

Título Análisis de los ciclos económicos que afectaron a la Argentina durante el sexenio 1950 -2010

Tipo de Producto Material Didáctico

Autores Martínez, Damián

Código del Proyecto y Título del Proyecto

D15S12 - Pymes familiares en Argentina: cómo ir más allá de la 3ª generación

Responsable del Proyecto

Martínez, Damián

Línea

Pymes

Área Temática

Administración y Recursos Humanos

Fecha

Agosto 2011

INSOD

Instituto de Ciencias Sociales y Disciplinas
Proyectuales

UADE 

Seminario:

“Teoría Económica y Políticas en la Globalización”

Doctorando:

Ing. Damián Martínez

Trabajo Final

Buenos Aires, 29 de Agosto de 2011

INTRODUCCION

Abordaré en el presente trabajo el análisis de los ciclos económicos que afectaron a la Argentina durante el sexenio 1950 -2010, con especial interés en sus efectos sobre el sector industrial manufacturero y con particular detalle en el caso del complejo industrial de los molinos arroceros argentinos.

El objeto del presente trabajo busca vincular las oscilaciones de la producción, inversión, ociosidad y modificaciones en la estructura y titularidad del sector, con las ondas de cambio y fluctuaciones registrados en el escenario económico en el largo período considerado.

Para el análisis de los ciclos económicos manifiestos en dicho período, se utilizarán las ocho concepciones teóricas propuestas por el Dr. G. Vitelli¹, tanto en forma individual cuanto en su interacción y complementación.

Para el abordaje práctico del trabajo, se subdividió el mismo en cuatro “etapas” conforme el comportamiento expansivo o contractivo de la producción del sector de la molinería arrocerera.

La primera de ellas da inicio en 1950 con la “Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI)” y se extiende hasta 1990. La segunda corresponde a la fuerte expansión del período 1990 – 1999. En la tercera sección se analiza el período comprendido entre el quiebre de la expansión de los 90’s (hacia inicios de 1999) cerrando con la crisis de 2002. El cuarto punto abarca desde la salida de la convertibilidad y reversión de la crisis, hasta la campaña 2009/2010, última con registros estadísticos oficiales a la fecha del presente.

Cierra la presentación un conjunto de gráficos y cuadros estadísticos que ilustran y dan soporte a la presentación.

¹ Vitelli, G. “Ocho concepciones teóricas para interpretar los ciclos económicos en la Argentina posterior a 1950”. En Burkun, M. y Vitelli, G. “Crisis en la madurez del capitalismo”, Ed. Prometeo, Bs. As. Marzo 2010. Pags 39 - 76

1ª ETAPA

De la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) a la puerta de los 90s.

ANTECEDENTES

Contrariamente a lo ocurrido en otras naciones agro exportadoras como Canadá o Australia (que habían iniciado el proceso de industrialización a principios de siglo XX, cuando ya el modelo agro exportador empezaba a mostrar signos de agotamiento) la Argentina mantuvo el modelo agro exportador y por acción u omisión, impidió cualquier intento de industrialización. Solo cuando la crisis mundial de 1929 puso de golpe fin al modelo, se comenzó a pensar en la industria, basada en un modelo de sustitución de importacionesⁱⁱ. (Muñiz, 2010)

Junto con la crisis económica global del 29 y al restringirse el comercio internacional, comenzó (vía la consecuente restricción de divisas) el proceso local vinculado a la generación de industrias que pudieran producir bienes sustitutivos de los importados. (Modelo de Sustitución de Importaciones).

En esa etapa, es muy intenso el desarrollo de producciones que sustituían en forma directa las importaciones de productos manufacturados, en general bienes de consumo final.

Es bajo este modelo que se inician los primeros procesos de industrialización molinera del arroz en el litoral argentino, particularmente vinculados a las colonias de inmigrantes establecidas en áreas próximas al Río Uruguay, en las provincias de Entre ríos y Corrientes. Al insipiente (y exitoso) resultado obtenido en la difusión local el cultivo (perfectamente adaptado a las condiciones agroecológicas de la región) se sumaba que muchos de esos colonos traían experiencia molinera de sus tierras de origen. El marco de restricciones al comercio exterior dio así el puntapié a la creación de los primeros molinos arroceros, de estructura muy reducida, bajo volumen operativo y equipamiento desarrollado localmente a partir del ingenio de los artesanos colonos.

En buena medida, era una industria fuertemente integrada, muchas veces bajo el modelo cooperativo, predominante desde hacía más de una generación debido a que los asentamientos poblacionales eran de familias de procedencia común y acostumbradas a este modo de organización.

Toda la producción obtenida por estos molinos iba destinada al mercado interno, por lo que la expansión del sector tenía un techo: el crecimiento solo podría darse con el aumento vegetativo de la población (o una fuerte variación en los hábitos de consumo).

A raíz de la continuidad de las limitaciones durante los años de la segunda guerra (1939- 1945) y en la inmediata posguerra (donde se incrementan las restricciones al comercio mundial) surge en el debate dirigencial el "Programa de reactivación de la economía nacional" de 1940ⁱⁱⁱ (más conocido como Plan Pinedo), que es el primer documento de estado en el que se considera la posibilidad de modificar parcialmente la estrategia de desarrollo económico vigente.

Si bien este programa fue derrotado en el congreso, fue el primer antecedente documentario y de planificación del modelo de sustitución de importaciones que dominaría el escenario económico a partir de los '50s. El programa procuraba conciliar la industrialización con la economía abierta, fomentar las relaciones comerciales de la Argentina con los EEUU y con los países limítrofes y crear un mercado de capitales. Para contrarrestar los efectos de la industrialización Keynesiana, el plan proponía: un desarrollo industrial exportador y especializado en las materias primas nacionales, había que exportar todo lo posible y no se podían importar muchos insumos. Debía impedirse el florecimiento de industrias “artificiales” y favorecer a las industrias “naturales” que era las que utilizaban materias primas nacionales.

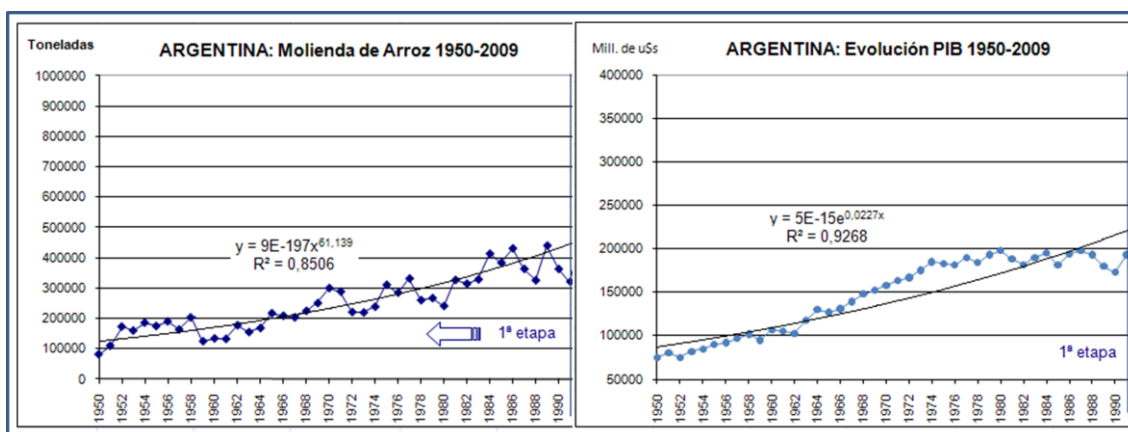
La Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) y sus variaciones temporales (ciclos) en el sector arrocero (1950 – 1990).

- 1º sub-período: de 1950 a 1976

Diversos autores analizan la evolución del sector industrial argentino estableciendo el cierre de la etapa de **Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI)** a inicios de 1976 y en relación con los fuertes cambios impuestos por el golpe de estado de marzo de ese año. (Kosakoff, 2010; Muñiz, 2010).

De todas maneras (y particularmente en el sector de las manufacturas basadas en producciones primarias) la discontinuidad en la función que define el ritmo de evolución del sector no manifiesta discontinuidades o variaciones de significancia sino hasta 1990. En el caso puntual de los volúmenes procesados por la industria arrocera, su función de crecimiento (considerando una serie “larga”, con inicio en 1950) parece estar fuertemente emparentada con el ritmo general de crecimiento de la economía nacional, teniendo por tanto un comportamiento asimilable a la tasa de crecimiento del PIB para el mismo período, (Domínguez, 2002; Domínguez y Pagliettini, 2004), tal como puede observarse en el Gráfico 1. (PIB considerado a precios constantes de 1993, y valores estimados previos de CEPAL)

Gráfico 1: crecimiento de la molienda de arroz y PIB (1950 – 1990)



Fuente: elaboración sobre información propia y de MECON, CEPAL, DIMEAGRO, INDEC.

Durante las dos primeras décadas (y más allá de pequeñas alternativas propias de los sucesivos ciclos de expansión y ajuste típicos de la economía Argentina) el sector de la industria molinera arrocerá evidencia un largo período de crecimiento, sostenido en inversiones locales, el fortalecimiento (e integración vertical hacia las actividades industriales) del por entonces poderoso movimiento cooperativo asociado al sector agrario. Es así como crece el volumen procesado así como la cantidad de firmas instaladas, las cuales desarrollan su actividad “capturando” para su procesamiento el abastecimiento de granos de sus áreas aledañas.

Analizaré la evolución del sector industrial arrocerá, su tasa de crecimiento y períodos u ondas de expansión y contracción a la luz de algunas de las principales concepciones teóricas que permiten interpretar los ciclos económicos en la Argentina posterior a 1950 (Vitelli, 2011). Si bien el abordaje de las mismas se hace por separado por razones de estructura del presente trabajo, los mismos interactúan y se complementan en la mejor explicación de los fenómenos que originan los ciclos.

➤ **Los Modelos de las 2 y 3 Brechas:**

Buena parte de las oscilaciones registradas durante este período en los volúmenes de industrialización de arroz, siguen el comportamiento que los economistas definen como del “**stop & go**” (o del “para y sigue”), una dinámica de pulsos alternantes basados en las limitaciones impuestas al crecimiento sostenido en el tiempo debido a las características dominantes de la macro estructura económica.

Hasta bien entrados los 70’s, la producción del sector arrocerá (como la mayor parte de los bienes vinculados al consumo interno en el proceso ISI) estuvo desvinculada del sector externo, por lo cual el grueso de su producción estaba destinado al autoconsumo y no se generaban saldos exportables significativos.

Esta situación, que se reiteraba en mayor o menor grado a lo largo de toda la industria manufacturera, donde el aporte de valor de la producción industrial en el PIB total pasó de ser un 40% menor que el aporte del sector agrario en 1935, a superar a la agricultura por primera vez en 1943 (Muñiz, 2010) y luego continuar en expansión en los 50’s y 60’s.

Este modelo de crecimiento sin correlato con exportaciones generaba recurrentes crisis y límites (“**stop & go**”, así limitado al crecimiento vegetativo), dándose en consecuencia un nivel de superávit escaso (cuando no negativo) en las cuentas externas (balance de pagos) dando por resultado períodos con seria escasez de divisas. Su impacto sobre la tasa de crecimiento económico, constituye el primer foco de atención en el abordaje en base al modelo de dos brechas (y también al de 3).

El análisis del sector arrocerá en el período en bases al modelo de dos brechas plantea al menos dos elementos que son determinantes (y limitantes) en el ritmo de su crecimiento:

- La maquinaria que debería utilizarse si se deseara competir en costos y escala en el mercado internacional requiere en su casi totalidad ser importada. Además, también se requieren de insumos importados para el proceso productivo y fundamentalmente para el mantenimiento de los equipos, los cuales son muy difíciles de sustituir por insumos locales. Por tanto, la existencia de un estrangulamiento de divisas, “frena” el crecimiento, siendo ésta la base de la “brecha externa”. Por otra parte, al no registrar exportaciones

significativas, el sector no aporta divisas vía impuestos a las exportaciones (sea retenciones o tipo de cambio diferencial) lo cual agudiza el déficit fiscal (2º brecha).

- El nivel de inversión en activos industriales del sector está determinado y restringido entonces por el nivel de ahorro interno. Luego, la existencia de un déficit de ahorro interno constriñe el crecimiento; ésta es la 3º brecha.

Como salida a esta encrucijada, el mismo modelo plantea (alentado por los organismos multilaterales de crédito y la banca internacional) que el flujo de crédito externo ayude a reducir “automáticamente” ambas brechas. Esta la mayor disponibilidad de divisas permitiría financiar las importaciones de maquinaria. Como consecuencia se incrementarían los saldos exportables y su contribución al balance de pagos, desembocando el incremento de ahorro externo en excedentes de ahorro interno que posibilitarían a posteriori la expansión del nivel de inversión. Es claro que estas premisas no se cumplieron en el caso y período analizado.

Como resultante del proceso de “*stop & go*” durante el período analizado se verifican (ver gráfico 1) cuatro fases de desaceleración de la producción, períodos en los cuales no se observa una caída demasiado pronunciada del volumen total de producción pero disminuyen las tasas de crecimiento. Estos comportamientos cíclicos, coincidentes con restricciones de balance de pagos y con la persistencia de fuertes ritmos inflacionarios, denotan las limitaciones que traban un crecimiento permanente de las actividades manufactureras (Heymann, 1980).

La estructura y concentración en el sector no evidencia cambios importantes a nivel de la región litoral. Si se observa en zonas periurbanas (Buenos Aires y Rosario) el establecimiento hacia los 70’s de plantas industriales de mayor envergadura, con equipamiento más moderno, y una escala algo mayor a la media local (aunque lejos de las tecnologías y escalas de producción predominantes a nivel mundial). Las mismas están relacionadas a grandes empresas alimentarias internacionales o a sus representantes locales (Bunge, Gallo, Molinos Río de la Plata). Esta brecha en los niveles de producción no alteraba significativamente el equilibrio con las firmas de menor tamaño, que por poseer equipos más “antiguos” habían desarrollado verticalmente en sus pueblos articulaciones con industrias metalmecánicas que las proveían de repuestos y reparaciones locales.

➤ ***El modelo de Thirlwall (ajuste del crecimiento al equilibrio de la Balanza de pagos):***

Si bien el crecimiento de la participación del sector industrial en la economía del país fue la característica dominante durante este período, su comportamiento secuencial (y que se expresa claramente en las curvas del sector de la molinería de arroz) tuvo una tendencia errática proveniente, en casi todos los casos, de las restricciones en el balance de pagos. Frente a estos condicionantes externos, el sector industrial arrocero se encontraba limitado en su crecimiento, atento a su dependencia de las importaciones de bienes de capital y tecnologías y, por otro lado encerrado en el mercado interno dada su escasa participación en las exportaciones por falta de competitividad internacional.

➤ ***El modelo del Margen de Protección de las actividades manufactureras:***

En esta etapa el proceso de industrialización argentino se ha caracterizado (como ya señalamos) por el desarrollo de industrias sustitutivas de importaciones, dirigidas básicamente al mercado interno (como el caso de los molinos arroceros del litoral) y que se desarrollaron en un fuerte esquema proteccionista, basado en restricciones cambiarias y niveles arancelarios muy elevados, generando conjuntos de precios que impulsaron la consolidación del sector manufacturero local. En este proceso el Estado jugó un fuerte rol, tanto en la transferencia de ingresos hacia el sector industrial (por la vía de subsidios, créditos promocionales, provisión de servicios) así como de árbitro de las pujas redistributivas (Ferrer, 1979; Díaz Alejandro, 1970).

Efectos sobre la Concentración y Titularidad en la Industria Arrocera:

Entre las políticas de estado en la regulación y promoción del sector, se destacan la Ley 14.180 sobre Inversión Extranjera, y la Ley 14.181 sobre Promoción Industrial (ambas promulgadas en 1958). A su influjo, durante el período 1958-1962, se radican alrededor de dos centenares de firmas extranjeras en el sector manufacturero, atraídas por una demanda insatisfecha que las inversiones internas no alcanzaban a cubrir y que podrían generar alteraciones en los precios internos al alza. Es así que la participación de capitales extranjeros crece de una quinta parte en 1955 a cerca de un tercio, en 1974. Esto se observa en el sector arrocero, aunque en una proporción menor (aproximadamente del 30%) y con características particulares.

El sector de capital extranjero establece un nuevo patrón de industria arrocera: en comparación con las firmas de capital nacional, son mayores sus tamaños de planta, sus coeficientes de importación y su dotación de capital por hombre empleado. Su patrón tecnológico se basaba en la incorporación de equipamiento que, a pesar de no ser de frontera a escala internacional, resultaba novedoso en el mercado local. En cuanto a su tamaño, si bien eran las de mayor envergadura del mercado local, suelen ser por lo menos diez veces menores que las equivalentes a nivel internacional. Ello implicaba la producción en *batch* o series “chicas”, con menor automatización y una organización de la producción discontinua, es decir, con la existencia de excesivos tiempos muertos (ociosidad).

En las industrias manufactureras en general, hacia mediados de los años setenta se verifica una desaceleración de la tasa de crecimiento (Canitrot, 1975). Sin embargo, aún cuando las limitaciones del balance de pagos y la persistencia de la inflación seguían presentes en la economía nacional, la actividad industrial arrocera mantenía su tasa de crecimiento al amparo de medidas proteccionistas.

En cuanto al financiamiento de las empresas extranjeras en el sector arrocero, algunos autores (Martínez y Begenisic, 2009) estiman que estas empresas se financiaron fundamentalmente a través del ahorro nacional ya que su aporte neto de divisas en el mediano plazo termina siendo negativo debido a transferencias al exterior que son mayores a los ingresos de capital efectuados, lo cual coincide por lo observado por diversos autores en el contexto manufacturero global (Sourrouille et al, 1985; Aspiazú, 1988).

- **2º sub-período: de 1976 a 1982**

Con la alteración del orden democrático en 1976, (el autodenominado proceso de reorganización nacional) se produce un cambio drástico en el modelo económico predominante. Se abren las importaciones, recurriendo cada vez más al endeudamiento externo para el financiamiento de las mismas y del déficit fiscal. Se establecen pautas cambiarias que facilitan la entrada de capitales especulativos, que se orientan fuertemente al mercado especulativo.

Esto provoca un decaimiento general en la industria local y la reversión (en muchos sectores muy severa) del modelo ISI. Las principales fuentes de ingresos genuinos se basan en la exportación de commodities y el aporte bruto de los mismos (con precios a la baja en relación con los bienes de capital durante esta etapa) hace necesario generar mayores excedentes para pagar los intereses de la deuda y la fuga de capitales especulativos, situación de equilibrio que no se alcanza. Esto obliga a recurrir cada vez con mayor intensidad a los mercados financieros internacionales, con la consecuencia de periódicas crisis, devaluaciones, y picos inflacionarios.

➤ ***Modelo de Ajuste Monetario de la Balanza de Pagos y Modelo del vínculo entre las tasas de interés internas y el ritmo devaluatorio.***

El eje del programa económico seguido durante el segundo sub período (cuyo emblema fue el ministro J.A. Martínez de Hoz) se apegó al modelo de economía abierta de la escuela monetarista (enfoque monetario del balance de pagos). La aplicación de esta política tenía como principal supuesto el igualar la tasa inflacionaria interna con la externa, ajustándose esta última a la tasa de devaluación del tipo de cambio (cuando en la práctica la tasa interna superó frecuentemente a la externa, generando especulación). El tipo de cambio se determinaba sobre la bases de un cronograma que fijaba el ritmo de devaluación (continuamente decreciente en el tiempo) en un contexto de creciente apertura de la economía al exterior (tanto en el mercado de capital como en el de bienes). El precepto central de este modelo suponía la convergencia en el mediano plazo, de las tasas de interés y de inflación internas con las correspondientes internacionales.

Al mismo tiempo se aplicaba una política arancelaria claramente aperturista, que favoreció la importación, más no la inversión en bienes de capital destinados a la modernización de la industria local (objetivo declamado). Con esta política se sostenía desde el estado que desaparecerían los sectores menos eficientes y se desarrollarían las actividades con ventajas comparativas a escala internacional. Sin embargo, la "convergencia" enunciada nunca se logró.

Anclada al mercado interno y manteniendo sin alteraciones su estructura y equipamiento (esto es, sin comprometer endeudamiento), la industria arrocera local logró sortear este período negativo para la industria manufacturera en general con resultados algo menos desalentadores: pese a los cimbronazos, el volumen industrializado y la cantidad de plantas en actividad eran similares a inicios y fines de este sub período.

• **3º sub-período: de 1982 a 1990**

Entre 1980 y 1990 se observó una performance poco alentadora de los principales indicadores económicos con un alto costo social, consecuencia del proceso de ajuste inevitable que siguió a la explosión exagerada del endeudamiento externo en la década anterior. Sólo las exportaciones tienen un signo positivo con un crecimiento del 78% entre 1980 y 1990, principalmente agropecuarias y MOA.

El resto de los indicadores macroeconómicos evidencian el profundo deterioro de la economía nacional y la industria en particular. Es así que el PIB total disminuyó en el decenio un 9,4%; el PIB industrial el 24%; el consumo el 15,8%; las importaciones un 58,9%; la inversión el 70,1%; el ingreso por habitante un 25%. A su vez, la tasa de desocupación abierta se duplicó, el nivel de empleo manufacturero disminuyó entorno del 30% y el salario medio real industrial en 1990 fue un 24% más bajo que a inicios de la década (Kosakoff, 2010). Claramente, estos efectos constituyen la secuencia de “cierre” del modelo de ajuste monetario de la balanza de pagos.

Las actividades que más han crecido (o al menos mantuvieron su tendencia de crecimiento histórico) durante este período han estado asociadas a la expansión de la dotación de recursos naturales (como es el caso del sector industrial arrocero) y al desarrollo de plantas industriales que no avanzaron en los encadenamientos hacia bienes “diferenciados” con mayor valor agregado.

2º ETAPA

El crecimiento de los 90's en la industria arrocera argentina.

Durante este período, la industria arrocera argentina registra la más alta tasa de crecimiento y el record absoluto de producción de su historia. Simultáneamente, se registra la mayor desaparición de empresas pequeñas y medianas del sector, a la vez que cambia violentamente (y en forma irreversible) el patrón tecnológico de la industria. Las fuertes inversiones requeridas por la actualización del equipamiento, no pudieron ser abordadas en forma integral por las empresas de menor volumen industrial y esto se refleja en el fenómeno de creciente concentración y aparición de nuevos actores industriales en la siguiente década.

Analizaré la notable evolución del sector industrial arrocero durante los 90's, basado en algunas de las principales concepciones teóricas que permiten interpretar los ciclos económicos en la Argentina posterior a 1950 (Vitelli, 2011). Si bien el abordaje de las mismas se hace nuevamente por separado, respetando la estructura base del presente trabajo, los mismos interactúan y se complementan en la mejor explicación de los fenómenos que originan los ciclos.

➤ **Modelo de Ajuste Monetario de la Balanza de Pagos (2º período)**

A lo largo de los años noventa, durante el llamado “período de convertibilidad cambiaria” (introducida por D. Cavallo) Argentina implementó una serie de profundas reformas económicas que tuvieron como ejes la estabilización de precios, la privatización o concesión de activos públicos, la “apertura” comercial para amplios sectores de la economía local, la “liberalización” de buena parte de la producción de bienes y la provisión de servicios y la renegociación de los pasivos externos (Heymann, 2000).

A diferencia de la aplicación de este modelo durante los 70's, en este caso el sector industrial arrocero realizó el proceso de actualización y reequipamiento más importante de su historia y que le permitiera alcanzar el pico de producción de 1999.

El desempeño macroeconómico de inicios de los noventa se caracterizó por un aumento notable de la demanda interna, impulsada por el crecimiento de la oferta de crédito local e internacional. Esto impulsó el incremento de la tasa de crecimiento del consumo de bienes primarios y el sector arrocero no escapó a esta dinámica. Desde lo teórico, los especialistas vinculan este comportamiento expansivo del mercado interno con las expectativas positivas de ingresos futuros derivadas del cambio del régimen económico (convertibilidad y mayor estabilidad de precios) que impulsan aumentos en el consumo y generan nuevas oportunidades de inversión.

Pero el principal motor del crecimiento del sector estaría basado en la expansión del mercado externo y la integración económica creciente con el Brasil, resultado plasmado en esta década sobre los acuerdos iniciados en la anterior en el marco del establecimiento del MERCOSUR.

Estos acuerdos condujeron a un aumento notable de los flujos de comercio entre los países miembros, que impulsó la demanda a ritmos nunca antes vistos por el sector, lo que alentó el fuerte flujo de inversiones. El mercado Brasileño, no autosuficiente en arroz, con una población mucho mayor y un consumo per cápita 10 veces superior al

local, fue el motor de esa inédita expansión. Esas políticas comerciales y la actitud hacia el proceso de integración se vieron severamente afectadas por los problemas de competitividad de los bienes transables internacionalmente, particularmente a partir de la devaluación brasileña a comienzos de 1999, que marcará el cierre del proceso expansivo y el inicio de la declinación más violenta en la historia del sector.

Efectos del modelo sobre la Concentración y Titularidad en la Industria Arrocera:

Durante los 90's se registran grandes cambios en la estructura del sector industrial arrocero que es necesario analizar puntualmente para comprender el efecto de los posteriores escenarios macroeconómicos sobre el mismo e interpretar acabadamente los modelos explicativos de los ciclos económicos al sector.

Estos cambios se dieron dentro del modelo de *“reestructuración ofensiva”* que en el análisis de especialistas (Kosacoff, 2000) explican los fuertes procesos de reconversión empresarial registrados. En el mismo, las empresas participantes: *“se caracterizan por haber alcanzado niveles de eficiencia comparables con las mejores prácticas internacionales y que abarcan a un grupo reducido de empresas... entre las que predominan particularmente en las actividades vinculadas a la extracción y procesamiento de recursos naturales”*.

Para comprender mejor este fenómeno común a los sectores manufactureros, y su efecto y consecuencias específicas sobre el sector industrial arrocero (a nivel de productividad, ociosidad y propiedad), seguiré el modelo de análisis en relación a los *“Módulos Básicos de Producción”* (MBP) en su adecuación al sector. La resultante de este análisis da lugar a la estratificación por tamaños en el sector y explica en buena medida las respuestas diferenciales de los distintos actores ante un mismo escenario.

Definición de escalas de producción industrial y determinación de los “módulos básicos de producción” (MBP).

Buscando profundizar en el análisis de la situación del sector a través de técnicas con fundamentación estadística apropiada para el abordaje de actividades agroindustriales, se adoptó en el presente trabajo la metodología de los *“Módulos Básicos de Producción”* (MBP). Se aplica esta técnica para definir él o los módulos o volúmenes básicos para un modelo de producción económicamente sustentable. Este análisis se basa en las metodologías desarrolladas por el Malaysian Board of Rice y en el ámbito MERCOSUR por la Asociación de Cultivadores de Arroz del Uruguay – grupo CSI Ingenieros^{iv}.

Estratificación del sector industrial a nivel nacional y provincial según el número de módulos.

En los casos anteriormente citados se observaron fuertes correlaciones entre esos módulos y el tamaño o capacidades de elaboración más frecuentes de los equipos industriales, resultando múltiplos o submúltiplos de estos. Esto motivó la revisión de trabajos precedentes que inventariaban el stock de maquinarias disponibles en las distintas plantas industriales, su capacidad de elaboración teórica y su antigüedad promedio^v.

De las distintas fuentes consultadas y aplicando a los datos obtenidos la modalidad de procesamiento antes señalada, se concluye que el modelo predominante corresponde a un módulo de 8 toneladas/hora de capacidad de procesamiento de arroz cáscara, por línea de procesamiento. Del entrecruzamiento de este resultado con los niveles de capacidad teórica de procesamiento antes definidos para el sector, observamos una notable correspondencia entre este módulo y el promedio de la capacidad instalada (teórica) de los molinos del Nivel II y que resultaría, dado el supuesto de equipos nuevos o con antigüedad menor a 10 años, un adecuado sub - múltiplo de los del Nivel I. Los molinos del Nivel III son quienes más se apartan de esta modelización. Por otra parte, "la dimensión promedio observada en estos molinos dista de ser la más adecuada si se analizase en el presente contexto su factibilidad como proyecto industrial desde el punto de vista económico"^{vi}.

Este tamaño base responde por otra parte a una lógica técnico/económica de optimizar el compromiso entre lograr una economía de escala importante en el molino (que disminuiría rápidamente con tamaños menores) y no excederse en el número de múltiplos (en casi todos los casos estudiados es no más de 2 veces el módulo propuesto) permitiendo así mantener acotado el insumo flete que crece por encima de la proporcionalidad al aumentar la zona de convergencia en el aprovisionamiento de la materia prima.

Se observa asimismo que este patrón de 8 toneladas/hora coincide casi con exactitud con lo observado en el Uruguay, donde la Asociación de cultivadores de Arroz define un módulo de 8.1 toneladas/hora^{vii}. En este caso la coincidencia de valores puede deberse a similitudes en los procesos de renovación del equipamiento observado en ambos países durante la segunda mitad de los 90', donde la mayoría de los equipos instalados tenían su origen en el Brasil, con predominancia de las firmas *Buhller-Miag* y *Keppler- Weber*.

Sobre las bases teóricas anteriores se construyeron las grillas de las páginas que siguen, donde se detallan por provincia el total de los molinos en actividad hacia fines de 1999, donde se alcanzó la máxima capacidad de molienda instalada total a nivel país, dado que allí se concluyeron las obras de ampliación y modernización impulsadas por el proceso de fuerte expansión 1994-1997, año este último en que se procesaron los mayores volúmenes en la historia del sector. Significativamente, luego de 1999 y hasta la fecha no se registran nuevas inversiones en materia de procesamiento, en tanto que por el contrario, se da el cierre de instalaciones (en particular en los niveles III y algo menos en el II) situación que por su complejidad y consecuencias, se analizará con más detalle a posteriori.

Los mismos, además de estar ordenados por niveles y número de módulos (MBP) tienen relevada su capacidad teórica de operación, días al año de funcionamiento,

materia prima procesada y producto obtenido (de lo que se estima su índice de eficiencia o conversión), así como las capacidades de almacenaje y acondicionamiento de granos en instalaciones propias.

Otro detalle de interés, es la caracterización societaria de los mismos, con una interesante participación del movimiento cooperativo (en particular en el Nivel II y sobre todo en la provincia de Entre Ríos). El desagregado de dichas estructuras por provincias permite analizar la particular distribución y composición del sector en cada una de ellas, siendo el primer eslabón para introducirnos en dos conceptos claves en la interpretación de la dinámica del sector: la Ociosidad y la Concentración.

Se toma como base de análisis las cifras del año 1999, por cuanto se conjugan dos factores: a) es el año en que se alcanza el máximo de capacidad instalada. b) dicha capacidad corresponde a equipos que por su antigüedad, a la fecha de este trabajo se encuentran aún en plena aptitud teórica de uso y responden a las más modernas tecnologías de procesamiento vigentes en la región. (Independientemente del hecho de que estén operando o no, estarían aptos para hacerlo, a excepción del Nivel III, donde casi no se registran actualizaciones de equipos en más de una década y cuyas instalaciones se dedican hoy mayormente al acopio y acondicionamiento de soja).

Del relevamiento del sector, surge que la capacidad de procesamiento industrial total nacional del sector alcanza en 1999 a 1.687.883 toneladas de arroz cáscara. De las mismas, 1.079.861 (63.89%) corresponden a la provincia de Entre Ríos, 450.289 (26.68%) a Corrientes y 125.800 (7,45%) a Santa Fe, en tanto el saldo de capacidad instalada correspondiente a otras provincias fue de 31.933 toneladas (1,89%).

Aproximadamente el 80% de la capacidad de molienda corresponde a molinos integrados, incluyendo las cooperativas. Existen solo dos molinos grandes, orientados casi en exclusividad al mercado interno, que no tienen integrada la etapa de producción primaria.

De la apertura de la información nacional por niveles de Producción, se arriba a las siguientes conclusiones sobre la estructura del sector en 1999:

- Nivel I:

Este nivel concentra en solo 6 grandes molinos el 43,7% del total de la capacidad de molienda nacional, unas 737.600 toneladas de arroz cáscara/año. Las mismas cuentan con los equipos industriales más modernos y eficientes del sector, inversiones realizadas fundamentalmente a fines de los 90' y aun en periodo de amortización, siendo en la pasada década el sector que concentró la mayor inversión y expansión relativa. La propiedad se concentra en cinco sociedades anónimas, no habiendo cooperativas en este nivel.

Las plantas están constituidas en forma predominante, por naves o módulos con una capacidad de elaboración media de 120.000 toneladas/año, coincidente con la dimensión y diseño de las instalaciones de más moderna tecnología en el ámbito internacional. Es este el sector que presenta además un mejor coeficiente de

aprovechamiento de la capacidad instalada, con valores que van de los 288 a los 312 días de actividad plena de producción/año.

- Nivel II:

Este sector agrupa un total de 21 molinos en actividad a la fecha de análisis, y con capacidad para procesar el 40,4% del total nacional, unas 681.600 toneladas. Aquí es donde se inserta con mayor fuerza el sector cooperativo, con una participación del 38 %, y un total de ocho entidades.

También son menores aquí los índices de inversión, así como la reducción relativa en la participación del sector es claramente observable. La antigüedad promedio de las instalaciones es cercana al doble del nivel I por corresponder mayormente al primer quinquenio de los 90`, habiendo sido este el sector predominante en los '80 y principios de la década pasada. A fines de los 90`, este nivel presenta además un menor coeficiente de aprovechamiento de la capacidad instalada que el Nivel I, con valores medios que van de los 200 a los 250 días de actividad plena de producción/año.

- Nivel III:

Con una participación del orden del 15,9% (unas 268.683 toneladas/año) en el volumen total nacional y compuesto por una treintena de empresas aun en actividad a la fecha del relevamiento, es este el sector más relegado y que presenta el mayor retroceso en la década de los 90` en tanto hoy se encuentra mayormente inactivo (por quiebra o cierre) o reconvertido al acopio y acondicionamiento de soja.

Las instalaciones del sector presentaban ya en general en 1999, un alto grado de obsolescencia, ya que en promedio procesan una tonelada/hora de arroz blanco, equivalentes a 1,8 toneladas de arroz cáscara. La inversión neta en equipos es la más baja y continua en declinación, en tanto registra los mayores porcentajes de cierres y quiebras. Este nivel presenta además el menor coeficiente de aprovechamiento de la capacidad instalada, con valores medios que raramente superan los 200 días de actividad plena de producción/año.

3º ETAPA

Del colapso de la expansión de los 90's a la crisis de 2002.

Cierre de la etapa anterior; el nuevo contexto

A fines de la década de los noventa, se inicia un período dominado por la recesión y la deflación de precios, el cual generó tensiones crecientes (internas y externas) y modificó las expectativas públicas respecto al potencial de crecimiento de la economía y la sustentabilidad del modelo de convertibilidad imperante.

En este contexto, da inicio la peor crisis por la que atravesaría la Argentina contemporánea: un progresivo aumento en los índices de desempleo, pobreza e indigencia (que alcanzaron finalmente niveles inéditos) y un moderado proceso de deflación de precios y salarios, que comenzó a erosionar el anterior equilibrio de los precios relativos de la convertibilidad.

Este escenario desembocaría en una profunda crisis política y económica, con una peligrosa agudización de la conflictividad social y la casi nula credibilidad pública en las autoridades.

➤ **Los Modelos de las 2 y 3 Brechas:**

Probablemente, sea el modelo de brechas el que permita explicar (sin excluir a los restantes) la dinámica de esta crisis.

En las condiciones antes descriptas, se produjo un brusco y acelerado descenso de los depósitos bancarios y paralelamente un incremento en las remesas de capitales al exterior. Esto generó un profundo desbalance en las cuentas fiscales, agudizado por la brutal caída de las exportaciones primarias, inducida fuertemente por la crisis del real en Brasil, nuestro principal cliente. Esto llevó a las autoridades a imponer fuertes restricciones a los fondos del sistema financiero y controles de pagos al exterior, cuya máxima expresión interna fue el llamado "*corralito*". Se conjugan así indicadores negativos en los 3 componentes del sistema: déficit en el comercio exterior, déficit fiscal y apropiación y generación posterior de recelo sobre el ahorro interno.

Las autoridades que se sucedieron luego de la caída del gobierno del Dr. De la Rúa, terminaron declarando el cese de pagos de la deuda y el abandono del régimen de convertibilidad de la moneda (alterando así definitivamente la paridad cambiaria vigente desde 1991). Las consecuencias en el corto plazo: un fuerte aumento de precios internos y una ruptura inédita del sistema de contratos y obligaciones.

En materia cambiaria, primeramente se intentó sostener (infructuosamente y durante un breve período) un tipo oficial fijo, pasándose a posteriori a un régimen de flotación con intervención de la autoridad monetaria (BCRA). La alteración del tipo de cambio se acompañó de un sistema de pesificación parcial de las deudas bancarias y financieras locales nominadas en moneda extranjera redujo el valor real de los pasivos

empresariales, lo cual a los efectos prácticos “licuó” gran parte de los pasivos de aquellas empresas con altos niveles de endeudamiento producto del reequipamiento de los 90's.

Sin embargo, esto afectó negativamente a las empresas del sector arrocero de menor tamaño (particularmente a las del Nivel 3 y en buena medida a las del Nivel 2) que por estar volcadas al mercado interno y tener acreencias (mercadería pendiente de cobranza) en el mercado local, vieron como las mismas se reducían al menos a un tercio de su valor en la moneda original.

En tanto, el tipo de cambio real alcanzó niveles comparables a los de la salida del brote hiperinflacionario de 1990, lo que generó una reducción de los precios relativos internos que favorecería a posteriori el repunte de las exportaciones. El saldo comercial externo comenzó entonces a ser positivo, en buena medida debido a la abrupta caída de las importaciones. Aunque los precios internos luego comenzaron a crecer considerablemente, no se observó en lo inmediato la reaparición de comportamientos adaptados a un contexto de alta inflación.

4º ETAPA

El resurgimiento económico y los efectos en las estructuras industriales de la crisis del 2001.

La devaluación de comienzos de 2002 provocó un drástico cambio en los precios relativos de la economía, dando lugar a escenarios y tendencias divergentes de las dominantes durante la convertibilidad. Las rentabilidades de la producción de transables se modificaron positivamente tanto en términos absolutos como relativos.

Desde entonces, la economía argentina ha experimentado un acelerado crecimiento, a una tasa acumulativa anual promedio del 8,2% entre 2002 y 2007 recuperando, ya hacia el año 2005, los niveles de producto previos a la fase de recesión y crisis. (Fernández Bugna y Porta, 2007). Esto se advierte claramente en las gráficas que marcan la evolución del PIB, donde la tasa de incremento interanual toma valores inusuales para la serie.

A nivel de grandes sectores de la economía, la industria ha liderado este proceso de reactivación, caracterizándose por una recuperación relativamente temprana y elevadas tasas de crecimiento, revirtiendo el proceso de sentido fuertemente inverso registrado en la década pasada. De acuerdo con el régimen competitivo de cada actividad y con su particular capacidad de respuesta al cambio de precios relativos antes señalado, las ramas manufactureras han evidenciado diversos niveles de recuperación, dinamismo y contribución al crecimiento del PIB.

Sin embargo, una característica saliente del crecimiento industrial es que si bien ha sido bastante generalizado a nivel sectorial, no ha manifestado la misma tendencia ni expresado los mismos límites al crecimiento.

➤ **Los Modelos de las 2 y 3 Brechas y el Modelo de Thirlwall:**

Probablemente, sea el modelo de brechas, junto al de Thirlwall, los que permitan explicar (sin excluir a los restantes) la dinámica de salida de la crisis y este nuevo e intenso período de expansión.

El ajuste en un nuevo nivel de equilibrio de los precios relativos y la tendencia hacia la creación de escenarios de previsibilidad económica permitió la recuperación de los niveles de actividad pre crisis y la notable creación de puestos de trabajo. Este incremento de la producción y el consumo internos disparó la recaudación fiscal, permitiendo asumir los gastos del estado y generar superávits.

La cuenta corriente del balance de pagos y el saldo comercial también han sido crecientemente superavitarios. La recomposición del proceso de inversión (ahorro interno) fue mayor que lo esperado y alcanzó (según rubro de actividad) los valores picos de los noventa. Esto fue especialmente visible en el sector agropecuario (producción), en turismo, en minería, construcciones y dentro del conjunto de las pequeñas y medianas empresas, particularmente textiles, alimentos y calzado. Ese esquema de superávits crecientes de la balanza de pagos es el que ha justificado

desde lo teórico (desde el modelo de Thirlwall) las inéditas tasas de crecimiento de la economía argentina en el período.

Esta transformación en la política macroeconómica ha generado un cambio significativo en los fondos que sustentan el crecimiento, pasando del endeudamiento externo a la generación de ahorros internos. Como destaca A. Muñiz, *“en los últimos años (2003 – 2010) hubo un cambio de orientación en las políticas económicas, basadas en premisas distintas al periodo anterior: el crecimiento de estuvo basado en el ahorro interno de la economía, es decir, sin necesidad de endeudarnos en el exterior”^{viii}*.

Asimismo, el contexto internacional de subas de las materias primas –asociado a la expansión de China e India–, la caída de los precios de importación y las bajas tasas de interés, ha sido muy favorable para el país en el período (Kosacoff, 2007). Tal tendencia, más allá de la crisis internacional del 2008, se mantiene por el momento en nuestros principales productos de exportación, particularmente los commodities. Los mismos han revertido la tendencia predominante durante la mayor parte del siglo XX: hoy su paridad de intercambio con los bienes de capital es cada vez más favorable.

➤ **Las huellas de la crisis del 2002 en el sector industrial**

Si bien a nivel macro en numerosas actividades industriales se han recuperado (y aún superado) los niveles de producción pre crisis, los efectos de la misma se dejan ver en el cambio (muchas veces dramático y posiblemente irreversible) en el tejido y composición del empresariado.

Uno de esos efectos se pone de manifiesto en un fuerte fenómeno de obsolescencia por falta de inversiones en bienes de capital y tecnologías, en numerosas ramas de la industria (a excepción quizás de las automotrices, metalmecánicas y autopartistas).

Se observa en el desglose que aquellos sectores que más crecieron en la década pasada y cayeron menos que el promedio entre 1998 y 2002 (por caso, la industria arrocera), exhibieron incrementos sostenidos en el período reciente, aunque menos pronunciados, no superando en muchos casos sus máximos históricos de los 90's. Este desempeño relativamente menos dinámico se explica, en la mayoría de los casos, porque sus equipos están próximos al nivel de saturación de su capacidad instalada, o bien porque su actualización requiere de grandes proyectos de inversión, donde la disponibilidad local de capitales no se orienta hacia estos rubros, además de que su eventual puesta en marcha no es inmediata.

Se da particularmente esta situación en las empresas con actividades basadas en el aprovechamiento de recursos naturales y productoras de commodities (producción de insumos básicos, metales, químicos básicos, papel, combustible y alimentos), consolidadas a lo largo del proceso de apertura y desregulación (fueron las de mayor inversión relativa en los 90's) y que expresan actualmente el mayor peso relativo en la estructura industrial nacional.

Otro punto preocupante es la elevada edad promedio del equipamiento en los sectores manufactureros y la brecha creciente con las tecnologías y escalas predominantes en los países centrales. Al respecto, señala Kosacoff, en su análisis sobre los sectores industriales y su comportamiento en años recientes: *“desde 1998, la antigüedad del parque instalado ha venido aumentando paulatinamente, generando problemas de obsolescencia en algunas ramas y empresas; esta situación resultó particularmente*

agravada durante la crisis por un proceso de desinversión neta que afectó la reproducción de la capacidad productiva y elevó la antigüedad del equipamiento existente. Después de una caída del orden del 85% entre 1998 y 2002, las importaciones de bienes de capital se recuperaron rápidamente; sin embargo, aquéllas dirigidas a la industria manufacturera resultaron en 2005 40% más bajas que las registradas en 1998, sin que, al mismo tiempo, se haya registrado un proceso significativo de sustitución por producción local^{xix}.

Otro fenómeno preocupante, particularmente evidente desde el período 2007 – 2008, es que frente a una demanda sostenidamente creciente en el mercado interno, diversos sectores industriales manifiestan una preferencia por acelerar las importaciones para abastecerla, postergando las decisiones de inversión locales que podrían satisfacerla. Sin duda, esta tendencia (particularmente visible en bienes suntuarios) empieza a comprometer el nivel de superávit de la balanza de pagos, llevando a las autoridades a tomar medidas informales de desaliento a las importaciones.

➤ **Los efectos de la crisis y post crisis sobre la industria arrocera argentina: el fenómeno de la concentración.**

Analizaré en este tópico el período 1997/2007 en relación con el número de firmas y su tamaño (concentración) en la industria arrocera argentina. Este decenio es paradójico, por cuanto durante el mismo se registran las mayores tasas de crecimiento e inversión del sector, al tiempo que la mayor crisis y cierre de plantas o transferencia de titularidad de su historia.

La estructura de una industria (en este análisis la molinería arrocera en argentina), depende fuertemente del número de firmas que participan de la misma, de la estructuración de la demanda y los costos del sector, de la disponibilidad y accesibilidad de la información y finalmente de la incidencia de empresas de otros sectores vinculadas al mismo^x. La concentración del mercado es una función del número de empresas que participan en él y de su participación sobre los niveles de ventas, de su producción o de su capacidad productiva^{xi}. No atender a este fenómeno o descuidar el seguimiento en los patrones de tamaño y titularidad de una industria, es no planificar su desarrollo o dejarlo excesivamente librado a las “fuerzas del mercado”, donde la concentración y extranjerización son fenómenos habituales

Existe una larga tradición en el tratamiento de este tópico tanto en USA como en la UE, debido a su fuerte impacto en los mercados, y las consecuencias devenidas de ello. En USA, la legislación vinculada al tema, se agrupa en tres estatutos principales. El primero es la Sherman Act, de 1890, que declaraba que “todo contrato, combinación... o conspiración en restricción del comercio” es ilegal y que “toda persona que intente monopolizar cualquier parte del comercio” está actuando ilegalmente.

La segunda ley es la Federal Trade Comisión Act, de 1914, que prohíbe “los métodos de competencia desleal” y (por enmienda) “los actos o prácticas injustos o fraudulentos”.

El tercer estatuto, y más importante, es la Clayton Act, de 1914. La Sección 7, junto con la enmienda Celler-Kefauver Act de 1950, prohíbe la adquisición de activos u acciones donde “en cualquier rama de comercio o en cualquier región del país” su efecto “pueda ser reducir sustancialmente la competencia o tender a crear un monopolio”. A diferencia de la Ley Sherman, la Ley Clayton va más lejos, al prohibir las restricciones “potenciales”. El gobierno federal tiene de hecho en ese país dos

herramientas para la aplicación de esta legislación: a) mediante un proceso en el Departamento de Justicia o b) un procedimiento de la Comisión Federal de Comercio (FTC)².

En el caso de las Cortes Federales (Departamento de Justicia), estas han desarrollado un análisis de concentración y monopolización que, estructuralmente, conecta el desempeño del mercado con su estructura, a través de inferencias sobre la participación de mercado (market share).

En estos casos se aplica una metodología en dos pasos. En el primero, la corte define los productos y firmas que considera relevantes así como dimensiona el mercado geográfico en cuestión. Si en dicho mercado existe una participación de algún agente superior al 70% se asume la existencia de un poder monopólico. Cabe destacar que muchas cortes han adoptado la posición de que un 50% de participación de mercado es “*prerrequisito para la suposición firme de monopolio*”³.

El segundo paso consiste en el análisis exhaustivo de la existencia de prácticas anticompetitivas. Esto es de importancia para “*evitar caer en la persecución de empresas que obtienen posiciones dominantes de mercado por superioridad de sus productos, particularidades de su área de negocios o accidentes históricos (sic)*”^{xii}.

La metodología estadística más frecuentemente utilizada en estos casos es el porcentaje del mercado en manos de las cuatro principales firmas (*Four-Firm Concentration Ratio*) esto es, la sumatoria directa de los porcentajes de participación sobre un mercado predefinido, de las cuatro mayores firmas participantes del mismo. El U.S. Census Bureau recoge esta práctica, codificando con 6 dígitos todas las actividades industriales (6 digits NAICS Industries, correspondiendo el código 311212 a los molinos arroceros), y expresando el número de firmas registradas, la cuantía económica de su producción y finalmente, la concentración de mercado correspondiente a las 4, 8, 20 y 50 mayores firmas^{xiii}. Si bien esta práctica es usual en USA y la mayor parte de la UE^{xiv}, en nuestro país el INDEC no lleva registros similares, a la fecha.

La U.S. Federal Trade Comisión (FTC) utiliza un criterio diferente en la aproximación al análisis de situaciones de concentración y poder de mercado que el antes expuesto de las cortes⁴. No parte del criterio del porcentaje de participación de mercado sino que efectúa una primera aproximación al mercado (solo a título de visión previa e identificación de problemas potenciales que requerirán del uso posterior de herramientas complementarias) del Índice de Herfindahl-Hirshmann (IHH). Este índice surge de la sumatoria del cuadrado de las participaciones individuales de las firmas en el mercado (market share), al que se multiplica por 10.000 para evitar el uso de decimales. Este índice es sensible al número total de firmas participantes del mercado tanto como a la distribución del mercado entre las mismas. Por ser sumatoria de cuadrados, tiende a otorgar un mayor peso relativo a las participaciones de las empresas mayores. Los valores de este índice pueden oscilar entre 0 (mercado perfectamente competitivo) y 10.000 (mercado monopólico).

Si bien no existen coincidencias sobre cuáles son los niveles de concentración que podrían considerarse perjudiciales en la República Argentina, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia sugiere seguir los lineamientos generales de las

² Competidores o terceras partes afectadas también pueden abrir procesos.

autoridades de la U.S. Federal Trade Comisión (FTC), que utiliza el método del Índice de Herfindahl-Hirshmann (IHH). Este recomienda en circular interna a todos los organismos oficiales el uso de cálculo y uso de este índice desde 2003, en tanto recomienda que *“teniendo en cuenta las características del caso argentino en el cual es evidente la escasez de recursos dedicados al área de defensa de la competencia, sería razonable aprobar todas las operaciones que no generaran índices superiores a los 1.800 puntos”*^{xv}. Cabe acotar que la FTC Merger Guidelines considera que hay posibilidad de concentración si: *“HHI excede los 1800 puntos o bien si una fusión eleva este índice en más de 100 puntos”*.

Aplicadas estas dos metodologías de cálculo de la concentración industrial (porcentaje del mercado en manos de las cuatro principales firmas e Índice de Herfindahl-Hishmann) al caso del sector arrocero argentino, su correlación con la evolución manifiesta por el sector para el período 1997-2007 en los apartados anteriores y en particular con la distribución por Módulos Básicos de Producción (MBP) resulta significativa.

En los siguientes cuadros se comparan dichos índices para la Argentina en dichos años (1997 y 2007) con lo ocurrido en forma simultánea en USA (mercado 7 veces mayor) y con el Uruguay, donde la dimensión del mercado y su industria guardaban estrecha similitud con el modelo argentino a inicios del análisis, así como fuertes diferencias al cierre del período considerado.

Concentración de Mercado Comparada - 1997

País	Nº Compañías	Porcentaje sobre mercado total				IHH
		4 mayores	8 mayores	20 mayores	50 mayores	
USA	56	51,8	75,3	92,5	99,8	894,2
Argentina	33	66,5	77,2	94,9	100,0	1.396,9
Uruguay	22	59,0	77,6	98,7	100,0	1.375,8

fuelle: U.S. Census Bureau, 1997 Economic Census y datos propios.

Podemos apreciar que en 1997 (año record de producción de nuestra industria) para un mercado entre 7 y 8 veces menor que el de USA, en la Argentina existían poco más de la mitad de la cantidad de molinos activos que en dicho país, en tanto nuestra producción se concentraba algo más en las unidades de mayor dimensión, aunque sin evidenciar aún problemas serios de concentración. Lo mismo se observa a partir del IHH donde si bien es sensiblemente mayor al de USA no alcanza los niveles mínimos de la legislación internacional anti trust. La situación del Uruguay era entonces casi una duplica de la Argentina.

No obstante, hacia 2007 la situación cambia de manera drástica, como se observa a continuación:

Concentración de Mercado Comparada - 2007

País	Nº Compañías	Porcentaje sobre mercado total				IHH
		4 mayores	8 mayores	20 mayores	50 mayores	
Argentina	5	99,3	0,8	—	—	3.306,2
Uruguay	18	62,9	82,5	100,0	—	1.572,4

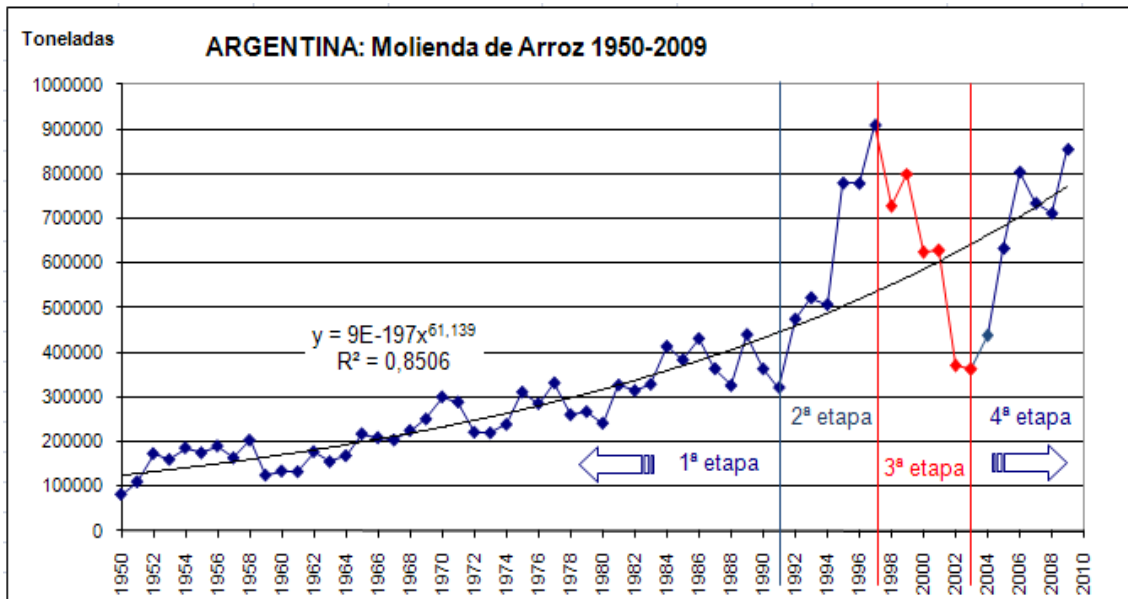
fuelle: elaboración y datos propios.

Si bien la crisis del sector a partir de 2000, con caída de precios internacionales y de los niveles de producción afecta tanto al Uruguay como a la Argentina, es en este último caso donde los problemas de concentración se vuelven más agudos, con solo 5

compañías activas en 2007 de las 33 existentes en igual situación en 1997. Esto arroja un IHH de 3306 con un llamativo 99,3 % del mercado en manos de solo 4 empresas. Si considerásemos la porción de mercado en manos de las tres mayores empresas, (formato usual en los análisis de mercados agroindustriales en América Latina, según citan Carballo y Pagliettini, 1998; Borja y Castells, 1998) la concentración alcanzaría aún al 97.6%.

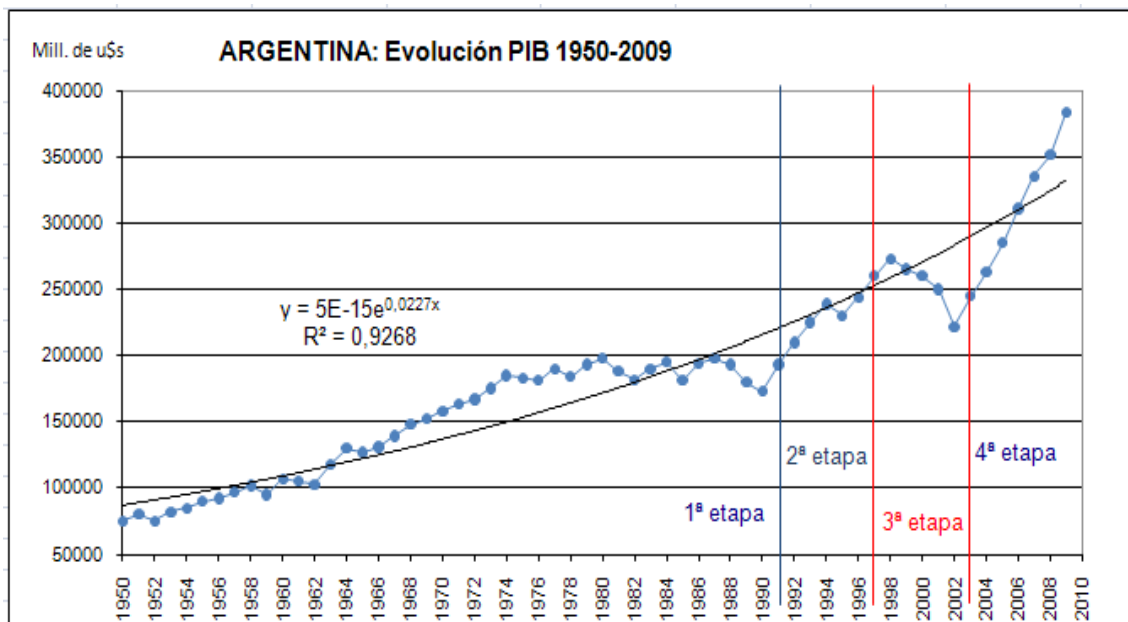
ANEXO GRÁFICOS

Grafico 1



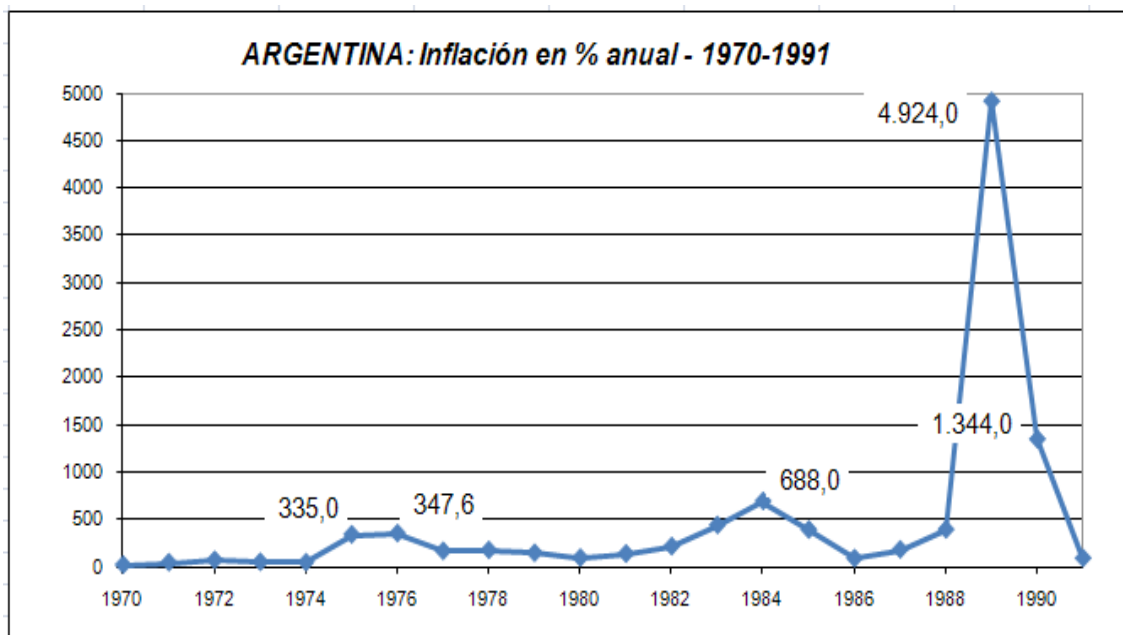
Fuente: elaboración propia sobre MECON, DIMEAGRO y entes provinciales.

Grafico 2



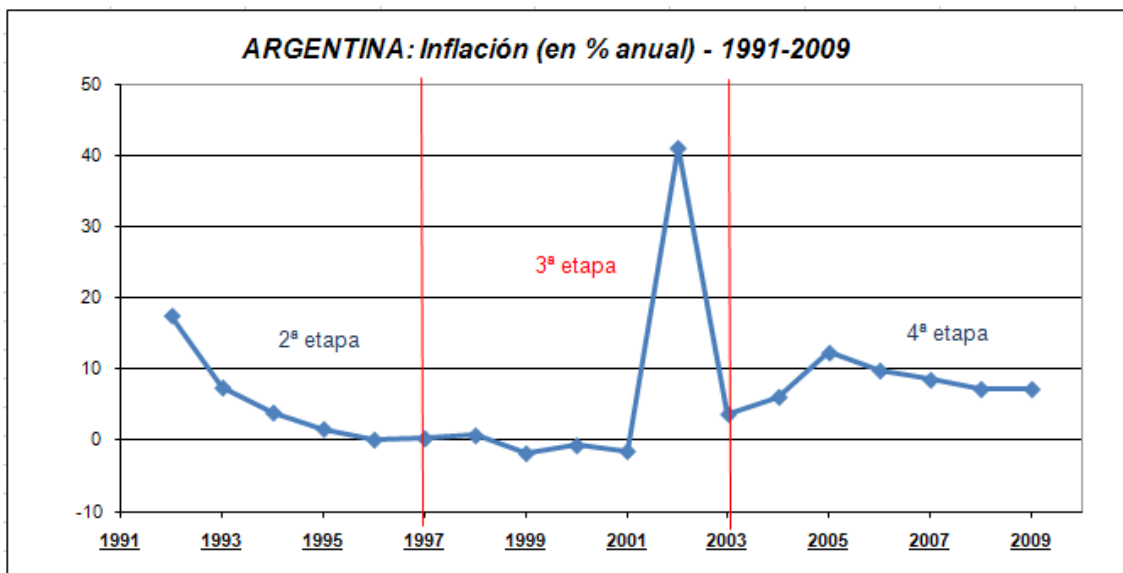
Fuente: elaboración propia sobre CEPAL (sobre base 1993 y estimación anteriores).

Grafico 3



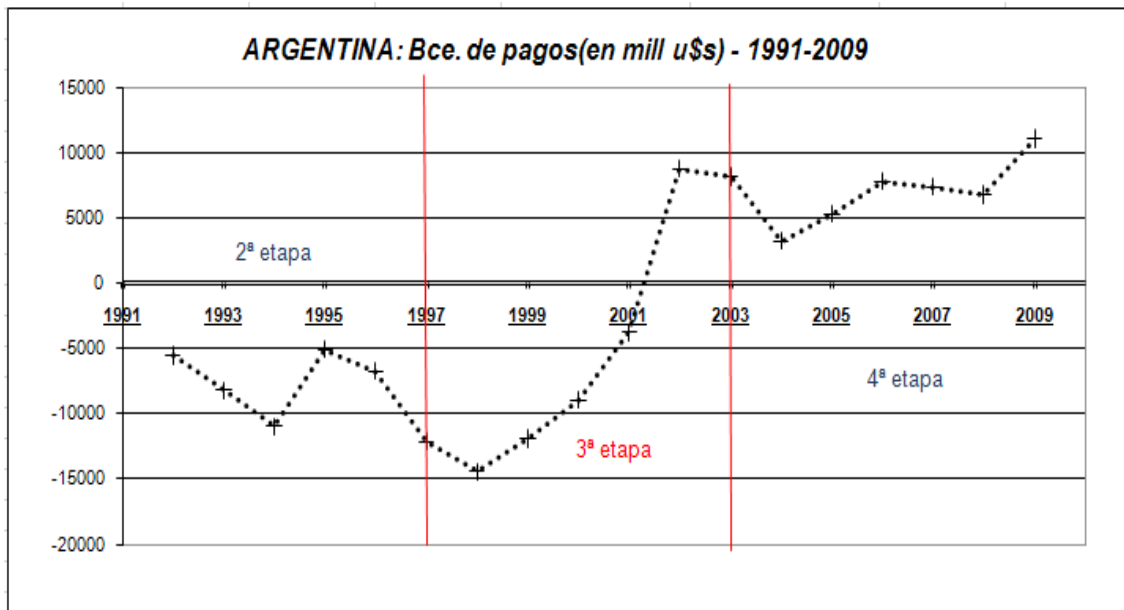
Fuente: elaboración sobre datos INDEC, MECON y CEPAL

Grafico 4



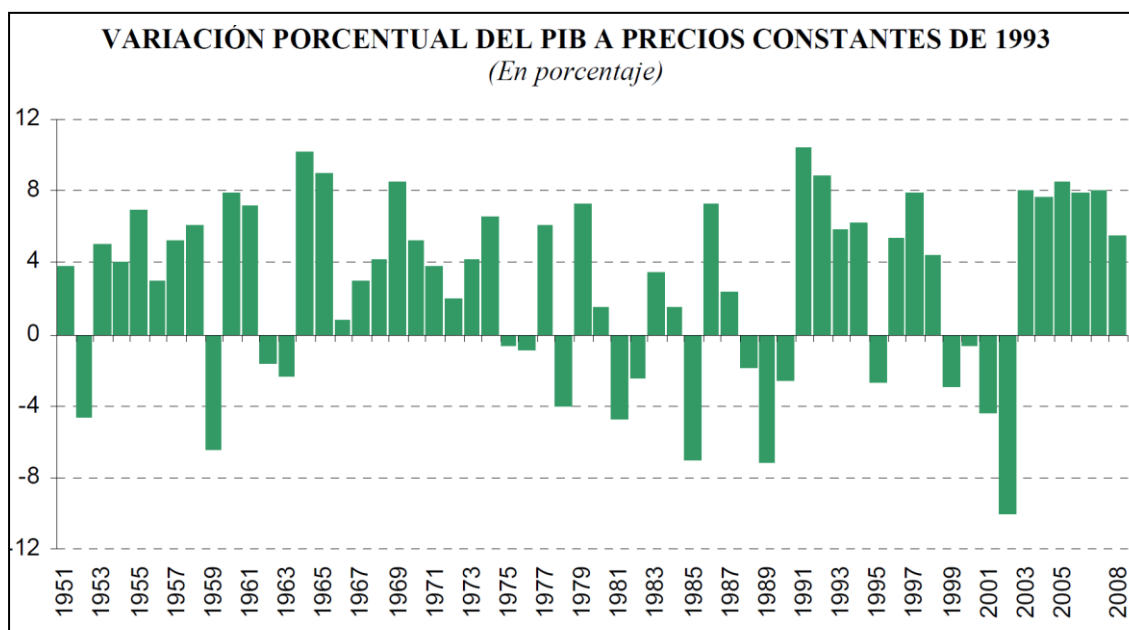
Fuente: elaboración sobre datos INDEC, MECON y CEPAL

Grafico 5



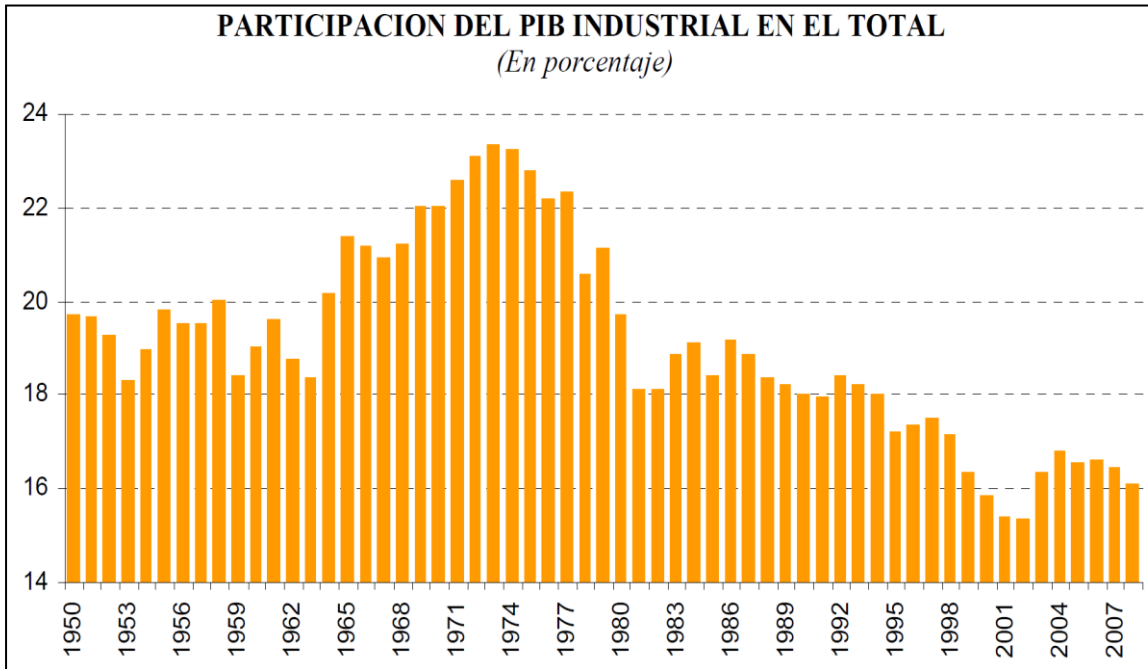
Fuente: elaboración sobre datos INDEC, MECON y CEPAL

Grafico 6



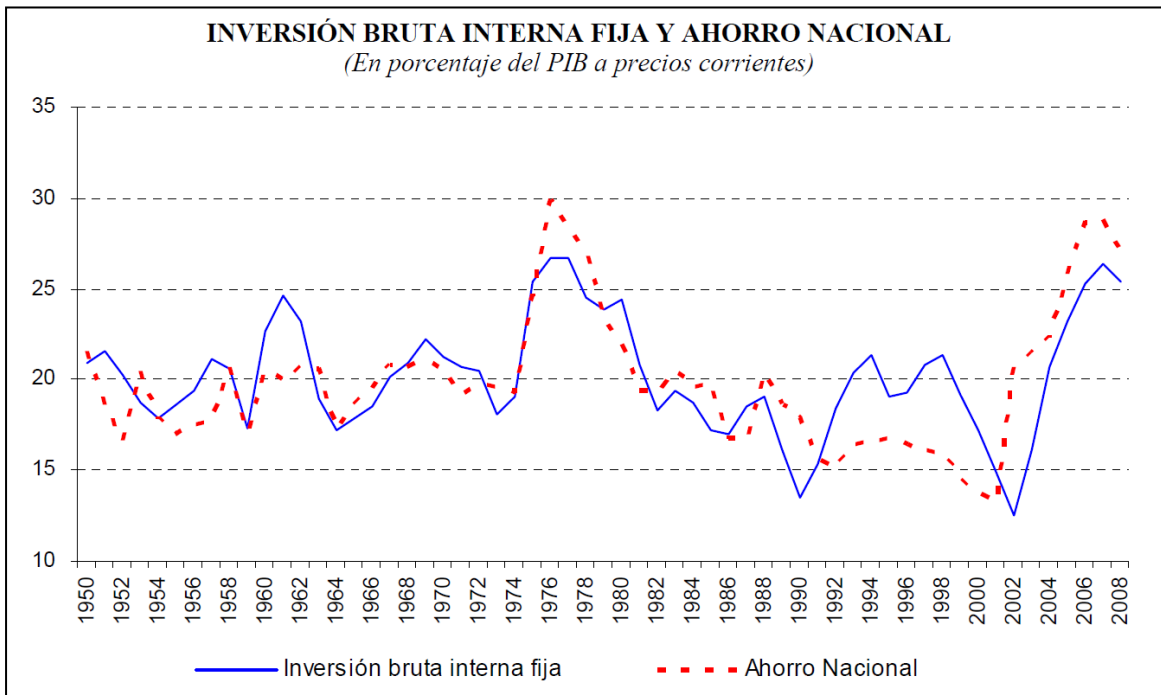
Fuente: CEPAL, oficina Buenos Aires.

Grafico 7



Fuente: CEPAL, oficina Buenos Aires.

Grafico 8



Fuente: CEPAL, oficina Buenos Aires.

Índice de referencias:

- ⁱⁱ Muñiz A., “El proceso de sustitución de importaciones. El ciclo de la industrialización”, Revista Zoom, Buenos Aires, marzo de 2010.
- ⁱⁱⁱ Llach, J. “El plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo” Revista Desarrollo Económico, Vol. 23, No. 92 (Ene. - Mar., 1984), pp. 515-558
- ^{iv} CSI Ingenieros, “Resúmenes de trabajos de la Asociación de Cultivadores de Arroz”, Uruguay, junio de 1985.
- ^v Martínez D. et al , “Cadena de valor de la Industria Arroceras” Proyectos de Investigación CEAV – UADE, Buenos Aires, abril 2002.
- ^{vi} Domínguez, J. et al , “*Informes de Agroindustria*”, CFI, septiembre 2002.
- ^{vii} CSI – Ingenieros, “Informe sobre costos de industrialización del arroz”, ACA Uruguay, Montevideo, 1999.
- ^{viii} Muñiz, A. “El ciclo de la industrialización” Revista Zoom, Economía. Bs. As., 16 de marzo de 2010 .En <http://revista-zoom.com.ar/articulo3568.html> (visitado en julio 2011)
- ^{ix} Kosakoff, B. “Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958 – 2008)” Documento de proyecto, CEPAL, oficina Bs. As., abril de 2010
- ^x “Managerial Eco”, Rutgers University, Holland 2003.
- ^{xi} “Perfil descriptivo de la cadena de arroz”, DIMEAGRO, Julio 2005.
- ^{xii} Cameron, D. y Glick, M. : “Market share and market power in merger and monopolization cases”. University of Utah, sept. 2005.
- ^{xiii} “The merger guidelines”, U.S. Federal Trade Commission.
- ^{xiv} Jacquemin, J. y Slade, A.. “The Handbook of Industrial Organization: cartels, collusion and horizontal merger”, Schmalensee and Willing, Amsterdam 1989.
- ^{xv} Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de la República Argentina, circular 875/03 de julio de 2003.

Bibliografía

Altimir, O., H. Santamaría y J. V. Sourrouille (1966), "Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra" en Desarrollo Económico, Buenos Aires, IDES.

Azpiazu, D. (1988), "La promoción a la inversión industrial en la Argentina", Documento de trabajo N° 27. CEPAL, Buenos Aires.

Burkun, M. y Vitelli, G. "Crisis en la madurez del capitalismo", Ed. Prometeo, Bs. As. Marzo 2010.

Canitrot, A. (1975) "La experiencia populista de la redistribución de ingresos", en Desarrollo Económico, N° 59, Buenos Aires, IDES.

Coremberg, A.; P. Goldzier; D. Heymann y A. Ramos (2007), "Patrones de la inversión y el ahorro en Argentina", Serie Macroeconomía del desarrollo, CEPAL.

CSI Ingenieros, "Resúmenes de trabajos de la Asociación de Cultivadores de Arroz", Uruguay, junio de 1985.

Díaz Alejandro, C. (1970), Essays on the Economic History of the Argentine Republic, Yale University Press.

Domínguez, J. et al , "*Informes de Agroindustria*", CFI, septiembre 2002.

Fernández Bugna, C. y F. Porta (2007), "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", Capítulo III, en "Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007", B. Kosacoff (ed) Documento de Proyecto N° 20, CEPAL Oficina Buenos Aires, Buenos Aires.

Ferrer, A. (1979), "La economía argentina", F.C.E.

CEPAL – Colección Documentos de proyectos Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008)

Gatto, F.; G. Gutman y G. Yoguel (1988), "Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales. 1973-1984", Documento PRIDRE-CFI/CEPAL N° 14, Buenos Aires.

Heymann, D. (1980), "Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978", Cuadernos de la CEPAL.

Heymann, D. (2000), "Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa" en Heymann y Kosacoff (editores) La Argentina de los noventa: desempeño económico en un contexto de reformas, Eudeba, Buenos Aires.

Katz, J. y B. Kosacoff (1989), "El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva", CEAL, Buenos Aires.

Kosacoff, B. y D. Azpiazu (1985), "Las empresas transnacionales en la Argentina", Documento de Trabajo N° 16, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires.

Kosacoff, B. (editor) (2000), Corporate strategies under structural adjustment in Argentina, Macmillan Press/St. Antony's Series, Gran Bretaña,.

Kosacoff, B. y A. Ramos (2005), "Comportamientos macroeconómicos en entornos de alta incertidumbre: la industria argentina", en Boletín Informativo Techint N° 318, Buenos Aires.

Kosacoff, B. (2007), "Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas del desarrollo argentino", CLAVES para Todos, Editorial Capital Intelectual, Buenos Aires.

Llach, J. "El plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo" Revista Desarrollo Económico, Vol. 23, No. 92 (Ene. - Mar., 1984), pp. 515-558

Martínez, D. y Begenisic, M.(2009) "Aplicación del análisis por Módulos Básicos de Producción (MBP) a la evolución de la productividad, ociosidad y niveles de ocupación del sector industrial arrocerero argentino". 4º Congreso latinoamericano de economía agraria. Asunción, Paraguay. Septiembre 2009 (en actas)

Martínez D. et al , (2002) "*Cadena de valor de la Industria Arrocerera*" Proyectos de Investigación CEAV – UADE, Buenos Aires, abril 2002.

Muñiz A., "El proceso de sustitución de importaciones. El ciclo de la industrialización ", Revista Zoom, Buenos Aires, marzo de 2010.

Nochteff, N. (1991), "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes", en Revista Desarrollo Económico N° 120, Buenos Aires.

Sourrouille, J.V. y J. Lucangeli (1980), "Apuntes sobre la historia reciente de la industrialización argentina", en Revista Techint, N° 219, Buenos Aires.