

POLÍTICA COMERCIAL ARGENTINA

Hacia una nueva orientación de la política comercial: la construcción del “Supermercado del Mundo”

Juan Manuel Padín* y Juan Cruz Lucero**

*Mag. en Economía. Doctorando en Desarrollo Económico Investigador de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ) Roque Sáenz Peña 352, (B1876BXD) Bernal Buenos Aires, Argentina jmanuelpadin@gmail.com

** CONICET/UNQ Doctorando en Desarrollo Económico Universidad Nacional de Quilmes, Roque Sáenz Peña 352, (B1876BXD) Bernal Buenos Aires, Argentina. Integrante del Centro de Economía Política Argentina (CEPA). jcruzlucero@gmail.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: octubre de 2018

ACEPTACIÓN: enero de 2019



Resumen

El presente trabajo tiene como finalidad analizar el proyecto de inserción comercial externa “inteligente” propuesto por la Administración Macrista con el declarado objetivo de convertir a la Argentina en el “supermercado del mundo”. Para esto, en primer lugar, se detalla la evolución de la participación de los productos alimenticios en el comercio mundial desde los años '60 del siglo pasado hasta la actualidad, y el papel desempeñado por la Argentina en este segmento. Posteriormente, se evalúan las perspectivas y desafíos que abre esta particular orientación de la política comercial externa..

Palabras clave: Argentina - Exportaciones - Alimentos

Abstract

Towards a new orientation in trade policies: the construction of 'the World's Supermarket'

The objective of this paper is to analyze the Macri Administration's "smart international insertion policy" project, aiming to turn the country into 'the World's Supermarket'. For this, we analyze the evolution of food products in world trade since the 1960's up to the present and the role played by Argentina; then, we examine the perspectives and challenges that this particular trade policy orientation opens up.

Keywords: Argentina - Exports - Food Products

Introducción

El triunfo electoral de la Alianza Cambiemos en el año 2015 abrió paso a una fuerte redefinición de la política comercial externa argentina¹ a los fines de alcanzar el declamado objetivo de “volver a ser parte del mundo y cortar el aislacionismo”². Bajo este concepto, la supuesta cerrazón proteccionista a la que habría sido sometida la economía nacional por designio de los gobiernos kirchneristas (2003-2015) quedaría en el olvido, dando paso a un proyecto de “inserción inteligente” conducido bajo la máxima de convertir al país en el “supermercado del mundo”. En palabras del Presidente Macri: *“El mundo nos está abriendo las puertas y tenemos la oportunidad de transformar todo lo que tenemos para dar en posibilidades concretas para que más argentinos puedan crecer; para pasar de ser el granero del mundo a ser el supermercado del mundo, abriendo fábricas, mejorando la producción, agregando valor a cada una de las cosas que hacemos”*³.

Este proyecto abre serios interrogantes respecto a las perspectivas de desarrollo del país. Al respecto, nos interesa señalar tres cuestiones de suma importancia vinculadas con dicho esquema de inserción externa. En primer lugar, debemos remarcar que el sector industrial sigue siendo estratégico para achicar la brecha de desarrollo que separa a nuestro país de los países centrales. Este sector actúa como correa de transmisión entre las oportunidades científicas y tecnológicas y el resto del sistema productivo; es fuente de innovación organizacional; y es el origen de la creación de nuevos servicios de alta productividad. La política industrial, por su

¹ Entendida aquí, en términos generales, como el conjunto de instrumentos y acciones estatales que regulan distintos aspectos de las operaciones de comercio internacional.

² Frase del Presidente Mauricio Macri en su participación en la reunión anual de la Clinton Global Initiative el 19 de septiembre de 2016. Ver: <https://www.casarosada.gob.ar/slider-principal/37334-mauricio-macri-queremos-volver-a-ser-parte-del-mundo-y-cortar-con-el-aislacionismo>

³ Ver <http://www.perfil.com/noticias/politica/macri-pasamos-de-ser-el-granero-al-supermercado-del-mundo.phtml> (Octubre, 2016). Menos de tres semanas después de esta declaración, Donald Trump se impuso en las elecciones estadounidenses, inaugurando así una nueva etapa en la economía mundial, de creciente proteccionismo.

parte, involucra acciones que, por su potencial de encadenamientos y rendimientos crecientes y dinámicos, son pasibles de inducir el cambio estructural y aumentar la productividad de la economía (Lavarello, 2017:60). Por tal motivo, la tarea no consiste en complejizar el perfil de inserción comercial del país, que descansa en la exportación de productos primarios y determinadas manufacturas basadas sobre recursos naturales con escasa agregación de valor, tal como se lo propone la administración macrista, sino en transformarlo radicalmente impulsando el desarrollo manufacturero⁴.

En segundo lugar, como veremos en detalle en la próxima sección, el perfil de especialización propuesto (ser un país exportador de alimentos, preferentemente procesados) va a contracorriente del patrón de intercambio a escala global predominante, en tanto desde la posguerra se experimentó un cambio estructural e intersectorial en la composición del comercio internacional donde el tradicional intercambio de materias primas -originarias de la periferia-por productos industriales -elaborados por los países centrales- dio paso a un modelo hegemonizado por estos últimos⁵. En tal orden, resulta cuanto menos llamativa la orientación elegida, que no ha sido privilegiada durante los últimos decenios por ninguno de los países que en la actualidad son desarrollados.

⁴ Este punto fue especialmente señalado por destacados intelectuales latinoamericanos desde mediados del siglo pasado. Al respecto, ver Prebisch, 1949 [1986] y 1981; Braun, 1970; Braun y Joy, 1968; Broder-son, 1973; Diamand, 1972; O’Donnell, 1977; Portantiero, 1977; Dos Santos, 2015; Marini, 1973; Gunder Frank, 1967. Otros trabajos más recientes vinculados al neoestructuralismo, que implicó la renovación del pensamiento clásico del estructuralismo latinoamericano a partir de los años ’80, también son relevantes. Este enfoque, si bien resalta la necesidad de promover una mayor apertura comercial para aprovechar el avance tecnológico en curso, propicia, a su vez, la generación de un núcleo endógeno de progreso técnico que coadyuve a lograr una inserción dinámica en el mercado mundial, caracterizada por altos niveles de productividad e innovación. Una explicación detallada acerca de las continuidades y rupturas en el pensamiento cepalino se encuentra en Bielschowsky (2009).

⁵ En esta reconfiguración comercial, asimismo, el dinamismo de aquellos productos más sofisticados en términos tecnológicos -electrónica, maquinaria, vehículos, etc.- ha sido superior al de otros bienes -textiles o alimentos elaborados, entre otros-; al tiempo que los productos industriales no sólo se multiplicaron, sino que también aumentaron considerablemente su participación en el consumo medio al compás del incremento del ingreso mundial. A su vez, debemos recordar que ninguno de los países que hoy se encuentra entre las principales potencias económicas globales decidió seguir una trayectoria de este tipo.

Por último, y más allá del particular enfoque oficial, debemos advertir que la exportación de alimentos y bebidas con cierto grado de elaboración y diferenciación por parte de los países periféricos es problemática en sí misma, ya que enfrenta obstáculos enormes teniendo en cuenta las prácticas proteccionistas de los principales países desarrollados, donde se destacan especialmente la Unión Europea y Estados Unidos, que restringen (o, lisa y llanamente, impiden) el acceso a dichos mercados a través de la implementación de un sinnúmero de medidas arancelarias y no arancelarias (como los subsidios, las barreras técnicas, sanitarias y fitosanitarias, la administración de cupos, etc.)⁶. Este tema, vale recordar, no sólo constituye un reclamo histórico de los países en desarrollo en la Organización Mundial del Comercio (donde no se registran mayores avances desde el estancamiento de las negociaciones de la Ronda de Doha⁷); también se refleja en las enormes dificultades para alcanzar acuerdos de libre comercio que amplíen las posibilidades reales de acceso a los mercados de los países desarrollados, como lo demuestra el estado de las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea ante la negativa del bloque comunitario a reducir el grado de protección del que gozan sus productores.

En función de lo antedicho, el presente trabajo tiene como objetivo evaluar críticamente la política comercial externa del macrismo y, en particular, el proyecto de transformar a la Argentina en el “supermercado del mundo”. Con esta finalidad, y luego de esta breve introducción, el artículo se estructura en cuatro secciones. En la segunda sección, se presenta la evolución de las exportaciones mundiales de productos alimenticios correspondientes al periodo 1962-2017. En este apartado se busca dar cuenta del recorrido que tuvieron los alimentos en el comercio global, su peso en la canasta exportadora de las principales potencias, y su relevancia para

⁶ La Unión Europea, por caso, tiene aranceles de importación relativamente bajos: 5,2% en 2016, promedio simple. No obstante, en determinadas líneas arancelarias de un subconjunto de bienes registra aranceles máximos que alcanzan picos del 96% (productos lácteos), 127% (azúcar y pastelería), y 152% (bebidas y tabaco). En Estados Unidos, por su parte, se destacan valores máximos del 350% y 152% en ciertas líneas correspondientes a frutas, y a vegetales y plantas. Fuente: World Tariff Profiles 2018 (OMC), disponible en https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles18_e.htm.

⁷ Se denomina “Ronda de Doha” a la ronda de negociaciones comerciales de la OMC, lanzada en Qatar en el año 2001, que tiene como uno de sus objetivos primarios mejorar las perspectivas de desarrollo de los países de la periferia, garantizando, entre otras cuestiones, un mejor acceso a los mercados agrícolas de los países desarrollados.

aquellos países especializados en dicho segmento. En la tercera sección, se describe la importancia que fue adquiriendo el comercio internacional en la economía argentina y determinados rasgos generales de su perfil comercial, a fin de contextualizar el análisis del comercio exterior y la trayectoria específica de los productos alimenticios bajo el esquema económico propuesto por la Alianza Cambiemos. En la cuarta sección, se especifican las principales medidas adoptadas en los primeros tres años de gestión macrista (2016-2018). Finalmente, se presentan las conclusiones del trabajo, haciendo foco en las perspectivas y desafíos que abre esta singular orientación de la política comercial externa.

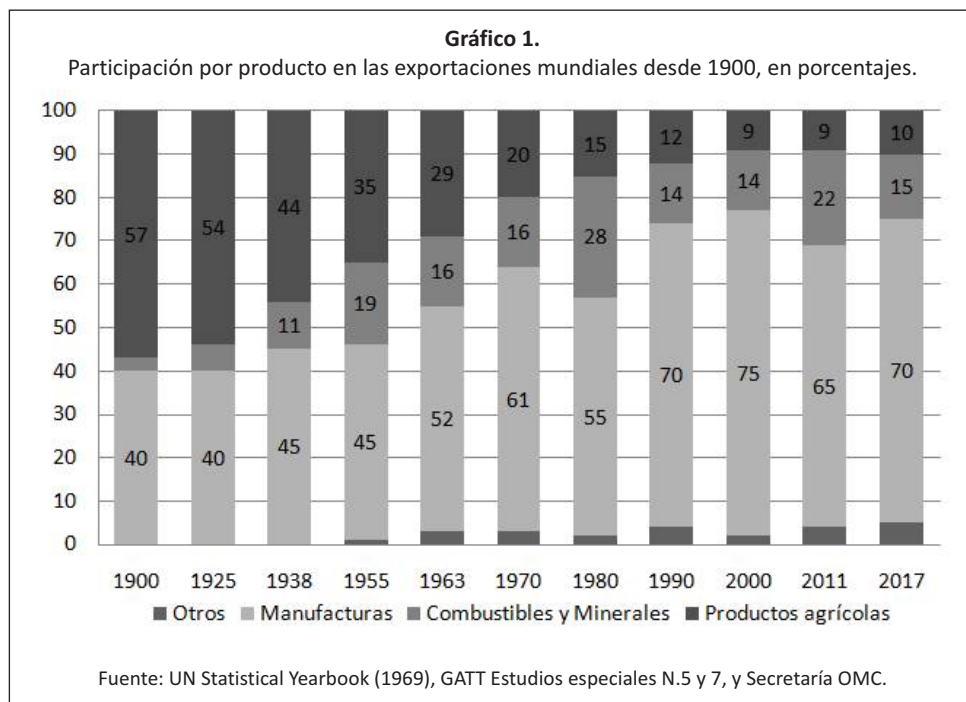
Las transformaciones del comercio internacional y el papel de los productos alimenticios

Uno de los principales hitos económicos de la posguerra fue el colosal crecimiento del comercio internacional. Entre 1950 y 2010, por ejemplo, las ventas externas se multiplicaron más de treinta veces mientras el producto global se multiplicó por diez. Esto elevó el grado de apertura e integración comercial, y se manifestó en una mayor participación de los ingresos correspondientes al intercambio comercial en relación con el ingreso mundial. Los datos del Banco Mundial reflejan claramente este fenómeno: mientras en 1960 las exportaciones daban cuenta del 12% del producto global, en 2016 el guarismo ascendió hasta el 29 por ciento⁸.

Este *boom* se produjo en el marco de otro cambio decisivo. Nos referimos a la transformación del patrón de intercambio comercial mediante el cual la vieja división internacional del trabajo, signada por el intercambio de manufacturas por bienes primarios entre los países centrales y los países periféricos, abrió paso a un nuevo esquema donde se tornó predominante el comercio de productos industriales, fuertemente influenciado por la internacionalización de los procesos productivos⁹. El comercio de manufacturas se convirtió, prácticamente, en sinónimo del

⁸ Se trata de la suma de las exportaciones de bienes y servicios, medidas como proporción del producto interno bruto. Información disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS>

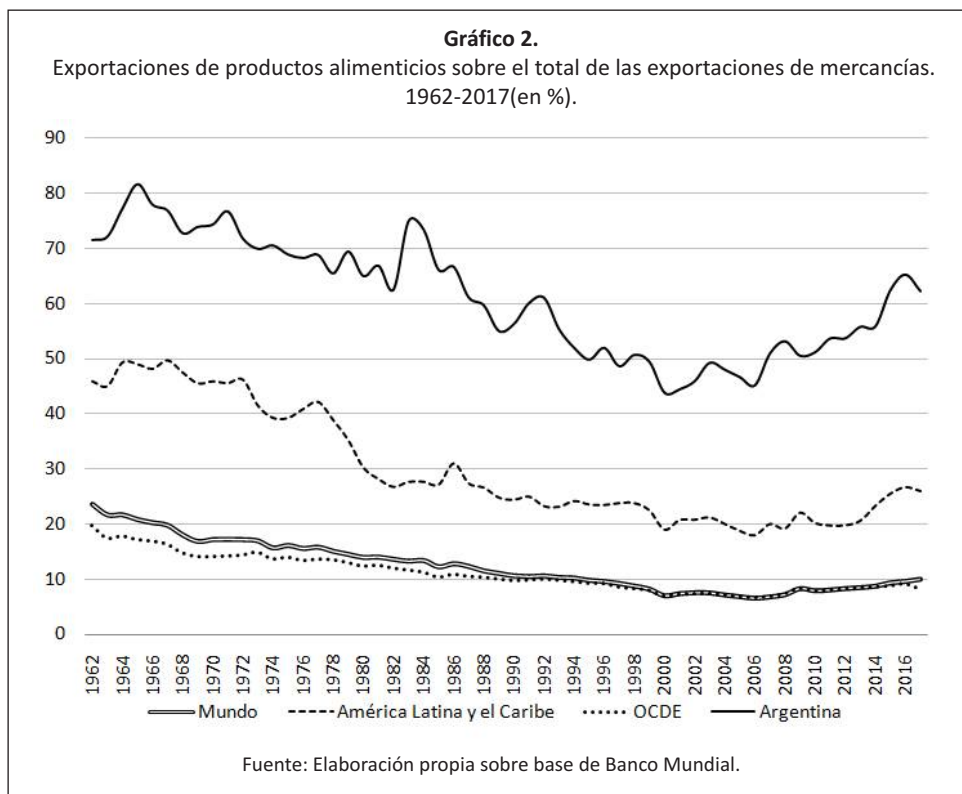
⁹ Al respecto, consultar Arceo (2011) y Porta et al. (2017).



comercio internacional: en los últimos 30 años casi tres cuartos de las exportaciones mundiales correspondieron a este tipo de mercancías. En particular, se destacan las manufacturas diversas, los productos químicos, los equipos de oficina y telecomunicaciones, los automóviles, y los productos textiles (con una participación relativa en 2017 del 32%, 12%, 11%, 9%, y 4%, respectivamente)¹⁰. Como contracara, los productos agrícolas redujeron decididamente su participación a lo largo del periodo: mientras en 1900 daban cuenta de casi el 60% de las exportaciones totales, su peso fue declinando hasta alcanzar un décimo de las exportaciones totales en la actualidad (**gráfico 1**).

En igual sentido, el universo de productos que podemos definir como la estrella polar en un modelo de inserción del tipo “supermercado del mundo”, esto es, los

¹⁰ Ver OMC (2017:42)



productos alimenticios, también presentan una menguante participación en los últimos decenios (**gráfico 2**). Así, mientras conformaban un quinto de las exportaciones mundiales -en promedio- durante la década de los '60, en la actualidad representan menos del 10%. Esta dinámica global también se evidenció en el caso de los países que actualmente conforman la OCDE¹¹, que siguieron un patrón casi idéntico. En el caso de Latinoamérica y el Caribe, es posible observar igual comportamiento, pero con un punto de partida (y una trayectoria) claramente superior.

¹¹ La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) está conformada, en la actualidad, por 36 países miembro. Entre ellos, se destacan Estados Unidos, el Reino Unido, Japón, Corea, Canadá, Francia y Alemania. También forman parte de la Organización algunos países periféricos como México y Chile.

Al inicio del periodo (1962) más del 40% de las ventas externas de la región estaban compuestas por productos alimenticios, al tiempo que en los años 2000 estas representaban la mitad de dicho valor, aunque con una tendencia ascendente entre 2014 y 2017. Finalmente, en lo que respecta a la Argentina, si bien el país sigue la tendencia a la baja ya descripta, prevalece la alta participación de estos bienes dentro de sus exportaciones, como lo demuestra la evolución histórica: en los años ‘60 estas mercancías explicaban tres cuartas partes de las exportaciones totales; a partir de allí se produjo un descenso hasta llegar a un piso del 48% en el año 2000; y posteriormente, cambió la tendencia (y se aceleró desde 2007), llevando su peso al 62% en el año 2017.

Para apreciar con mayor detenimiento la magnitud de lo antedicho, cabe efectuar aquí una breve digresión metodológica. Las estadísticas del comercio internacional agrupan dentro del rubro “Productos Alimenticios” a una variedad de mercancías, que comprende los “productos alimenticios y animales vivos destinados principalmente a la alimentación”, las “bebidas y tabaco”, las “semillas y frutas oleaginosas”, y los “aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal”¹². Este amplio universo incluye productos diferenciados con cierto grado de elaboración, así como a otros que son, esencialmente, materias primas alimenticias, o bienes en sus primeras etapas de transformación. Esta diferencia es crucial ya que no es igual exportar productos indiferenciados, con nulo o mínimo agregado de valor, que vender productos fraccionados, envasados, con marcas propias, etc. En este último caso es preciso contar, entre otras cuestiones, con mayores conocimientos y capacidades, adoptar un conjunto de técnicas acordes a su producción, y establecer ciertas modalidades de organización productiva de mayor complejidad.

Asimismo, este tipo de especialización supone una articulación intra-industrial más dinámica, y mayores vinculaciones inter-sectoriales; al tiempo que los productos resultantes (de mayor complejidad y precio unitario¹³) también enfrentan

¹² Las estadísticas del Banco Mundial utilizan la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), secciones 0, 1, 4 y la división 22.

¹³ Por ejemplo, mientras el precio (promedio) en 2017 de las exportaciones argentinas de goma de mascar fue superior a los 9 mil dólares la tonelada, la soja registró un precio (promedio) por tonelada en igual periodo de 321 dólares. Los datos se encuentran disponibles en: www.alimentosargentinos.gob.ar

otro tipo de competencia, no guiada únicamente por la variable precio -definitoria en el caso de los *commodities*- sino también por las características diferenciales de las mercaderías. Según lo afirmado precedentemente, resulta atinado formularse la siguiente pregunta: ¿Qué tipos de productos exportan, entonces, los países de nuestra región? Lamentablemente, como detallaremos posteriormente al examinar el caso argentino, la caracterización como “productores de alimentos” resulta engañosa. Se trata, centralmente, de países exportadores de materias primas y de ciertos alimentos con un bajo grado de elaboración.

Al retomar el análisis previo, es interesante indagar, de modo complementario, dos cuestiones de suma relevancia: quiénes son los principales actores del comercio internacional y qué peso tiene la exportación de productos alimenticios en su canasta exportadora. Sobre el primer punto, es dable señalar que tan sólo quince países explican dos tercios de las exportaciones globales, tomando como base el año 2016 (**tabla 1**). Lideran este grupo 3 países que en conjunto dan cuenta del 30% de las ventas externas: China, Estados Unidos y Alemania. Luego, con una participación menor, se encuentran Japón, Países Bajos, Hong Kong, Francia, Corea del Sur, Italia, Reino Unido, Bélgica, Canadá, México, Singapur, y Suiza. La Argentina ocupa un lugar marginal en este ranking -pasando el puesto 40- debido a que su participación sobre el total de las exportaciones mundiales es de tan sólo el 0,33%¹⁴. Respecto al segundo punto, en la gran mayoría de las potencias comerciales mencionadas los productos alimenticios perdieron participación dentro del total de las exportaciones desde los años '60¹⁵. En la actualidad estas mercancías dan cuenta de menos del 10% de las exportaciones en cada una de ellas, con la excepción de Países Bajos, Francia y Canadá, donde su peso es algo mayor (14,6%, 12,1%, y 10,5 %, respectivamente -promedio anual 2006-2016-)¹⁶. Sin embargo, y más allá de la caída en la participación relativa de los alimentos sobre las exportaciones totales de la mayoría de estos países, entre ellos encontramos a las prin-

¹⁴ En el caso de las importaciones, en 2017 la participación fue del 0,37 por ciento.

¹⁵ Con las excepciones de Alemania, Hong Kong, y Bélgica.

¹⁶ Aunque la participación relativa de los alimentos se constriñó en el largo plazo, el aumento de su peso en varios de los países enumerados durante el periodo 2006-2016 responde, en parte, al incremento de los precios de los *commodities* en esta etapa.

Tabla 1.

Ranking exportador y variación del peso de los productos alimenticios en las exportaciones totales. Promedios anuales por periodo (en %).

País / Territorio	Ranking Exportador 2017	Part. % sobre las exportaciones mundiales 2017	Part. % Alimentos / Exportaciones totales				
			1962-1972	1973-1983	1984-1994	1995-2005	2006-2016
China	1	13.2	s/d	s/d	12.8	5.7	2.8
Estados Unidos	2	9.1	18.8	19.3	12.0	8.6	9.7
Alemania	3	8.4	2.7	5.0	5.2	4.7	5.3
Japón	4	4.0	4.3	1.4	0.7	0.5	0.6
Países Bajos	5	3.6	27.2	21.3	20.6	15.3	14.6
Hong Kong	6	3.2	3.5	1.7	2.1	2.2	9.1
Francia	7	3.1	16.5	16.2	16.0	12.1	12.1
Corea del Sur	8	3.1	16.2	8.1	3.6	1.8	1.1
Italia	9	2.9	10.8	7.6	6.8	6.5	7.6
Reino Unido	10	2.6	6.5	7.1	7.4	6.0	6.2
Bélgica	11	2.5	7.7	9.8	10.3	9.4	9.0
Canadá	12	2.4	16.7	12.6	9.1	7.6	10.5
México	13	2.3	40.7	23.5	10.6	5.7	6.3
Singapur	14	2.1	17.0	8.5	6.3	2.7	2.2
Suiza	15	1.9	5.7	3.8	3.0	2.7	3.7

Fuente: Elaboración propia en base a OMC (2017). s/d: Sin datos

cipales potencias exportadoras. De acuerdo con la información provista por la OMC (2017), prácticamente la mitad de las ventas mundiales de alimentos en 2016 corresponden a la Unión Europea (38,3%) y a Estados Unidos (10%). En segundo lugar, y a gran distancia, se ubican varios países que explican -en conjunto- casi un cuarto de las exportaciones mundiales: Brasil (5%), China (4,9%), Canadá (3,4%), Argentina (2,7%), Indonesia (2,4%), India (2,2%), Tailandia (2,1%), y México (2,1%).

Tabla 2.

Participación de productos alimenticios sobre las exportaciones totales de los primeros veinte países especializados en la exportación de estos productos (en %)

#	País / Territorio	% en 2015
1	Maldivas	97
2	Santo Tomé y Príncipe	93
3	Groenlandia	90
4	Sierra Leona	88
5	Cabo Verde	86
6	San Vicente y las Granadinas	86
7	Yemen	81
8	Seychelles	80
9	Malawi	77
10	Kiribati	73
11	Burundi	72
12	Etiopía	72
13	Belice	70
14	Costa de Marfil	69
15	Uganda	68
16	Fiji	64
17	Moldova	63
18	Paraguay	62
19	Argentina	62
20	Honduras	62
21	Uruguay	61
22	Nueva Zelanda	61
23	Aruba	59
24	Guyana	59
25	Tanzania	54

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Banco Mundial.

Si consideramos que la participación de los alimentos en el comercio internacional perdió relevancia durante el último medio siglo, y que ninguna de las potencias comerciales cuenta con un perfil de especialización basado sobre este tipo de productos (aun cuando entre ellas encontramos a algunas de las potencias exportadoras), es preciso examinar en qué países predominan este tipo de productos dentro de la canasta exportadora. La respuesta a este interrogante se presenta en la **tabla 2**: entre los primeros veinticinco países especializados en dichas mercancías no hay ninguno que sea definido usualmente como “desarrollado”, con la excepción de Nueva Zelanda. De todos modos, es indispensable en este caso efectuar

una aclaración: el país tiene sólo 4 millones de habitantes, y un capital natural¹⁷ per cápita de casi 53 mil USD (Banco Mundial, 2004), 5 veces mayor al registro de la Argentina.

Lo antedicho constituye, sin dudas, una evidente señal de alarma: la idea de convertirse en “supermercado del mundo” no parece estar en boga en las principales potencias comerciales globales, ni en aquellos países que sin integrar dicha elite se caracterizan por tener un alto grado de bienestar¹⁸. En cambio, los países fuertemente especializados en la provisión de materias primas alimenticias y ciertos alimentos con bajo grado de elaboración se encuentran, mayoritariamente, en Latinoamérica y el Caribe, y en el continente africano, zonas en las cuales el subdesarrollo y la desigualdad son, antes que la excepción, la regla.

La Argentina en un mundo más abierto e integrado. Apertura y consolidación del perfil de especialización

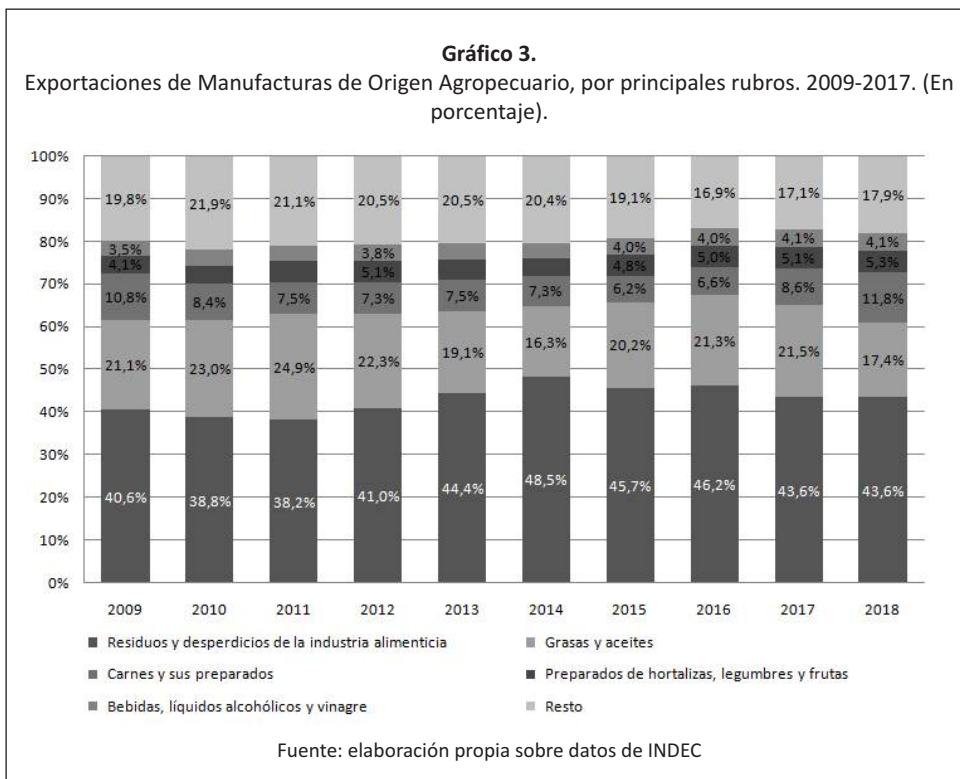
Más allá de las importantes rupturas y continuidades que se registraron en la Argentina en el último cuarto de siglo en términos políticos, económicos y sociales, es importante señalar un dato estructural: el perfil de especialización comercial conservó, sustancialmente, sus rasgos dominantes. El país se caracteriza por la fuerte participación de los bienes primarios y las manufacturas basadas sobre recursos naturales dentro en su canasta exportadora. A modo de ejemplo, desde los años '80, los productos primarios¹⁹ y las manufacturas de origen agropecuario representan entre el 50% y el 60% de las exportaciones totales²⁰. De todas maneras,

¹⁷ Bajo este concepto se incluyen, por caso, las tierras agrícolas, los humedales, bosques, recursos minerales, con que cuentan los países. No obstante, la ausencia de metodologías acordadas internacionalmente para la contabilidad de los ecosistemas constituye todavía hoy un obstáculo, si bien se están intentando acordar enfoques comunes en el nivel internacional.

¹⁸ Con la mentada excepción de Nueva Zelanda.

¹⁹ Se destacan especialmente los cereales, los pescados y mariscos sin elaborar, las semillas y frutos oleaginosos, y las frutas frescas, que en conjunto explican el más del 80% de las ventas externas de productos primarios en los últimos años.

²⁰ En la actualidad, este panorama se mantiene inalterado: en 2017 los productos agrícolas dieron cuenta del 64% de las exportaciones, mientras las manufacturas explicaron el 25%, los combustibles y minerales



como mencionamos en la sección previa, es preciso distinguir con cierto detalle de qué hablamos, por ejemplo, cuando nos referimos a las exportaciones “manufacturas de origen agropecuarios”, ya que el 70% de las ventas externas del rubro están conformadas por residuos y desperdicios de la industria alimenticia (básicamente, subproductos de la soja), grasas y aceites, y carnes (**gráfico 3**). Se trata de productos que no cuentan con un grado de elaboración significativo, por lo que a duras penas podrían ser catalogados -en su gran mayoría- como alimentos procesados.

el 5,7%, y otros productos el 4,6%. Esta información, siguiendo la citada clasificación de los bienes, se encuentra disponible en la página oficial de la OMC: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/AR_e.pdf

Una característica de suma importancia asociada con el perfil de especialización argentino es que los saldos comerciales positivos se presentan en los sectores basados sobre recursos naturales, mientras que los saldos negativos obedecen, básicamente, al subdesarrollo industrial, dado el déficit comercial estructural que presentan los sectores productores de bienes de media y alta tecnología (Naclerio y Padín, 2018). Esta dinámica incide negativamente sobre la disponibilidad de divisas, en particular en contextos de crecimiento económico, agudizando el histórico problema de la “restricción externa”²¹ que enfrenta la economía nacional.

Otros dos rasgos relevantes del comercio exterior argentino son su grado de concentración en término de destinos (y orígenes), y el peso que detenta la cúpula empresaria. Sobre el primer punto, prácticamente la mitad de las ventas externas en 2017 se concentró en Brasil (15,6%), la Unión Europea (14,9%), Estados Unidos (7,7%), y China (7,4%). Las importaciones de bienes, por su parte, están históricamente conformadas por productos manufacturados. A modo de ejemplo, estos bienes representaron el 84,2% del total importado en 2017, y más del 70% de las mismas se concentran en Brasil (26,7%), China (18,4%), la Unión Europea (17,2%), y Estados Unidos (11,4%). En relación con el peso de la cúpula empresaria debemos recordar que, en el caso de las exportaciones, tanto en la convertibilidad como (aun más) en la posconvertibilidad, gravitan firmas de capital extranjero con fuerte orientación exportadora y, en menor medida, un número reducido de grupos empresarios locales que dan cuenta de parte sustancial de las ventas externas. En 2010, por ejemplo, el 71,7% de las exportaciones fueron materializadas por las 200 firmas que integran la cúpula; al tiempo que en 1991 explicaban el 50,1% de las ventas externas, y el 64,2% en 2001 (Schorr y Manzanelli, 2012). Dichas em-

²¹ La falta de disponibilidad de divisas para acceder a los insumos y bienes de capital que demandaba la economía en su fase ascendente fue un problema recurrente durante el proceso de industrialización sustitutiva (1930-1975), actuando como limitante al crecimiento sostenido de la actividad económica durante períodos prolongados. Esta situación, que se manifestaba críticamente por el canal comercial, se modificó a finales de los años 1970, cuando los flujos internacionales de capital permitieron diferir sus consecuencias, pero no sortearlas. En las décadas siguientes, el fenómeno de la restricción fue examinado no sólo sobre la base de estructura económica (desequilibrada) de la Argentina, sino también desde diferentes perspectivas analíticas, que dan cuenta tanto de la evolución de otros factores adicionales como el creciente giro de utilidades y dividendos ante el peso determinante del capital extranjero y la concentración económica, la fuga de capitales, o el impacto de los flujos financieros en la periferia.

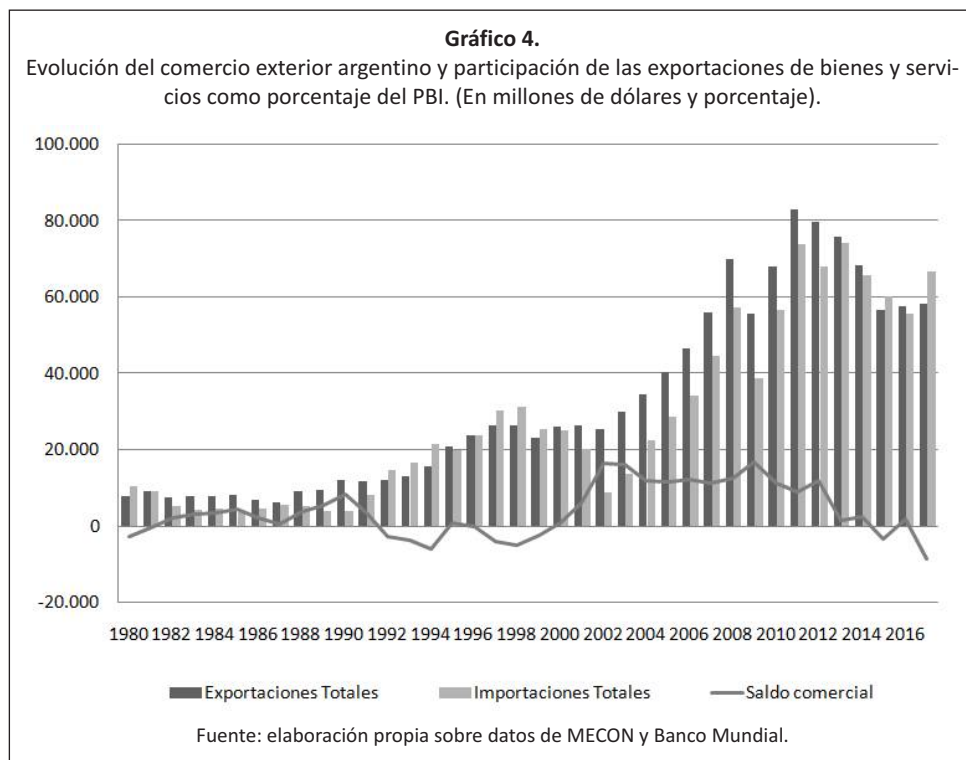
presas están vinculadas, por un lado, con una dinámica de inserción propia de la división internacional del trabajo de la preguerra, en tanto asientan sus operaciones sobre la base de las ventajas comparativas estáticas. A su vez, cuentan en su operatoria con superávits comerciales relevantes, lo cual tiene implicancias sobre las cuentas externas, especialmente ante la recurrente falta de disponibilidad de divisas que enfrenta el país. Por el otro lado, también tallan en las exportaciones distintas firmas -básicamente automotrices- con un perfil de armadura sobre base a insumos importados (Schorr y Manzanelli, 2012; Santarcángelo y Perrone, 2012).

A la luz de estos rasgos predominantes, podemos distinguir dos etapas históricas que reflejan la creciente importancia que fue adquiriendo el comercio internacional en la Argentina. El sensible incremento del comercio exterior en la década de los noventa constituye la primera de las etapas, en la cual el comercio exterior de bienes (exportaciones e importaciones) como porcentaje del producto pasó del 10% al 20% entre 1991 y 1998²². En particular, a lo largo de la década el proceso de integración al mercado mundial²³ se realizó mediante una acentuada incorporación de productos importados, en un contexto signado por una política de apertura económica y la implementación de reformas estructurales, en el marco de un régimen de caja de conversión (“convertibilidad”). Como es posible apreciar en el **gráfico 4**, durante estos años se registró un sostenido déficit comercial que fue financiado mediante los ingresos de dólares provenientes de la venta de activos estatales, y posteriormente a través del endeudamiento externo. Las consecuencias de estas políticas fueron sombrías, al propiciar una fuerte desarticulación productiva y la destrucción de parte relevante del entramado industrial nacional, así como la desarticulación del mercado de trabajo y la generación de una terrible crisis política y social, que terminó por hacer estallar este modelo económico en 2001/2002.

Con el fin de la convertibilidad en 2002 y el inicio del periodo de la posconvertibilidad se abrió una segunda etapa, donde tanto las exportaciones como las im-

²² De acuerdo con los datos del Banco Mundial (Comercio de mercaderías, % del PIB).

²³ La creación del MERCOSUR en 1991, y la eliminación de aranceles sobre gran parte de los bienes comercializados intra-zona también tuvo un rol considerable en la expansión comercial.



portaciones tuvieron un crecimiento sustancial, y experimentaron un salto en su peso respecto al producto, sobre todo en los primeros años. Así, mientras el intercambio comercial de bienes representaba el 17% del producto en 2001, entre 2002 y 2008 se ubicó alrededor del 35%. Luego, el ratio comenzó a descender hasta alcanzar el 19% en 2015. Durante este periodo las exportaciones mostraron una expansión notoria, especialmente durante el inicio de los años 2000, como también lo hicieron años después las compras externas, al ritmo del crecimiento del nivel de actividad.

La fuerte demanda de actores que tomaron mayor protagonismo en el comercio internacional -como China o la India-, y el aumento de los precios de los *commodities*, son algunos de los factores subyacentes que explican la positiva evolución de las exportaciones de bienes primarios y de las manufacturas de origen agropecua-

rio. Esta trayectoria permitió que en los inicios de esta etapa -y por varios años- se registrase un sólido superávit comercial que permitió consolidar el frente externo y acumular reservas internacionales. Sin embargo, este saldo positivo fue perdiendo intensidad hacia fines de la década hasta que, finalmente, se produjo un quiebre desde 2011 que provocó una caída del intercambio comercial (y en especial, de las exportaciones). Esta dinámica desencadenó la pérdida del superávit comercial, y contribuyó al deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos²⁴.

El cambio de gestión a fines de 2015 ante el triunfo de la Alianza Cambiemos, si bien implicó una aguda reorientación de la política comercial externa, no evidenció variaciones de relevancia respecto al ratio comercio/producto, que se mantuvo alrededor del 20%. Sin embargo, este comportamiento no refleja un dato central: la mayor gravitación política que adquirieron los grandes exportadores (en especial, aquellos vinculados con los agro-negocios), en tanto conforman una de las principales bases electorales de la alianza Cambiemos. Suplementariamente, debemos enfatizar que la apertura comercial propiciada por la nueva administración llevó a que entre 2016 y 2018 las importaciones crecieran un 17%, mientras que las exportaciones lo hicieron sólo el 6%, a resultas de lo cual el país registró un déficit comercial mayor a los 8.000 millones de dólares en 2017, lo que constituyó un récord histórico; que fue apaciguado en 2018 (-3.820 millones de dólares), gracias a la poco virtuosa combinación de una aguda variación del tipo de cambio y una economía en recesión.

La gestión económica y comercial de la Alianza Cambiemos. De la euforia a la crisis

A partir del 10 de diciembre del año 2015, la Alianza Cambiemos inició un proceso de transformaciones tendiente a modificar el modelo económico (y la matriz distributiva) que había heredado de la administración kirchnerista. Entre las ini-

²⁴ Vale aclarar que la mayor relevancia que adquirió el comercio internacional para la economía argentina en las etapas mencionadas se produjo sin alterar estructuralmente la configuración económica-productiva del país, de base primaria, y con un sector industrial concentrado en actividades de tecnología media-baja (combustibles, caucho y plástico, hierro y acero, entre otros) y baja (en particular, alimentos, madera, y papel). Estas actividades, por caso, explicaban en conjunto tres cuartas partes del valor agregado manufacturero en 2003 y el 70% en 2015 (Abeles y Amar, 2017).

ciativas de la nueva gestión se destacan, además de la fuerte devaluación del tipo de cambio, las políticas de desregulación de la entrada y salida de los flujos de capital, el incremento de las tarifas de servicios públicos, la apertura comercial, la intensa suba de las tasas de interés, y una sideral política de endeudamiento externo, en un escenario de restauración de un modelo de valorización financiera.

La promesa de convertir al país en el “supermercado del mundo” era un punto relevante en la agenda oficial. La devaluación de diciembre de 2015, que se llevo a cabo en conjunto con la quita de los derechos de exportación tanto para los productos industriales y mineros como para los productos primarios²⁵, parecía responder a esta nueva orientación. La modificación de varias normativas vinculadas con el comercio exterior; entre ellas, la eliminación de la obligatoriedad de liquidar divisas en el mercado único y libre de cambios también reconocía el mismo recurso argumental: era preciso “liberar la potencialidad exportadora” del país. También fueron justificados bajo tal concepción los esfuerzos con vistas a concluir vastos acuerdos de libre comercio, para lo cual aceleró la agenda de relacionamiento externo del MERCOSUR. Esta última iniciativa, cuya principal apuesta era cerrar un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, de todos modos, encontró serios escollos dada la reticencia (europea) de liberalizar su sector agrícola y reducir la batería de medidas proteccionistas destinadas a preservar a sus productores.

Este ímpetu inicial, sin embargo, chocó de frente contra los vaivenes de la política económica de la Alianza Cambiemos, a solo dos años de iniciar el gobierno. Durante 2018, el déficit comercial, la salida de divisas por turismo emisor, la remisión de utilidades al exterior, la fuga de capitales, y los crecientes pagos de interés por el endeudamiento externo²⁶ conformaron un combo explosivo, que llevó a una intensa devaluación de la moneda, y motivó el requerimiento de asistencia al Fondo

²⁵ Las exportaciones del agro y derivadas se apropiaron del 70% del beneficio de la quita de retenciones. Los derechos de exportación no fueron eliminados en el caso del complejo sojero, pero sí se atenuaron las alícuotas entonces vigentes. Ver más en: “La gauchada. Análisis del impacto de la quita de retenciones”, publicado el 4 de abril de 2017 por el Centro de Economía Política Argentina (CEPA).

²⁶ Para profundizar ver más en: Basualdo, E. (2017) *Endeudar y Fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri. Siglo XXI*, Buenos Aires. También en el Observatorio de la deuda del Instituto Trabajo y Economía.

Monetario Internacional. La nueva política económica (de corte ortodoxo fiscalista) impactó negativamente sobre el conjunto de la economía, y en particular, sobre los ingresos de los trabajadores. No obstante, le permitió aumentar las ganancias a ciertos grupos, entre ellos, a los grandes exportadores de *commodities*. Pero este incremento de recursos, de todos modos, fue recortado parcialmente como consecuencia de las derivaciones que acarreó la frágil situación económica. En efecto, a solicitud del FMI en aras del equilibrio fiscal, se restablecieron los derechos de exportación²⁷, incluyendo tanto a los productos primarios como a los industriales (y luego a los servicios), a lo que se adicionó una reducción de los reintegros a las exportaciones. De tal modo, las inconsistencias macroeconómicas terminaron afectando a varias de las iniciativas destinadas a convertir al país en el “supermercado del mundo”. Empero, el proyecto también resultó amenazado por otros factores, como las altas tasas de interés, el creciente peso de las tarifas de los servicios públicos, la reducción de la obra pública ante la política de ajuste fiscal, y la depresión del consumo interno, que tornó muy complejo el panorama para los sectores productivos, incluyendo a empresas líderes en el rubro, como Arcor²⁸.

Los resultados de estas iniciativas, asimismo, distaron de ser alentadores (**tabla 3**). En el caso de los bienes primarios, se registró una caída de las exportaciones de 1.600 millones de dólares entre 2016 y 2018, que se explica especialmente por la caída de las ventas externas de “semillas y frutos oleaginosos”. En relación con las manufacturas de origen agropecuario, también se produjo una baja superior a los 400 millones de dólares, donde la caída de las exportaciones de “residuos y desperdicios de la industria alimenticia” y la baja de “grasas y aceites” no logró ser compensada por el incremento en las exportaciones de carnes. En cuanto a los alimentos con mayor grado de elaboración, las noticias tampoco fueron auspiciosas. Las ventas de “Azúcar, cacao y artículos de confitería” cayeron 37%, y los “Productos

²⁷ Mediante el Decreto 793/2018 se implementaron los derechos de exportación con una alícuota del 12% sobre el valor FOB (o imponible), con un límite superior de \$ 4 por dólar exportado para ciertos bienes (primarios), y de \$ 3 por dólar exportado para los bienes elaborados. En relación con el esquema de derechos de exportación previos a la derogación, el nuevo sistema fue mucho más benévolo con el sector exportador, en tanto la tasa efectiva resultó sensiblemente menor.

²⁸ Sobre el particular, ver <https://www.lapoliticaonline.com/nota/116164-el-mal-momento-de-arcor-simbolo-del-impacto-de-la-crisis-en-la-economia-real/>

Tabla 3.

Evolución de las exportaciones de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario. 2016-2018 (En millones de dólares y variación absoluta)

Grupos	2016	2017	2018	Var. Abs
Grandes Rubros				
Productos Primarios	15.692	14.813	14.010	-1.682
Manufacturas de Origen Agropecuario	23.349	22.562	22.907	-442
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	10.787	9.828	9.980	-807
Grasas y aceites	4.968	4.860	3.985	-983
Carnes y sus preparados	1.542	1.939	2.695	1.153
Preparados de hortalizas, legumbres y frutas	1.168	1.160	1.205	37
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	927	917	935	8
Productos lácteos	637	586	844	207
Pielés y cueros	746	746	743	-3
Productos de molinería y sus preparaciones	755	765	717	-38
Resto de MOA	363	394	387	24
Pescados y mariscos elaborados	260	253	281	21
Extractos curtientes y tintóreos	301	284	275	-26
Azúcar, cacao y artículos de confitería	396	316	248	-148
Café, té, yerba mate y especias	180	181	194	14
Lanas elaboradas	143	156	191	48
Frutas secas o procesadas	133	116	158	25
Otros productos de origen animal	44	61	70	26

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC – ICA

de molinería y sus preparaciones” descendieron un 5%. Las “Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre”, por su parte, se mantuvieron prácticamente estables (con un incremento del 0,9%)²⁹. En contraposición, los lácteos, los preparados de hortalizas, legumbres y frutas, los pescados y mariscos elaborados y las frutas secas o procesadas, tuvieron un comportamiento positivo. No obstante, la contribución de estos sectores en términos comerciales es menor.

²⁹ El Estimador Mensual Industrial elaborado por el INDEC indica que, en el caso de la industria alimenticia, el bloque registró una caída del 4% entre noviembre de 2018 y el mismo mes del año anterior. Las caídas interanuales más pronunciadas las experimentaron las Bebidas (-8%), y el “Azúcar y productos de confitería (-7 por ciento).

Debemos señalar, asimismo, que este proceso de mayor apertura comercial y “vuelta al mundo” propiciado por el Macrismo se dio en un contexto global complejo, donde sobresalen la desaceleración de China -principal comprador de este conjunto de productos de la Argentina-, que registró el menor crecimiento de los últimos 25 años en 2016³⁰; los crecientes enfrentamientos comerciales entre las principales potencias del mundo, expresado en las disputas entre los Estados Unidos y China; y la expectativa de una caída en los precios de *commodities* exportados por nuestro país (especialmente la soja³¹), en un escenario de reducción de la tasa de crecimiento del comercio mundial³². En síntesis, de acuerdo con lo comentado, podemos concluir que el escenario en el cual el Gobierno nacional lleva adelante su política de apertura comercial y el giro hacia el modelo de “supermercado del mundo” enfrenta en la actualidad magros resultados y serias dificultades. En el ámbito doméstico, debido a la fuerte crisis económica y las derivaciones de la misma, marcada por el escaso margen de maniobra que ofrece el acuerdo con el FMI, conducido bajo una óptica ortodoxa fiscalista cuyos resultados castigan a la gran mayoría de los sectores productivos, no habiendo logrado impulsar las ventas externas, ni tampoco mostrar resultados positivos relevantes en otras dimensiones de la política económica; y en el nivel global, dada la caída del dinamismo comercial y el creciente proteccionismo al calor de la guerra comercial en ciernes. Pero estas complicaciones de coyuntura, de todas maneras, no dan cuenta de una cuestión más sustancial, como lo son las implicancias que tiene que propiciar tal tipo de especialización. Abordamos este estratégico asunto en las reflexiones finales.

Reflexiones finales

En el presente trabajo analizamos críticamente el proyecto de convertir a la Argentina en el “supermercado del mundo” impulsado por la Alianza Cambiemos. A tal fin, consideramos las transformaciones que se produjeron en el intercambio comercial global en los últimos años, el perfil de especialización que detentan las

³⁰ https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/160118_china_peor_crecimiento_economico_25_anual_bm

³¹ Se encuentra en los niveles más bajos desde el año 2008 y se espera una dinámica similar para 2019.

³² Ver más en: https://www.wto.org/spanish/news_s/spra_s/spra218_s.htm

principales potencias comerciales, el rol y tipo de inserción externa de nuestro país en las últimas décadas, y las políticas implementadas por el macrismo en sus primeros tres años de gestión, destinadas a la consecución de esta iniciativa.

A juzgar por sus resultados, a la fecha el proyecto no rindió los frutos esperados. Las exportaciones se redujeron y no se evidenció ningún boom de crecimiento de aquellos productos nacionales que pasarían a ocupar las góndolas del mundo. Tampoco se firmaron acuerdos que modifiquen de modo sustancial las condiciones de ingreso de la actual oferta exportable a los principales mercados del mundo. Además, el sinuoso panorama económico-fiscal ante el programa de ajuste acordado con el FMI luce como un límite infranqueable en corto y mediano plazos a la hora de pensar en el lanzamiento de iniciativas que apuntalen factores críticos para incrementar la competitividad sectorial (infraestructura, logística, créditos blandos, entre otros). La caída del consumo interno, por su parte, tampoco funge como aliado; al tiempo que deprime las inversiones de las empresas que operan en el segmento.

Por otra parte, el contexto internacional actual presenta serias dificultades para el desarrollo exitoso de ese tipo de inserción, donde los precios internacionales se encuentran en una dinámica descendente y, el país es tomador de precios internacionales. Al mismo tiempo, y en igual sentido, los principales socios comerciales del país han venido experimentando un doble proceso: por un lado, una retracción de los niveles de crecimiento y, por otro, mayores controles a las importaciones con valor agregado, lo que genera un sesgo hacia la reprimarización de nuestras exportaciones.

Pero la relevancia de este proyecto, de todas formas, reside no tanto en los resultados alcanzados, sino en las consecuencias que acciona su puesta en marcha. En tal orden, es menester señalar algunas dimensiones clave con el objetivo de examinar las perspectivas y desafíos que abre esta particular orientación de la política comercial externa.

En primer lugar, cabe señalar que la industria es, aún hoy, un sector estratégico para el desarrollo, tanto por los encadenamientos que propicia, así como por ser

una fuente primaria de innovación, origen de creación de nuevos servicios de alta productividad, y generadora de empleos calificados, con salarios que se encuentran por encima de la media del conjunto de ramas de actividad. Proponer como apuesta central una estrategia de inserción que no priorice esta realidad, descansando básicamente sobre políticas destinadas a agregar valor a los productos primarios tiene preocupantes derivaciones, dado que una versión 2.0 del “granero del mundo” no es compatible con una mejora sustancial del ingreso y de las condiciones de vida de las grandes mayorías.

En segundo lugar, resulta indispensable destacar, una vez más, que el patrón de intercambio global está hegemonizado por las manufacturas, y es en la variada gama de productos industriales -y en especial en aquellos intensivos en conocimiento- donde se encuentra el mayor dinamismo comercial. Deviene insoslayable, en este sentido, complejizar y diversificar la canasta exportadora, especialmente tomando en consideración que el patrón de especialización tiene fuertes implicancias para el crecimiento económico (Hausmann et al., 2005). A su vez, tal como señalamos en la segunda sección del trabajo, la idea de convertirse en “supermercado del mundo” no parece estar en boga en las principales potencias comerciales globales, ni en aquellos países que sin integrar dicha elite se caracterizan por tener un alto grado de bienestar. No obstante, también encontramos entre estos jugadores de primer orden a los principales exportadores de *commodities* y de productos alimenticios procesados. Los países que dominan el comercio internacional, en este sentido, demuestran que no es incompatible, priorizando el desarrollo industrial y de los servicios, alentar las exportaciones de productos primarios y alimentos procesados.

En tercer lugar, debemos advertir que este tipo de estrategia impulsa una política de relacionamiento externo que tiene como norte la firma de acuerdos de libre comercio a efectos de lograr un mejor acceso a mercados, abriendo paso a dos elementos de difícil resolución. En primer término, la firma de estos acuerdos, que incluyen compromisos más estrictos que los que fija la propia OMC (OMC Plus), conlleva la renuncia a diversos instrumentos de política esenciales para impulsar el desarrollo manufacturero (Padín y Santarcángelo, 2018). O sea, el intento de incrementar las ventas externas de productos primarios o con cierto grado de ela-

boración termina fungiendo como disparador de la cristalización de la estructura productiva existente, al implicar una renuncia a ciertas intervenciones estatales que permitirían proteger el entramado industrial. En segundo término, las actuales prácticas proteccionistas de las potencias reducen las posibilidades reales de acceder a esos mercados, por lo que, en el mejor de los escenarios, a cambio de lograr ciertos cupos para un conjunto limitado de bienes, se termina ejerciendo una enorme presión sobre otros sectores productivos (manufactureros) donde el país cuenta con ciertas capacidades, pero no las suficientes para enfrentar abiertamente a la competencia extranjera.

En cuarto lugar, es necesario tener en cuenta que priorizar esta modalidad de inserción implica que las grandes empresas vinculadas al sector fortalecerían además de su peso político-institucional, su poder de veto, puesto que la disponibilidad de divisas por la vía comercial depende centralmente de las exportaciones del agro y derivados. Por otra parte, y dada la inserción externa de estos actores, hay que tener en cuenta que los salarios fungen meramente como un costo y no como un factor esencial que puede empujar la demanda doméstica, lo cual implica que dentro de su lógica económica, la reducción de la masa salarial se erige como un lineamiento central (Manzanelli y Schorr, 2012); este aspecto agregaría, entonces, una mayor tensión estructural en términos distributivos y, considerando los elevados niveles de concentración y extranjerización de estas firmas, su mayor gravitación complejizaría todavía más la toma de decisiones en el espacio nacional para cualquier gobierno que busque modificar la matriz productiva dominante.

En quinto lugar, aun en el caso de lograr un verdadero salto en términos de agregación de valor (y sortear las barreras de acceso de los países desarrollados), se estaría ingresando a mercados en los cuales el nivel de concentración es alto, y se encuentra bajo el control de grandes multinacionales oriundas de los países desarrollados (y China). A modo de ejemplo, las diez principales compañías de bebidas refrescantes del mundo representan el 52% de las ventas totales (Coca-Cola, PepsiCo, Nestlé, Suntory Holdings Ltd., Dr. Pepper Snapple Group, Danone, Kirin Holdings Co Ltd., Red Bull GmbH, Tingyi Holdings Corp., y Asahi Breweries Ltd.). El nivel de concentración es algo menor en el caso de los alimentos envasados: las diez principales empresas en el nivel mundial (Nestlé, Kraft Foods, Unilever, Pep-

siCo, Mars, Danone, Cadbury, Kellogg, General Mills y Ferrero) dan cuenta del 15% de las ventas globales (Alexander et al., 2011)³³.

En síntesis, de acuerdo con los elementos mencionados, podemos afirmar que la implementación de un modelo de “supermercado del mundo” encuentra múltiples obstáculos, y acarrea un conjunto de consecuencias negativas para el desarrollo del país. Esto no equivale a afirmar que incrementar las ventas de alimentos y bebidas sea un error. Agregar valor a los productos primarios es esencial en un modelo de desarrollo. El error, más precisamente, se encuentra en transformar una acción necesaria en el objetivo primario de la política comercial externa. Redefinir estos lineamientos será un asunto prioritario para cualquier fuerza política que a futuro se proponga construir un tejido industrial dinámico, fortaleciendo la capacidad tecnológica nacional e impulsando la diversificación de sectores de alta productividad, acciones ineludibles a fin de mejorar sustentablemente las condiciones de vida de las grandes mayorías.

Bibliografía

- Abeles, M., Amar, A. (2017) *¿De qué hablamos cuando hablamos de política industrial?, en Manufactura cambio estructural. Aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Editores: Martín Abeles, Mario Cimoli y Pablo Lavarello, CEPAL, Santiago de Chile.
- Alexander, E., Yach, D., Mensah, G. (2011) *Major multinational food and beverage companies and informal sector contributions to global food consumption: implications for nutrition policy*, Global Health, 2011.
- Arceo, E. (2011) *El largo camino a la crisis. Centro, Periferia y transformaciones de la economía mundial*, Cara o Ceca, Buenos Aires.

³³ El hecho de que sea menor el nivel de concentración en este caso no implica la ausencia de enormes competidores: siguiendo el Ranking Forbes 2017 Global 2000 que recopila información sobre las mayores firmas del mundo, en la categoría de “Procesamiento de Alimentos” se encuentran 44 compañías. De ellas, 14 son de origen estadounidense, 6 de capital chino, y 3 de origen suizo. Las 21 empresas restantes pertenecen a 16 países, (Brasil, Corea del Sur, Hong Kong, Japón, etc.), entre las cuales no se encuentra ninguna de origen argentino. Información disponible en <https://www.forbes.com/global2000/list/#industry:Food%20Processing>

- Bielschowsky, R. (2009) Sesenta años de la CPEAL: Estructuralismo y Neoestructuralismo. *Revista CEPAL* (97). .
- Braun, O. (1970). Desarrollo del capital monopolista en la Argentina”, en *El capitalismo argentino en crisis*, O. Braun (compilador). Siglo XXI, Buenos Aires.
- Braun, O., & Joy, L. (1968). A Model of Economic Stagnation—A Case Study of the Argentine Economy. *The Economic Journal*, 78(312), 868–887. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2229183>
- Brodersohn, M. (1973). *Política económica de corto plazo, crecimiento e inflación en la Argentina, 1950-1972. Problemas económicos argentinos*, Ediciones Macchi, Buenos Aires.
- Diamond, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*. Bajado de <http://www.jstor.org/stable/3465991>
- Dos Santos, T. (2015) *La Teoría de la Dependencia. Balances y Perspectivas*. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM, México.
- Gunder Frank, A. (1967). El Desarrollo del Subdesarrollo. *Pensamiento crítico* (7), Habana, Cuba.
- Hausmann, Ricardo, Jason Hwang y Dani Rodrik (2005), “What You Export Matters”. Center for International Development at Harvard University, Working Paper 123.
- Lavarello, P. (2017), La industria manufacturera argentina y su encrucijada, en *Manufactura y cambio estructural. Aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Editores: Martín Abeles, Mario Cimoli y Pablo Lavarello, CEPAL, Santiago de Chile, 2017.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2012), “Argentina: perfil de especialización e inserción internacional. *Ensayos de Economía* (41, julio-diciembre).
- Marini, R (1973). Dialéctica de la dependencia. En *América Latina, dependencia y globalización. Fundamentos conceptuales*, Ruy Mauro Marini. Antología y presentación Carlos Eduardo Martins. Bogotá: Siglo del Hombre - CLACSO, 2008. ISBN 978-958-665-109-7

- Naclerio, A. y Padín, Juan (2018) Análisis sectorial del intercambio comercial argentino. Déficit externo, Desarrollo Tecnológico y Restricción Externa. *V Congreso de Economía Política*. Universidad Nacional de Quilmes. ISBN – 9789873920509.
- Organización Mundial del Comercio (2017) World Trade Statistical Review 2017. Disponible en https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts2017_e.pdf
- Padín, J. M., Santarcángelo, J. (2018) Argentina en la Organización Mundial del Comercio. Espacio para políticas y alternativas para fortalecer el desarrollo productivo y la inserción comercial externa, Documento de Trabajo Nro. 8, Programa de Investigadores, Secretaría de Comercio Exterior.
- Porta, F., Santarcángelo, J. y Schteingart, D. (2017) Cadenas Globales de Valor y Desarrollo, *Economía y Desafíos del Desarrollo 1* (1), Diciembre 2017 – mayo 2018.
- Portantiero J. (1977), “Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973”, *Revista Mexicana de Sociología* (2), México.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2012) Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial. Análisis de la cúpula automotriz en la post-Convertibilidad. *H-Industri@*, *Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina* 6 (10), primer semestre.
- Schorr, M., Manzanelli, P. (2012), Argentina: perfil de especialización e inserción internacional. *Ens. Econ.* 22 (41), 129-151.