

La industria argentina entre 1976 y 1989
Cambios estructurales regresivos en una etapa de profundo replanteo del modelo de acumulación local

Por Martín Schorr¹

Palabras clave: modelo de acumulación, industria argentina, dictadura, posdictadura

I. Introducción

Desde mediados de los años setenta la Argentina ha venido atravesando un proceso sumamente deletéreo desde el punto de vista económico y social, a raíz del cual se ha verificado un creciente subdesarrollo nacional y un no menos acentuado rezago en el mercado mundial en forma simultánea con el paulatino afianzamiento de las “fuerzas de la globalización”. Sin duda, una de las principales causas de dicho cuadro es el notable retroceso que ha experimentado el sector industrial doméstico, el cual se expresa, entre otros fenómenos, en una fuerte caída en la participación de las manufacturas en el valor agregado total, una considerable reestructuración regresiva del entramado productivo por efecto de una acelerada reprimarización y una intensa retracción de los segmentos fabriles de mayor complejidad, y una ostensible desintegración de la matriz sectorial.

En el campo de las ciencias sociales locales parece existir un amplio consenso en cuanto al papel decisivo que tuvo la dictadura militar de 1976-1983 en la explicación de las tendencias mencionadas: se trató, en más de un sentido, de un punto de quiebre histórico en el devenir económico-industrial de nuestro país. En dicho período tuvo lugar una serie de modificaciones relevantes en la forma de funcionamiento del capitalismo doméstico (y en el papel que en el mismo desempeña la actividad fabril), que se profundizarían a niveles extremos bajo el predominio hegemónico del neoliberalismo en el transcurso de la “década de la Convertibilidad”.

En esta perspectiva se resaltan las importantes y numerosas “líneas de continuidad” entre ambas etapas históricas (tanto en lo que concierne a la orientación de las políticas económicas, como a sus principales implicancias estructurales); sin embargo, por lo general

¹ Miembro de la Carrera de Investigador Científico del CONICET; docente e investigador en FLACSO e IDAES/UNSAM. Se agradecen los valiosos comentarios de Daniel Azpiazu, Ana Castellani y Andrés Wainer a una versión preliminar de este trabajo; naturalmente todos ellos quedan eximidos de cualquier responsabilidad en cuanto a los errores y las omisiones que pudieran existir.

queda bastante soslayado el análisis de lo acontecido a lo largo del primer gobierno de la recuperación de la democracia (1983-1989). De este período se suele destacar la manera en que los “*shocks* exógenos” condicionaron negativamente a los sucesivos programas económicos “heterodoxos” que se ensayaron y, por esa vía, atentaron contra la posibilidad de desandar con sentido progresista el “modelo de la dictadura”.

En ese marco, y tomando como objeto de análisis al sector manufacturero, el propósito de este trabajo es el de plantear algunas disidencias con dicho *mainstream*. Ello, en el entendimiento de que durante el gobierno del Dr. Alfonsín se profundizaron considerablemente los principales legados críticos de la dictadura sobre la economía y la industria locales a pesar de los importantes cambios sobrevenidos en el nivel internacional. Y también de que en la explicación de dicho proceso concurren básicamente dos fenómenos estrechamente relacionados: las políticas económicas puestas en práctica durante esos años (con la excepción de lo sucedido en la breve gestión de Grinspun al frente del Ministerio de Economía), y la creciente subordinación gubernamental a los distintos factores internos de poder económico.

Para ello, en la Sección II se pasa revista a la evolución de la industria local en la crucial etapa 1976-1983, colocando el énfasis en el comportamiento que registraron los diferentes sectores y actores fabriles. Sobre esa base, en la Sección III se estudia la trayectoria manufacturera durante el gobierno de la Unión Cívica Radical, siempre desde la perspectiva que resulta de jerarquizar el análisis de los “ganadores” y los “perdedores” en materia sectorial y de las diversas clases sociales y fracciones de clase, y los impactos sobresalientes de las diferentes políticas económicas instrumentadas en el nivel doméstico. Cierran el trabajo unas breves reflexiones finales.

II. El fin de la sustitución de importaciones y la génesis del “modelo financiero y de ajuste estructural” (1976-1983)

El golpe de Estado del 24 de marzo de 1976 puso en marcha una de las reestructuraciones económico-sociales más significativas y dramáticas de la historia argentina, cuyas repercusiones se mantienen hasta el presente. La dictadura militar derivó en el tránsito de una sociedad industrial a otra basada en la valorización financiera del capital¹ o, en otros términos,

¹ Se entiende por valorización financiera a la colocación de excedente por parte de las grandes firmas en diversos activos financieros (títulos, bonos, depósitos, etc.) tanto en el mercado interno como en el internacional. Este proceso, que irrumpe y es predominante en la economía argentina desde fines de la década de los setenta, se expande debido a que los rendimientos en el ámbito de las finanzas son superiores a la rentabilidad de las restantes actividades económicas, y a que el acelerado crecimiento del endeudamiento externo (tanto del sector público como del privado –en este último caso, hegemonizado por un número reducido de empresas oligopólicas–) posibilita la remisión de capital local al exterior al operar como una masa de excedente

en el desplazamiento del régimen de sustitución de importaciones que había estado vigente desde aproximadamente los años treinta por el “modelo financiero y de ajuste estructural”. El desarrollo del nuevo patrón de acumulación fue posible debido a una distinta relación de fuerzas entre el capital y el trabajo, junto con un considerable replanteo de la situación dentro de la propia esfera del capital. Ambas situaciones han traído como consecuencia un cuadro social caracterizado por una profunda desigualdad: en un extremo de la estructura social se encuentran los trabajadores, que en conjunto tienen la participación en el ingreso más baja desde la irrupción del peronismo en la vida política argentina; en el otro se ubica un reducido número de grupos económicos locales, grandes empresas extranjeras y acreedores de la deuda externa que, en el marco de un muy intenso proceso de concentración económica y centralización del capital², conjugan una cada vez más acentuada participación en el ingreso y la riqueza con la capacidad de subordinar al aparato estatal y, en consecuencia, de influir de manera decisiva y creciente sobre el rumbo del proceso económico, político y social.

Ahora bien, la interrupción del modelo sustitutivo no sobrevino en la Argentina en razón de su agotamiento. Basta con mencionar, en tal sentido, que entre 1964 y 1974 la tasa de crecimiento anual del PBI global a precios constantes fue de alrededor del 5% (en el mismo período el valor agregado manufacturero se expandió a un promedio anual cercano al 7%), y que en 1975 las exportaciones de productos industriales representaron alrededor del 20% del total contra sólo el 3% en 1960³.

valorizable y/o al liberar las utilidades para esos fines. Un tratamiento de estas cuestiones se puede encontrar en Basualdo (2003 y 2006).

² Se entiende por concentración económica la incidencia que tienen las mayores firmas o conglomerados empresarios de una actividad en la producción total de la misma. La centralización del capital, por su parte, alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en uno o múltiples sectores económicos a partir de una reasignación del *stock* de capital existente (compra de empresas, fusiones, absorciones, asociaciones, etc.). En palabras de Marx (1959): “Si, de una parte, la acumulación actúa como un proceso de concentración creciente de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo, de otra parte funciona también como resorte de repulsión de muchos capitales individuales entre sí. Esta dispersión del capital global de la sociedad en muchos capitales individuales y esta repulsión de sus partes integrantes entre sí aparecen contrarrestadas por su movimiento de atracción. No se trata ya de una simple concentración, idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la concentración de los capitales ya existentes, de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones; en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una verdadera centralización, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración”.

³ En relación con estas cuestiones, Kosacoff (1984) destaca: “Luego de casi treinta años de comportamiento cíclico, en la década comprendida entre 1964 y 1973 la industria tuvo un crecimiento continuo y con un dinamismo mayor que el resto de las actividades económicas, acompañado por un crecimiento de la ocupación,

Por el contrario, de forma similar a lo acontecido en Chile (dictaduras militares mediante), en nuestro país se buscó transformar *de cuajo* la compleja estructura económico-social que se había generado tras largas décadas de desarrollo industrial (proceso que, vale recalcarlo, no había estado exento de conflictos, contradicciones y limitaciones de distinta índole). Dos de los objetivos centrales de los militares que usurparon el poder en marzo de 1976 fueron el de redefinir el papel del Estado en la asignación de los recursos, y el de restringir drásticamente el poder de negociación que poseían los trabajadores en el marco de un régimen de acumulación en el que el control de cambios impedía la fuga de capitales, el nivel de los salarios no estaba limitado por la competencia externa y existía una reducida desocupación (en lo sustantivo, a raíz del desarrollo y la expansión del sector manufacturero). Pero también, y fundamentalmente, se apuntó a alterar de manera radical –y con carácter irreversible– la relación de fuerzas sociales derivada de la presencia de una clase obrera industrial acentuadamente organizada y movilizadora en términos político-ideológicos, cuya fortaleza se potenciaba por su alianza histórica con ciertos sectores del empresariado local estrechamente vinculados a la expansión del mercado interno con eje en la industria (esto es, con lo que tradicionalmente se conoció como la burguesía nacional). En otras palabras, se orientó a modificar las bases económico-estructurales que habían hecho posible la irrupción de fenómenos políticos como el peronismo y procesos sociales como el Cordobazo, el Rosariazo, el Tucumano, etc.⁴.

los salarios, la productividad y las exportaciones. Asimismo, este último período se caracterizó por una caída de los precios relativos del sector industrial asociado a sus incrementos de productividad, por el aumento significativo de las exportaciones industriales y por el incremento del tamaño medio de los establecimientos manufactureros. Los sectores metalmecánicos, químico y petroquímicos fueron las actividades más dinámicas. De esta forma, la profundización del proceso de sustitución de importaciones –con la participación de tecnología y firmas extranjeras– iniciada hacia fines de la década del cincuenta, produjo un fuerte cambio estructural en el sector industrial. La diversificación de actividades, la incorporación de empresas capital-intensivas, el incremento de las exportaciones de manufacturas no tradicionales y la explotación de franjas del mercado interno con demandas atrasadas, fueron algunos de los elementos claves que permitieron que el sector industrial fuese el motor del desarrollo de la economía en este último período”.

⁴ A los efectos de comprender más cabalmente la naturaleza de la última dictadura militar argentina, cabe incorporar algunas comparaciones con la brasileña. Pese a tener como denominador común sus fundamentos en la “Doctrina de Seguridad Nacional” y un “enemigo” compartido (la “amenaza comunista”), existe una diferencia sustantiva en el origen entre ambos regímenes: la orientación “desarrollista” del brasileño contrasta con el sesgo “desindustrializador” y refundacional del argentino. De allí que en el primer caso se pusiera el énfasis en la relación existente entre crecimiento económico y seguridad interna y externa, mientras que en el segundo el eje estuvo puesto en el terrorismo de Estado y la eliminación del esquema de sustitución de importaciones, y consecuentemente de la industria como vector organizador del proceso económico-social. La existencia de tan disímiles objetivos estratégicos no sólo condicionó la orientación de la política económica (y sus resultados en materia de *performance*), sino que también derivó en distintas bases sociales de sustentación (el gran capital industrial en el Brasil, y grupos empresarios altamente diversificados y muy ligados a la especulación financiera en la Argentina).

La mencionada participación económica y política de los trabajadores fue percibida como una amenaza por los sectores dominantes, lo cual viabilizó que el conjunto de éstos aceptara el drástico programa de cambio estructural propugnado por el tradicional sector exportador aliado al gran comercio de exportación e importación y el sector financiero. A ellos se le agregan los capitales con un importante peso industrial en ramas no dependientes de un elevado nivel de protección por ser procesadoras de materias primas o por asentarse sobre la explotación de recursos naturales. Es decir, los capitales provenientes en buena medida, en cuanto a su origen, de las fracciones empresariales oligárquicas que habían destinado parte de la renta agraria obtenida a insertarse en la producción manufacturera y en algunas actividades vinculadas a la misma (servicios, finanzas, comercio, etc.)⁵.

El proyecto refundacional de la dictadura militar que viene a concretar esta transformación radical de la economía y la sociedad argentinas –que por la forma en que logró congregarse el apoyo del conjunto de las fracciones del gran capital suele ser denominado la *revancha clasista*– fue impuesto mediante el disciplinamiento represivo de los sectores populares, del cual la expresión más acabada son los 30.000 desaparecidos, los campos de concentración, la complicidad empresaria en la represión en los lugares de trabajo (Acíndar, Astarsa, Dálmene Siderca, Ford, Ledesma y Mercedes Benz), la participación de importantes funcionarios de muchas de las principales firmas del país en ámbitos estratégicos del aparato estatal, la intervención de los sindicatos y el cercenamiento de conquistas laborales de larga data.

La reestructuración económica puesta en marcha en esos años tuvo un indudable impacto sobre los sectores productivos que sostenían el funcionamiento de la sustitución de importaciones. En efecto, la conjunción de la Reforma Financiera de 1977 con la arancelaria y el endeudamiento externo, derivados de la apertura de 1979, marcó un quiebre con el modelo sustitutivo sobre el que se había estructurado, durante las décadas anteriores, el comportamiento de la economía argentina. Desde allí en adelante ya no fue la vinculación entre la producción industrial y el Estado el núcleo central del proceso económico, sino la especulación financiera y la salida de capitales al exterior vinculadas a otro tipo de Estado, modificación que derivó en la contracción y la reestructuración regresiva de la producción industrial.

⁵ Sobre los orígenes y la trayectoria de estos actores socio-económicos con antelación a la última dictadura militar se recomienda consultar, entre otros, los trabajos de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004); Basualdo (1997 y 2006); Bisang (1996); Dorfman (1942a y 1942b); Gastiazoro (1973); Jorge (1971); Ostiguy (1990); Sábato (1991); Schvarzer (1991); y Villanueva (1972).

Como lo han destacado Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004), en vistas de los objetivos perseguidos por las Fuerzas Armadas y las fracciones de clase que constituyeron su principal base de sustentación (en esencia, la consolidación de un nuevo proyecto de dominación social asentado sobre una muy distinta situación estructural), semejante alteración en el patrón de acumulación del capital en la Argentina implicaba, en primer lugar, agredir una estructura socio-económica constituida a lo largo de varios decenios en el marco de las diferentes etapas por las que había transitado el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. En ellas se había ido conformando una sociedad urbana con una compleja y conflictiva articulación de sus sectores sociales. En segundo lugar, por la propia solidez de la estructura socio-económica, esta reconversión tenía que producirse necesariamente a través de una crisis, y no mediante una fase de expansión económica, que lograra la marginación de ciertos sectores sociales, la redefinición de otros y el predominio de los restantes. En tercer lugar, los cambios a producir en los pilares básicos de la industrialización sustitutiva, así como los rasgos del nuevo patrón de acumulación, debían volverse irreversibles.

Esta búsqueda por refundar estructuralmente al capitalismo argentino debía basarse en un estricto control sobre el aparato del Estado que posibilitara avanzar en forma simultánea sobre múltiples direcciones (fuertemente relacionadas entre sí): la recomposición de la dominación social mediante el disciplinamiento de, fundamentalmente, la clase trabajadora y los estamentos empresarios de menores dimensiones –o los menos “eficientes” en términos internacionales desde el punto de vista de quienes abrevaban en la ortodoxia monetarista tan difundida en esos años–; la redistribución regresiva del ingreso generado en el país; la redefinición del accionar estatal; la modificación de la estructura productiva; y, en suma, la reversión de la dinámica sustitutiva en el plano económico-social⁶.

⁶ En cuanto a estos temas, Canitrot (1983) ha señalado: “el plan económico de largo plazo, y las políticas derivadas del mismo, aunque analizables en sí mismas, y justificadas en sus propios términos económicos, no fueron sino parte de un proyecto político de orden superior emprendido por las Fuerzas Armadas. Estas habían interrumpido, mediante un golpe militar, el funcionamiento de un sistema democrático representativo que, a su juicio, se había tornado ingobernable por la debilidad de las estructuras políticas y por el desborde de las corporaciones sindicales. Más allá de los actos represivos... las Fuerzas Armadas aspiraban a reconstituir un cuadro de relaciones sociales que impidiera en el futuro la repetición de una situación de crisis como la precedente, incompatible, según su entender, con los requisitos de la Seguridad Nacional en el contexto de enfrentamiento internacional con las fuerzas del comunismo”; y “La política del gobierno militar surgido en 1976 en la Argentina no puede ser entendida sin referencia a la crisis precedente. Crisis de disolución social tal cual fue percibida por los distintos sectores de la burguesía, de las clases medias y por las Fuerzas Armadas. Frente a esta crisis el objetivo prioritario era recuperar el orden social. Por la represión en un principio, pero, en un largo plazo, por la instauración de un sistema estable de relaciones sociales y políticas que garantizaran la imposibilidad del retorno a las situaciones pasadas. Hubo pues un objetivo político ante el cual las consideraciones económicas pasaron a ser dependientes. Así como la reimplantación del sistema democrático representativo se postergó para luego del cumplimiento de la transformación social, así también las metas habituales de crecimiento económico y desarrollo productivo pasaron a un segundo plano. Si luego en los

Sin duda, quien mejor captó cuáles eran las finalidades centrales del proyecto refundacional de la dictadura fue Rodolfo Walsh. En su célebre “Carta abierta a la dictadura militar”, escrita en marzo de 1977 pocos días antes de ser asesinado por un “grupo de tareas”, y en la que analiza con notable precisión una a una las atrocidades del régimen, Walsh destaca la naturaleza eminentemente política de las profundas transformaciones económicas que se estaban registrando (o, en otros términos, el sentido *clasista* de la reestructuración económico-social en marcha): “En la política económica de ese gobierno debe buscarse no sólo la explicación de sus crímenes sino una atrocidad mayor que castiga a millones de seres humanos con la miseria planificada. En un año han reducido ustedes el salario real de los trabajadores al 40%, disminuido su participación en el ingreso nacional al 30%, elevado de 6 a 18 horas la jornada de labor que necesita un obrero para pagar la canasta familiar, resucitando así formas de trabajo forzado que no persisten ni en los últimos reductos coloniales. Congelando salarios a culatazos mientras los precios suben en las puntas de las bayonetas, aboliendo toda forma de reclamación colectiva, prohibiendo asambleas y comisiones internas, alargando horarios, elevando la desocupación al récord del 9% y prometiendo aumentarla con 300.000 nuevos despidos, han retrotraído las relaciones de producción a los comienzos de la era industrial, y cuando los trabajadores han querido protestar los han calificado de subversivos, secuestrando cuerpos enteros de delegados que en algunos casos aparecieron muertos, y en otros no aparecieron... Dictada por el Fondo Monetario Internacional según una receta que se aplica indistintamente al Zaire o a Chile, al Uruguay o a Indonesia, la política económica de esa Junta sólo reconoce como beneficiarios a la vieja oligarquía ganadera, la nueva oligarquía especuladora y un grupo selecto de monopolios internacionales encabezados por la ITT, la Esso, las automotrices, la U.S. Steel, la Siemens, al que están ligados personalmente el ministro Martínez de Hoz y todos los miembros de su gabinete” (Walsh, 1977).

En ese marco, el sector manufacturero local se contrajo significativamente, de modo tal que en los años posteriores al golpe de Estado de marzo de 1976 se produjo el cierre de más de 20 mil establecimientos fabriles, el producto bruto del sector cayó cerca de un 20% entre 1976 y 1983, la ocupación disminuyó en forma pronunciada y se redujo el peso relativo de la actividad en el conjunto de la economía (pasó del 28% del PBI al 22%). Más aún, la industria dejó de ser el núcleo ordenador y dinamizador de las relaciones económicas y sociales en la

hechos, las cuestiones económicas ocuparon el lugar principal, ello se debió a las ideas y procedimientos particulares que la coalición gobernante adoptó en la procura de su objetivo de disciplinamiento social”.

Argentina, así como el sector de mayor tasa de retorno de la economía. Todo ello, como resultado de la aplicación de diferentes medidas de política económica como, entre las más relevantes, la “represión salarial” de 1976; la Reforma Financiera de 1977; y a fines de 1978, el “enfoque monetario de balanza de pagos”, el cual se articuló con una profunda apertura comercial (aunque marcadamente asimétrica en cuanto a sus efectos sobre los distintos mercados y actores fabriles)⁷.

A partir de estas consideraciones generales, vale la pena precisar con cierto detalle las transformaciones acaecidas en el interior del sector manufacturero, sus implicancias sobre los actores intervinientes y las especificidades que revela el desenvolvimiento de aquellas variables que, en su articulación, reflejan los aspectos más sustantivos (tanto cuantitativos como cualitativos) de la “desindustrialización” verificada en el transcurso de esta etapa decisiva de la historia nacional. A este respecto, una primera aproximación a tales problemáticas es aquella que surge de cotejar los valores adoptados por los principales indicadores de comportamiento industrial en el año 1983 *vis-à-vis* los correspondientes a 1974 (Cuadro N° 1).

Cuadro N° 1
Industria manufacturera argentina
Evolución de los principales indicadores de comportamiento, 1974-1983
(en índice 1974=100)

	Volume n físico de la producción	Obreros ocupados	Product i-vidad laboral	Horas obrero trabajadas	Product i-vidad horaria	Horas trabajadas/obros	Salario medio real ⁽¹⁾	Costo medio salarial ⁽²⁾	Relación productividad/	
	I	II	III=I/II	IV	V=I/IV	VI=IV/I	VII	VIII	IX=III/VII	X=III/V
1974	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1975	96,5	103,8	93,0	101,3	95,3	97,6	96,6	88,5	96,2	105,0
1976	93,6	100,4	93,2	99,5	94,1	99,1	65,0	57,0	143,4	163,6
1977	98,9	94,3	104,9	98,9	100,0	104,9	64,1	62,8	163,6	167,0
1978	88,1	85,1	103,5	88,6	99,4	104,1	63,2	66,4	163,8	155,9
1979	102,0	83,3	122,4	89,7	113,7	107,7	72,2	77,7	169,6	157,6
1980	99,7	76,8	129,8	81,9	121,7	106,6	80,4	96,2	161,5	134,9
1981	83,8	67,2	124,7	68,8	121,8	102,4	72,2	83,2	172,7	149,9
1982	83,0	63,6	130,5	66,1	125,6	103,9	65,9	61,5	198,0	212,2

⁷ Para un análisis detallado de las consecuencias de la política económica de la dictadura militar sobre el sector industrial local pueden consultarse, entre otros, los estudios de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004); Azpiazu y Khavisse (1983); Azpiazu y Kosacoff (1984); Basualdo (1992); Canitrot (1980 y 1982); Dorfman (1983 y 1984); Ferrer (2004); Katz (1983 y 1993); Katz y Kosacoff (1989); Kosacoff (1984); Müller (2000); Nochteff (1990 y 1991); Schwarzer (1983 y 1986); y Sourrouille (1982).

1983	90,4	65,7	137,6	69,6	129,9	105,9	82,7	81,4	166,4	169,0
------	------	------	-------	------	-------	-------	------	------	-------	-------

⁽¹⁾ Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios al Consumidor.

⁽²⁾ Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios Mayoristas No Agropecuarios Nacionales.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Encuesta Industrial.

De la información proporcionada por el Cuadro de referencia surgen algunas conclusiones relevantes:

- durante el decenio aludido el volumen físico de la producción fabril se contrajo aproximadamente un 10%, declinación que fue particularmente acentuada en el período 1979-1981 (entre esos años acumuló una caída cercana al 18%);
- la cantidad de obreros ocupados en la industria se redujo en más de una tercera parte (tendencia que se verificó sistemáticamente entre 1976 y 1982 y se revirtió de modo leve en 1983 *pari passu* la recuperación experimentada en la producción), mientras que las horas-obrero trabajadas declinaron algo más de un 30%. Estos disímiles ritmos de contracción permiten dar cuenta del incremento registrado en la extensión media de la jornada laboral (como se desprende de la columna VI, entre 1974 y 1983 esta variable se expandió casi un 6%)⁸;
- en el transcurso de los diez años bajo análisis la productividad promedio de la mano de obra experimentó un crecimiento significativo, tanto si se la refiere a los obreros ocupados (37,6%), como en función de las horas trabajadas (29,9%)⁹;

⁸ Con respecto a la situación de los trabajadores durante el período militar, cabe traer a colación un señalamiento de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004) del que se desprende la estrecha relación existente entre el proceso de reestructuración económica en marcha y los objetivos políticos subyacentes en el programa económico de la dictadura: “El golpe militar de fines de marzo de 1976, la disolución de la CGT, la intervención de los sindicatos, la suspensión de las actividades gremiales –castigadas con una represión hasta allí desconocida, tanto por sus formas como por su intensidad–, y la supresión del derecho de huelga, suponen una modificación sustantiva de las pautas de funcionamiento del mercado laboral, reguladas, ahora, bajo el objetivo de ‘disciplinar’ a la clase obrera y anular, por completo, la presión sindical. De allí que no resulte sorprendente que con el inicio de esta nueva conducción militar y la adopción de aquellas medidas disciplinadoras, la ocupación se reduzca en forma ininterrumpida y la jornada media de trabajo tienda a incrementarse”. Asimismo, Gatto, Gutman y Yoguel (1987) señalan que “la pérdida de dinamismo ocupacional del sector (especialmente en el subsector formal de la actividad industrial) deviene de múltiples factores, entre los que sobresalen la política económica implementada especialmente en el subperíodo 1978-1981 (reforma financiera y apertura comercial), el estancamiento en la producción y la caída en los niveles de inversión, el sesgo capital intensivo de los programas sectoriales de promoción industrial, el disciplinamiento social-político correspondiente con la subetapa 1976-1983, y las diferentes estrategias empresariales implementadas para enfrentar la específica situación de crisis, entre las que destacan la incorporación de cambios tecnológicos ahorradores de mano de obra... reasignaciones internas de personal a nivel de las firmas y el incremento de la intensidad de los procesos de trabajo”.

⁹ Refiriéndose al interregno 1976-1983, Azpiazu y Khavisse (1983) plantean lo siguiente: “Las formas específicas que adopta la evolución de la productividad revelan su estrecha vinculación con el nivel de empleo o, más precisamente, con la dinámica que cobra el ritmo de expulsión de asalariados del sector, y una escasa

- se produjo una fuerte disminución en el poder adquisitivo de las retribuciones salariales percibidas por los obreros del sector (17,3%), así como en los costos medios salariales (18,6%)¹⁰; y
- de resultados del comportamiento diferencial que siguieron la productividad laboral y los salarios y los costos salariales reales, tuvo lugar una fenomenal transferencia de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas (las columnas IX y X del Cuadro N° 1 revelan una creciente apropiación del excedente por parte del sector empresarial a lo largo del decenio, en rigor a partir de 1976: en 1983 la relación productividad/salario medio fue un 16% más elevada que en tal año y un 66% superior que en 1974, mientras que el coeficiente productividad/costo medio salarial fue, respectivamente, un 3% y un 69% más holgado). Así, más allá de su destino específico, puede concluirse que el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra y también de la pérdida de ingresos de los asalariados del sector.

Si bien del análisis que antecede se desprende el contenido regresivo de la aguda crisis manufacturera experimentada durante la última dictadura militar, el mismo no permite aprehender otro de sus rasgos distintivos: su naturaleza heterogénea. Ésta se deriva del hecho que en un contexto agregado de involución sectorial (con ostensibles repercusiones negativas

asociación con el desenvolvimiento productivo. Así, a lo largo del período, la productividad aumenta tanto con crecimientos de la producción (1977, 1979 y 1983), como ante contracciones de esta (1976, 1980 y 1982), y sólo se reduce, levemente, ante caídas significativas –que suponen tasas de dos dígitos– en el nivel de actividad industrial (1978 y 1981). El significativo aumento de la producción por obrero en un marco global caracterizado por una escasa canalización de capitales hacia las actividades industriales, por la concreción de muy pocos proyectos que por su naturaleza pudieran alterar sustancialmente la productividad agregada del sector y, en otro plano, por una `reorganización` del mercado laboral, sólo puede ser explicado a partir de la incidencia efectiva de las distintas formas que adoptó esta `reorganización` del mercado (creciente intensidad en el uso de una fuerza de trabajo redimensionada a partir de su disminución permanente, prolongación de la jornada de trabajo, cercenamiento de conquistas laborales relativas a las condiciones de trabajo y otro conjunto de mecanismos `disciplinadores` de las fuerzas laborales”).

¹⁰ Los datos aportados por el Cuadro N° 1 indican que en 1976 la remuneración salarial promedio de la industria disminuyó alrededor de un 33% con respecto a la vigente en 1975, estableciéndose, desde entonces, un nuevo nivel, muy inferior al que se había registrado durante los años anteriores, en torno al cual oscilaría el salario real en los años subsiguientes (siempre dentro de una tendencia decreciente en el largo plazo). Esta brusca disminución inicial del poder de compra de los asalariados fabriles es un resultado directo de –y buscado por– el primer “paquete” de medidas lanzado por Martínez de Hoz y su equipo a poco de asumir al frente de la cartera económica, el cual consistió básicamente en un congelamiento salarial por tres meses, la eliminación del sistema de control de precios y una devaluación de la moneda nacional (como era de esperar, en una economía en la que existían numerosos mercados altamente concentrados y en la que muchos precios –como los de buena parte de los denominados “bienes salario”– se encontraban “atados” al tipo de cambio, las dos últimas medidas impulsaron una disparada de la inflación que, al articularse con la primera, derivaron en una fenomenal licuación de los ingresos de los obreros del sector manufacturero). Todo ello se conjugó con una feroz represión sobre el campo popular, la mencionada eliminación de tradicionales instancias de representación de los trabajadores, la introducción de modificaciones regresivas en la Ley de Contrato de Trabajo, la supresión de las convenciones colectivas en materia salarial, etc..

sobre los sectores de menores dimensiones del empresariado), un conjunto acotado de grupos económicos de origen nacional y conglomerados extranjeros, lo mismo que unas pocas grandes empresas transnacionales¹¹, lejos de sentir el impacto de la crisis y la reestructuración del sector, accedieron a una posición de privilegio.

Para aproximarse a la señalada heterogeneidad del desenvolvimiento fabril que tuvo lugar durante la etapa de implantación del “modelo financiero y de ajuste estructural”, en el Cuadro N° 2 se presenta la información correspondiente a 1973 y 1984 de las principales variables censales desagregadas según los distintos estratos de concentración que cabe identificar en el espectro manufacturero local.

Cuadro N° 2

Argentina

Distribución de las ramas, los establecimientos, la ocupación y la producción industriales según estratos de concentración, 1973-1984

(en valores absolutos y porcentajes)

	Cant. de ramas		Establecimientos		Ocupación		Producción	
	1973	1984	1973	1984	1973	1984	1973	1984
Ramas altamente concentradas ⁽¹⁾	92	94	11,0	10,9	33,6	31,4	47,2	51,8
- con pocos establecimientos	23	33	0,5	0,6	8,4	7,5	20,0	24,4
- con muchos establecimientos	69	61	10,5	10,2	25,2	23,9	27,2	27,5
Ramas medianamente concentradas ⁽²⁾	55	58	26,4	31,8	30,4	34,4	32,2	30,0
Ramas escasamente	25	20	62,7	57,4	36,1	34,2	20,6	18,1

¹¹ En este punto, cabe incorporar una breve aclaración metodológica. Tanto los grupos económicos nacionales como los conglomerados extranjeros son complejos empresarios conformados por una gran cantidad de firmas que son coordinadas por un número de directores comunes a todas ellas, poseen una propiedad accionaria también común y operan en diversas actividades económicas, no sólo industriales (de ahí que uno de los principales rasgos que caracteriza a estas unidades económicas sea una inserción estructural en la economía que presenta un alto grado de diversificación y/o de integración tanto vertical como horizontal). Las empresas transnacionales, lo mismo que sus similares de origen nacional (que en este estudio se denominan empresas locales independientes), circunscriben su ámbito operativo a un único sector (no obstante lo cual, pueden presentar cierto grado de integración vertical y/u horizontal de sus actividades). Así, aquellas firmas pertenecientes a un conglomerado económico (sea de origen nacional o extranjero) actúan sobre la base de una estrategia empresarial que necesariamente debe tomar en cuenta al conjunto de la economía argentina y no sólo a un sector de actividad, como es el caso de la estrategia de una firma industrial (tanto nacional como extranjera) no integrada a estructuras empresarias de tipo conglomeral. En consecuencia, existen mayores semejanzas –tanto estructurales como de comportamiento– entre los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las firmas locales independientes, o que entre los segundos y las empresas transnacionales. Este enfoque analítico ha probado ser sumamente útil para estudiar el desempeño de las grandes firmas que actúan en la Argentina a partir de la interrupción del régimen de acumulación sustitutivo. Al respecto, pueden consultarse, entre otras, las investigaciones de Arceo y Basualdo (1999); Azpiazu (1997); Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004); Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000); Basualdo (1996, 2000 y 2006); Castellani (2004); Kulfas y Schorr (2000); y Schorr (1999).

concentradas ⁽³⁾								
Total	172	172	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican más del 50% de la producción global (“con pocos establecimientos”: menos de 40 unidades productivas; “con muchos establecimientos”: 40 o más unidades productivas).

(2) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican entre el 25% y el 50% de la producción global.

(3) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican menos del 25% de la producción global.

Fuente: Elaboración propia en base a Azpiazu (1998); y CEPAL (1988).

Entre esos años (signados, como se vio, por un retroceso sectorial de magnitudes considerables), las ramas fabriles en las que prevalecían estructuras de mercado altamente concentradas expandieron su incidencia en la producción sectorial (no aconteció lo propio con su aporte a los establecimientos y la ocupación globales). En efecto, entre ambos relevamientos censales las ramas altamente concentradas pasaron de explicar un 47,2% de la producción total a casi un 52% (tendencia que es explicada, en lo sustantivo, por la expansión que verificaron las ramas con pocos establecimientos). En el mismo período, las ramas medianamente concentradas y de escasa concentración (aquéllas que tienden a constituir los núcleos productivos de las empresas de menores dimensiones) perdieron, cada una, algo más de dos puntos porcentuales en su contribución a la producción agregada.

Ahora bien, detrás de la consolidación estructural de las formas de mercado de elevada oligopolización subyace otro fenómeno tan o más importante, que se encuentra estrechamente asociado al contenido *clasista* del proyecto refundacional de la Argentina de los genocidas militares y sus bases de sustentación en el campo social: una acentuada reconfiguración del poder económico industrial ligada a una intensa centralización del capital. Con el propósito de aprehender las características de este proceso, en el Cuadro N° 3 se pueden visualizar las principales modificaciones verificadas en la composición de la cúpula empresaria del sector entre 1976 y 1983¹².

¹² Se trata de las cien empresas de mayor facturación anual del país que se desenvuelven en el ámbito manufacturero. En vistas de las consideraciones realizadas en la nota anterior, este universo de firmas fue clasificado en función del cruce entre dos dimensiones analíticas: a) la nacionalidad de los accionistas y b) si la compañía forma parte –o no– de un grupo económico. Así, además de las empresas estatales se reconocen cinco tipos de firma: 1) las que pertenecen a un grupo económico nacional (GGEE); 2) las que son propiedad de accionistas extranjeros y que en el nivel local se integran a un conglomerado de empresas (CE); 3) aquellas cuyos dueños son argentinos pero que no constituyen un grupo económico (ELI); 4) aquellas que son controladas por capitales extranjeros pero que no forman un grupo económico en el país (ET); y 5) aquellas cuyo capital accionario es controlado por una asociación entre las formas de propiedad antes mencionadas.

Cuadro N° 3

Cúpula empresaria industrial de la Argentina

Evolución de la cantidad de empresas y de la estructura porcentual de las ventas según tipo de propiedad, 1976-1983

(en valores absolutos, porcentajes y puntos porcentuales)

	1976		1983		Variación 1976/1983	
	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas
Estatal	13	34,3	6	23,4	-7	-11,1
GGEE	22	19,4	32	26,7	+10	+7,3
ELI	13	5,4	12	5,5	-1	0,1
ET	30	19,4	22	12,6	-8	-6,8
CE	21	21,2	26	31,2	+5	+10,0
Asoc.	1	0,3	2	0,7	+1	+0,4
Total	100	100,0	100	100,0	-	-

Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero).

Fuente: Elaboración propia en base a información de la revista Prensa Económica.

Entre esos años las empresas de la elite fabril pertenecientes a grupos económicos de capital nacional y extranjero incrementaron en forma significativa su participación relativa en las ventas totales: mientras que en 1976 estas dos tipologías dieron cuenta, en conjunto, de un 40,6%, en 1983 explicaron un 57,9%. La contracara de esta expansión es la retracción experimentada por las compañías estatales y las firmas extranjeras no integradas a conglomerados económicos en el medio doméstico: las primeras redujeron su peso en la facturación global en once puntos porcentuales, declinación que para las segundas fue de casi siete puntos porcentuales¹³.

Las evidencias disponibles indican que en la explicación del retroceso relativo de las firmas propiedad del sector público confluyeron una caída en la cantidad de empresas dentro del panel de las cien líderes del sector y una importante transferencia de excedente desde el Estado hacia, fundamentalmente, las compañías privadas pertenecientes a los principales grupos económicos locales a partir del aumento en el volumen físico de la producción y de una disminución en sus precios relativos¹⁴. En el caso de las empresas transnacionales

¹³ Como surge del Cuadro N° 3, en el período analizado la –reducida– participación de las asociaciones y las empresas locales independientes en la facturación global de la cúpula fabril prácticamente no se modificó.

¹⁴ A partir de esta constatación Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004) concluyen: “Diversos motivos pueden explicar esta disparidad: se quiso perjudicar directamente a las empresas estatales en beneficio de la actividad no estatal o se pretendió disminuir el ritmo de crecimiento de la inflación controlando la presión que sobre ella

concurrer varios procesos entre los que interesa destacar dos: a) la caída en las ventas globales a raíz de la crisis verificada en las actividades en las que estas firmas tenían una relevante gravitación relativa (tal el caso de varias metalmecánicas, en especial las que conformaban la industria automotriz); y b) la repatriación de capitales foráneos que tuvo lugar durante esos años como producto del deterioro fabril (téngase en cuenta que, a diferencia de las extranjeras que se integran a *holdings* empresarios, estas compañías no tenían una inserción de carácter multisectorial en la economía doméstica que les permitiera compensar – siquiera parcialmente– la caída en los respectivos niveles productivos en el ámbito industrial)¹⁵.

Por su parte, entre los principales factores que permiten dar cuenta de la creciente incidencia dentro de la cúpula del poder económico manufacturero (y, más ampliamente, del conjunto de la economía argentina) de las formas conglomerales de organización de la propiedad sobresalen los siguientes:

- la puesta en práctica por parte de los propietarios de estas unidades económicas de una estrategia de integración y diversificación en línea con el proceso de reestructuración económica en curso, lo que les permitió, entre otras cosas, participar en las actividades más rentables del período en una etapa caracterizada por importantes fluctuaciones de los precios relativos (por ejemplo, en la “bicicleta financiera”)¹⁶; reasignar el excedente entre las firmas

ejercían los precios de las firmas estatales conjugando esta política con un subsidio implícito a los grandes demandantes de los bienes, en general intermedios, que el Estado produce”.

¹⁵ De acuerdo a la información con que se cuenta, la crisis desencadenada a comienzos de la década de los ochenta provocó un severo redimensionamiento industrial asociado a la quiebra y el cese de actividad de numerosas empresas, así como a la fusión, la transferencia y la absorción de firmas y establecimientos productivos. Este proceso involucró también a las compañías extranjeras, ya que muchas de ellas, líderes en sus respectivos sectores manufactureros, cesaron sus actividades en el país o fueron transferidas a otros capitales locales o foráneos (tales los casos de, a simple título ilustrativo, General Motors y Citroen en la industria automotriz, Olivetti en máquinas de oficina, Duranor en la producción petroquímica, y Sudamtex en la actividad textil). Sobre el particular consúltese Azpiazu (1995); Azpiazu y Kosacoff (1985); Basualdo (1984); y Basualdo, Lifschitz y Roca (1988).

¹⁶ A partir de 1979 se verificó un notable crecimiento de la deuda externa tanto pública como privada, proceso que pone en evidencia los cambios verificados en el ciclo de acumulación de los actores económicos predominantes y, en ese marco, la funcionalidad del comportamiento estatal respecto de sus intereses. A favor del importante diferencial existente entre las tasas de interés locales e internacionales (las primeras eran mucho más elevadas que las segundas, como resultado de, entre otros factores, la abundante liquidez de capitales en el nivel mundial y, en el ámbito interno, la vigencia de la garantía estatal de los depósitos y la toma de deuda por parte del Estado), los principales grupos económicos se endeudaron en el exterior e ingresaron las divisas al país para colocarlas en la plaza financiera. Esta operatoria les redituó cuantiosas ganancias –tanto en pesos como en “moneda dura”, producto de la apreciación cambiaria resultante de la “tablita”– que posteriormente, en su gran mayoría, fueron remitidas al extranjero (lo cual resultó posible por las divisas aportadas por el endeudamiento externo del sector público). De allí que la contracara del incremento de la deuda externa haya sido una suba considerable en el *stock* de activos de residentes locales en el exterior. Esta dinámica funcionó hasta mediados de 1981, cuando en el marco de la crisis se decidió devaluar la moneda nacional, lo cual generó que el sistema financiero y muchos conglomerados empresarios estuvieran al borde del colapso. La “solución” fue la puesta en

integrantes del grupo económico con la finalidad de transferir recursos desde las empresas en mejores condiciones económicas y financieras hacia las que presentaban mayores problemas de sustentación (como lo fueron muchas del sector industrial en los momentos más agudos del proceso “desindustrializador”); y acceder a niveles diferenciales de actividad a partir de la realización de operaciones de compra-venta de insumos y/o productos entre firmas relacionadas;

- el acceso a diversos beneficios extraordinarios extraídos del aparato estatal como, entre los más relevantes, los subsidios ligados a la promoción industrial, la política de compras estatales, el discrecional manejo de los precios relativos de las empresas públicas, las privatizaciones periféricas y, desde comienzos del decenio de los ochenta, la estatización del endeudamiento externo privado y la licuación de la deuda interna¹⁷; y
- la posibilidad de ganar porciones crecientes de mercado en diversas ramas manufactureras a raíz de la intensa centralización del capital que se verificó durante el período analizado y del retroceso experimentado por amplias capas del empresariado, sobre todo las de menor tamaño y poderío económico, las que ante el brusco cambio acaecido en los niveles macro y mesoeconómicos (y la reconversión económica a él asociada), se vieron forzadas a desplegar conductas microeconómicas netamente defensivas (quiebras, cierres de empresas, levantamiento de líneas de producción, cese de actividades en el ámbito fabril y repliegue hacia otros sectores económicos, etc.).

marcha de diferentes regímenes de seguro de cambio para permitir a los deudores privados locales el repago de sus pasivos externos. Si bien dicho seguro incluía una tasa de interés, la inflación y las posteriores devaluaciones la fueron licuando y en los hechos se produjo la estatización de la deuda externa privada. Se trató de una fenomenal transferencia de recursos públicos hacia los sectores más concentrados del capital. Basta con mencionar, en tal sentido, que sólo treinta grupos económicos nacionales y algo más de cien grandes empresas transnacionales concentraban aproximadamente el 65% de la deuda externa privada. Un análisis pormenorizado de estos procesos puede encontrarse en Basualdo (1987 y 2006); Feldman y Sommer (1984); y Schvarzer (1982).

¹⁷ Respecto de esta cuestión, Castellani (2004) apunta que en paralelo a la aplicación de reformas económicas de inspiración neoliberal, los “negocios privados” avalados por el Estado de las empresas pertenecientes a los principales grupos económicos adquirieron “un notable impulso durante la última dictadura debido a la conjunción de tres factores complementarios: a) el aumento de la inversión pública con obras de infraestructura y la concesión de obras por el sistema de peaje que generaron numerosas demandas sobre las grandes empresas constructoras (Sade, Techint, Impresit, Benito Roggio) y las más importantes cementeras del país (Loma Negra, Corcemar, Minetti); b) la puesta en marcha de la política de privatización periférica, especialmente en el sector petrolero, que abrió nuevas posibilidades para realizar negocios rentables para algunas empresas privadas de capital nacional (Pérez Companc, Astra y Bidas), y en el telefónico (Standard Electric, Siemens, Equitel, Pecom-Nec); c) la fuerte promoción industrial para ciertos sectores considerados estratégicos para el complejo militar-estatal, tales como la siderurgia, el cemento, la petroquímica y el papel, proceso que benefició a numerosas empresas industriales de capital nacional y a unas pocas extranjeras (Celulosa, Acíndar, Bidas, Pérez Companc, Corcemar, Atanor, Indupa, Electroclor). Dentro de este último factor debe incluirse, además, la puesta en marcha de emprendimientos mixtos (estatal/privado) fuertemente promocionados por el Estado, como por ejemplo, el Polo Petroquímico Bahía Blanca”.

De allí en más estos grandes capitalistas pasarían a detentar una enorme capacidad para condicionar la trayectoria de la economía nacional, no sólo por ser propietarios de muchas de las principales empresas industriales, sino por controlar conglomerados de firmas que se desenvuelven en los más diversos sectores de la actividad económica. Al respecto, cabe incorporar una breve digresión. Las evidencias analizadas no permiten captar en toda su dimensión y agudeza los procesos de concentración económica y centralización del capital verificados en los años formativos del “modelo financiero y de ajuste estructural”. Ello, porque dada la naturaleza de la información básica utilizada, no se está computando una considerable porción del excedente apropiado por esta fracción de clase por efecto de la consolidación de un proceso de transición desde una estrategia de valorización productiva con base industrial y de realización en el mercado interno, hacia otra estructurada en torno de la especulación financiera y con fuerte orientación hacia el sector externo (tanto desde el punto de vista de la cuenta corriente como de la cuenta capital de la balanza de pagos).

En palabras de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004): “Si se analiza el destino del excedente apropiado por dichos capitales, se podría comprobar que una parte minoritaria de este se orientó a las nuevas inversiones productivas vinculadas, en la mayoría de los casos, al aprovechamiento de los beneficios otorgados por el Estado. La porción más significativa se destinó, esencialmente, a inversiones en el sector financiero, en la construcción residencial y en otros servicios y bienes vinculados a la demanda de los sectores de altos ingresos, no afectados por la apertura de la economía. Por otra parte, esta última alentó las transferencias de excedente al exterior, lo cual internacionalizó la reproducción ampliada del capital de estas fracciones dominantes. Esta dinámica de acumulación integrada estrechamente al mercado financiero internacional brindó también una nueva forma indirecta de apropiación de excedentes: la transferencia al Estado de gran parte de su significativo endeudamiento externo”¹⁸.

A los efectos de complementar los desarrollos previos, en los Cuadros N° 4 y 5 se desagrega la información referida a la producción industrial relevada en el Censo Nacional Económico de 1985 (datos de 1984) para los establecimientos de más de cien ocupados según tipo de propiedad, estratos de concentración y destino final de los bienes elaborados. Se trata de una perspectiva que arroja interesantes elementos de juicio adicionales en relación con las bases

¹⁸ Es importante reparar en el hecho que de la “bicicleta financiera” no participaron solamente los bancos u otras entidades financieras, sino también numerosas empresas productivas, lo cual derivó en una estrecha articulación entre el capital productivo y el financiero (ello, en línea con ciertas tendencias prevalecientes en el nivel mundial). Sobre estos temas consúltese Arceo (2005 y 2006); y Chesnais (1999).

productivas sobre las que se estructuró la expansión fabril de los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros durante la dictadura militar de 1976-1983.

Cuadro N° 4

Argentina

Estructura de la producción generada por los establecimientos industriales de más de 100 ocupados según estratos de concentración y tipo de propiedad, 1984

(en millones de pesos argentinos de 1984 y porcentajes)

	Ramas altamente concentradas ⁽¹⁾ (%)	Ramas medianamente concentradas ⁽²⁾ (%)	Ramas escasamente concentradas ⁽³⁾ (%)	Total (%)
Estatal	512.606,4 32,0	6.103,0 1,6	6.869,2 4,3	525.578,6 24,7
	97,5	1,2	1,3	100,0
GGEE	425.689,6 26,6	110.151,8 29,8	23.921,1 14,9	559.762,5 26,3
	76,0	19,7	4,3	100,0
ELI	175.276,4 10,9	165.767,9 44,8	86.767,6 54,1	427.811,9 20,1
	41,0	38,7	20,3	100,0
ET	167.227,8 10,4	54.644,2 14,8	25.288,5 15,8	247.160,5 11,6
	67,7	22,1	10,2	100,0
CE	317.018,5 19,8	31.765,5 8,6	17.645,8 11,0	366.429,8 17,2
	86,5	8,7	4,8	100,0
Asoc.	3.736,8 0,2	1.466,0 0,4	0,0 0,0	5.202,8 0,2
	71,8	28,2	0,0	100,0
Total	1.601.555,5 100,0	369.898,4 100,0	160.492,2 100,0	2.131.946,1 100,0
	75,1	17,4	7,5	100,0

Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero).

(1) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican más del 50% de la producción global.

(2) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican entre el 25% y el 50% de la producción global.

(3) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican menos del 25% de la producción global.

Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales del Censo Nacional Económico, 1985.

Cuadro N° 5

Argentina

Estructura de la producción generada por los establecimientos industriales de más de 100 ocupados según naturaleza del bien elaborado y tipo de propiedad, 1984

(en millones de pesos argentinos de 1984 y porcentajes)

	Bienes de consumo (%)	Bienes de consumo (%)	Bienes intermedi (%)	Bienes de capital (%)	Total (%)
--	-----------------------	-----------------------	----------------------	-----------------------	-----------

	no durable		durable		os					
Estatal	7.862,5	1,3	9.271,0	4,0	488.334,0	42,0	20.111,1	15,9	525.578,6	24,7
	1,5		1,8		92,9		3,8		100,0	
GGEE	184.006,8	30,2	52.098,1	22,4	293.986,7	25,3	29.670,9	23,4	559.762,5	26,3
	32,9		9,3		52,5		5,3		100,0	
ELI	277.038,8	45,5	27.198,9	11,7	100.115,4	8,6	23.458,8	18,5	427.811,9	20,1
	64,8		6,4		23,4		5,5		100,0	
ET	58.364,2	9,6	45.847,4	19,7	105.180,8	9,0	37.768,1	29,8	247.160,5	11,6
	23,6		18,5		42,6		15,3		100,0	
CE	80.180,9	13,2	98.003,8	42,2	172.614,3	14,8	15.630,8	12,3	366.429,8	17,2
	21,9		26,7		47,1		4,3		100,0	
Asoc.	1.466,0	0,2	0,0	0,0	3.736,8	0,3	0,0	0,0	5.202,8	0,2
	28,2		0,0		71,8		0,0		100,0	
Total	608.919,2	100,	232.419,2	100,	1.163.968	100,	126.639,7	100,	2.131.946	100,
		0		0	,0	0		0	,1	0
	28,6		10,9		54,6		5,9		100,0	

Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero).

Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales del Censo Nacional Económico, 1985.

Los datos proporcionados por los Cuadros de referencia permiten concluir que a comienzos de la década de los ochenta:

- una parte mayoritaria de la producción elaborada en los grandes establecimientos manufactureros que eran propiedad de estos segmentos del bloque de poder económico provenían de ramas altamente concentradas (76% en el caso de los grupos nacionales y 86,5% en el de los foráneos)¹⁹;
- dentro de este estrato de concentración las fábricas pertenecientes a *holdings* nacionales constituían la segunda tipología en cuanto a su significación en la producción total (26,6% frente a un 32% de las que eran de propiedad estatal), mientras que las de los conglomerados extranjeros ocupaban el tercer puesto con un aporte de casi el 20%;
- en el ámbito de las ramas mediana y escasamente concentradas el liderazgo era ejercido por los establecimientos que eran propiedad de firmas nacionales no integradas a formas conglomerales de organización; en el primer caso, los grupos de origen doméstico ocupaban

¹⁹ Del Cuadro N° 4 se concluye que, con la excepción de las empresas locales independientes, en todas las tipologías empresarias el grueso de la producción provenía de ramas caracterizadas por su estructura oligopólica.

la segunda posición del *ranking* y los extranjeros la cuarta y, en el segundo, los puestos eran, respectivamente, el tercero y el cuarto;

- en términos sectoriales la dinámica de acumulación de los grupos económicos locales que integraban la cúspide del poder económico fabril pivotaba, en lo sustantivo, alrededor de la elaboración de insumos intermedios y de bienes de consumo no durable (de conjunto, algo más de un 85% de la producción total de esta tipología empresarial), mientras que la de los conglomerados extranjeros lo hacía sobre esas actividades y también sobre la producción de bienes de consumo durable (en conjunto, casi un 96% de la producción global)²⁰; y
- en tales sectores los establecimientos pertenecientes a grupos económicos nacionales siempre ocuparon el segundo puesto en términos de su contribución a la producción total, mientras que los de los conglomerados extranjeros alternaron entre el primero (duraderos de consumo) y el tercero (no durables de consumo e intermedios).

En definitiva, el conjunto de los desarrollos previos permite concluir que durante los años de la última dictadura militar se produjo en el ámbito industrial (y en el conjunto de la economía) una muy acentuada redistribución del ingreso desde los asalariados hacia los capitalistas mediante, entre otras cosas, la caída del salario real, el deterioro de las condiciones laborales y el aumento en la extensión y la intensidad de la jornada de trabajo. Sin embargo, ello no da cuenta de la totalidad de los cambios registrados, ya que entre los empresarios hubo sectores fuertemente perjudicados por la crisis socio-económica en general, y fabril en particular (los pequeños y medianos), mientras que otros se beneficiaron con ella: las firmas oligopólicas, dentro de las cuales también se produjeron rupturas significativas que dieron lugar a una nueva fisonomía del poder económico. En efecto, aquellos capitales oligopólicos que controlaban pocas empresas y mercados, con escaso grado de integración y/o diversificación, tendieron a perder importancia en el agregado sectorial. Por el contrario, un conjunto acotado de grandes grupos empresarios aumentó su poderío económico y el control que ejercía sobre un amplio espectro de mercados (tales los casos de Acíndar, Agea/Clarín, Alpargatas, Arcor, Astra, Bagó, Bemberg, Bidas, Bunge y Born, Celulosa Argentina, Fate/Aluar, Fortabat,

²⁰ En el caso de los grupos económicos, en el ámbito de los bienes intermedios tenían un peso significativo las industrias básicas de hierro y acero y de metales no ferrosos, y la fabricación de cámaras y cubiertas; mientras que en el de los no duraderos de consumo predominaban la producción de tejidos de fibra sintética, la elaboración y la refinación de aceites y grasas vegetales y de azúcar, la impresión de diarios y revistas, la matanza de ganado y la preparación y conservación de carne, y la fabricación de calzado de tela. En el caso de los conglomerados extranjeros, en el campo de los insumos intermedios prevalecían las industrias refinadoras de petróleo; en el de los durables de consumo la fabricación y el armado de automotores; y en el de los no duraderos la elaboración de cigarrillos, y la fabricación de medicamentos y productos farmacéuticos.

Garovaglio y Zorraquín, Ledesma, Macri, Pérez Companc, Roggio, Soldati, Techint y Wertheim)²¹. Todo ello, en gran medida, de resultados de la “financiarización” y la internacionalización de gran parte del excedente apropiado por estos capitales *pari passu* la fuerte redistribución regresiva del ingreso verificada en esta etapa, así como de la pronunciada centralización económica que tuvo lugar y de la orientación que asumió el funcionamiento del aparato estatal.

Respecto del contenido desigual y heterogéneo de la crisis y la reestructuración industrial del período, vale la pena traer a colación una de las principales conclusiones de un estudio realizado a comienzos del decenio de los ochenta: “dicho agravamiento no ha ocurrido en forma universal y monolítica, afectando por igual a todas y cada una de las ramas industriales y a las distintas empresas que componen cada sector. El signo característico de la época es el de la gran diversidad de suertes y situaciones, tanto en el sentido interindustrial como en el interempresario. No a todo el mundo le ha ido igualmente mal, observándose que registran mejor posición relativa sectores que actuaron como subcontratistas del Estado..., empresas que más rápidamente lograron diversificar su actividad hacia la importación o hacia el sector financiero, líneas de producción relativamente más intensivas en el uso de subcontratistas, etc. Aun al interior de cada rama industrial las suertes diferenciales han sido marcadamente diferentes, habiendo cambiado de manera muy sustantiva tanto las participaciones relativas de distintos grupos empresarios como la estructura de propiedad de cada industria... Pese a que el agotamiento que aqueja a obreros y empresarios es profundo, no podemos menos que reconocer que la suerte de unos y otros –tomados en forma general, y aun a sabiendas de que los mismos ocultan grandes diferencias estructurales– a lo largo de los últimos siete u ocho años ha sido diferente. Mientras que para el sector asalariado la estrategia monetarista significó una profunda caída, tanto en el salario real como en la participación relativa en el producto –pérdida que los reajustes posteriores nunca alcanzaron a recuperar–, para los sectores empresarios toda esta última etapa implicó suertes muy diversas en lo que a la empresa industrial en sí se refiere, pero no necesariamente deterioros de magnitud en patrimonios personales” (Katz, 1983)²².

²¹ De allí que la “desindustrialización” que sufrió la Argentina en este período no debería ser vista como un proceso de naturaleza anti-industrial, dado que una parte significativa de la expansión de las nuevas fracciones dominantes proviene de haber mantenido o incluso aumentado su ya significativa presencia en la actividad fabril.

²² Sobre las asimetrías y las heterogeneidades que subyacen al desenvolvimiento de la industria local durante el período 1976-1983 (tanto en el nivel de las distintas ramas como de los diferentes segmentos empresarios), así como los principales factores explicativos de las mismas, consúltese además Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004); y Gatto, Gutman y Yoguel (1987).

Atento a los objetivos estratégicos perseguidos por los militares, los cuadros orgánicos comandados por Martínez de Hoz y las fracciones de la clase dominante que sustentaron a ambos, no sólo resultaba decisivo que la reestructuración económica con eje en la “desindustrialización” se verificara en el marco de una crisis de magnitudes considerables, una significativa redefinición de los liderazgos empresariales y una drástica alteración de la relación trabajo-capital. También, y por las mismas razones, era imprescindible redefinir el perfil estructural de la industria manufacturera doméstica. Desde la óptica de estos integrantes y representantes de los sectores dominantes locales, ello debía ser así dadas la supuesta “ineficiencia” de numerosas ramas fabriles respecto al mercado internacional y las restricciones que el desarrollo de éstas le había impuesto, durante la sustitución de importaciones, a la actividad agropecuaria y a las asentadas en el procesamiento de recursos básicos. Y, más ampliamente, por las condiciones sociales y el tipo de alianzas políticas a las que daba lugar la existencia de un sector manufacturero dinámico (tanto en términos productivos como en lo que respecta a la generación de empleo), el que a pesar de sus innegables limitaciones, y a favor del importante grado de integración y diversificación que lo caracterizaba, a comienzos de la década de los setenta había logrado sentar las bases estructurales para, entre otras cuestiones relevantes, amortiguar sobremanera los tradicionales “cuellos de botella” del sector externo, con los consiguientes beneficios en materia de autonomía nacional y de reducir la capacidad de veto de ciertos estamentos centrales del campo oligárquico²³.

Sobre la base del mencionado diagnóstico, el propósito de Martínez de Hoz y su equipo fue el de compatibilizar la especulación financiera (aprovechando la enorme liquidez existente en el mercado internacional derivada del *shock* petrolero de comienzos de la década) con la expansión de los sectores agropecuario, pesquero, energético y minero, así como de algunas

²³ Al decir de Arceo y Schorr (2006): “a mediados de los años setenta el esquema de sustitución de importaciones se encontraba lejos de estar agotado, tal como se suele afirmar desde diversos ámbitos (no sólo desde el *establishment* académico). Entre otras cosas, esto se expresaba en que el proceso de industrialización exhibía una ostensible consolidación y estaba logrando superar su principal restricción (la externa) a partir de una serie de factores concurrentes: los cambios en la composición de la oferta exportadora, la evolución del endeudamiento externo (público y privado), el avance en la integración industrial, etc.. Este cuadro, sumado a la creciente movilización de los sectores populares (situación que en gran medida era el resultado de las modificaciones sobrevenidas en la estructura económica, y de la acumulación de una importante masa crítica por parte de los trabajadores a raíz de las intensas luchas sociales del período), derivó en una alteración en el poder relativo que detentaban las distintas fracciones dominantes: el conjunto de la oligarquía no sólo había perdido predominio estructural y capacidad de veto, sino que además ninguno de los proyectos políticos alternativos (es decir, el modelo de “capitalismo asistido” impulsado durante el tercer gobierno de Perón y el proyecto esgrimido por los sectores de la izquierda revolucionaria) incorporaba a los terratenientes pampeanos como parte central de sus alianzas de clase. De allí que fueran los sectores oligárquicos (bajo la hegemonía de su fracción diversificada) los que condujeran el bloque social que sustentó a los militares que usurparon el poder el 24 de marzo de 1976 y a la estrategia reestructuradora que acabó con el planteo industrial vigente hasta entonces”.

pocas actividades industriales muy ligadas al aprovechamiento de la abundante –y fuertemente concentrada en términos de propiedad– dotación local de recursos naturales. Todo esto conforme al principio de las ventajas comparativas estáticas, por el cual cada país debería especializarse en la elaboración de aquellos bienes cuya producción le resultara menos costosa (según se argumentaba apelando a muchos más mitos que realidades, la explotación de estas ventajas “le había hecho muy bien al país” durante el modelo primario-exportador que había estado vigente entre, aproximadamente, 1880 y 1930, de lo cual se seguía que la historia debía repetirse). Al decir del propio Ministro de Economía, la apertura económica (tanto comercial como financiera) permitiría “no sólo la competencia sino una mayor especialización en la eficiencia y aprovechar las ventajas de la moderna división internacional del trabajo”²⁴.

De allí que junto con un considerable achicamiento relativo del sector *vis-à-vis* el conjunto de la economía, otro de los legados críticos del programa económico instrumentado durante la última dictadura militar (en especial hasta los primeros meses de 1981 –en marzo de ese año se produce el recambio presidencial y el reemplazo de las autoridades económicas–) haya sido

²⁴ Extracto del discurso pronunciado por Martínez de Hoz en el Acto Inaugural de la Primera Conferencia sobre Modernización Industrial realizada el 17/11/80 (planteos de esta índole pueden encontrarse también en Martínez de Hoz, 1981). Al respecto, no puede prescindirse de la opinión que merece este tipo de interpretaciones de la teoría de las ventajas comparativas para Olivera (1977): “Resulta evidente pues que quienes juzgan sobre la ineficiencia de nuestras industrias comparando simplemente sus costos reales con los que prevalecen en otros países aplican, seguramente sin proponérselo, principios de comercio colonial y no comercio internacional”. Tampoco de las reflexiones de uno de los representantes más lúcidos del pensamiento estructuralista latinoamericano: “el criterio de eficiencia que inspira esos modelos tiene un carácter estrictamente microeconómico, de corto plazo y hace abstracción de las consideraciones de carácter social. En efecto, en esa perspectiva es eficiente aquella industria capaz de competir, actualmente, en los mercados internacionales, independientemente de cuáles sean las consecuencias que la aplicación de ese criterio tenga para efecto de crecimiento económico en su conjunto, para el nivel de bienestar de la población, el grado de equidad o el de autonomía interna en las decisiones correspondientes. Si ese criterio conduce a eliminar una parte importante de la industria y permite exclusivamente la supervivencia de aquellos rubros basados en recursos naturales generosos, o bien, en el hecho de que dadas las características físicas del producto resulta incosteable su importación, es algo que no afecta la vigencia del criterio. La tesis central es que independientemente de cuáles sean los efectos negativos que provoque la aplicación de este criterio en el corto plazo... a mediano plazo se estará gestando una estructura productiva que finalmente logrará resultados exitosos que terminarán difundiéndose en el conjunto de la sociedad. Este criterio no sólo hace abstracción de la dimensión social, sino además del hecho de que el factor determinante para la competitividad internacional a largo plazo es, precisamente, el proceso de aprendizaje, inclusive si éste se refiere al procesamiento de recursos naturales; máxime si en estos casos no se incluyen recursos de carácter estratégico o de escasez mundial tan elevada, que los precios tiendan, al menos por un tiempo, a compensar la carencia de competencia técnica en otros ámbitos de la actividad productiva del país. Ahora bien, entre las actividades que resultan fuertemente dañadas con la aplicación de este criterio figuran precisamente las de investigación, reflexión, capacitación y la búsqueda de soluciones originales a los problemas propios, ya que se trata de actividades que en el corto plazo tienen, evidentemente, una rentabilidad menor que la que proporciona, por ejemplo, la importación de aquellos bienes que el país ya no estará en condiciones de producir ‘eficientemente’ de acuerdo con la aplicación de este criterio y de todas aquellas expresiones de ‘modernidad’ con las cuales aún no se contaba” (Fajnzylber, 1983). Sobre la orientación ideológico-conceptual del Ministro de la cartera económica y su equipo, véase Canitrot (1980 y 1982); Heredia (2004); Müller (2000); Schvarzer (1986); y Sourrouille (1982).

una marcada reprimarización del tejido manufacturero y una ostensible “simplificación productiva” derivada del debilitamiento y/o la destrucción de núcleos estratégicos de diversas cadenas productivas (con la consiguiente caída en el grado de integración nacional de la producción).

En este sentido, si bien la inestabilidad generalizada de los mercados industriales, alentada y favorecida por la intensidad asumida por las permanentes modificaciones en la estructura de precios relativos resultantes de las diferentes medidas de política implementadas, emerge como un denominador común al desenvolvimiento de los mismos en el período 1976-1983, las evidencias disponibles permiten identificar: a) una marcada retracción de varias de las actividades que habían dinamizado el crecimiento fabril durante las distintas etapas por las que había atravesado el régimen sustitutivo, en muchas de las cuales tenía una presencia difundida un número considerable de empresas de pequeño y mediano porte (tales los casos de, a título ilustrativo, diversas industrias elaboradoras de textiles e indumentaria, de madera y muebles, y, con particular intensidad, la producción metalmecánica en general, y la de bienes de capital en particular)²⁵; y b) una mejor *performance* relativa de las agroindustrias y de sectores procesadores de celulosa y papel, productos químicos, minerales no metálicos y metales básicos, en los cuales, como se analizó, los grupos económicos que pasaron a ejercer el centro del bloque de poder económico local tenían una participación sumamente importante, al tiempo que conformaban los ejes articuladores de su proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital en el nivel industrial interno^{26/27}.

En otras palabras, el avance hacia una estructura fabril especializada en ramas ubicadas, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del procesamiento manufacturero, dedicadas a

²⁵ Sin duda, la declinación experimentada por la industria local de equipamiento (que a comienzos de la década de los setenta había logrado, con no pocas complicaciones, acceder a un relativamente importante grado de maduración y diversificación), constituye un indicador elocuente de la magnitud y las características de la regresión fabril experimentada durante la dictadura militar. Al respecto, consúltese Azpiazu, Basualdo y Nochteff (1988 y 1990); Katz (1983 y 1986); Katz y Ablin (1978); Katz y Kosacoff (1998); y Nochteff (1985).

²⁶ Respecto de estas cuestiones, véase Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990); Azpiazu y Khavisse (1983); y Katz y Kosacoff (1989).

²⁷ Estos disímiles desenvolvimientos sectoriales (y su correlato: una marcada “simplificación” del aparato manufacturero) constituyen un importante elemento explicativo de la brusca contracción que experimentó la ocupación fabril durante la última dictadura militar. En este sentido, Gatto, Gutman y Yoguel (1987) apuntan: “Los cambios en la estructura industrial implican... diferentes contenidos de procesos productivos de trabajo. Mientras los nuevos sectores se caracterizan, en general, por ser procesos de transformación continuos, de series productivas muy largas, capital intensivos con mecanización y automatización rígida, de limitados requerimientos de insumos y partes, relativamente ‘commodities’ en el plano comercial y de baja demanda de personal calificado directo e indirecto (ingeniería, desarrollo de productos, etc.); los sectores mecánicos que retrocedieron... tienen algunas características casi opuestas: discontinuos, series cortas o a pedido (por ejemplo, bienes de capital o industria naval), fuertes demandantes de trabajo calificado directo o de integración de partes a partir de una desagregada cadena de proveedores, dirigidos a mercados restringidos, etc.”.

la elaboración de *commodities* de escaso dinamismo en el mercado mundial, caracterizadas por una elevada relación capital/trabajo por unidad de producto, por el predominio de estructuras de mercado altamente concentradas y por encontrarse estrechamente asociadas a la explotación de recursos básicos y/o al aprovechamiento de los regímenes de promoción industrial puestos en práctica durante esta etapa^{28/29}.

Este proceso contrasta con lo sucedido en muchos países periféricos, en los cuales por entonces se aplicaron activas y sostenidas políticas de fomento y protección a industrias consideradas prioritarias y estratégicas por parte de las autoridades gubernamentales (por su aporte a la creación de empleo y cadenas de valor, a la formación de capital, su contribución en materia de investigación y desarrollo, de generación de divisas, etc.); actividades que no casualmente, en su mayoría, en los años subsiguientes conformarían las “rutas” más promisorias y dinámicas del comercio internacional de manufacturas. Ello, mientras en la Argentina se agredía a sectores de una enorme potencialidad que si bien en algunos casos tenían un desarrollo incipiente, el mismo no era despreciable dadas, entre otras cosas, su corta “historia madurativa” y las dimensiones del mercado interno (como, por ejemplo, la electrónica de consumo e industrial)³⁰.

Sobre el particular, cabe señalar que la reprimarización del aparato industrial y la “desindustrialización” verificadas durante la emergencia del “modelo financiero y de ajuste

²⁸ Las características de los distintos regímenes de promoción industrial aplicados en los años bajo análisis se pueden encontrar, entre otros, en los trabajos de Azpiazu (1987, 1988 y 1993); Azpiazu y Basualdo (1990); Castellani (2004); Ferrucci (1986); Gatto, Gutman y Yoguel (1987); y Schvarzer (1987). Para una perspectiva histórica, consúltese Altimir, Santamaría y Sourrouille (1967); y Rougier (2004).

²⁹ En un trabajo en el que se analiza la evolución del comercio exterior argentino en las últimas décadas, Musacchio (2004) plantea la relación existente entre la orientación y los principales impactos agregados de la política económica instrumentada durante el último régimen dictatorial y el tipo de perfil manufacturero que se tendió a consolidar: “la lógica financiera se basó en tres componentes que conspiraron contra la consolidación de la expansión de las exportaciones: a) una evolución espasmódica de corto plazo, b) un tipo de cambio que mantuviera sobrevaluado el peso e inflara las ganancias en dólares y c) tasas de interés crecientes que reflejaban el aumento del riesgo, elevaban el costo financiero y potenciaban la especulación. Bajo estas condiciones, las ventajas comparativas no sólo quedaban determinadas por la competitividad microeconómica, sino también por la propia política interna. La apreciación cambiaria reducía artificialmente la competitividad, mientras que las altas tasas de interés afectaban la disponibilidad del crédito pero, sobre todo, actuaban como imán para atraer recursos. A la hora de decidir la asignación de recursos, la viabilidad de las actividades productivas se encontraba determinada más decididamente por la alta rentabilidad financiera que por su rentabilidad absoluta, de manera que sólo aquellos sectores que aseguraran ganancias extraordinarias o tuvieran regímenes de protección o promoción especiales estaban en condiciones de mantenerse en pie. Bajo estas condiciones, el abanico de actividades que podían ‘expresar’ sus ventajas comparativas macroeconómicas quedaba seriamente limitado por la desventaja cambiaria y por la especulación financiera. Por ese motivo, la concentración sectorial de las exportaciones se acentuó mucho más de lo que potencialmente podía ofrecer el país, con el agravante de que, al ser la etapa ‘formativa’ del modelo, su basamento quedó extremadamente comprimido y limitó la capacidad de expansión posterior”.

³⁰ Sobre esta cuestión consúltese Azpiazu, Basualdo y Nochteff (1988); Nochteff (1985); y Schorr y Wainer (en prensa).

estructural” constituyeron el *puntapié inicial* del proceso de fuerte rezago relativo de la Argentina *vis-à-vis* los países desarrollados y varios de los que conforman la periferia (tendencia que se profundizaría a niveles muy marcados durante los sucesivos gobiernos democráticos en forma simultánea con la consolidación de la “globalización”). En este sentido, debe tenerse presente que, como destaca Arceo (2004 y 2005), a mediados del decenio de los setenta la Argentina estaba potencialmente en condiciones de ocupar –con una adecuada estrategia tendiente a incrementar las ventajas dinámicas adquiridas tras largos y complejos años de industrialización sustitutiva y a profundizar su penetración en el mercado mundial de manufacturas– un lugar en la división internacional del trabajo de características asimilables a las de algunos países del sudeste asiático en la actualidad (aunque probablemente alcanzando tasas de crecimiento inferiores a las de los mismos). En esas condiciones, el programa reprimarizador y “desindustrializador” de la dictadura era necesariamente un programa de regresión cuyos resultados no deberían sorprender.

En síntesis, las consideraciones que anteceden permiten concluir que a comienzos de la década de los ochenta resultaba posible trazar en el ámbito industrial un claro “mapa” de ganadores y perdedores, tanto en términos sectoriales como en el de los actores económico-sociales, y que el mismo era el resultado de los profundos cambios sobrevenidos en la economía y la sociedad argentinas por efecto, fundamentalmente, de las diversas medidas de política (no sólo económica) aplicadas *a sangre y fuego* entre 1976 y 1983. Así, entre las principales “herencias” que recibiría la naciente democracia figuraban:

- un nuevo esquema de funcionamiento del capitalismo doméstico que, asentado sobre una distinta inserción internacional del país, le depararía al sector manufacturero un lugar muy diferente al que había tenido hasta mediados de los setenta;
- un agudo proceso de “desindustrialización” y reestructuración regresiva del aparato fabril, con su correlato en un importante distanciamiento de muchos sectores fabriles respecto de la “frontera internacional”;
- un poder económico fuertemente concentrado y centralizado con un ciclo de acumulación y de reproducción ampliada del capital crecientemente diversificado y transnacionalizado (en términos industriales, muy volcado al procesamiento de recursos naturales) y, de resultados de

todo ello, con una decisiva capacidad estructural para condicionar el sendero evolutivo del proceso económico y socio-político³¹;

- un entramado de pequeñas y medianas empresas bastante más reducido que el existente en las postrimerías de la sustitución de importaciones y, a la vez, sumamente debilitado en términos estructurales (lo cual condicionaría sobremanera sus “márgenes de maniobra” de allí en adelante); y
- una clase trabajadora sumergida en la desocupación, la precarización laboral, la fragmentación, los bajos salarios y una muy reducida participación en el ingreso nacional.

En otros términos, el éxito del proyecto refundacional y de disciplinamiento en lo económico, lo político y lo social con el que los dictadores militares y ciertas fracciones de los sectores dominantes de la Argentina usurparon el poder en marzo de 1976³².

Al respecto, a comienzos de los años ochenta, Adolfo Dorfman marcaba con notable lucidez y precisión algunos de los aspectos salientes del desigual y heterogéneo proceso de reconversión industrial operado durante esos años: “1) Es notorio el aniquilamiento de un gran número de empresas pequeñas y medianas a lo largo del espectro industrial, no todas ellas de baja eficiencia y muchas dentro del grupo metal-mecánico. 2) Junto con éstas desaparecen importantes empresas grandes, por diversas razones que no hacen a su falta de eficiencia, tales como: altos costos financieros, mercados insuficientes, fuertes avances de la competencia externa sin una aceptable gradación en el descenso de los aranceles (que había sido postulada, pero no cumplida, en los plazos previstos). 3) Se ha argumentado que se dieron casos de ‘desprotección selectiva’ para algunos grupos importantes, que podrían haberse mantenido en funcionamiento mediando una política crediticia o financiera puntual

³¹ Si bien no se relaciona estrictamente con la temática abordada en este estudio, vale la pena destacar que desde comienzos de los años ochenta irrumpen dentro del bloque de poder económico de la Argentina los acreedores externos (Basualdo, 1997 y 2001; Castellani y Schorr, 2004; y Ortiz y Schorr, 2006). En tal sentido, no puede dejar de remarcar que dicha situación se encuentra estrechamente vinculada con el fenomenal crecimiento del endeudamiento externo por parte del Estado que se verificó durante la dictadura militar que, como se mencionó, estuvo subordinado al ciclo expansivo del capital concentrado interno (recuérdese que aquél permitió “financiar” la “bicicleta financiera” y la fuga de capitales locales al exterior, y que una parte importante de la suba experimentada por los pasivos externos del sector público se asocia con la estatización de la deuda externa contraída fundamentalmente por las fracciones empresariales predominantes).

³² En palabras de Pucciarelli (2004): “El modelo de la dictadura no resolvió ninguno de los problemas económicos anteriores y agregó otros, pero las modificaciones estructurales generadas por su política aperturista y desindustrializadora, junto con el terrorismo de Estado, la eliminación del disenso político y la sistemática represión de la protesta social, lograron consumir uno de los objetivos más preciados del régimen militar: modificar sustancialmente la correlación de fuerzas sociales y políticas, entre la clase dominante y el resto de las clases subalternas así como las relaciones de poder entre las organizaciones y/o instituciones que habían protagonizado durante las décadas anteriores el proceso de politización de la lucha distributiva”.

más favorable. 4) Se acentúa la `desnacionalización` de la industria, tendencia que ya existía pero que fue en gran medida acelerada. 5) De igual modo, mayor predominio de nuevas inversiones extranjeras, que hacen subir rápidamente la gravitación de las empresas transnacionales a la vez que restringe la autonomía de decisión en el nivel nacional. 6) Fusiones e integraciones empresarias y crecimiento de conglomerados industriales-financieros. 7) Marcada subutilización del equipo productivo que, según estimaciones fidedignas, eleva la capacidad ociosa promedio por encima del 50% de la existente, y de la que sólo una parte es técnica y económicamente obsoleta. 8) Drástica caída del personal ocupado en las industrias, cuya reincorporación masiva no es previsible bajo ningún tipo de programa de desarrollo a mediano plazo, y que requeriría medidas extraindustriales. 9) Excesiva dependencia de las exportaciones, sobre todo del tipo `no tradicional` y eso con subsidios directos o indirectos, explícitos o implícitos. 10) Insuficiente desarrollo de las industrias de maquinaria y equipos, sobre todo en el rango de las pesadas. 11) Se revierte en muchas ramas el proceso histórico de afincamiento industrial, en su progresiva marcha hacia el origen de los insumos, produciéndose una `desradicación`; fabricantes nacionales se convierten en armadores de partes importadas o se dedican a comercializar el producto final extranjero. 12) Junto con el cierre de una cierta proporción de industria local... se asiste al desmantelamiento de una parte sustancial del aparato productivo industrial manufacturero. 13) La crisis del sector resulta así muy difundida y abarca no sólo a los bienes de consumo – entre los que los duraderos fueron castigados con particular adversidad, como también vestuario–, sino también y simultáneamente grupos básicos metal-mecánicos y químicos. 14) La mortandad empresarial se ha distribuido en forma despareja dentro del organismo industrial; se concentró especialmente en los rangos de empresas pequeñas o medianas y en aquellos sectores de la actividad más sujetos a la competencia de productos importados o con mayor atraso tecnológico, aunque no faltan ejemplos de entidades más grandes y mejor organizadas. 15) Sin embargo, se progresó en la integración vertical de ciertas ramas, como en la papelería y en la industria química, sobre todo la petroquímica, formándose polos descentralizados de desarrollo con cierto ascenso en la regionalización de la actividad manufacturera” (Dorfman, 1983).

III. La profundización del “modelo financiero y de ajuste estructural” durante el primer gobierno de la reconquista de la democracia

En el marco de la pesada “herencia dictatorial”, en diciembre de 1983 el Dr. Alfonsín asumió la presidencia del país dando inicio a una nueva etapa institucional de la historia nacional. En

términos generales, la gestión económica de esta administración gubernamental puede dividirse claramente en dos fases: la inicial, a cargo de Grinspun (hasta enero de 1985) y la que se desarrolló desde entonces hasta el estallido hiperinflacionario de 1989 que derivó en la asunción anticipada del Dr. Menem.

Los enfoques que guiaron las acciones durante el año 1984 procuraron reparar las nefastas consecuencias del programa refundacional de la dictadura sobre los salarios (que habían registrado una caída sin precedentes), la ocupación (que había disminuido y se había precarizado en forma pronunciada –tendencias que, como se trató en la Sección anterior, habían sido particularmente intensas en el ámbito manufacturero–) y la distribución del ingreso (que había empeorado notablemente). Para ello, se definió e implementó una política de ingresos que apuntó a mejorar la situación de los trabajadores e impulsar el crecimiento del mercado interno, priorizando la recuperación de la economía nacional (en particular del sector industrial) por sobre la negociación con los acreedores externos y los organismos multilaterales de crédito.

Sin embargo, las dificultades políticas que enmarcaron la gestión Grinspun y las propias inconsistencias del plan económico (asociadas a cierto “error de diagnóstico” sobre las *novedades* que había introducido la dictadura militar en lo que atañe a la dinámica del capitalismo local y a la relación de fuerzas entre las diferentes clases sociales y fracciones de clase resultante del nuevo cuadro estructural), conllevaron un importante incremento de la inflación. Ello, sumado a la falta de apoyo externo e interno (tanto por parte del poder económico local como desde el seno mismo del partido de gobierno), trajeron aparejada la rápida renuncia del ministro³³.

³³ A juzgar por el rumbo que adoptó la política económica y las prioridades que “ordenaron” a la misma, para el equipo económico comandado por Grinspun parecía seguir vigente el esquema de sustitución de importaciones, pero con un notorio agravamiento en la situación de la balanza de pagos debido al abultado endeudamiento externo. De allí que para intentar resolver dicha situación se apelara, por un lado, a buena parte de las tradicionales medidas que se solían implementar durante la industrialización sustitutiva con el propósito de pasar de una fase descendente del ciclo económico a una ascendente (básicamente la redistribución del ingreso hacia los sectores asalariados con vistas a incrementar la demanda interna y dinamizar a la actividad manufacturera) y, por otro, a la iniciación de negociaciones con los acreedores externos. Ello implicaba un esquema de alianzas sociales y políticas difícil de obtener en el marco de los profundos cambios que se habían producido durante la dictadura militar en el régimen de acumulación doméstico. En efecto, una de las principales manifestaciones del surgimiento del “modelo financiero y de ajuste estructural” fue el significativo fortalecimiento de los sectores dominantes y la creciente heterogeneización (con el consiguiente debilitamiento) de las fracciones sociales subordinadas (Villarreal, 1985), es decir, de aquellas que objetivamente debían constituirse en la base de sustentación del programa económico de Grinspun. La conjunción de todos estos factores fortaleció la capacidad de coacción de los diferentes integrantes del bloque de poder económico y, en consecuencia, complicó de modo ostensible las posibilidades de implementar una política de neto corte progresista como la impulsada por el equipo ministerial. La evolución de la inflación durante 1984 arroja interesantes elementos de juicio en cuanto al señalado poder de veto de las fracciones dominantes: en dicho año, los precios minoristas crecieron algo más de

La crisis fue “resuelta” por el gobierno radical estableciendo acuerdos con las fracciones capitalistas que habían emergido como las más exitosas durante la última dictadura militar (los grupos económicos nacionales y algunos conglomerados extranjeros con actividad en el país –por entonces estos sectores se autoproclamaban “capitanes de la industria”, aunque por su inserción estructural en la economía local y el considerable poderío económico que detentaban, parecía más ajustado a la realidad denominarlos “generales de la economía”–), lo que implicó el reconocimiento por parte del gobierno de una nueva alianza “entre la democracia y la producción”, como la llamó oportunamente el presidente Alfonsín. Fue sobre la base de estas alianzas que se produjo la llegada de Sourrouille a la cartera económica y se lanzó el Plan Austral en junio de 1985³⁴.

En forma coincidente con el diagnóstico de Grinspun, Sourrouille reconocía que uno de los principales escollos a resolver era la “brecha externa” que se derivaba, en lo sustantivo, del abultado endeudamiento que tenía el país con el exterior; sin embargo, la superación de la misma no pasaba fundamentalmente por la renegociación de la deuda, sino por la aplicación de un programa de “ajuste heterodoxo” que sentara las bases para el despliegue de un modelo económico que pivoteara sobre las exportaciones (sobre todo las no tradicionales) y la inversión³⁵. Ello, junto con un estricto control sobre la inflación y la “brecha fiscal”³⁶. De esta forma, en muy poco tiempo se habían modificado los ejes de la administración del radicalismo en lo que hace a la orientación de la política económica; en ese marco, la cuestión de la distribución progresiva del ingreso (tan presente durante la corta gestión de Grinspun) quedó bastante relegada en la *agenda* y su lugar empezó a ser crecientemente ocupado por

un 688% y los mayoristas casi un 626% (con la excepción de 1989, se trata de los incrementos más importantes verificados en los precios internos en el transcurso del período bajo análisis). Las diferentes limitaciones económicas y políticas de esta etapa son tratadas en Azpiazu (1991); Basualdo (2006); Damill y Frenkel (1994); Nun (1987); Pesce (2005); y Portantiero (1987).

³⁴ Cabe destacar que los acuerdos políticos que dieron sustento al Plan Austral se facilitaron como consecuencia de las reuniones que otros ministros del gabinete y el propio Alfonsín habían comenzado a mantener con los “capitanes de la industria” a lo largo de 1984 (Acuña, 1995; Acuña y Golbert, 1990; y Ostiguy, 1990).

³⁵ Al respecto, en un trabajo realizado poco tiempo antes de asumir al frente de la cartera económica, Sourrouille y su equipo apuntaban: “En la búsqueda de una solución al estancamiento crónico de la economía argentina y de la restricción impuesta por la deuda externa se llega al Ajuste Positivo, como la única alternativa que compatibiliza los pagos de esa deuda con el crecimiento económico. La clave del Ajuste Positivo es la expansión simultánea de las exportaciones y de la inversión. La expansión de las exportaciones, al permitir el pago de los intereses de la deuda y el aumento de las importaciones, crea las condiciones que posibilitan el crecimiento económico. La inversión hace efectivo ese crecimiento. La estrategia del Ajuste Positivo requiere el crecimiento del ahorro, no sólo en términos absolutos, sino también como proporción del ingreso” (Secretaría de Planificación de la Presidencia de la Nación, 1985).

³⁶ Las principales características del Plan Austral son analizadas, entre otros, por Azpiazu (1991); Canitrot (1992); Damill y Frenkel (1994); Heymann (1986); y Machinea y Fanelli (1992).

conceptos como “economía de guerra”, “ajuste”, “estabilización”, “modelo exportador”, etc.³⁷.

Del análisis de la estrategia desplegada por el gobierno en su relación con los “generales de la economía” se desprende que una de las apuestas de fondo del equipo dirigido por Sourrouille era la de lograr que estos actores económicos predominantes repatriaran parte de los capitales que habían fugado al exterior durante la dictadura militar. Ello, fundamentalmente con vistas a reactivar la formación de capital en los sectores elaboradores de productos transables, para lo cual se destinaron cuantiosos subsidios estatales tendientes a “estimular” el crecimiento de las inversiones y de las ventas al exterior de productos industriales. Dadas las características y el sentido del mencionado viraje, no resulta casual que el Plan Austral contara inicialmente con el apoyo de los organismos multilaterales de crédito y, en el frente interno, de los principales grupos económicos de capital nacional y extranjero (Canitrot, 1992; y Ostiguy, 1990).

Sin embargo, hacia 1988, en un contexto caracterizado por ostensibles dificultades para asegurar un crecimiento sostenido de la economía y para contener la espiral inflacionaria y el desequilibrio de las cuentas públicas, y por la existencia de fuertes presiones encontradas de parte de los diferentes factores de poder³⁸, el diagnóstico acerca de las dificultades que enfrentaba al país en materia económica sufrió un nuevo *golpe de timón*. Ahora, la “solución” pasaba por asumir como válido –y propio– el “recetario” que desde hacía un tiempo venían

³⁷ El 26 de abril de 1985 el Dr. Alfonsín pronunció un discurso en el que se anunciaron algunos de los lineamientos estratégicos del cambio que se avecinaba en el rumbo de la política económica. Entre otras cosas, en esa oportunidad el presidente destacó: “Hemos heredado una situación difícil, difícilísima. Hemos heredado una economía desquiciada y un Estado devastado, lo que significa que al mismo tiempo que tenemos que operar debemos construir los instrumentos de la operación. Es absolutamente necesario que se parta de esta realidad para comprender la necesidad de realizar todos un esfuerzo, porque todos estamos sin duda demandados en estos momentos desde tres puntos de vista. En primer lugar, hay un reclamo legítimo de los sectores populares en búsqueda de reivindicaciones justas. Hay, al mismo tiempo, la necesidad de poner orden en la economía y esto ha de lograrse a través de un ajuste que va a ser duro y que va a demandar el esfuerzo de todos. Por último, hay también una tercera demanda que es la necesidad de crecimiento de la economía, porque la recesión –cuando se mantiene en el tiempo– está desesperanzando a los pueblos e impide la realización definitiva de la democracia. Es decir, en este estado difícil, frente a esta economía desangrada, tenemos que dar respuesta a requerimientos populares y, al mismo tiempo, tenemos que ordenar la economía y tenemos que crecer. Esto se llama, compatriotas, economía de guerra y es bueno que todos vayamos sacando las conclusiones... Hay que hacer la revolución primero de las expectativas y de las esperanzas en la Argentina. Tenemos que comprender para ello, si vamos a pedir el esfuerzo de todos, cuál es ese esfuerzo, y en consecuencia cuáles son las expectativas que podrán ser satisfechas. Y cuáles las que no podrán ser satisfechas. Y yo les digo hoy, en este acto, que por ejemplo no se puede esperar en este año un mejor nivel de vida, precisamente por la gravedad de esta situación. Pero les digo también que el esfuerzo será equitativo y que primero que nada pediremos el esfuerzo a los que más tienen”. Los principales discursos de Alfonsín durante los años en los que ejerció la presidencia del país están disponibles en: <http://www.ucr.org.ar> y <http://lanic.utexas.edu/project/arl/pm/sample2/argentin/alfonsin/>.

³⁸ Sobre este tema véase Basualdo (2000 y 2001); Castellani y Schorr (2004); Gálvez (2004); Nochteff (1999); Ortiz y Schorr (2006); y Ostiguy (1990).

esgrimiendo los organismos multilaterales de crédito, múltiples “usinas” del pensamiento neoliberal (tanto en el nivel doméstico como en el internacional) y varios “generales de la economía”: reestructuración del Estado con eje en la privatización de empresas de propiedad estatal, la desregulación de una amplia gama de mercados (incluyendo al laboral) y un fuerte ajuste fiscal, y apertura de la economía nacional con la finalidad de avanzar hacia un perfil productivo que reflejara “adecuadamente” las ventajas comparativas “reveladas” del país y que asignara recursos en función de la (in)eficiencia de los distintos sectores en términos internacionales^{39/40}.

Es en el marco de estos sucesivos cambios de rumbo en la política económica (y en las alianzas sociales que le sirven de sustento) que cabe enmarcar el desenvolvimiento de la industria manufacturera local durante la Administración Alfonsín. En particular, interesa precisar algunas de las continuidades y las rupturas que se manifiestan entre esta etapa y el período 1976-1983. Con este propósito, y como una primera aproximación, en el Cuadro N° 6 consta la evolución de las principales variables de desempeño del sector entre 1983 y 1989.

Cuadro N° 6
Industria manufacturera argentina
Evolución de los principales indicadores de comportamiento, 1983-1989
(en índice 1983=100)

	Volume n físico de la producción	Obreros ocupados	Producti -vidad laboral	Horas obrero trabajadas	Producti -vidad horaria	Horas trabajadas/obrer os	Salario medio real ⁽¹⁾	Costo medio salarial ⁽²⁾	Relación productividad/	
	I	II	III=I/II	IV	V=I/IV	VI=IV/I	VII	VIII	IX=III/VII	X=III/VIII
1983	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1984	102,2	102,8	99,4	101,1	101,1	98,3	121,1	127,8	82,0	77,7
1985	91,3	99,1	92,1	93,0	98,1	93,9	96,8	100,3	95,2	91,8
1986	104,6	95,0	110,1	93,6	111,8	98,5	98,8	123,2	111,4	89,3
1987	105,9	94,0	112,7	92,0	115,1	97,9	92,9	120,2	121,3	93,8
1988	98,6	95,6	103,1	94,7	104,1	99,1	88,5	98,4	116,6	104,8

³⁹ Un análisis del apoyo brindado por los principales grupos económicos del país a las reformas estructurales se puede encontrar en Beltrán (1999).

⁴⁰ En las postrimerías de la Administración Alfonsín se intentó infructuosamente poner en práctica medidas con las características señaladas; no obstante, dada la creciente debilidad del gobierno (asociada tanto a cuestiones económicas –enormes dificultades para controlar la crisis– como político-sociales –bajo y decreciente apoyo popular, fuertes cuestionamientos desde el frente sindical, debilidad parlamentaria, etc.–), la mayoría de tales intentos resultó trunca (a modo de ejemplo se destacan las apuestas por privatizar varias compañías estatales – Aerolíneas Argentinas, ENTel y Somisa, entre las más importantes–, las cuales fueron bloqueadas en el ámbito parlamentario por el Partido Justicialista, o la búsqueda por avanzar en la apertura de la economía).

1989	90,0	88,0	102,2	85,4	105,3	97,0	79,8	81,0	128,1	126,1
------	------	------	-------	------	-------	------	------	------	-------	-------

⁽¹⁾ Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios al Consumidor.

⁽²⁾ Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios Mayoristas No Agropecuarios Nacionales.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Encuesta Industrial.

Desde esta perspectiva de análisis resulta posible comprobar que entre los años de referencia:

- el volumen físico de la producción disminuyó un 10%, aunque en dicho comportamiento recesivo pueden identificarse marcadas oscilaciones (leve crecimiento en 1984, importante contracción en 1985, recuperación en el bienio 1986-1987, y nueva y brusca declinación a partir de entonces –en 1989 los niveles productivos del agregado sectorial se ubicaban un 15% por debajo de los registros correspondientes al punto máximo de la etapa alcanzado en 1987–)⁴¹;
- se verificó una fuerte caída en la ocupación registrada en la actividad (12%)⁴² y en las horas-obrero trabajadas (casi un 15%), la cual es explicada por el considerable y prácticamente ininterrumpido declive que experimentaron ambas variables a partir de 1985;
- como resultado de lo acontecido con la producción y en materia ocupacional, la productividad del trabajo registró un leve crecimiento (algo más del 2% y el 5%, según se la considere en función de la mano de obra ocupada o de las horas trabajadas, respectivamente); sin embargo, en dicho desempeño global es posible reconocer tres subperíodos: hasta 1985 (contracción), entre tal año y 1987 (incremento) y en el lapso 1988-1989 (nueva retracción);
- luego de la importante recuperación salarial verificada en 1984 (producto de la política de ingresos puesta en práctica por Grinspun y su equipo), el poder adquisitivo de las remuneraciones de los obreros manufactureros sufrió un proceso de marcada disminución, a tal punto que hacia fines del período bajo análisis el salario promedio real en el sector fue aproximadamente un 34% más reducido que en el año señalado⁴³;

⁴¹ Como producto de la *performance* agregada que registró la actividad fabril durante la gestión gubernamental de la Unión Cívica Radical se profundizó el proceso de “desindustrialización” iniciado en el período dictatorial (en términos del valor agregado generado, el sector siguió perdiendo participación en el conjunto de la economía nacional).

⁴² Las evidencias disponibles indican que este proceso se verificó *pari passu* una creciente precarización de las condiciones laborales, fenómeno que se manifestó, con sus más y sus menos, en buena parte de los sectores económicos (Cortés, 1990).

⁴³ Sobre esta cuestión vale la pena incorporar dos breves comentarios. En primer lugar, como lo demuestra su persistencia temporal después del restablecimiento de la democracia, este deprimido nivel salarial se presenta como uno de los efectos estructurales más importantes de la política económica del régimen militar (en otros términos, dados los objetivos estratégicos perseguidos, uno de los principales éxitos de la *revancha clasista*). En segundo lugar, el hecho que durante casi toda la gestión gubernamental del radicalismo los salarios “corrieron

- como producto del disímil comportamiento que registraron los precios minoristas y los mayoristas, el costo medio salarial manifestó una evolución distinta a la de los salarios reales (sufrió importantes fluctuaciones), aunque en 1989, hiperinflación mediante, fue casi un 20% más bajo que en 1983; y
- acorde con la orientación de la política económica, el margen bruto de rentabilidad empresaria experimentó dos etapas diferentes: en 1984 cayó de manera considerable por efecto de las medidas redistribucionistas que impulsó el primer equipo al frente del Ministerio de Economía, mientras que a partir de 1985, una vez consumado el pacto con los principales grupos económicos y lanzado el Plan Austral, registró un paulatino crecimiento (sobre todo si se lo mide a partir del coeficiente productividad/salario promedio) y, como era de esperar, pegó un salto notable en 1989 a raíz del estallido hiperinflacionario (en este último año el excedente bruto captado por el empresariado fabril fue alrededor de un 56% y de un 62% más elevado que en 1984, según se tome como indicador *proxy* a la relación entre la productividad y las remuneraciones medias o el costo salarial).

En relación con todos estos temas, y por su vinculación con la situación de los trabajadores, vale destacar que durante el gobierno radical se acentuó la tendencia hacia una creciente heterogeneidad dentro de la clase obrera argentina que se había iniciado durante la última dictadura militar. Sobre el particular, las evidencias disponibles permiten concluir que los regímenes nacionales de promoción industrial que se instrumentaron desde mediados del decenio de los setenta produjeron una doble fractura en la clase trabajadora. Por un lado, por cuanto conllevaron un nuevo estrato de obreros fabriles constituido por los operarios ocupados en las plantas manufactureras radicadas en las regiones promocionadas. Los mismos tienen un reducido grado de sindicalización –y muy escasa tradición sindical– y perciben salarios mucho más bajos que los trabajadores de los centros industriales tradicionales. Por otra parte, dado que en buena medida las nuevas plantas fabriles fueron el resultado del traslado de los establecimientos que estaban radicados en las zonas tradicionales (Gran Buenos Aires, Rosario o Córdoba), estas políticas “promocionales” tendieron a consolidar la desocupación y la marginalidad social en los lugares de origen porque, si bien se trasladaron

detrás” de la inflación sugiere que los “desmedidos reclamos salariales” no parecen haber sido *la* causa del régimen de alta inflación de este período (tal como se suele afirmar desde diversos sectores académicos y del espectro político-ideológico –no sólo desde los ámbitos más conservadores y retrógrados–); asimismo, permite identificar algunos de los factores estructurales que están detrás de la fuerte oposición que tuvo el gobierno del Dr. Alfonsín por parte del movimiento obrero (sin duda, otro elemento decisivo fue el deterioro que experimentó el mercado laboral). Respecto de esto último se recomienda consultar Aruguete (2006); y Donaire y Lascano (2003).

las plantas industriales y/o parte de los procesos productivos, no ocurrió lo mismo con los trabajadores que hasta ese momento estaban ocupados en aquéllas. Por lo tanto, de ese proceso surge otro estrato dentro de la clase obrera que son los desocupados, los cuales mantienen obvias diferencias con los anteriores, tanto como las que ambos –desocupados y nuevo proletariado industrial– mantienen con los trabajadores fabriles tradicionales⁴⁴.

Así, puede concluirse que el pacto con los “generales de la economía” que opta por realizar la Administración Alfonsín a poco tiempo de comenzar su mandato y, en ese marco, la reorientación estratégica de la política económica hacia posiciones cada vez más distantes de las del proyecto político representado en la figura de Grinspun derivaron, en el ámbito industrial, en la consolidación de muchas de las “herencias dictatoriales” en lo que atañe a la relación entre los distintos “factores de la producción”. En efecto, en un contexto signado por un aguda retracción de la actividad manufacturera se volvió a manifestar el sesgo regresivo que había caracterizado al derrotero fabril entre 1976 y 1983; entre las manifestaciones más relevantes de dicho proceso se destacan: la profundización del deterioro del mercado laboral (caída en la ocupación, creciente empeoramiento en las condiciones de trabajo de la mano de obra empleada, acentuada fragmentación del campo asalariado, etc.); una persistente contracción de los salarios; y, como resultado de todo ello, una nueva e importante traslación de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas del sector (en especial, como se analiza más adelante, hacia las empresas vinculadas a los actores hegemónicos del bloque dominante post-dictadura militar).

Ahora bien, la información con que se cuenta indica que dentro de un panorama industrial crítico se verificaron importantes heterogeneidades sectoriales. Entre las ramas “perdedoras” se puede encontrar una variada gama de manufacturas entre las que sobresalen: la industria textil y del calzado, varias del sector metalmecánico (tales los casos de, a modo de ejemplo, la fabricación de vehículos automotores y sus partes, y de maquinaria y equipo) y muchas ligadas al procesamiento de minerales no metálicos (cuya pobre *performance* es explicada en lo sustantivo por la profunda crisis que atravesó el sector de la construcción durante los años bajo estudio).

Dentro de las ramas industriales con mejor comportamiento se destacan las industrias metálicas básicas. El hecho que su expansión se haya sustentado exclusivamente en la

⁴⁴ Un análisis pormenorizado de las principales implicancias del proceso de relocalización de la ocupación fabril asociado a los programas de promoción industrial que se verificó durante estos años se puede encontrar en Gatto, Gutman y Yoguel (1987). Asimismo, véase Arceo y Schorr (2004); Azpiazu (1987, 1988 y 1993); y Basualdo (2003).

producción siderúrgica (los metales no ferrosos cayeron significativamente) es ilustrativo de un fenómeno que, con intensidad variable, se reproduce en otras ramas manufactureras. Así ocurre, por ejemplo, con la industria química, donde el dinamismo de la producción petroquímica más que compensó la retracción de las restantes actividades de este complejo productivo –especialmente de la elaboración de productos plásticos–. En este sentido, cabe señalar que las actividades fabriles que exhibieron cierta expansión en el período se circunscribieron a un reducido conjunto de actividades (siderurgia, petroquímica y pastas celulósicas) que presentan algunos denominadores comunes: en la generalidad de los casos fue decisiva la puesta en marcha de unas pocas y grandes plantas fabriles, con ingentes subsidios estatales, vía regímenes de promoción industrial. Como se mencionó, se trata mayoritariamente de industrias de procesos, productoras de insumos intermedios de uso difundido, con significativas escalas tecno-productivas y que ante la contracción del mercado interno encontrarían en el mercado externo una salida anticíclica⁴⁵.

De modo que replicando en buena medida lo sucedido en la etapa dictatorial, entre las industrias que resultaron más castigadas por la crisis sectorial se pueden encontrar muchas de las que antaño habían liderado la sustitución de importaciones en sus diferentes fases, mientras que un conjunto reducido de manufacturas estrechamente vinculadas a la explotación y el procesamiento de recursos básicos logró afianzar su participación en la estructura fabril, profundizándose, en consecuencia, la tendencia a la reprimarización y la “simplificación” del tejido productivo doméstico iniciada durante la última dictadura militar. Al respecto, los distintos patrones de comportamiento productivo que siguieron las ramas “ganadoras” y las “perdedoras” brinda interesantes elementos para dar cuenta del proceso de expulsión de puestos de trabajo que se desprende de la información proporcionada por el Cuadro N° 6 (entre las primeras tienden a predominar sectores capital-intensivos, mientras que entre las segundas suelen prevalecer manufacturas caracterizadas por relativamente elevadas relaciones trabajo/capital por unidad de producto). Asimismo, de los motivos por los cuales durante el período de referencia se profundizó el proceso “desindustrializador” iniciado a mediados de los setenta (en su mayoría, las actividades “ganadoras” se caracterizan por presentar débiles articulaciones con el resto del tejido fabril, lo que contrasta con los atributos estructurales de

⁴⁵ Ciertamente pueden encontrarse algunas excepciones, siendo el caso más destacado el de la producción de aceites vegetales, que fue la actividad más dinámica dentro de la producción de alimentos. Si bien esta actividad es típicamente de procesos, su notable inserción en el mercado externo no se asoció con políticas empresarias contracíclicas sino con el aprovechamiento de las ventajas comparativas naturales del país. En este caso, la instalación de las nuevas plantas productivas no estuvo vinculada con la promoción industrial sino que fue resultado de inversiones privadas impulsadas por la elevada rentabilidad que ofrecía la actividad (Bisang, Feldman y Gutman, 1989).

buena parte de las “perdedoras” –muchas de ellas, importantes generadoras de encadenamientos intra e interindustriales y, en consecuencia, con un ostensible potencial de “arrastre” sobre el agregado sectorial tanto en términos productivos como en lo atinente a la creación de puestos de trabajo–).

Durante la Administración Alfonsín la política económica se modificó en ciertos aspectos relevantes con relación a la dictadura militar que la antecedió (por ejemplo, se establecieron restricciones a las importaciones, a la disponibilidad de divisas y a la liberalización del sector financiero ante la crisis de la deuda externa y la existencia de un desfavorable contexto internacional)⁴⁶. Dado que con este giro en la orientación económica se modificaron algunos ejes del régimen de acumulación que, como se trató en la Sección precedente, habían impulsado entre 1976 y 1983 un salto considerable en la concentración económica y la centralización del capital en el sector manufacturero, vale la pena analizar si asociado a tales transformaciones se produjeron –o no– cambios en la estructura del poder económico fabril. Para ello, en el Cuadro N° 7 se presenta información referida a la evolución de la composición del universo de las cien firmas de mayor facturación de la industria local entre 1984 y 1989.

Cuadro N° 7

Cúpula empresaria industrial de la Argentina

Evolución de la cantidad de empresas y de la estructura porcentual de las ventas según tipo de propiedad, 1984-1989

(en valores absolutos, porcentajes y puntos porcentuales)

	1984		1989		Variación 1984/1989	
	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas
Estatal	5	25,7	6	23,6	+1	-2,1
GGEE	36	23,7	36	27,6	0	+3,9
ELI	12	4,7	12	8,6	0	+3,9
ET	25	13,6	19	12,5	-6	-1,1
CE	20	31,7	24	24,1	+4	-7,5
Asoc.	2	0,6	3	3,5	+1	+2,9
Total	100	100,0	100	100,0	-	-

Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero).

Fuente: Elaboración propia en base a información de la revista Prensa Económica.

⁴⁶ Los impactos más relevantes de los cambios acontecidos en el escenario mundial a principios del decenio de los ochenta sobre las economías latinoamericanas se pueden consultar, entre otros, en los siguientes trabajos: CEPAL (1996); Damill, Fanelli y Frenkel (1994 y 1996); y Katz (2000).

Después de incrementar en forma significativa su participación relativa dentro de la elite sectorial entre 1976 y 1983 (Cuadro N° 3), hacia fines de la década de los ochenta los grupos económicos nacionales y los de origen extranjero constituyeron las fracciones del gran capital con mayor incidencia en el interior de la cúpula: en 1989 estas dos tipologías dieron cuenta, en conjunto, de alrededor del 52% de la facturación global. De todos modos, no se puede soslayar el hecho que durante la etapa analizada las firmas pertenecientes a los principales *holdings* locales aumentaron su gravitación en las ventas agregadas de la elite (en casi cuatro puntos porcentuales), mientras que las que se integraban a conglomerados foráneos la redujeron de modo considerable (en algo más de siete puntos porcentuales). De resultados de ello, a fines del decenio los grupos nacionales fueron la tipología empresaria más importante de la cúpula en cuanto a su contribución a las ventas totales y los extranjeros la segunda, cuando en 1984 habían ocupado, respectivamente, los puestos tercero y primero⁴⁷.

Todo ello se dio en el marco de una cierta polarización del poder económico doméstico. Como surge del Cuadro N° 8, entre 1983 y 1990 un conjunto reducido de conglomerados empresarios con fuerte presencia industrial (se trata, en su mayoría, de actores predominantes en sus respectivas ramas de actividad) y alta diversificación e integración de sus actividades, incrementó significativamente la cantidad de sus empresas controladas y vinculadas. Es el caso de Pérez Companc, Bunge y Born, Soldati, Bidas, Macri, Techint, Deutsch, Arcor y Ledesma (en conjunto, las compañías relacionadas a estos grupos económicos pasaron entre los años mencionados de 336 a 491). En paralelo, las firmas controladas y vinculadas a un número reducido de *holdings* relativamente pequeños y poco integrados y diversificados (Schcolnik, Bagley, Intermendoza-Taurales y Corcemar) y Celulosa Argentina (que a comienzos del período era uno de los principales grupos del país) pasaron de 81 a 46.

⁴⁷ En este sentido, interesa destacar que entre los años de referencia se produjo una caída en el aporte a las ventas totales de la elite fabril de las dos formas representativas del capital extranjero (sobre todo de los conglomerados económicos). Esto se debe básicamente a la repatriación de importantes inversiones foráneas que se registró en esta etapa (Azpiazu, 1995), la contracción experimentada por un conjunto de actividades productivas en las que estas firmas tenían una presencia decisiva (tal el caso del complejo metalmeccánico en general, y del sector automotor en particular), y a que en el transcurso del período las automotrices Ford y Volkswagen fusionaron sus negocios en el país y formaron Autolatina (lo cual conllevó una reasignación de la facturación de la cúpula desde los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales hacia las asociaciones). Por su parte, la expansión de las compañías nacionales no integradas a grupos económicos está asociada al fuerte recambio de empresas que se verificó en el interior de este estrato entre 1984 y 1989 (entre estos años apenas tres empresas lograron permanecer en el panel) y, en ese marco, a que en la generalidad de los casos las firmas ingresantes ocuparon posiciones más altas en el *ranking* de las cien líderes que las que salieron del mismo. Finalmente, la creciente incidencia de las asociaciones se debe fundamentalmente a la señalada creación de Autolatina, mientras que el menor peso relativo de las empresas estatales se asocia al hecho que durante la Administración Alfonsín se continuó con la política de la dictadura de realizar un *discrecional* manejo de los precios de los bienes elaborados por estas firmas, al tiempo que se transfirieron al capital concentrado interno algunas “esferas de negocios” hasta entonces usufructuadas por el Estado.

Cuadro N° 8

Cantidad de empresas controladas y vinculadas por los principales grupos económicos nacionales y conglomerados extranjeros que actúan en la industria argentina, 1973, 1983, 1986/7 y 1990⁽¹⁾

(en valores absolutos)

	1973	1983	1986/87	1990
A) Los grandes				
Bunge y Born	60	63	87	92
Pérez Companc	10	54	86	92
Techint	30	46	53	58
Bridas	4	43	52	58
Macri (ex Fiat)	7	47	51	60
Garovaglio y Zorraquín	12	41	48	45
Arcor	5	20	34	31
Soldati (ex Brown Boveri)	15	35	34	51
Corcemar	23	30	31	26
Werthein	20	29	28	31
Celulosa Argentina	14	23	23	12
Astra	18	21	22	23
Deutsch	8	13	22	25
Alpargatas	9	24	21	24
Subtotal	235	489	592	628
B) Los medianos y pequeños				
FV-Canteras Cerro Negro	4	19	19	17
Madanes (Fate/Aluar)	8	15	18	18
Huancayo/Constantini	2	18	18	19
Loma Negra (Fortabat)	16	16	16	19
Massuh	1	10	16	13
Ledesma	14	15	16	24
Nougués Hermanos	8	13	16	15
Intermendoza/Atúrales	0	6	15	0
Laboratorios Bagó	2	14	14	13
Bagley	6	14	14	8
San Martín del Tabacal	4	14	14	13
Bonafide	11	13	14	14
Agea/Clarín	1	12	13	16
BGH	6	14	13	17
Grafex	8	14	12	12
Indupa (ex Rhodia Richard)	1	9	11	16
Herman Zupan	3	9	11	13
Aceros Bragado	3	9	11	9
Astilleros Alianza	0	9	10	9
Canale	4	11	8	9
Noel	0	7	7	6
Atanor	4	8	0	0
Scholnik	3	8	0	0
Subtotal	109	277	286	280

Total	344	766	878	908

⁽¹⁾ A pesar de que en los años de referencia todos estos grupos tuvieron una fuerte presencia en la industria, debe tenerse presente que, salvo contadas excepciones, todos participaron en la propiedad de empresas con actividad en otros sectores económicos.

Fuente: Elaboración propia en base a información de Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990); y Memorias y Balances empresarios.

De las consideraciones que anteceden surge que durante el primer gobierno de la reconquista de la democracia tuvo lugar un proceso de afianzamiento estructural de los grupos económicos más concentrados, diversificados e integrados vertical y/u horizontalmente (en especial aquellos de origen nacional), los que pasaron a detentar un control determinante sobre núcleos decisivos de las diferentes cadenas productivas (o profundizaron el que ya tenían). Las evidencias disponibles sugieren que ello estuvo asociado a la concurrencia de múltiples factores, entre los que interesa mencionar cuatro.

En primer lugar, a que estas fracciones empresarias fueron las destinatarias privilegiadas de la amplia y variada gama de subsidios estatales al gran capital que se instrumentaron durante esta etapa⁴⁸. A los efectos de aprehender con mayor detalle las características y las implicancias centrales de estas medidas, cabe incorporar unos breves comentarios referidos a la promoción industrial y a los subsidios a las exportaciones manufactureras⁴⁹.

Las investigaciones disponibles indican que los subsidios derivados de la primera de las políticas mencionadas financiaron prácticamente la totalidad de la escasa formación de capital que se verificó en el transcurso de los años ochenta. En este sentido, basta con mencionar, por un lado, que a mediados de la década más del 90% de la inversión neta del sector privado correspondía a inversiones favorecidas con distintos tipos de incentivos promocionales (especialmente de tipo fiscal) y, por otro, que de los 30 proyectos de inversión asociados a la apertura de nuevas plantas fabriles que se registraron en el sexenio 1983-1988, 29 se

⁴⁸ Al respecto, vale señalar que los recursos públicos cedidos a estas fracciones empresarias superaron con creces a los transferidos al otro factor de poder económico de la Argentina post-dictadura militar de 1976-1983, los acreedores externos (Basualdo, 2006; y Ortiz y Schorr, 2006).

⁴⁹ Estos no fueron los únicos mecanismos por los cuales se cedieron recursos públicos al capital concentrado interno. En efecto, durante el gobierno de Alfonsín se avanzó y se terminó de cerrar el proceso de estatización de la deuda externa privada iniciado en las postrimerías del régimen militar (Basualdo, 1987), se implementaron programas de capitalización de la deuda externa (Azpiazu, 1995; y Basualdo y Fuchs, 1989) y el Estado siguió pagando abultados sobreprecios a sus proveedores y realizando transferencias de diversa índole hacia firmas relacionadas con los principales grupos económicos nacionales y extranjeros con actividad en el sector manufacturero doméstico (en tal sentido, se destacan los casos de numerosas compañías vinculadas con Astra, Loma Negra, Macri, Pérez Companc, Siemens, Soldati y Techint –véase Castellani, 2006–).

efectivizaron al amparo de diferentes regímenes de promoción (Azpiazu, 1993; y Azpiazu y Basualdo, 1990)⁵⁰.

Las diversas evidencias aportadas por los estudios señalados permiten concluir que esta política de “incentivos” trajo aparejado un importante proceso de concentración económica y centralización del capital en numerosas ramas fabriles, en especial en las productoras de bienes intermedios (celulosa y papel, cemento, petroquímica y siderurgia). También, que la misma le permitió a varios grupos económicos consolidar el poder de mercado que ya tenían en tales actividades y en los bloques productivos a los que éstas se integraban; a otros, hacerse fuertes en sectores en los que hasta ese momento no tenían participación o ella era muy débil; y a otros incrementar notablemente el grado diversificación y/o de integración vertical y/u horizontal de sus actividades en el país⁵¹.

A pesar de la ingente transferencia de recursos que supusieron estos mecanismos de subsidio al capital interno más concentrado, hacia fines de la Administración Alfonsín la inversión neta fija fue negativa, lo que equivale a decir que las inversiones realizadas no alcanzaron a cubrir las necesidades de reposición de la maquinaria y los equipos instalados o, en otras palabras, que se verificó un proceso de descapitalización de la economía argentina (Basualdo, 1992)⁵².

⁵⁰ En un estudio realizado por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas tendiente a evaluar el costo fiscal derivado de los regímenes de promoción industrial se concluye: “por cada austral invertido por el sector privado el Estado contribuye con la misma suma a través de menores impuestos. De esta forma, en los hechos, los contribuyentes aportan la totalidad de los fondos invertidos” (FIEL, 1988).

⁵¹ Respecto de estos temas, Azpiazu y Basualdo (1990) destacan: “el grupo Arcor es uno de los ejemplos más notables, en tanto gran parte de las numerosas empresas que conforman el grupo en la actualidad fueron instaladas al amparo de los beneficios promocionales, tanto de aquellos vigentes en todo el ámbito nacional como de los correspondientes a las cuatro provincias con regímenes especiales de promoción [Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis]. En el primer caso, las firmas promocionadas patrocinadas por Arcor son: Vitopel S.A. (films plásticos), Cartocor S.A. (cartón corrugado), Pancrek S.A. (galletitas), la propia Arcor S.A. (golosinas), Misky S.A. (golosinas), Milar S.A. (enzimas)... Por su parte, en el segundo caso, los proyectos patrocinados por el grupo Arcor son los siguientes: Candy S.A. (golosinas depositadas en algodón), Alica S.A. (gelatinas y helados en polvo), Flexiprin S.A. (laminado de películas, papeles y aluminio), Carlisa S.A. (galletitas, alfajores y budines), Frutos de Cuyo S.A. (conservas y envases de hojalata), Indal San Juan S.A. (embutidos, fiambres y chacinados), Dulciora S.A. (mermeladas y dulces), Metalbox S.A. (envases de hojalata), Plastivil S.A. (productos de PVC), Productos Naturales S.A. (productos enlatados), Carbox S.A. (cartón corrugado), Converflex S.A. (films plásticos)”. En Schorr y Wainer (en prensa) se puede encontrar un análisis de la trayectoria que siguió el grupo Arcor en las últimas décadas.

⁵² Esto último merece destacarse no sólo por obvias razones macroeconómicas, sino también por el hecho que, como se señaló al comienzo de esta Sección, una de las *apuestas de fondo* del gobierno radical a partir de 1985 fue la de “estimular” la inversión privada, sobre todo en sectores transables. En tal sentido, la “desinversión” con que culminó la década de los ochenta sugiere que los cuantiosos recursos públicos internalizados por un núcleo reducido de empresas pertenecientes a los principales “generales de la economía” no sólo viabilizaron un nuevo salto en la concentración económica y la centralización del capital en ciertos ámbitos productivos estratégicos, sino que también le permitió a tales actores obtener elevados márgenes de rentabilidad (Castellani, 2006). Todo esto contrasta de modo ostensible con lo planteado por el presidente Alfonsín en el precitado discurso de abril de 1985: “El empresariado tendrá que comprender que el Estado no puede ser el que lleve adelante la economía; se

La notable reducción de la inversión que se verificó en el transcurso del decenio de los ochenta (que involucró a la realizada tanto por el sector público como, en menor medida, por el privado)⁵³ constituye un fenómeno económico y social de suma trascendencia por dos motivos básicos. Por un lado, esa acentuada y prácticamente ininterrumpida disminución de la formación de capital fue decisiva para determinar el estancamiento y la aguda crisis económico-social de esos años (en particular la verificada en el ámbito fabril), así como, al reducir la demanda de mano de obra, fue clave en el aumento del desempleo, la caída de los salarios y, derivado de todo ello, la consolidación de una matriz distributiva sumamente regresiva. Por otro, no sólo se produjo una fuerte contracción de la inversión privada sino que también se verificó un cambio de significación en el perfil inversor; proceso que estuvo asociado a una creciente concentración de la formación de capital del período en unas pocas actividades (mayoritariamente elaboradoras de insumos de uso difundido) con funciones de producción altamente intensivas en el uso del “factor capital” y, como tales, con reducido “efecto arrastre” en materia de generación de cadenas de valor y ocupación (sobre todo en el interior del sector manufacturero).

En cuanto a las medidas de “apoyo” y “fomento” aplicadas en estos años a las exportaciones de productos fabriles⁵⁴, vale mencionar que se trató, en esencia, de subsidios tendientes a compensar la diferencia existente entre los precios internacionales de los bienes industriales elaborados en el país (relativamente reducidos, atento a las características de tales manufacturas y el carácter de “tomador de precios” en el mercado mundial de la Argentina) y los vigentes en el nivel doméstico (bastante elevados, debido a la naturaleza monopólica u oligopólica de los mercados involucrados –controlados en muchos casos por las grandes empresas y grupos económicos que se favorecieron con los subsidios– y el ostensible fracaso de la Administración Alfonsín para implementar una efectiva y exitosa política de control de precios)⁵⁵.

requiere de su imaginación y de su creatividad; se requiere de su acción y de su riesgo. Tienen que comprender también que esta etapa es de una economía de excepción, y manejar con austeridad todos sus procesos”.

⁵³ Al respecto, no puede dejar de enfatizarse que buena parte de la formación de capital realizada por el sector privado fue posible gracias a la percepción de importantes recursos estatales.

⁵⁴ La información con que se cuenta indica que en los años ochenta la oferta exportadora de la industria manufacturera local se encontraba altamente concentrada en torno de un número reducido de empresas oligopólicas que, en su mayoría, eran propiedad de grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero (Basualdo y Khavisse, 1986).

⁵⁵ Sobre el contenido de estos programas y sus implicaciones más salientes, véase Azpiazu y Kosacoff (1988); Bisang (1990); y Bisang y Kosacoff (1995).

En gran medida como resultado del achicamiento del mercado local por efecto de la recesión económica, de contar con escalas productivas muy superiores a los niveles de la demanda interna, y de las políticas de promoción industrial y de subsidio a las ventas al exterior de bienes manufacturados, los destinatarios de ambas políticas (por lo general, se trató de los mismos actores) encontraron en las exportaciones una importante y estratégica salida contracíclica (durante la década de los ochenta uno de los pocos componentes dinámicos de la industria local fueron las exportaciones de algunos *commodities*)⁵⁶. Ello trajo aparejados dos impactos estructurales de relevancia: por una parte, reforzó aún más el poder de mercado de muchos de los principales conglomerados empresarios del país en buena parte de las actividades involucradas y, por otro, les permitió a los mismos acrecentar su control sobre un “bien” –las divisas– tan necesario para una economía como la argentina (en especial en un período en el cual los flujos internacionales de capitales hacia los países “emergentes” fueron muy reducidos), reforzando en consecuencia su poder de veto sobre las políticas públicas.

El fortalecimiento estructural de los grupos económicos nacionales y extranjeros en el período bajo análisis es producto, en segundo lugar, del intenso proceso de destrucción de capital que se registró como resultado de las características y la magnitud de la crisis económica en general, y en particular de la registrada en numerosos sectores manufactureros, y que se materializó a través de las quiebras de firmas (sobre todo, aunque no exclusivamente, las de menores dimensiones), de los cierres de establecimientos, de la repatriación de algunas importantes inversiones extranjeras, etc..

En tercer lugar, y en estrecha relación con lo anterior, del proceso de inversión y expansión así como de la centralización del capital derivada de la compra y/o de la absorción de firmas o establecimientos instalados, con fuerte apoyo estatal (facilidades para endeudarse en el exterior, avales del Tesoro Nacional para la obtención de créditos, etc.)⁵⁷.

En cuarto lugar, de su inserción estructural en la economía doméstica, lo que le permitió a estos actores expandirse de manera significativa en el marco de una aguda crisis económica y manufacturera, tal como había acontecido durante la dictadura militar. Ello, bajo diversos mecanismos entre los que sobresalen: la realización de operaciones entre empresas integrantes del conglomerado relacionadas vertical y/u horizontalmente; la posibilidad de participar en las

⁵⁶ Al respecto, consúltese Azpiazu, Bisang y Kosacoff (1988); Azpiazu y Kosacoff (1988 y 1989); y Bisang y Kosacoff (1993 y 1995).

⁵⁷ Sobre los avales estatales, cabe destacar que, según se desprende de un informe oficial, las principales compañías beneficiarias de esta política pública fueron aquellas que eran propiedad de los grupos económicos más importantes del país (Secretaría de Hacienda, 1988).

pocas actividades dinámicas del período y/o de mayor tasa de ganancia, de transferir recursos entre las distintas firmas del grupo, de usufructuar su poder oligopólico (en algunas ramas monopólico), y de aprovechar las distintas oportunidades que se generaron en esta etapa en materia de especulación financiera (como el “festival de bonos” con el que el radicalismo financió una parte considerable del déficit fiscal del período, el cual tuvo a estos mismos actores como sus principales responsables y beneficiarios)^{58/59}.

Las consideraciones precedentes permiten concluir que el creciente predominio de los grupos económicos sobre la economía y la industria argentinas durante el gobierno del Dr. Alfonsín no puede ser entendido exclusivamente como un resultado de la arbitrariedad en el manejo estatal, sino *también* como derivado de la funcionalidad que tuvo la política económica (en especial a partir del Plan Austral) respecto de las condiciones estructurales que presentaban estos grandes capitales.

⁵⁸ En cuanto a la magnitud de los subsidios al capital concentrado interno y su impacto sobre el sector fiscal, vale la pena incorporar dos observaciones realizadas en distintos momentos desde el propio seno de la Unión Cívica Radical. En primer lugar, en el mensaje del Poder Ejecutivo al Legislativo que acompaña al Proyecto de Ley de Presupuesto para el ejercicio 1988 se plantea: “Analizadas las tendencias que señalan las cifras con una perspectiva de mediano plazo, se observa que el sector público se encuentra extraordinariamente demandado en cuanto a los servicios que ofrece. Por un lado, se le requiere que lleve a cabo un conjunto de acciones destinadas a atender políticas redistributivas de ingresos así como gastos con finalidades sociales... Por otro lado, al mismo tiempo, el sector privado plantea un conjunto de demandas vinculadas con el subsidio a la actividad económica, la promoción industrial, los reembolsos de exportación, la desgravación de derechos de importación en determinadas actividades, la asunción de los pasivos de empresas quebradas, el apoyo a actividades muy específicas (tales como la petroquímica, la siderurgia, etc.)... Cabe señalar que en la lista anterior se incluye sólo los ítems más relevantes; pero hay además un conjunto de mecanismos que no ha sido citado y que opera tanto por la vía de la compensación impositiva... como por vía del gasto... Pero aún restringiéndonos a los rubros señalados, debe tenerse en cuenta que, frente a una magnitud de subsidios al sector privado del orden de 3.000 millones de dólares, el total recaudado por impuestos a las ganancias y a los capitales de las sociedades anónimas (sean industriales, agropecuarias, de la construcción, etc.) sólo alcanzó a 1.000 millones de dólares en 1987” (citado en Basualdo, 2006). En segundo lugar, Machinea (1990) apunta que la no eliminación de los subsidios de distinto tipo fue el principal factor explicativo de la crisis fiscal del Estado argentino en 1987 y especialmente en 1988, y argumenta que se debería haber encarado una reforma impositiva que redujera exenciones, subsidios y la evasión tributaria.

⁵⁹ Sobre el particular Lozano y Feletti (1991) señalan: “Desde la reforma financiera en abril ‘85 –previa al Plan Austral–, el grueso (alrededor del 70%) de la capacidad de préstamo del segmento de intermediación de recursos en moneda local se aplicaba a financiar al Estado, tanto directamente por la compra de títulos públicos por los bancos como indirectamente mediante la efectivización de depósitos (encajes remunerados) en el Banco Central”. De allí que no resulte casual que en estos años una proporción importante de los activos de las grandes empresas industriales fuera de carácter financiero (Basualdo, 2006; Damill y Fanelli, 1989; y Ortiz y Schorr, 2006; véase también Bekerman, 1990). Al respecto, y a los efectos de captar ciertas *contradicciones* de la política económica del radicalismo, una vez más cabe traer a colación un extracto del discurso presidencial de fines de abril de 1985: “También ha sido necesaria, y está en plena ejecución, la reforma financiera, con el fin de evitar la especulación, hacer transparente el sistema y dar la posibilidad al Banco Central de orientar con seriedad el sistema crediticio y monetario, con el fin de brindar capital de trabajo a los sectores productivos y terminar, de la manera más rápida que se pueda, con estos fenómenos de especulación que inciden contra el trabajo argentino”.

En este sentido, es indudable que durante la gestión de la Unión Cívica Radical estas fracciones empresarias tuvieron una notable –y, vista en perspectiva histórica, sumamente efectiva– capacidad de veto sobre el partido de gobierno, la cual estuvo asociada a diversos elementos. Primero, a que estos actores eran importantes generadores y propietarios de divisas (tanto las que tenían en el exterior como las provenientes de las exportaciones). Segundo, a su poder en materia de fijación de precios, derivado de su control oligopólico sobre un número considerable de sectores de actividad (no sólo industriales). Tercero, por el hecho de ser destinatarios privilegiados de las abultadas transferencias de recursos que se registraron en este período, a su papel decisivo en la explicación de la “brecha fiscal” que caracterizó a la etapa alfonsinista. Cuarto, por asumir un rol protagónico en el financiamiento de dicho déficit⁶⁰.

En consecuencia, se trata de actores cuyo poderío residió en que tuvieron una influencia determinante en la evolución de variables de ostensible significación económica y social: las cuentas externas, la formación de capital, la inflación, la paridad cambiaria, la situación fiscal y el endeudamiento público. La consolidación estructural de estos grandes capitalistas durante el interregno alfonsinista, el comportamiento registrado por las variables mencionadas en esos años⁶¹ y la creciente “radicalidad” de los sucesivos planes económicos instrumentados (cada vez más en línea con los intereses de esta fracción de clase), constituyen interesantes indicadores de su estratégico poder de coacción sobre el sistema político en general, y sobre la orientación de las políticas económicas en particular.

El hecho que la expansión de las fracciones más concentradas del capital local se haya verificado en forma simultánea con una recesión industrial de magnitudes considerables está expresando la crítica situación que debió transitar gran parte de los restantes segmentos empresarios que conforman el espectro manufacturero doméstico. En esta etapa, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas del sector (aquellas que habían logrado sobrevivir al

⁶⁰ En relación con estas cuestiones, vale destacar una de las principales conclusiones de Azpiazu (1991): “al tiempo que recurrentemente se incrementaron los impuestos regresivos y las tarifas públicas como formas de paliar el déficit, nada se hizo –o, pudo hacerse– respecto a las sobredimensionadas transferencias derivadas de los regímenes de promoción industrial, a los sobrepuestos en las compras de bienes y servicios del Estado, a los subsidios implícitos en los precios de servicios y/o de provisión de insumos, etc. que, en todos los casos, tenían por receptores a los grupos empresarios que continuaron consolidándose como los actores centrales del poder económico. Asimismo, esos mismos agentes que, en su momento, concentraban la mayor parte de la deuda externa estatizada, cuyos servicios asumían un papel decisivo en la magnitud del déficit fiscal fueron también, los principales beneficiados por los altísimos rendimientos financieros a los que se debió recurrir... para colocar títulos de la deuda pública interna que permitieran financiar el déficit presupuestario. Este ‘círculo vicioso’ de transferencia de recursos fiscales no sólo no pudo ser revertido sino que, incluso, se vio alentado por la propia gestión de gobierno y su escaso poder de confrontación frente a las corporaciones dominantes”.

⁶¹ Véase Azpiazu (1991); Damill y Frenkel (1994); y Ortiz y Schorr (2006).

programa neoconservador instrumentado entre 1976 y 1983), debió afrontar severos problemas de sustentación derivados de, entre otros factores, el achicamiento del mercado interno a raíz de la crisis socio-económica, la caída de los salarios y la retracción de la producción manufacturera (que, replicando una tendencia que se había verificado en la fase de surgimiento del “modelo financiero y de ajuste estructural”, fue particularmente intensa en gran parte de las ramas en las que estas firmas tenían una importante significación agregada); y la imposibilidad de desplegar “subsidios cruzados” con compañías relacionadas. De allí que éste haya sido un nuevo período de reestructuración regresiva para las pequeñas y medianas industrias asociado al cierre de establecimientos y firmas, el abandono (total o parcial) de líneas productivas, el desplazamiento hacia otras actividades (comercio, finanzas), etc.. La conjunción de todos estos elementos aumentó aún más las debilidades estructurales de este segmento empresario⁶².

En suma, durante la gestión gubernamental del Dr. Alfonsín se verificó una aguda crisis en el ámbito de la industria manufacturera que, no obstante su intensidad, arrojó un saldo de ganadores y perdedores en el nivel inter e intrasectorial y en el de los distintos actores que se desenvuelven en la actividad, contribuyendo así a profundizar muchas de las “herencias” de la dictadura militar de 1976-1983.

En un cuadro de aceleración del proceso de “desindustrialización” y de creciente repliegue del aparato fabril hacia el procesamiento de recursos básicos, los trabajadores y los estamentos de menor envergadura del empresariado continuaron siendo los principales perjudicados, como resultado de lo cual se afianzaron en sus aspectos más relevantes la *revancha clasista* y el disciplinamiento social puestos en marcha a mediados de la década de los setenta. La evolución de estas fracciones sociales durante el período analizado contrasta con el exitoso camino recorrido por un puñado de grandes *holdings* empresarios (quienes captaron beneficios sustanciales y, a partir de una estructura empresaria de tipo conglomeral, incrementaron el control que ejercían sobre una amplia gama de mercados), y denota la naturaleza regresiva y heterogénea de la “década perdida” de los años ochenta. En otras palabras, y retomando algunos elementos conceptuales del recordado discurso pronunciado por Alfonsín a fines de abril de 1985, se trató de una “economía de guerra” contra las condiciones de reproducción de los asalariados en particular, y de los sectores populares en general, así como de amplias capas del empresariado, la cual fue claramente ganada por “los que más tienen”.

⁶² Respecto de estos temas, consúltense Gatto y Ferraro (1997); Schorr y Wainer (en prensa); y Yoguel (1998).

En gran medida, esto fue posible por la orientación asumida por buena parte de las políticas económicas aplicadas, en el marco de un funcionamiento estatal crecientemente subordinado al *nuevo poder económico*. Todo ello, en un contexto en el que las apuestas iniciales del radicalismo por revertir con carácter progresista los tremendos legados de la dictadura militar en materia económico-social fueron paulatinamente desplazadas de la *agenda* y su lugar fue ocupado por posturas y políticas mucho más *radicales* que redistribuyeron el ingreso nacional en forma considerable, pero desde abajo hacia arriba (es decir, con un sentido similar a lo acaecido entre 1976 y 1983).

Lo anterior invita a reflexionar acerca de si la gestión económica del radicalismo fue un fracaso, tal como se destaca en mucha de la literatura disponible. En este sentido, si la evaluación se focaliza exclusivamente en el desenvolvimiento global del sector manufacturero durante esta etapa pocas dudas quedan acerca de la validez de tal afirmación. Sin embargo, no parece ocurrir lo mismo cuando se indagan las principales resultantes estructurales que sobre la trama industrial se desprende de la mayoría de las políticas económicas instrumentadas; más específicamente, cuando se procura identificar a las fracciones sociales ganadoras y a las perdedoras. Así, puede concluirse que las diversas medidas implementadas en el transcurso del gobierno de la Unión Cívica Radical no fueron más que “retoques” frente a un patrón de acumulación y una estructura de poder económico modificadas *radicalmente* en la segunda mitad de los años setenta y, en ese marco, que la caracterización de “década perdida” minimiza sobremanera las implicancias reales de la profunda regresividad y la heterogeneidad que revela la evolución económico-industrial durante el primer gobierno de la reconquista de la democracia. En otros términos, que a pesar de los cambios registrados en el escenario económico (local e internacional) y en el régimen político, a lo largo de la gestión gubernamental del Dr. Alfonsín se afianzó gran parte de los factores estructurales constitutivos del proyecto refundacional de la última dictadura militar.

IV. Reflexiones finales

Llegados a este punto, y a modo de cierre, vale la pena realizar unas breves consideraciones acerca de la trayectoria que siguió la industria manufacturera argentina a lo largo del período 1976-1989. De las evidencias analizadas se desprende que sería un error afirmar que la crisis de “desindustrialización” que transitó nuestro país en dicho lapso tuvo un carácter homogéneo (en el sentido que impactó por igual sobre los diferentes sectores y actores del campo fabril), dado que en el mencionado comportamiento agregado resulta posible identificar derroteros muy disímiles.

Por un lado, se constata la existencia de un núcleo sumamente reducido de ganadores: un puñado de grandes empresas y grupos económicos de capital nacional y extranjero que pasaron a ocupar el centro del poder económico de la actividad (y del conjunto de la economía local) a partir de, entre otras cosas, su presencia decisiva en ramas estrechamente vinculadas a la explotación de recursos básicos; su privilegiada relación con el aparato estatal; su vinculación con el exterior en términos productivos, comerciales y financieros; y su apropiación de porciones crecientes del excedente por la desaparición, el debilitamiento estructural y la absorción de amplias capas del empresariado.

Por otro lado, se manifiesta una cantidad considerable de perdedores. De un lado, los trabajadores, tanto los que fueron despedidos (la mayoría de los cuales pasó a engrosar las filas del “ejército de reserva” y/o logró insertarse en actividades de elevada precariedad e informalidad), como los que pudieron preservar sus fuentes de trabajo (muchos de los que, sin embargo, vieron reducir en forma pronunciada sus ingresos y empeorar sus condiciones laborales). Del otro, las firmas de menores dimensiones, en buena medida por efecto de la orientación asumida por las políticas económicas implementadas, su inserción predominante en los sectores más castigados por la reconversión fabril y la redistribución regresiva del ingreso que se verificó.

En definitiva, durante la etapa analizada se manifestó un aguda crisis industrial que tuvo un carácter a la vez regresivo y heterogéneo, en tanto se asentó sobre una doble transferencia de ingresos: desde los obreros hacia los patrones y, dentro de éstos, desde los estamentos más débiles y de menor poderío económico hacia un conjunto acotado –aunque cada vez más poderoso e influyente– de grandes firmas y conglomerados empresariales.

Si bien es indudable que tal proceso encuentra su génesis histórica en la dictadura militar de 1976-1983, no menos cierto es que a lo largo del gobierno del Dr. Alfonsín se profundizó sobremanera. A nuestro juicio, esta es la responsabilidad que le cabe a la primera administración gubernamental de la recuperación de la democracia (ello, sin indagar acerca de la voluntad de quienes la integraron): el haber afianzado el “modelo financiero y de ajuste estructural”, la “desindustrialización”, la reestructuración regresiva del aparato productivo y el bloque de poder económico que habían emergido del último régimen dictatorial y, por esa vía, el proceso de disciplinamiento social inaugurado *a sangre y fuego* el 24 de marzo de 1976.

Referencias bibliográficas

- Acevedo, Manuel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1990): *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Editora 12/Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.
- Acuña, Marcelo (1995): *Alfonsín y el poder económico. El fracaso de la concertación y los pactos corporativos entre 1983 y 1989*, Corregidor, Buenos Aires.
- Acuña, Carlos y Golbert, Laura (1990): “Empresarios y política (parte II). Los empresarios y sus organizaciones: ¿qué pasó con el Plan Austral?”, en *Boletín Informativo Techint*, N° 263, Buenos Aires.
- Altimir, Oscar, Santamaría, Horacio y Sourrouille, Juan (1967): “Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 7, N° 25, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique (2006): “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares”, en Arceo, Enrique y Basualdo, Eduardo (comps.): *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*, CLACSO, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique (2005): “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, en *Cuadernos del CENDES*, Caracas.
- Arceo, Enrique (2004): “La crisis del modelo neoliberal en la Argentina (y los efectos de la internacionalización de los procesos productivos en la semiperiferia y la periferia)”, en *Realidad Económica*, N° 206 y 207, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique y Basualdo, Eduardo (1999): “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, en *Cuadernos del Sur*, N° 29, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique y Schorr, Martín (2004): “La Argentina entre dos modelos económicos: de la Convertibilidad al esquema de dólar alto”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, mimeo.
- Arceo, Nicolás y Schorr, Martín (2006): “Galera de corrección. Comentario al libro *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*”, en *Realidad Económica*, N° 220, Buenos Aires.
- Aruguete, Eugenia (2006): “Lucha política y conflicto de clases en la postdictadura. Límites a la constitución de alianzas policlasistas durante la administración Alfonsín”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1998): *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO/EUDEBA, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1997): “El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios”, en *Realidad Económica*, N° 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1995): “Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta”, CEPAL, Serie Estudios e Informes, N° 91, Santiago de Chile.
- Azpiazu, Daniel (1993): “La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica

(1983-1988)”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 49.

- Azpiazu, Daniel (1991): “Programas de ajuste en la Argentina de los años ochenta: ¿década perdida o decenio regresivo?”, ponencia presentada en el Seminario “Ajuste económico, sindicalismo y transición política en los años ochenta”, organizado por el Memorial de América Latina, San Pablo.
- Azpiazu, Daniel (1988): “La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 27.
- Azpiazu, Daniel (1987): “Los resultados de la política de promoción industrial al cabo de un decenio (1974-1983)”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 27, N° 104, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (1990): *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Nochteff, Hugo (1990): “Los límites de las políticas industriales en un período de reestructuración regresiva: el caso de la informática en la Argentina”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 30, N° 118, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Nochteff, Hugo (1988): *La revolución tecnológica y las políticas hegemónicas. El complejo electrónico en Argentina*, Legasa, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Schorr, Martín (2000): “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1988): “Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986)”, en *Boletín Informativo Techint*, N° 253, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Khavisse, Miguel (1983): “La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina: 1976-1981”, CET, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1989): *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1988): “Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986”, en *Revista de la CEPAL*, N° 36, Santiago de Chile.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1985): “Las empresas transnacionales en la Argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 16.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1984): “Monetarismo y crisis industrial. La experiencia argentina reciente”, en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 6, Madrid.
- Basualdo, Eduardo (2006): *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2003): “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”, en *Realidad Económica*, N° 200, Buenos Aires.

- Basualdo, Eduardo (2001): *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (1997): *Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina*, IDEP/ATE, Cuaderno N° 49, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (1992): *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización*, IDEP/ATE, Cuaderno N° 20, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (1987): *Deuda externa y poder económico en la Argentina*, Nueva América, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (1984): “La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974”, CET, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo y Fuchs, Mariana (1989): “Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 33.
- Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1986): “El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983”, CET, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo, Lifschitz, Edgardo y Roca, Emilia (1988): “Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983”, OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Documento de Trabajo N° 51, Buenos Aires.
- Bekerman, Marta (1990): “El impacto fiscal del pago de la deuda externa. La experiencia argentina, 1980-1986”, en *Desarrollo Económico*, N° 116, Buenos Aires.
- Beltrán, Gastón (1999): “La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes: justificación e inicio del proceso de reformas estructurales de los años noventa”, en *Época*, Año 1, N° 1, Buenos Aires.
- Bisang, Roberto (1996): “Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina”, en Katz, Jorge (edit.): *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años '90*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- Bisang, Roberto (1990): “Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 35.
- Bisang, Roberto, Feldman, Silvio y Gutman, Graciela (1989): “Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 32.
- Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1995): “Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable. Exportaciones industriales argentinas 1973-1993”, en Kosacoff, Bernardo (edit.): *Hacia una nueva estrategia exportadora*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

- Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1993): “Las exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino, 1974-1990”, en Kosacoff, Bernardo (edit.): *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- Canitrot, Adolfo (1992): “La macroeconomía de la inestabilidad. Argentina en los ochenta”, en *Boletín Informativo Techint*, N° 272, Buenos Aires.
- Canitrot, Adolfo (1983): *Orden social y monetarismo*, CEDES, Buenos Aires.
- Canitrot, Adolfo (1982): “Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 21, N° 82, Buenos Aires.
- Canitrot, Adolfo (1980): “La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 19, N° 76, Buenos Aires.
- Castellani, Ana (2006): “Los ganadores de la década perdida. La consolidación de las grandes empresas privilegiadas por el accionar estatal. Argentina 1984-1988”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Castellani, Ana (2004): “Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones al interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Castellani, Ana y Schorr, Martín (2004): “Argentina: Convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico”, en *Cuadernos del CENDES*, N° 57, Caracas.
- CEPAL (1996): *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995*, Santiago de Chile.
- CEPAL (1988): “Cambios estructurales en la industria argentina. Análisis comparativo de los resultados de los censos industriales de 1974 y 1985”, Oficina en Buenos Aires, mimeo.
- Chesnais, Francois (comp.) (1999): *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*, Losada, Buenos Aires.
- Cortés, Rosalía (1990): “El empleo urbano argentino de los ochenta. Tendencias recientes y perspectivas”, en Bustelo, Eduardo e Isuani, Ernesto (comps.): *Mucho, poquito o nada. Crisis y alternativas de política social en los noventa*, UNICEF/CIEPP/Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Damill, Mario y Fanelli, José M. (1989): “Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica”, en Damill, Mario, Fanelli, José M., Frenkel, Roberto y Rozenwurcel, Guillermo: *Déficit fiscal, deuda externa y desequilibrio financiero*, CEDES/Editorial Tesis, Buenos Aires.
- Damill, Mario, Fanelli, José M. y Frenkel, Roberto (1996): “De México a México: el desempeño de América Latina en los noventa”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 36, número especial, Buenos Aires.

- Damill, Mario, Fanelli, José M. y Frenkel, Roberto (1994): *Shock externo y desequilibrio fiscal. La macroeconomía de América Latina en los ochenta. Los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y México*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Damill, Mario y Frenkel, Roberto (1994): “Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991”, en Morales, Juan y McHahon, Gary (edits.): *La política económica en la transición a la democracia. Lecciones de Argentina, Bolivia, Chile, Uruguay*, CIEPLAN, Santiago de Chile.
- Donaire, Ricardo y Lascano, Verónica (2003): “Movimiento obrero e hiperinflación”, en PIMSA: *Documentos y Comunicaciones 2002*, Buenos Aires.
- Dorfman, Adolfo (1984): “La crisis estructural de la industria argentina”, en *Revista de la CEPAL*, N° 23, Santiago de Chile.
- Dorfman, Adolfo (1983): *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Dorfman, Adolfo (1942a): *Historia de la industria argentina*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Dorfman, Adolfo (1942b): *Evolución industrial argentina*, Losada, Buenos Aires.
- Fajnzylber, Fernando (1983): *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México.
- Feldman, Ernesto y Sommer, Juan (1984): *Crisis financiera y endeudamiento externo. Consecuencias de la política económica del período 1976-1981*, CET/Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Ferrer, Aldo (2004): *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Ferrucci, Ricardo (1986): *La promoción industrial en Argentina*, EUDEBA, Buenos Aires.
- FIEL (1988): *Regulaciones del gobierno en la economía argentina*, Buenos Aires.
- Gálvez, Eduardo (2004): “La otra crisis. Las contradicciones al interior de la clase dominante en la Argentina durante la crisis hiperinflacionaria de 1989-1990”, en *Realidad Económica*, N° 204, Buenos Aires.
- Gastiazoro, Eugenio (1973): *Argentina hoy. Latifundio, dependencia y estructura de clases*, Ediciones Pueblo, Buenos Aires.
- Gatto, Francisco y Ferraro, Carlo (1997): “Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de negocios en Argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 79.
- Gatto, Francisco, Gutman, Graciela y Yoguel, Gabriel (1987): “Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales. 1973-1984”, CFI, Documento N° 14, Buenos Aires.
- Heredia, Mariana (2004): “El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

- Heymann, Daniel (1986): “Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 18.
- Jorge, Eduardo (1971): *Industria y concentración económica. Desde principios de siglo hasta el peronismo*, Hyspamérica, Buenos Aires.
- Katz, Jorge (2000): *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.
- Katz, Jorge (1993): “Una interpretación global del proyecto de desarrollo industrial de la República Argentina”, IDI/UIA, Documento de Trabajo N° 9, Buenos Aires.
- Katz, Jorge (1986): *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmeccánica*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.
- Katz, Jorge (1983): “Estrategia industrial y ventajas comparativas dinámicas. Reflexiones en torno a la revitalización del sector manufacturero argentino”, en *Cuadernos de la Fundación Dr. Eugenio A. Blanco*, N° 1, Buenos Aires.
- Katz, Jorge y Ablin, Eduardo (1978): *De la industria incipiente a la exportación de tecnología: la experiencia argentina de venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería*, BID/CEPAL, Buenos Aires.
- Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo (1989): *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, CEPAL/Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Kosacoff, Bernardo (1984): “El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 13.
- Kulfas, Matías y Schorr, Martín (2000): “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa”, en *Realidad Económica*, N° 176, Buenos Aires.
- Lozano, Claudio y Feletti, Roberto (1991): “La economía de Menem. Cambio estructural, crisis recurrente y destino incierto” en AA.VV.: *El Menemato. Radiografía de dos años del gobierno de Carlos Menem*, Letra Buena, Buenos Aires.
- Machinea, José L. (1990): “Stabilization under Alfonsín’s government: a frustrated attempt”, Documento CEDES N° 42, Buenos Aires.
- Machinea, José L. y Fanelli, José M. (1992): “El control de la hiperinflación: el caso del Plan Austral, 1985-1987”, en AA.VV.: *Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Martínez de Hoz, José (1981): *Bases para una Argentina moderna. 1976-80*, edición del autor, Buenos Aires.
- Marx, Karl (1959): *El capital. Crítica de la economía política*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Müller, Alberto (2000): “Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz”, ponencia presentada en la XXXV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Córdoba.
- Musacchio, Andrés (2004): “Debilidades de la inserción comercial de la Argentina, 1976-2003”, en Boyer, Robert y Neffa, Julio (coord.): *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Nochteff, Hugo (1999): “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en *Época*, Año 1, N° 1, Buenos Aires.

- Nochteff, Hugo (1991): “Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 31, N° 123, Buenos Aires.
- Nochteff, Hugo (1990): “Crisis económica, reestructuración industrial y comportamiento de actores: el caso argentino”, en *Cono Sur*, Vol. IX, N° 3, Buenos Aires.
- Nochteff, Hugo (1985): *Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982. La industria electrónica de consumo*, FLACSO/GEL, Buenos Aires.
- Nun, José (1987): “Vaivenes de un régimen social en decadencia”, en Nun, José y Portantiero, Juan C. (comps.) (1987): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, Puntosur, Buenos Aires.
- Olivera, Julio (1977): *Economía clásica actual*, Macchi, Buenos Aires.
- Ortiz, Ricardo y Schorr, Martín (2006): “La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la `década perdida””, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Ostiguy, Pierre (1990): *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80*, Legasa, Buenos Aires.
- Pesce, Julieta (2005): “La gestión del ministro Grinspun en un contexto de transición democrática. Errores de diagnóstico y subestimación del poder económico local e internacional”, en *Ciclos*, N° 28, Buenos Aires.
- Portantiero, Juan C. (1987): “La transición entre la confrontación y el acuerdo”, en Nun, José y Portantiero, Juan C. (comps.) (1987): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, Puntosur, Buenos Aires.
- Pucciarelli, Alfredo (2004): “La patria contratista. El nuevo discurso liberal de la dictadura encubre una vieja práctica corporativa”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Rougier, Marcelo (2004): *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1976*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Sábato, Jorge (1991): *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, CISEA/Imago Mundi, Buenos Aires.
- Schorr, Martín (1999): “Rasgos estructurales de la industria argentina en un período de reestructuración económica. Una mirada de largo plazo a través de las grandes firmas (1973-1993)”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, mimeo.
- Schorr, Martín y Wainer, Andrés (en prensa): “Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Sevotron”, en *Realidad Económica*, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1991): *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, CISEA/Imago Mundi, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1987): *Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados*, CISEA, Buenos Aires.

- Schvarzer, Jorge (1986): *La política económica de Martínez de Hoz*, Hyspamérica, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1983): “Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 23, N° 91, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1982): *Argentina 1976-1981: El endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera*, CISEA, Buenos Aires.
- Secretaría de Hacienda (1988): “Informe sobre los avales otorgados por el Tesoro Nacional al sector privado, 1976-88”, Información N° 454/88, Buenos Aires.
- Secretaría de Planificación de la Presidencia de la Nación (1985): *Lineamientos de una estrategia de crecimiento económico, 1985-1989*, Buenos Aires.
- Sourrouille, Juan (1982): “Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981”, CEPAL, Serie Estudios e Informes, N° 27, Santiago de Chile.
- Villarreal, Juan (1985): “Los hilos sociales del poder”, en Jozami, Eduardo, Paz, Pedro y Villarreal, Juan: *Crisis de la dictadura argentina, Siglo XXI Editores*, Buenos Aires.
- Walsh, Rodolfo (1977): “Carta abierta a la dictadura militar”, Buenos Aires.
- Yoguel, Gabriel (1998): “El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las PYMES”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 38, número especial, Buenos Aires.