

# **INDUSTRIALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA.**

## **Crisis y perspectivas**

**Edelberto Torres-Rivas**

**Eckhard Deutscher**

**Editores**



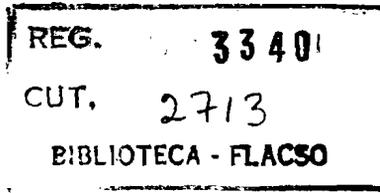
**FLACSO**

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales –FLACSO–  
Fundación Friedrich Ebert, República Federal de Alemania  
Centro de Estudios Democráticos de América Latina



**CEDAL**

338  
T636im



338.98  
S38i

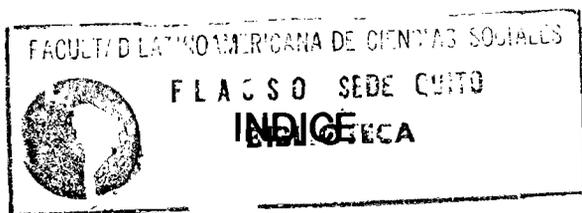
Seminario: los procesos de industrialización en América Latina (1986 : Heredia)

Industrialización en América Latina: crisis y perspectivas / comp. por Edelberto Torres-Rivas y Eckhard Deutscher. -- 1. ed. -- San José : CEDAL, 1986.

320 p.

ISBN 9977-68-002-7

1. América Latina-Industrias. I. Torres-Rivas, Edelberto. II. Deutscher, Eckhard. III. Título.



<b>PROLOGO.....</b>	<b>7</b>
<b>I- CARACTERISTICAS ESTRUCTURALES DE LA DESINDUSTRIALIZACION ARGENTINA: ALTERNATIVAS DE INDUSTRIALIZACION</b>	
Eduardo M. Basualdo .....	13
<b>II- SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIALIZACION EN BOLIVIA</b>	
Horst Grebe López .....	71
<b>III- INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO EN EL BRASIL PERSPECTIVAS Y AJUSTE</b>	
Carlos Aguiar de Medeiros .....	107
<b>IV- DESARROLLO INDUSTRIAL EN CENTROAMERICA: PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS</b>	
Alfredo Guerra-Borges .....	145
<b>V- DE LA DESINDUSTRIALIZACION A UNA NUEVA INDUSTRIALIZACION EN UN CHILE DEMOCRATICO</b>	
Carlos Vignolo .....	195
<b>VI- LA INDUSTRIALIZACION EN MEXICO. TEMAS Y DEBATES</b>	
Jaime Ros .....	237
<b>VII- INDUSTRIALIZACION EN EL PERU CONSIDERACIONES Y PROPUESTAS</b>	
Javier Iguñiz - José Távara .....	257
<b>VIII- LA ECONOMIA VENEZOLANA: INDUSTRIALIZACION, CRISIS Y AJUSTE</b>	
Victor Fajardo Cortez .....	279

**I- CARACTERISTICAS  
ESTRUCTURALES DE LA  
DESINDUSTRIALIZACION  
ARGENTINA:  
  
ALTERNATIVAS  
DE INDUSTRIALIZACION**

*Eduardo M. Basualdo*

# INTRODUCCION

La política económica del régimen militar instaurado en marzo de 1976 significó una alteración profunda de los patrones que, hasta allí, con sus distintas especificidades, caracterizaron las gestiones económicas precedentes. Sus peculiaridades, la intensidad y el poder político con el que se la implementó; la naturaleza de las transformaciones procuradas y, fundamentalmente, sus connotaciones que trascienden el marco de lo "económico", a punto de convertirla en un programa de reestructuración integral de la propia organización social, configuran diferencias básicas y sustantivas respecto de las políticas económicas aplicadas, históricamente, en el país; aún aquéllas que fueran instrumentadas bajo otros regímenes militares.

La liberalización generalizada de los mercados -muy particularmente el financiero- y la apertura económica al exterior constituyen, en dicho marco, los elementos centrales de tal política que, en síntesis, procuraba modificar radicalmente la estructura económica del país, su base social de sustentación y su inserción en la división internacional del trabajo.

Aún cuando los objetivos sustantivos del "Programa de Recuperación, Saneamiento y Expansión de la Economía Argentina" permanecieron prácticamente inalterables a lo largo del quinquenio, la consecución de distintos objetivos parciales -a juicio de las autoridades, compatibles y conducentes respecto de aquellos- sesgaron, en diversas oportunidades, las formas específicas que adoptó la instrumentación de la política económica.

Dados los objetivos del presente documento, no se ha considerado pertinente realizar un análisis exhaustivo de esas distintas -y muchas veces, contradictorias- formas de instrumentación de la política económica. Diversos autores se han ocupado, con mayor o menor rigor, con distintas ópticas y precisión analítica, del tema 1/. Asimismo, no se tratarán explícitamente las características que asume la crisis, la internacionalización financiera y la reestructuración productiva a nivel mundial, las cuales obviamente han tenido una influencia decisiva en las modificaciones estructurales que se desplegaron en la Argentina a partir del régimen militar.

Las problemáticas que se abordan en este documento son dos: por un lado, las transformaciones estructurales que se registraron en el sector industrial, su desplazamiento como núcleo central de la acumulación y reproducción del capital en el modelo sustitutivo, así como las nuevas formas que adoptó la conformación del poder económico en la Argentina. Por otro lado, las posibilidades y restricciones que plantea el nuevo patrón de acumulación así como las modificaciones que el mismo requiere para hacer posible la reindustrialización de la Argentina.

En este marco, en la primera parte del documento se analizan las características generales de la desindustrialización, poniendo especial énfasis en la redefinición que se registró a partir del régimen militar en la relación que mantenían el capital y el trabajo. De allí, entonces, que en esta parte se analice, además de la producción industrial, la evolución de la ocupación, la productividad, los salarios y la distribución del ingreso industrial.

El "disciplinamiento" de los asalariados en general y de los sectores obreros en particular constituye un elemento básico de la desindustrialización. Sin embargo, la reestructuración no se agotó allí, ya que también se produjeron modificaciones sustanciales en la estructura de los mercados y en la importancia que tenían los diferentes tipos de empresas en la producción manufacturera. En la segunda parte del documento se tratan estos procesos mediante el análisis de los cambios en la concentración de los mercados y la creciente importancia de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas en la producción industrial, por cuanto son los únicos capitales que tienen la capacidad de ir definiendo su perfil y dinamismo futuro.

En la tercera parte del documento se analizan las transformaciones sectoriales que se registran durante la última década y especialmente, el proceso de desarticulación que se produjo en una de las ramas sobre las cuales gira el proceso de reestructuración a nivel mundial: la industria electrónica.

Finalmente, en la última parte de este trabajo se esbozan algunas de las líneas que guiarán la futura evolución industrial en el marco del funcionamiento del nuevo patrón de acumulación, así como la importancia definitoria que tiene el Estado para poner en marcha un proceso de reindustrialización en la Argentina.

# 1. LAS CARACTERISTICAS GENERALES DE LA DESINDUSTRIALIZACION

Desde el punto de vista sectorial, la industria manufacturera fue, sin duda, una de las actividades más afectadas por la política económica implementada por el régimen militar, desde el inicio mismo de su gestión de gobierno. Que el PBI industrial de 1983 sea equivalente al 90% del generado una década atrás, cayendo su participación en el PBI global un 14% (del 28,4% en 1973 al 24,5% en 1983) y que desaparezcan el 12% de los establecimientos, no constituye un fenómeno común en la historia de las sociedades. Ejemplos relativamente semejantes sólo podrían encontrarse en casos de destrucción física de los medios de producción (como consecuencia de conflictos bélicos o de grandes catástrofes naturales) o de programas económicos monetaristas como los implementados, también, en otros países del cono sur latinoamericano - Chile, Uruguay-.

Más allá de estas consideraciones generales, cabe precisar las transformaciones verificadas en el interior del sector manufacturero, en el patrón de acumulación sectorial, sus implicancias sobre los agentes intervinientes y, en síntesis, las especificidades que revela la evolución de aquellas variables que en su articulación reflejan los aspectos más sustantivos de la involución sectorial.

A título introductorio, la comparación de los valores que adoptan esas variables en 1983 respecto de los correspondientes a un decenio atrás ya permiten constatar cambios por demás significativos en el patrón del comportamiento del sector (Cuadro N° 1):

- el volumen físico de la producción se contrajo poco menos del 10% ;
- la cantidad de obreros ocupados en la industria se redujo en más de un tercio (34,3%) y las horas-obrero trabajadas en poco más del 30% (30,4%). Esta disímil contracción refleja un incremento de la jornada media de trabajo equivalente al 5,9% ;

- la productividad media de la mano de obra muestra un crecimiento por demás significativo (37,6% si se refiere a obreros desocupados y 29,9% en función de las horas trabajadas);
- el salario real y el costo salarial disminuyeron casi un 20% (17,3% y 18,6% respectivamente);
- la relación productividad/costo salarial o, en otras palabras, la distribución interna del ingreso industrial revela una creciente apropiación del excedente por parte del sector empresarial (se incrementó en un 69%).

A pesar de la relevancia de los resultados, las inferencias que cabe extraer del contraste entre los valores de los años extremos de la serie brinda una imagen parcial e insuficiente de las singularidades que presentó el proceso de “desindustrialización” y de regresividad en la distribución del ingreso manufacturero. De allí que aquella visión deba ser complementada con el análisis de las formas que adoptó la evolución temporal de cada una de aquellas variables y la de sus correspondientes interrelaciones.

### *La producción industrial*

Luego de más de un decenio de crecimiento ininterrumpido del sector, el año 1975 marca el inicio de otra larga fase histórica caracterizada, ahora, por su irregularidad, enmarcada en un franco retroceso productivo.

El golpe de Estado de marzo de 1976 y las primeras medidas en el ámbito de la política económica (congelamiento salarial, liberalización de precios, devaluación) acentúan los rasgos recesivos que habían comenzado en 1975. La demanda interna de bienes industriales se contrajo significativamente -caída profunda de los salarios reales, restricciones presupuestarias que afectaron la inversión pública, incertidumbre que condicionó el nivel de la inversión privada- potenciando el efecto depresivo que sobre la oferta sectorial generaban las limitaciones y el encarecimiento del crédito industrial, el deterioro de sus precios respecto de los agropecuarios y la eliminación paulatina de los incentivos a la exportación.

Aún cuando la mayoría de aquellos efectos persistieron, en mayor o menor medida, durante 1977, otros elementos compensaron la influencia de los mismos, incidiendo positivamente sobre el nivel de la actividad industrial.

El acentuado incremento de la demanda interna de bienes de capital -la inversión en equipo durable creció el 36,5%, alcanzando su máximo nivel histórico-; la notable expansión de la demanda de bienes de consumo durable, favorecida por la concentración del ingreso -el valor agregado por la industria

CUADRO N° 1

EVOLUCION DE ALGUNOS INDICADORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. 1974-1983

(en índices base 1974 = 100)

Variables	Volumen físico de la producción	Obreros ocupados	Productividad de la mano de obra	Horas-obrero trabajadas	Productividad horaria de la mano de obra	Relación horas trabajadas	Salario real (a)	Costo salarial (b)	Relación productividad costo salarial
Años	I	II	III = I/II	IV	V = I/IV	VI = IV/II	VII	VIII	IX = III/VIII
1974	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1975	96,5	103,8	92,9	101,3	95,3	97,6	96,6	88,5	104,9
1976	93,6	100,4	93,3	99,5	94,1	99,1	65,0	57,0	163,7
1977	98,9	94,3	105,0	98,9	100,0	104,9	64,1	62,8	167,2
1978	88,1	85,1	103,5	88,6	99,4	104,1	63,2	66,4	155,8
1979	102,0	83,3	122,5	89,7	113,7	107,7	72,2	77,7	157,6
1980	99,7	76,8	129,7	81,9	121,7	106,6	80,4	96,2	134,9
1981	83,8	67,2	124,7	68,8	121,9	102,4	72,2	83,2	149,8
1982	83,0	63,6	130,6	66,1	125,6	103,9	65,9	61,5	212,4
1983	90,4	65,7	137,6	69,6	129,9	105,9	82,7	81,4	169,0

(a) Salario nominal deflacionado por Índice de Precios al Consumidor.

(b) Salario nominal deflacionado por Índice de Precios Mayoristas no Agropecuarios Nacionales.

FUENTE: "El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80", Daniel AZPIAZU, E.M. EASUALDO y M. KHAVISSE, Editorial Legasa, 1986.

automotriz creció el 42,1% -; y en menor medida el dinamismo de las exportaciones industriales -aumentaron en términos reales, un 26,5%-, posibilitaron la recuperación de la producción industrial (7,8%). Por otra parte, la persistencia de los factores que afectaban negativamente la evolución industrial se reflejaban en el deterioro de las producciones vinculadas al nivel del salario real, como en el caso de la alimenticia, que cayó el 1,4%.

Ya hacia el último trimestre del año, la desaceleración del ritmo de crecimiento preanunciaba el inicio de una nueva fase recesiva; ésta se manifestó con particular intensidad en 1978, cuando el producto industrial cayó en más de un 10%. Esta contracción no está dissociada de las características que adoptó la política económica que, al jerarquizar la estabilización de precios e implementar una política monetaria restrictiva con una liberalización de las tasas de interés -nueva ley de entidades financieras- afectó la producción sectorial. La retracción de la demanda interna -persistencia del deterioro salarial y caída brusca de la inversión- y la minimización de las "existencias" -ante las tasas de interés reales crecientemente positivas-, derivaron en una nueva y difundida recesión.

La adopción de una nueva política anti-inflacionaria, sustentada, ahora en el enfoque monetario del balance de pagos e instrumentada a través de la fijación anticipada del tipo de cambio (una política monetaria pasiva) y la apertura generalizada de la economía generaron, en una primera instancia -1979- una difundida reactivación sectorial como producto de la política empresarial de recomposición de "existencias"; la recuperación de la demanda de bienes de consumo durables -ambas asociadas al descenso de la tasa de interés real- y, también, de los no durables, favorecida por el moderado incremento de los salarios reales (reajuste mensual del salario mínimo y mayor flexibilidad salarial)-. Este primer efecto expansivo revela, a lo largo del año, una desaceleración paulatina que va a dar lugar, a partir del primer trimestre de 1980, a la crisis más profunda, difundida y persistente de la posguerra. Al cabo de tres años (1980-1982), el producto industrial cayó casi un 25%.

La jerarquización, prácticamente unilateral, de la política anti-inflacionaria derivó en un creciente atraso cambiario que si bien afectó, en mayor medida, a las industrias productoras de bienes transables -via competencia local de importaciones abaratadas y restricciones a las exportaciones por su encarecimiento relativo en el plano internacional- alcanzó también al conjunto de las productoras de insumos y de bienes de capital. A la vez, al implementarse una serie de medidas concurrentes para lograr un mayor abaratamiento relativo de las importaciones -baja de aranceles, supresión de tributos extra-arancelarios, eliminación de gravámenes a los bienes no producidos localmente-, aquel efecto recesivo generado por el rezago cambiario se acentuó y profundizó en forma

considerable. Por otro lado, esa crítica situación sectorial se vió agravada por los efectos de la persistente elevación de las tasas de interés real (con atraso relativo de los precios industriales), en un marco de creciente endeudamiento de la mayor parte de las firmas manufactureras, y por una generalizada incertidumbre no ajena al "crack" financiero desatado a partir de la caída del Banco de Intercambio Regional (marzo 1980).

Esta crisis sin precedentes que comprende al conjunto de las actividades industriales -la contracción del producto oscila entre un mínimo de 7,7% en la industria química y el 37,1% en maquinarias y equipos-, se extiende más allá de los cambios verificados en la conducción económica en correspondencia con la sucesión militar-presidencial de marzo de 1981. La persistencia de la crisis no está dissociada de la profundidad de las transformaciones generadas -directa e indirectamente- por la política económica del quinquenio 1976-1980; ni de que las nuevas autoridades económicas no planteen, ni mucho menos, una ruptura con la visión ideológico-social que sustentó el Ministro Martínez de Hoz a partir de 1976.

En la medida en que, como lo afirmaran sus formuladores, el programa implementado en 1976 constituía un todo "coherente, inseparable e integral", la eliminación de sus efectos más "perniciosos" debía asumir necesariamente, idénticas características. Es así que, recién en la segunda mitad de 1982, luego de sucesivas devaluaciones y crecientes restricciones a las importaciones -con sus consiguientes efectos "proteccionistas"- y operada la "licuación de pasivos" de buena parte de las firmas, el sector industrial revela una cierta recuperación en su nivel de actividad que se extenderá hasta el año 1983 en el que, por lo menos en el plano institucional, se inicia una nueva historia.

### *La ocupación obrera*

La irregularidad evidenciada por la producción sectorial no se reproduce en lo relativo a la demanda de mano de obra. Más allá de la involución resultante -al cabo del decenio-, difiere sustancialmente la forma e intensidad que asume tal fenómeno en ambos casos. En efecto, el mercado de trabajo se caracteriza, a partir de 1976 y más específicamente desde el segundo trimestre, desde la concreción del golpe militar, por la expulsión sistemática e ininterrumpida de trabajadores que sólo se revierte en 1983, cuando la ocupación en el sector se incrementa un 3,3%. Se alcanzó así un nivel equivalente a menos de los dos tercios de la dotación de personal existente antes del golpe militar de 1976.

Lo propio acontece respecto de las horas-obrero trabajadas, sólo que en este último caso se manifiesta con una menor intensidad relativa dada la prolongación de la jornada media de trabajo. Es ésta otra de las formas como se re-

fleja el “disciplinamiento” de la clase obrera: la recurrencia a uno de los mecanismos más arcaicos de intensificación del trabajo-. De manera mucho más clara y precisa que en lo concerniente a la producción sectorial, la evolución del empleo industrial revela, con particular nitidez, algunos de los efectos sociales del cambio de gestión del gobierno. Así, mientras la recesión industrial se inicia, en realidad, en la segunda mitad de 1975, sus implicancias en el plano ocupacional sólo se materializan a partir del segundo trimestre de 1976, en correspondencia con el inicio del “proceso” militar de “disciplinamiento” de los sectores subordinados.

Esta disociación entre la evolución de la producción industrial -deterioro persistente- y la de la ocupación sectorial -creciente- que se extiende hasta la instauración de una nueva dictadura militar, está íntimamente vinculada a la presión ejercida por la movilización social que, en el marco de la gestión gubernamental del peronismo (1973-76), no sólo impidió el ajuste ocupacional a los menores niveles de producción sino que, incluso, trajo aparejado un incremento de la ocupación sectorial.

Esta influencia decisiva de las reivindicaciones sociales se ve también reflejada en la evolución de las horas-obrero trabajadas que revela, al contrastarse con la ocupación, una reducción paulatina de la jornada media de trabajo.

Ambos fenómenos -creciente ocupación y disminución de la jornada media- son eliminados drásticamente a partir de la alteración del marco político-institucional que los possibilitó. El golpe militar de fines de marzo de 1976, la disolución de la CGT, la intervención hecha a 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, aquella 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 industrial se reduzca en forma ininterrumpida y la jornada media de trabajo tienda a incrementarse sistemáticamente.

En una primera instancia (segundo trimestre de 1976 a primero de 1977), la eliminación del “sobreepleo” -vía la adecuación de los planteles a los nuevos y más bajos niveles de producción o, en otras palabras, un ritmo de expulsión de asalariados superior al de la caída de la producción-, podría estar explicando la decreciente demanda de mano de obra. No obstante, a partir ya del segundo trimestre de 1977, se inicia una segunda fase caracterizada, ahora, por una nueva disociación entre la evolución de la producción y la del empleo, de signo opuesto a la verificada entre 1973 y 1976. Así, a pesar de la reactiva-

ción de la producción industrial con tasas que, para los tres últimos trimestres de 1977, oscilan entre el 3,7% y 14,4% persiste la expulsión de mano de obra a un ritmo nunca inferior al 5,0% (Cuadro N° 2).

Esta reducción sistemática del empleo industrial, desvinculada del comportamiento de la producción sectorial, se mantiene en forma ininterrumpida hasta el inicio de 1983. Hasta allí se suceden 27 trimestres (segundo de 1976 a cuarto de 1982) de caída permanente en el nivel de ocupación, con el agravante de que en diez de esos trimestres se registran tasas de crecimiento positivas de la producción industrial.

Indudablemente, la magnitud y persistencia de la política de expulsión y su disociación del desenvolvimiento productivo permitirían inferir que el empresariado industrial adoptó una política "diciplinadora" tan o más intensa que la propuesta por las autoridades.

### *La productividad de la mano de obra*

Entre 1974 y 1983, la productividad de la mano de obra en la industria se incrementó a una tasa media equivalente a 3,6% anual acumulativa (2,9% de considerarse la productividad horaria). Aún cuando en el plano cuantitativo tal ritmo de crecimiento no difiera del verificado en el decenio 1963/73 (3,9% anual), de crecimiento sostenido y permanente de la producción industrial, tal identidad es sólo aparente ya que, en realidad, constituyen dos fenómenos cualitativamente distintos. Mientras en el decenio 1963/73, el crecimiento de la productividad fue acompañado por un mayor nivel de producción y de empleo, el verificado en la última década se mueve en un contexto caracterizado por una involución de la producción y una significativa contracción de la ocupación. Así, más allá de las similitudes formales, en el primer caso se trata de un efecto derivado de una reconversión estructural de la industria, lo que implica un incremento en la capacidad productiva del trabajo, mientras que, en el segundo, responde fundamentalmente a una mayor intensidad en el uso de la fuerza de trabajo, a la prolongación de la jornada de trabajo y, en síntesis, a una consecuencia lógica de las modificaciones estructurales introducidas por la política de "disciplinamiento".

De allí que este crecimiento atípico de la productividad de la mano de obra se corresponda, temporalmente, con el del régimen militar de gobierno (entre 1976 y 1983 la productividad aumenta a un ritmo medio de 5,7% anual).

Las formas específicas que adopta la evolución de la productividad revelan su estrecha vinculación con el nivel de empleo -más precisamente, con la dinámica que adopta el ritmo de expulsión de asalariados del sector- y una escasa asociación con la evolución productiva. Así, a lo largo del período, la produc-

**CUADRO N° 2**

**EVOLUCION TRIMESTRAL DE LA OCUPACION Y LA PRODUCCION INDUSTRIAL  
TASAS DE CRECIMIENTO RESPECTO A IDENTICO PERIODO DEL AÑO ANTERIOR.  
(1975-1979)**

(en %)

	Ocupación obrera	Volumen físico de la producción
1975:		
I Trimestre	5.4	- 0.5
II Trimestre	5.0	- 0.6
III Trimestre	4.0	- 5.0
IV Trimestre	1.1	- 7.6
1976:		
I Trimestre	1.7 golpe militar	- 3.0
II Trimestre	- 3.7	- 4.1
III Trimestre	- 5.0	- 2.5
IV Trimestre	- 6.4	- 2.1
1977:		
I Trimestre	- 7.3	- 0.6
II Trimestre	- 7.4	3.7
III Trimestre	- 6.9	14.4
IV Trimestre	- 5.1	4.7
1978:		
I Trimestre	-10.5	-18.0
II Trimestre	-10.0	-12.7
III Trimestre	- 8.9	-11.4
IV Trimestre	- 9.1	- 3.8
1979:		
I Trimestre	- 4.1	21.0
II Trimestre	- 1.4	23.4
III Trimestre	- 1.9	12.0
IV Trimestre	- 1.2	8.4

fuente: "El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80". Daniel AZPIAZU, Eduardo M. Basualdo y Miguel Khavisse. Editorial Legase. 1986.

tividad aumenta tanto con crecimientos de la producción (1977, 1979 y 1983), como ante contracciones de la misma (1976, 1980 y 1982) y, sólo decae, levemente, ante caídas significativas -suponen tasas de dos dígitos- en el nivel de actividad industrial (1978 y 1981).

En la economía argentina se registró durante la última década una caída de la inversión, sobre todo a partir de 1980, que representaba el 20% del PBI en 1973 y disminuyó por debajo del 15% en 1983. El deterioro de la misma se debió fundamentalmente a la reducción de la inversión en equipo durable de producción (la inversión neta en este tipo de bienes pasó de 1969 millones de dólares en el período comprendido entre 1970 y 1973, a ser negativa a partir de 1981, llegando a la cifra de 2728 millones de dólares en 1983. 2/ Esta situación, caracterizada por una escasa inversión de capital, dio lugar a la concreción de muy pocos proyectos en las actividades industriales capaces, por su naturaleza, de alterar sustancialmente la productividad agregada del sector. En otro plano, debido a una "reorganización" del mercado laboral, el significativo aumento de la producción por obrero sólo puede explicarse a partir de la incidencia efectiva de las distintas formas que adoptó esa "reorganización" del mercado: creciente intensidad en el uso de una fuerza de trabajo redimensionada a partir de su disminución permanente; prolongación de la jornada; cercenamiento de conquistas laborales relativas a las condiciones de trabajo y, un nuevo conjunto de mecanismos "disciplinadores" de las fuerzas laborales.

### *Los salarios*

Ese "proceso de reorganización" del mercado laboral no podía dejar de lado uno de los elementos centrales del mismo: el salario. El establecimiento y la consolidación de un nuevo -y mucho más bajo- nivel salarial constituye, en tal sentido, como lo demuestra su propia persistencia temporal hasta nuestros días, uno de los "logros" más importantes de la política económica del régimen militar.

Aún cuando el salario real comienza a deteriorarse en 1975 (3,3%), más precisamente en la segunda mitad de ese año, es con el inicio mismo de la gestión militar de gobierno cuando, vía congelamiento de los salarios y la liberalización generalizada de precios, se establece un nuevo nivel de remuneraciones que implica, para los trabajadores, una pérdida de un tercio de sus ingresos -en 1976, el salario real disminuyó un 32,7%-.

Por su parte, desde el punto de vista del empresariado industrial, esos nuevos niveles suponen, para 1976, una reducción en sus costos laborales equivalente a 35,7% y, si se los contrasta con los de 1974, del 43,0%.

Ese profundo reajuste de los salarios, concretado en menos de un año de dictadura militar, revela claramente la intención oficial de fijar un nuevo punto de "equilibrio" -de mínima- en el mercado laboral. En tal sentido, la utilización de los salarios como uno de los instrumentos de la política de estabilización constituye un simple complemento de aquel objetivo básico y esencial en el programa de reestructuración de la sociedad.

A partir de 1977, ya establecido ese nuevo y "disciplinador" punto de "equilibrio", la evolución salarial reconoce un comportamiento no homogéneo según se lo evalúe desde el punto de vista de quienes lo perciben (salario real), o de quienes lo abonan (costo salarial). Ello no hace más que reflejar las divergencias existentes en la evolución de los precios al consumidor (determinan el poder adquisitivo del salario) y los mayoristas industriales (definen el costo laboral). Diferencias que se acentúan aún más si se tienen en cuenta la reducción de los aportes patronales y de la indemnización por despido que se impusieron durante el gobierno militar.

En cuanto al salario real, los años 1977 y 1978 revelan la persistencia del deterioro de las remuneraciones, claro que con menor intensidad que el verificado en el primer año de la gestión militar.

Por su parte, los años 1979 y 1980 muestran una cierta recuperación del ingreso real de los asalariados. Por un lado, ésta se ve inducida por una elevada movilidad laboral ante pequeñas diferencias en las remuneraciones y, por otro, es posibilitada por una mayor flexibilidad en la política salarial del régimen -reajuste mensual de los salarios mínimos, liberación práctica en la fijación de las remuneraciones-.

La profunda crisis que se desencadenó en 1981 -la producción industrial cayó un 16,0%- no dejó de repercutir sobre los ingresos de los asalariados. A partir de allí se inicia un nuevo bienio de contracción salarial que deriva en una caída de casi el 20% en la remuneración real que, así, vuelve a ubicarse en torno a aquel punto de "equilibrio", "sincerado" en 1976.

Por último, en 1983, en un contexto social caracterizado por el creciente deterioro del régimen militar, las expectativas generadas por una cada vez más cercana "reinstitutionalización", así como la recuperación de cierto margen de acción y de presión por parte de las organizaciones obreras, se registró una importante recomposición salarial profundizada hacia fines de año por los aumentos otorgados por las nuevas autoridades. De todas maneras, estos resultaron insuficientes para recuperar los niveles previos al golpe militar -14,4%-.

Como un simple efecto derivado del disímil comportamiento de los índices de precios minoristas respecto de los mayoristas-industriales de origen nacional, la evolución del costo salarial presenta características distintivas respecto de su significación real para sus perceptores. Así, a partir de aquel paso que fuera drásticamente impuesto a poco de iniciarse el proceso militar, el costo laboral unitario revela un aumento paulatino y sostenido que se extiende hasta 1980. Ello no hace más que poner de manifiesto que, entre 1976 y 1980, el incremento de los precios mayoristas industriales se ubicó muy por debajo del verificado por los precios al consumidor. Dada la incidencia de los "servicios" -no "transables" en su gran mayoría y, por ende, no afectados directamente por la política de apertura -éstos se expandieron un 35,2% más que los primeros. Es este deterioro de los precios industriales el que explica el incremento verificado por los costos laborales en forma continua hasta 1980, de todas maneras, no llegan a alcanzar los niveles correspondientes a 1974.

Las modificaciones introducidas en la política económica a partir de 1981 derivan, entre otras cosas, en una paulatina recomposición de los precios relativos minoristas/mayoristas industriales -estos últimos recuperan ya en 1982 todo el deterioro relativo de los años precedentes- y, con ello, sumado a la propia caída de los salarios, los costos laborales descienden abruptamente a punto tal que, en 1983, se ubican por debajo de los vigentes en 1977.

### *La distribución regresiva del ingreso industrial*

Dado el comportamiento diferencial entre la productividad de la mano de obra -entre 1974 y 1983 creció el 37,6%- y el costo salarial de la misma -decayó el 18,6%-, la magnitud del excedente captado por el empresariado industrial, en su conjunto, se incrementó, en el decenio, en un 69,0%. En otras palabras, más allá de su destino específico, 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.

Esta significativa transferencia de ingresos, desde los sectores obreros al capital, aparece como una constante desde el mismo inicio de la gestión militar. En 1976, más precisamente en los últimos nueve meses del mismo, se verifica un cambio total y profundo en las tendencias -conflictivas- prevalecientes hasta allí. En efecto, como producto de la pronunciada contracción salarial y el leve incremento de la productividad, el excedente sectorial apropiado por el sector empresario se incrementó en el 56,1%; redistribución de ingresos que no tiene precedentes históricos, más aún si se considera su concreción en tan corto plazo.

En concordancia con los objetivos fundamentales del proceso iniciado en 1976, la magnitud de la transferencia de ingresos del sector asalariado al empresario ocupa un lugar central en la consolidación de las bases "clasistas" de esa nueva y remozada estructura económica y social que se procuraba implantar.

Más allá del pico extremo registrado en 1982, la evolución posterior de la relación productividad/salarios parecería revelar que el régimen militar habría logrado consolidar una nueva forma de distribución interna del ingreso industrial. Aún cuando éste registra ligeras oscilaciones a lo largo del proceso, las mismas se verifican, ahora, en torno a un nuevo nivel.

## 2. EL PROCESO DE CONCENTRACION DE LOS MERCADOS Y DE LA CENTRALIZACION DEL CAPITAL

Ciertamente, la redefinición de la relación que mantenían el capital y el trabajo constituye un dato básico e insoslayable de la política económica y social que llevó adelante la dictadura militar. Sin embargo, la continua y significativa redistribución del ingreso, el redimensionamiento del mercado laboral, el deterioro de las condiciones de trabajo y el aumento de la jornada media, estuvieron estrechamente vinculadas con una acentuada alteración en el grado de concentración de los mercados industriales.

Al analizar desde esta perspectiva la evolución de los mercados industriales, se puede constatar, (Cuadro N° 3), que las ramas altamente concentradas -aquellas en donde los ocho establecimientos más grandes generan más del 50% de la producción de la rama- aumentaron su participación en la producción industrial del 40,2% en 1973 al 44,2% en 1983, al mismo tiempo que prácticamente mantuvieron el volumen físico de la producción durante la década (evolucionaron al 0,08% anual acumulativo). Las ramas medianamente concentradas -aquéllas en donde los ocho establecimientos más grandes generan entre el 25% y el 50% de la producción de la rama- también aumentaron su participación en la producción manufacturera (pasaron del 27,5% en 1973 al 29,4% en 1983, pero, a diferencia de las anteriores, disminuyendo el volumen físico de su producción al -0,35% anual acumulativo). Las ramas escasamente concentradas, por último, fueron claramente las perjudicadas de modo más central al disminuir su gravitación en la producción industrial (del 28,1% en 1973 al 23,5% en 1983) y caer acentuadamente el volumen físico de su producción (disminuyó al 2,54% anual acumulativo 3/. De esta manera, se puede concluir que la desindustrialización de la última década estuvo articulada con una severa redistribución del ingreso y con una sensible concentración de los mercados industriales.

**CUADRO N° 3**

**EVOLUCION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL SEGUN EL GRADO DE  
CONCENTRACION DE LOS MERCADOS 1973-83  
(millones de \$ en 1973, % y tasa anual acumulativa)**

Estratos de concentración	1973		1983		Tasa de crecimiento 1983-1973
	Valor de producción	%	Valor de producción	%	
Ramas altamente concentradas	87.737,8	40,2	86.926,3	44,2	- 0,08
Ramas medianamente concentradas	60.069,0	27,5	57.793,9	29,4	- 0,35
Ramas escasamente concentradas	61.456,8	28,1	46.304,7	23,5	- 2,54
<b>TOTAL [1]</b>	<b>218.506,0</b>	<b>100,0</b>	<b>196.718,3</b>	<b>100,0</b>	<b>- 0,95</b>

(1) Incluye un conjunto de ramas pequeñas no incorporadas en los estratos de concentración considerados.

**FUENTE:** "Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina: 1973-83", Eduardo M. Basualdo, Centro de Economía Transnacional, 1985.

## *Los agentes económicos predominantes en la producción industrial*

La mayor o menor tendencia a la oligopolización de la producción industrial es, entre otros factores, el resultado del impacto diferencial que tiene sobre los mercados la acumulación de capital en las etapas de expansión económica o la destrucción y reasignación del mismo en las etapas de crisis. Ahora bien, si la conformación estructural se analiza enfocando no ya los diferentes mercados sino los distintos tipos de empresa, se constata que también allí sus efectos son desiguales, produciéndose un creciente predominio de un cierto tipo de firmas y un deterioro en la posición de otros. De esta manera, la creciente oligopolización o competitividad de los mercados, así como los cambios en la composición del conjunto de los bienes industriales por un lado y el creciente predominio de un cierto tipo de empresas, por otro, están articulados en tanto constituyen distintos aspectos de un mismo proceso de concentración y centralización del capital.

Sin embargo, esta dinámica general del proceso de acumulación se concreta en modalidades específicas en las distintas etapas del desarrollo. A partir de 1958, la oligopolización de los mercados industriales y la creciente importancia de la producción de bienes de consumo durable e intermedios se articulan con el liderazgo del capital extranjero 4/. A partir de 1976, en el marco del creciente agotamiento del modelo "desarrollista", los sectores dominantes intentan imponer una nueva modalidad de acumulación que desencadena una profunda crisis económica en la cual el aumento de la importancia de los mercados oligopólicos se corresponde con el predominio de un cierto tipo de empresas que, si bien existían previamente, no ejercían en forma conjunta el liderazgo del proceso de acumulación: los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas 5/.

**Las características históricas y productivas que presentan las nuevas fracciones dominantes constituyen un elemento primordial para aprehender uno de los componentes básicos en la conformación del "poder", no sólo en términos sociales sino también económicos. Este criterio metodológico adquiere relevancia cuando se intenta, como en el caso de este documento, analizar procesos de reestructuración y evaluar las posibilidades de reindustrialización. El análisis de los capitales que tienen la capacidad de conducir el proceso econó-**

mico es aún más importante cuando se trata de estudiar los cambios estructurales en una etapa de crisis profunda en la cual se articulan fenómenos de internacionalización financiera con transformaciones productivas y no en una fase de expansión con una situación estructural estable y consolidada.

En términos generales, las fracciones predominantes están conformadas por grandes capitales que controlan la propiedad de múltiples firmas locales

ubicadas en una diversidad de actividades económicas. La relación establecida entre sus empresas responde a estrategias que combinan la integración horizontal, vertical y la diversificación de actividades.

Sin embargo, bajo esta forma general del capital se encuentra a dos fracciones que tienen orígenes y también inserciones económicas diferentes. Por un lado están los capitales nacionales que, basados en su proceso de acumulación interno constituyen un conjunto de grupos económicos. El origen de la mayoría de ellos se remonta a la época del modelo agroexportador y la industrialización sustitutiva de la década del 30 y del 40, aún cuando algunos de ellos (los menos) se industrializan a partir de los años 60, durante la segunda etapa de sustitución de importaciones. De esta manera, estos capitales se conformaron sobre la base de la fracción de la oligarquía que se diversificó y expandió hacia la producción industrial (tal como Bunge y Born, Braun Menéndez y Garovaglio y Zarraquín) engrosados posteriormente, durante la década del 30 y del 40, por otros grupos económicos que se generaron en la propia actividad industrial o la explotación petrolera (como por ejemplo Celulosa Argentina, Astra y Pérez Companc), a los cuales se agregan otros de reciente formación (como SOCMA, Bidas y Arcor).

Por otro lado, están un conjunto de ET (empresas transnacionales) que como parte de su proceso de acumulación en el nivel mundial se expandieron en el país mediante la instalación de múltiples empresas controladas, cuyas actividades estaban integradas y/o diversificadas. Este tipo de ET proviene tanto de la primera como de la segunda sustitución de importaciones (tal como Ford, Pirelli, Bayer o Renault) y en menor medida de la etapa agroexportadora (como por ejemplo Brown Boveri y Dreyfus) 6/.

El origen de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas permite constatar que son importantes actores en la economía argentina desde hace largo tiempo. Ciertamente no es en su reciente conformación en donde radican los cambios en el poder económico, sino en que, por primera vez estas dos fracciones del capital ocupan conjuntamente el centro del proceso de acumulación y van articulando sus intereses y estrategias buscando definir un proyecto económico-social conjunto.

A esta altura del análisis cabe preguntarse acerca de los sectores en que se fueron incorporando históricamente estos capitales durante su proceso de expansión. En este sentido, las actividades que desarrollan las empresas vinculadas o controladas por las ET diversificadas y/o integradas permite constatar la importancia que adquiere la actividad industrial (que es más relevante aún si se tiene presente que entre ellas se encuentran buena parte de las mayores firmas oligopólicas de la actividad) y al mismo tiempo la desarrollada articulación de la producción manufacturera con las finanzas y la comercialización. En 1973 las ET diversificadas y/o integradas se encuentran insertas a través de sus empresas locales en primer lugar en la producción industrial, luego en las finanzas, seguros y otros servicios y en tercer lugar en la comercialización (Cuadro N° 1).

La estructura empresarial de los grupos económicos por su parte, presenta diferencias con relación a las ET que están con sus distintos orígenes y formas de expansión. En efecto, si bien la producción manufacturera es la actividad más relevante de estos capitales (entre ellas se encuentran también un nutrido número de las mayores empresas oligopólicas), tan importante como ella es la producción agropecuaria y forestal siguiéndole luego las finanzas, seguros y otros servicios y finalmente la comercialización. Estas primeras características estructurales del nuevo poder económico son relevantes para reafirmar, por un lado, que la forma de acumulación dominante está directamente referida a una estructura empresarial compuesta por numerosas firmas que funcionan articuladamente. Por otro, para percibir que el perfil económico no se asienta exclusivamente en la producción manufacturera ya que, si bien ésta tiene una gran importancia, hay un conjunto de actividades complementarias a su alrededor que son imprescindibles para la acumulación creciente de capital de estas fracciones dominantes.

En este contexto, es igualmente importante delinear el perfil industrial de estos capitales. El de las ET diversificadas y/o integradas a principios de los años 70, estaba conformado, en primer lugar, por la producción de bienes de consumo durables, fundamentalmente la fabricación de automotores y finalmente por la elaboración de un conjunto de bienes de consumo no durables tales como los aceites y los cigarrillos.

La inserción industrial de los grupos económicos, por su parte, estaba en la misma época muy centralizada en la elaboración de los bienes intermedios tanto de origen agropecuario como de origen industrial, (papel, derivados del petróleo, hierro y acero, aluminio y petroquímicos) y en algunos productos de consumo no durable entre los que se encuentran el azúcar y el aceite.

**CUADRO N° 4**

**ACTIVIDADES QUE DESARROLLAN LAS EMPRESAS VINCULADAS A LAS ET DIVERSIFICADAS Y/O INTEGRADAS Y A LOS GRUPOS ECONOMICOS**

	Cantidad	Número de empresas vinculadas						
		Total	Agropecuarias y forestales	Comerciales	Financieras, seguros y otros servicios	Industriales (1)	Otras Actividades	Actividades identificadas
<b>ET diversificadas y/o integradas 1/</b>	60	678 (100,0)	42 (6,2)	89 (13,1)	152 (23,4)	263 (38,9)	60 (8,8)	72 (10,6)
<b>Grupos económicos 2/</b>	13	264 (100,0)	76 (28,8)	27 (10,2)	63 (23,9)	76 (28,8)	22 (8,3)	- -

1/ Se consideraron las ET y los grupos económicos que teniendo presencia industrial, poseen 6 o más empresas.

2/ Comprende las siguientes actividades: minería y petróleo, electricidad y gas, construcción, transporte y comunicaciones.

**FUENTE:** Elaborado con base en "El nuevo poder económico en la Argentina", Daniel Azpiazu, Eduardo M. Basualdo y Miguel Khavisse, Editorial Legasa, 1986.

## *El creciente control de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas sobre la producción industrial*

La reestructuración industrial produjo cambios relevantes dentro del sector empresarial. Hubo sectores que fueron profundamente afectados por la crisis (los pequeños y medianos empresarios) mientras que otros se beneficiaron de la misma: las empresas oligopólicas. Dentro de estos últimos también se produjeron rupturas significativas que dieron lugar a una nueva configuración del poder económico.

La tipología de los agentes económicos, que fue válida para analizar la fase del proceso de sustitución de importaciones, caracterizada como segunda fase, es insuficiente para el logro de una distinción y evaluación adecuadas de la importancia de los capitales predominantes y de los que quedaron en una posición subordinada. Debe distinguirse, dentro de las firmas privadas nacionales, las que pertenecen a grupos económicos de aquéllas que son empresas independientes; y dentro de las empresas extranjeras, entre las que son controladas por una ET diversificada y/o integrada internamente, y las que pertenecen a una ET especializada, aquéllas que sólo operan en mercados específicos.

En términos del valor agregado industrial a precios de 1970, la evolución de la participación de los distintos tipos de empresas entre 1970 y 1973 expresa las tendencias vigentes desde los años 60 (Cuadro N° 5). El capital extranjero en su conjunto fue el que ganó posiciones pasando del 48,7% al 50,5% en dicho periodo, siendo dentro del mismo las ET diversificadas y/o integradas las que registraron un crecimiento levemente superior al de las restantes. Estas tendencias se vieron complementadas por el estancamiento en la participación de las empresas del Estado y de los grupos económicos, así como por la declinación de la importancia de las firmas independientes 7/.

Por el contrario, entre 1973 y 1983, esas tendencias que caracterizaron la evolución industrial durante la segunda sustitución de importaciones, se alteran profundamente, cobrando forma aquéllas que expresan las nuevas condiciones del proceso de acumulación. En efecto, la evolución de los distintos tipos de empresas indica que los que aumentan su participación en la producción industrial son, en primer lugar, los grupos económicos y luego las ET diversificadas y/o integradas, tendencias que resultan altamente significativas, si se tiene en cuenta, que se trata de la evaluación de la participación de estos capitales a partir de una encuesta que sólo incorpora a los mayores establecimientos del sector, los menos afectados por la crisis.

Las empresas del Estado, por su parte, también incrementan su participación en la producción industrial ya que del 9,7% de la misma en 1973, llegan al 11,5% en 1983. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que ellas in-

CUADRO N° 5

**PARTICIPACION DE LOS DISTINTOS TIPOS DE EMPRESA EN LA PRODUCCION INDUSTRIAL Y LAS VENTAS DE LAS 250 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES**

(en %)

Tipo de Empresas Años	Total	Empresas del Estado	EMPRESAS EXTRANJERAS			EMPRESAS NACIONALES		
			Total	Diversifi- cadas y/o integradas	Especia- lizadas	Total	Grupos Económi- cos	Indepen- dientes
Producción indus- trial con precios de 1970								
1970	100,0	9,4	48,7	29,3	19,4	41,9	13,4	28,5
1973	100,0	9,2	50,5	30,5	20,0	40,3	13,4	26,9
1983	100,0	11,5	46,4	32,9	13,5	42,2	16,8	25,3
Ventas de las 250 ma- yores empresas in- dustriales								
1976	100,0	26,8	43,1	25,1	18,0	30,1	12,9	17,2
1983	100,0	20,1	46,7	33,0	13,7	33,2	17,4	15,8

FUENTE: *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80'*, D. Azpiazu, E.M. Basualdo, M. Khevisse, Edit. Legasa, 1986. Así como "El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras", E.M. Basualdo y M. Khavisse, CET, 1986.

cluyen hacia el final de la década bajo análisis las firmas que quedaron bajo su administración con motivo del proceso de convocatoria y quiebra en el que entraron diversos grupos económicos durante la dictadura militar (Oddone, Grecco, Sasetru). Si se excluye la producción de estas empresas, la participación de las firmas estatales sería del 10,1% en 1983.

Los restantes tipos de empresa decaen en importancia. Las ET especializadas descienden acentuada y sistemáticamente del 20,0% de la producción industrial en 1973 al 13,5% en 1983. Las empresas nacionales independientes, por su parte, retrotraen su participación del 26.9% del total en 1973 al 25,3% en 1983. Pérdida que sería sustancialmente mayor si la encuesta del INDEC fuera más representativa de las pequeñas y medianas empresas, ya que estas últimas fueron las que, en mayor proporción, sufrieron la crisis 8/.

Desde otra perspectiva, al analizar la participación de los diferentes tipos de empresas en las ventas de las 250 mayores empresas industriales, el creciente predominio de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas adquiere aún mayor nitidez. En efecto, estas fracciones del capital fueron las únicas que aumentaron su participación entre 1976 y 1983, mientras que las empresas del Estado, las ET especializadas y las firmas nacionales independientes perdieron gravitación (Cuadro N° 5).

Por lo tanto, las ventas de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas entre 1973 y 1983 pasan de representar el 51,9% al 63,1% de las ventas de las 250 mayores firmas manufactureras, tendencia de por sí significativa, que adquiere mayor importancia si se tiene en cuenta que la participación de las ventas de las 250 empresas más grandes en relación con el valor de la producción industrial aumentó en forma sensible (pasó del 38,1% en 1976 al 42,0% en 1983).

Estas estimaciones que resultan de considerar muestras y periodos diferentes, permiten delinear grandes tendencias que son importantes para comprender algunas de las formas que adoptó, en los últimos años, el proceso de acumulación en la Argentina. En efecto, al comparar la evolución de los diferentes agentes económicos que resulta de la encuesta industrial del INDEC y de las ventas de las 250 mayores firmas industriales, se pueden extraer dos conclusiones importantes.

En primer lugar y respecto al creciente predominio de los grupos económicos y las ET, en la producción industrial surgen fuertes evidencias acerca de la centralidad que tuvieron los precios relativos en la expansión de estas fracciones del capital. Se puede inferir entonces que este tipo de empresas, al ac-

tuar fundamentalmente en mercados oligopólicos, durante una etapa de alta inflación, tuvieron la capacidad de fijar precios por encima del promedio de la economía, convirtiendo los mismos en uno de los principales instrumentos de su expansión estructural. Este proceso discriminatorio dentro del sector industrial se articuló con la valorización financiera del excedente económico, en el cual estas fracciones también obtuvieron ventajas decisivas sobre el resto de los agentes económicos a partir de la acentuada inserción financiera que tiene su estructura empresarial 9/.

En segundo lugar y respecto de las empresas del Estado, la divergencia de su participación en las dos estimaciones indica que durante la última década hubo una creciente transferencia de excedente desde el Estado hacia las empresas privadas a partir de un aumento en el volumen físico de la producción, que fue acompañado por una caída de los precios relativos. Se puede concluir entonces que contrariamente a lo que sucedió con los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas, las empresas del Estado, a pesar de tener una inserción fundamentalmente oligopólica y obviamente haber actuado también en una etapa de alta inflación, fueron perjudicadas por los precios relativos al fijarlos por debajo del promedio, subsidiando de esta manera el capital privado en general y a estos grupos y Et en particular.

#### *La participación de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas en el endeudamiento externo.*

La nueva fisonomía estructural de la producción industrial y la consecuente importancia de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas dió lugar a una nueva dinámica del sector, a partir de la cual estas fracciones del capital también adquieren gran relevancia en la inversión, las exportaciones, etc. Dados los objetivos y alcances de este documento no es pertinente analizar aquí el papel de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas en los diferentes espacios económicos 10/. Sin embargo, sí es necesario destacar, brevemente, la vinculación que tienen los mismos con la deuda externa, en tanto esta última constituye una de las restricciones económicas más severas no sólo para la reindustrialización interna sino también para el crecimiento económico global.

Para ubicar el papel que juega el endeudamiento externo en la expansión de estos capitales, se debe analizar el destino y el origen del excedente que manejan los mismos. A partir de allí se puede comprobar que el excedente lo orientaron minoritariamente hacia un conjunto de inversiones productivas (la

mayoría de las cuales recibió los beneficios promocionales del Estado) que al complementar el proceso de reestructuración del resto de los agentes económicos, hicieron posible el acentuado predominio estructural que lograron estas fracciones. Otra parte del excedente lo destinaron a la demanda de construcciones residenciales y de bienes y servicios suntuarios. La porción más significativa del mismo la canalizaron hacia la inversión financiera tanto en el mercado interno como -y principalmente- en el externo, dando lugar estas últimas a los aproximadamente 30 mil millones de dólares de origen argentino en el exterior.

La salida de capitales al exterior estuvo íntimamente vinculada con la otra fuente del excedente que les permitió a estos capitales potenciar su poder económico: la deuda externa privada, en tanto la misma, después de contraída fue transferida al Estado, en un primer momento mediante los seguros de cambio y luego directamente a través de su estatización.

En términos muy generales se puede afirmar que la parte sustancial del endeudamiento argentino comenzó a generarse en 1979, momento en el cual el sector privado incrementó en forma notable sus obligaciones con el exterior (aumentó su deuda externa en, prácticamente, 5 mil millones de dólares). Si bien los capitales privados se siguieron endeudando en forma acentuada durante 1980, el rasgo más notable en dicho año fue el significativo aumento que se registró en la deuda externa del Estado. Durante 1981 ambos, el Estado y el capital privado, siguieron contrayendo obligaciones externas. De esta manera el grueso del endeudamiento externo argentino se generó entre 1979 y 1981, etapa en la cual la deuda externa pasó de 6500 millones de dólares a 32 mil millones de la misma moneda.

La evolución, así como el nivel alcanzado por el endeudamiento externo, han sido estudiados por destacados economistas 11/. Lo que interesa destacar aquí es la centralidad que tuvo la deuda externa privada y la política económica en la generación de la deuda externa total y la salida de capitales al exterior.

El progresivo agotamiento de la apertura externa con subvaluación del tipo de cambio, fue acompañado por una masiva salida de capitales al exterior que, si bien estuvo vinculada a las expectativas de una inminente devaluación, respondió principalmente a que los acreedores externos le exigieron a los deudores privados internos que garantizaran sus obligaciones con activos financieros en el exterior. Ciertamente, en esta operación convergieron los intereses de ambos, ya que los acreedores obtuvieron una garantía de pago y los deudores eliminaron el riesgo derivado de una posible devaluación.

Sin embargo, las disponibilidades de divisas mermaron rápidamente debido a la importación irrestricta de bienes, a los viajes al exterior y a la propia salida de capitales. Es en ese momento que el régimen militar puso en marcha el endeudamiento masivo del Estado, que en definitiva fue el que hizo posible que en unos pocos meses salieran del país más de 20 mil millones de dólares.

Debido a la forma en que se desarrolló el endeudamiento externo se deduce que hasta 1980, los deudores privados operaron con una hipótesis de mínima respecto al pago de sus obligaciones, ya que para saldarlas total o parcialmente preveían la utilización de sus activos en el exterior. Desde 1981 en adelante comienzan a concretar la hipótesis de máxima, que consistió en transferir su deuda al Estado para de esta manera liberarse del pago de sus obligaciones y conservar intactos sus activos financieros en el exterior. Esta operación se inició con el régimen de seguros de cambio, siguió con la estatización de la deuda privada mediante la emisión de títulos de la deuda por parte del Estado y continuó durante el actual gobierno democrático con la emisión de nuevas obligaciones (Promisory Notes).

Establecida ya la relación entre el endeudamiento externo privado, la salida de capitales y el endeudamiento estatal, queda por determinar cuáles fueron los principales capitales privados que se endeudaron con el exterior. La primera característica de la estructura de los deudores privados es su acentuada concentración. En efecto, los mayores deudores privados realizaron únicamente el 4,7% de las operaciones (411 operaciones) las cuales involucran el 77% del valor de la deuda externa privada total (16.499 millones de dólares). (Cuadro N° 6).

La segunda característica de la deuda externa privada es que los agentes económicos que generaron la mayor parte de la misma son los grupos económicos y las ET. En efecto, se puede comprobar (Cuadro N° 7) que hubo 30 grupos que contrajeron deudas por 7.139 millones de dólares que representan el 33,6% de la deuda externa privada. El análisis de la deuda desde esta perspectiva, permite extraer algunas conclusiones importantes para entender el carácter que asume la reestructuración productiva y evaluar las posibilidades de una reindustrialización futura. La primera de ellas es que la deuda externa fue una de las fuentes primordiales de excedentes para un conjunto de capitales (los grupos económicos y las ET) que adoptaron un funcionamiento basado en la valorización financiera del capital. La segunda de ellas, es que la propia dinámica del Estado se subordinó a las necesidades de estas fracciones haciendo posible el proceso mencionado precedentemente.

**CUADRO N° 6**

**GRADO DE CONCENTRACION DE LA DEUDA EXTERNA PRIVADA  
(Diciembre 1983)**

	Número de operaciones		Monto de la deuda	
	Cantidad	%	miles de US\$	%
<b>Deuda Privada TOTAL</b>	8.811	100,0	21.278.044	100,0
<b>Mayoría deudores privados a/</b>	411	4,7	16.449.382	

a/ Se consideraron las operaciones de 9 o más millones de US\$. En el caso de los grupos económicos y de las ET con más de una subsidiaria, se incluyeron las operaciones menores de 9 millones de US\$ que realizaron algunas de sus empresas controladas.

**FUENTE:** Elaboración propia con base en información del Banco Central de la República Argentina.

## CUADRO N° 7

### IMPORTANCIA DE LOS DIFERENTES CAPITALES EN LA DEUDA EXTERNA PRIVADA

	Capital Extranjero			Capital Nacional			TOTAL	
	Total	ETDI 1/	ETE 2/	Grupos Económicos	Empresas independientes	Empresas del Estado		Empresas no identificadas
Cantidad	106	37	69	30	46	6	38	226
Número de operaciones	186	103	83	125	56	6	38	
Monto de la deuda (miles de U&S)	7.117.503	2.483.605	4.633.398	7.138.942	1.210.419	169.811	812.707	16.449.382
Deuda promedio (miles de U&S)	67.146	67.124	67.158	237.965	26.313	28.302	21.387	72.785
Porcentaje sobre mayores deudores	43,3	15,1	28,2	43,4	7,4	1,0	4,9	100,3
Porcentaje sobre deuda total	33,4	11,7	21,7	33,6	5,7	0,8	3,8	77,3

1/ Incluye las ET que controlan o participan en el capital de 6 o más empresas locales.

2/ Incluye las ET que controlan o participan en el capital de 5 o menos empresas locales.

FUENTE: Elaboración propia con base en información del Banco Central de la República Argentina.

### 3. LAS TRANSFORMACIONES SECTORIALES EN LA PRODUCCION INDUSTRIAL

#### *Las alteraciones sectoriales y la importancia de los bienes intermedios*

El comportamiento de las distintas ramas de la actividad industrial se caracterizó durante la última década por ser persistentemente discontinuo e irregular, siempre, claro está, dentro de un generalizado marco recesivo. En este sentido, basta resaltar tres rasgos básicos (Cuadro N° 8):

- en sólo dos de los diez años entre 1973 y 1983, la evolución del conjunto de las nueve divisiones industriales (dos dígitos de la CIU Rev. 2) tiene, más allá de su intensidad diferencial, un mismo sentido: -expansión en 1979 y retracción en 1981-.
- la dispersión entre las tasas de crecimiento de las distintas divisiones industriales oscila entre 20 y 25 puntos en la casi totalidad de los años.
- para cada una de las divisiones industriales se verifica una sucesión alternada de años de crecimiento y recesión que representa como situaciones polares los casos de la industria maderera (siete años recesivos) y el de la papelera (siete años con ritmo positivo de crecimiento) y, de considerarse las variaciones extremas entre las tasas anuales -positivas y negativas- para cada una de ellas, un nivel mínimo en la industria alimenticia (18,1 puntos) y un máximo que asciende a 50,3 puntos en el caso de la industria de maquinaria y equipos.

La inestabilidad generalizada de los mercados industriales, alentada y favorecida por la intensidad que asumen las modificaciones permanentes en la estructura de precios relativos, emerge como un denominador común del desenvolvimiento de ellos durante la última década. En tal contexto, la estrategia empresarial de mediano o largo plazo (programación de la inversión, de la producción, financiera, etc.) se ve, por demás, limitada. El desplazamiento de los excedentes hacia otras actividades -dentro del propio espectro industrial, hacia otros sectores e incluso al exterior- tiende a constituirse en la mejor alterna-

**CUADRO N° 8**

**EVOLUCION SECTORIAL DEL P.B.I. INDUSTRIAL ENTRE 1974 Y 1983**

<b>Años</b>	<b>Alimentos bebidas tabaco</b>	<b>Textiles confec- ciones</b>	<b>Madera y mueble</b>	<b>Papel impren- ta</b>	<b>Produc- tos Quí- micos</b>	<b>Miner. no metálicos</b>	<b>metal. básicos</b>	<b>Maquinaria y equipos</b>	<b>Otras industrias</b>	<b>TOTAL</b>
1974	8,9	10,3	14,6	6,2	- 5,4	7,8	2,7	7,3	5,9	5,9
1975	0,7	- 4,6	8,4	0,7	1,3	1,9	- 4,1	- 6,5	- 2,6	- 2,6
1976	- 0,5	- 5,4	18,2	- 12,4	1,7	- 3,5	- 9,6	- 1,8	- 3,1	- 3,1
1977	- 1,4	3,7	4,8	0,1	1,5	- 1,3	14,9	22,2	7,8	7,8
1978	- 2,6	- 14,2	- 1,2	3,2	- 8,0	0,4	- 5,5	- 20,3	- 10,5	- 10,4
1979	5,2	10,8	11,1	1,8	12,3	7,1	- 17,0	- 13,5	10,1	10,2
1980	1,8	- 15,1	- 3,0	- 6,7	- 0,9	- 3,5	- 7,9	- 4,5	- 3,8	- 3,8
1981	- 3,9	- 20,1	- 13,0	- 18,1	- 7,4	- 17,6	- 12,9	- 28,1	- 16,0	- 16,0
1982	- 9,2	- 1,0	- 15,2	5,5	- 1,3	- 9,2	12,3	- 8,4	- 4,8	- 4,8
1983	3,8	14,1	- 7,6	5,5	9,5	12,4	5,0	17,9	10,0	10,0
t.a.a.	0,1	- 2,3	- 4,2	- 1,8	0,3	- 0,9	0,7	- 2,2	- 1,0	- 1,0
<b>Años (+)</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
<b>Años (-)</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>Máx.</b>	<b>8,9</b>	<b>14,1</b>	<b>14,6</b>	<b>6,2</b>	<b>12,3</b>	<b>12,4</b>	<b>16,0</b>	<b>22,2</b>	<b>10,1</b>	<b>10,2</b>
<b>(Año)</b>	<b>(1974)</b>	<b>(1983)</b>	<b>(1974)</b>	<b>(1974)</b>	<b>(1979)</b>	<b>(1983)</b>	<b>(1979)</b>	<b>(1977)</b>	<b>(1979)</b>	<b>(1979)</b>
<b>Min.</b>	<b>- 9,2</b>	<b>- 20,1</b>	<b>- 18,2</b>	<b>- 18,1</b>	<b>- 8,0</b>	<b>- 17,6</b>	<b>- 12,9</b>	<b>- 28,1</b>	<b>- 16,0</b>	<b>- 16,0</b>
<b>(Año)</b>	<b>(1982)</b>	<b>(1981)</b>	<b>(1975)</b>	<b>(1981)</b>	<b>(1978)</b>	<b>(1981)</b>	<b>(1981)</b>	<b>(1981)</b>	<b>(1981)</b>	<b>(1981)</b>

FUENTE: D. Azpiazu, E.M. Basualdo y M. Khavisse, "El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80", Editorial Legasa,

tiva de inversión, para aquellos que manejan estructuras industriales idóneas, capaces de llevarlas a cabo. Se trataría entonces no ya de una simple política de diversificación del riesgo sino fundamentalmente, como una forma de aprovechamiento integral de las diversas y heterogéneas oportunidades que van brindando las cambiantes formas que adopta la política económica. La jerarquización de una programación cortoplacista de características eminentemente especulativas; la agilidad de respuesta o de desplazamiento hacia aquellas actividades que en las diversas coyunturas resultan beneficiadas por la política estatal, pasan a ejercer una influencia decisiva en la dinámica de acumulación de las distintas formas de inserción industrial.

La inestabilidad e irregularidad que registró la evolución de las diferentes ramas que componen la actividad manufacturera constituyó la forma en que avanzó la redefinición de la importancia que tenían en 1973 los diferentes bienes industriales. El análisis de la evolución que registraron los mismos entre 1973 y 1983 (Cuadro N° 9) permite constatar que se produjeron alteraciones significativas en su importancia relativa.

En este sentido, el rasgo central que es necesario resaltar es el aumento sensible que se registró en la participación de los bienes intermedios en el volumen físico de la producción. Pasó del 41,3% en 1973 a prácticamente el 50% del mismo en 1983, que fue el resultado de una tasa de crecimiento anual del 073% (la única que fue positiva en los diferentes bienes industriales). En el otro extremo se encuentran los bienes de consumo durable y los bienes de capital que cayeron acentuadamente en su participación, habiendo involucionado a una tasa de variación anual del -4,78% y del -2,47% durante la década.

Estas transformaciones en la importancia que detentaban los distintos tipos de bienes, están vinculadas a los cambios que se registraron en los agentes económicos centrales en el proceso de acumulación. En efecto, las ET diversificadas y/o integradas y especialmente los grupos económicos tienen una inserción sumamente importante en la producción de bienes intermedios.

### *La desarticulación industrial: el caso de la industria electrónica 12/*

Las transformaciones en la importancia sectorial de la producción industrial fueron acompañadas por cambios profundos en la propia estructura productiva. En términos generales, se puede afirmar que se produjo una desarticulación de la industria que se fue conformando durante la segunda sustitución de importaciones, a partir de la desaparición y marginamiento de las pequeñas y medianas empresas.

Obviamente, este efecto general adquirió formas específicas en las distintas actividades industriales, las que deben ser investigadas. Sin embargo, para

**CUADRO N° 9**  
**EVOLUCION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL SEGUN EL TIPO DE BIEN**  
**ELABORADO. 1973-1983**  
**(millones de \$ de 1973, % y tasa anual acumulativa)**

Tipo de bien	1973 Valor de Producción	%	1983 Valor de Producción	%	Tasa de creci- miento
bienes de consumo no durable	81.759,9	37,4	68.761,7	35,0	- 1,56
bienes intermedios	90.179,3	41,3	97.693,4	49,7	+0,73
bienes de consumo durables	21.480,2	9,8	12.537,6	6,4	- 4,78
bienes de capital	15.844,2	7,3	12.032,2	6,1	- 2,47
<b>TOTAL 1/</b>	<b>218.506,0</b>	<b>100,0</b>	<b>196.718,3</b>	<b>100,0</b>	<b>- 0,95</b>

1/ Incluye un conjunto de ramas pequeñas no incorporadas en los tipos de bien considerados

FUENTE: *"Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina: 1973-1983"*, Eduardo M. Basualdo, Centro de Economía Transnacional, 1985.

aprehender la profundidad que adquirió la desarticulación y reestructuración industrial se analizará con cierto detalle el caso de la industria electrónica. La elección de este sector se debe, en primer lugar, a que es una de las actividades centrales en la reestructuración productiva de los países centrales y en segundo lugar, a que internamente fue uno de los sectores que se había expandido e integrado durante la segunda sustitución de importaciones, consolidando un grupo de empresas locales con tecnología propia.

*Las características de la industria electrónica durante la segunda sustitución de importaciones.*

Del conjunto de las actividades que conformaban la industria electrónica a mediados de la década del 70, se analizará especialmente la producción de bienes electrónicos de consumo, debido, en primer lugar, a que la misma aportaba casi el 73% de la producción de la industria electrónica local (Cuadro N° 10). En segundo lugar, porque el 96% del total del mercado de bienes de consumo electrónico era abastecido en 1976 por la producción local, lo cual, te-

**CUADRO N°10**  
**MERCADO DE BIENES ELECTRONICOS Y PRODUCCION LOCAL EN 1976**

Especialidad o Sub-rama	Mercado (miles US\$ ctes)	Produccion (miles US\$ cts)	Producción Mercado (%)
Consumo	233.000	224.000	95
Medida y Control	30.000	15.000	50
Energía	42.000	18.000	42
Comunicaciones	120.000	45.000	37
Médica	15.000	5.000	31
TOTAL 1/	441.000	307.000	69

1/ Excluye computación y máquinas de oficina (68 millones de mercado y 66 de producción), dado que la producción era sobre todo electromecánica y no electrónica, fundamentalmente por la producción de Olivetti Arg. e IBM Argentina.

FUENTE: H. Nochteff, "Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina. 1976-1982", FLACSO, Grupo Editor Latinoamericano, 1984.

niendo en cuenta la apertura de la economía argentina que se produjo a partir de dicho año, permite comparar el comportamiento industrial y tecnológico en dos situaciones diferentes: el de protección primero y el de apertura después.

Durante la etapa sustitutiva dentro de la industria de bienes electrónicos de consumo (en adelante IBEC) se encontraba la producción de TV blanco/negro que representaba el 30% restante de la producción.

Al analizar el comportamiento de las distintas producciones de la IBEC, en relación al comportamiento del conjunto industrial, se puede constatar que por los salarios pagados y su productividad, se ubicaban en 1974 entre las actividades más dinámicas de la producción manufacturera. En efecto, los salarios anuales promedios de las empresas maduras productoras de TV blanco/negro superaban en 1974 en un 69% a los del grupo de actividades que pagaban mayores salarios en la industria.

Algo similar, aunque con mayor intensidad, ocurrió con la productividad. En 1974, el valor agregado anual por persona ocupada en la IBEC era un 51% superior al del conjunto de la industria y un 45,4% superior al del grupo de las metalmecánicas (en la cual estaba incluida la IBEC), aunque un 19% inferior a las actividades de mayor productividad (químicos, derivados del petróleo y caucho).

Las tendencias mencionadas son especialmente significativas si se tiene en cuenta que, en 1974, las industrias que pagaban mayores salarios y las que tenían una productividad más elevada se correspondían con las que habían tenido una mejor "performance" en materia de productividad, de precios relativos y de crecimiento en el periodo intercensal.

El único aspecto en que la dinámica de la IBEC fue menor al conjunto industrial, fue en el volumen físico de la producción. Sin embargo, a pesar de que las tasas anuales de crecimiento de las producciones más maduras (radio y televisión) fueron inferiores (4,8 y 6,9% entre 1965 y 1974) al 7,9% del total industrial, las de los productos más nuevos fueron semejantes (7,8 en la fabricación de equipo de audio) o superiores (17,7% en grabadores y 19,0% en autorradios).

Este comportamiento de la IBEC fue el resultado de las condiciones atípicas, dentro de los países periféricos, en que se estructuró esta industria. Caracterizado por un aumento moderado de la producción; acompañado por un incremento de la productividad que permitió una reducción sensible de los precios relativos; por un nivel salarial más alto que los de la mayor parte de los sectores económicos, se percibe el cuadro que explica el fenómeno.

Mientras que en la mayor parte de los países periféricos tanto la tecnología como las empresas del sector de consumo electrónico eran de origen extranjero, en la Argentina predominaban las firmas de capital local que utilizaban tecnología propia. Aproximadamente el 80% de los aparatos elaborados por la industria local eran diseñados por las mismas empresas productoras, utilizando componentes producidos en su mayor parte también en el país, si bien se apreciaba una gran debilidad en la producción de componentes activos (semiconductores de estado sólido).

La tecnología de los bienes de consumo, especialmente en radio y televisión, se había mantenido próxima a la frontera mundial. Un indicador de ello fue la evolución de los precios dada la relación entre innovación tecnológica y de reducción de costos a mediano plazo. En electrónica, esta relación es especialmente nítida, dado que los principales cambios tecnológicos (el paso de la válvula a los componentes de estado sólido y el paso de los componentes discretos a los circuitos integrados) redujeron el tamaño y aumentaron la confiabilidad de los componentes, produciendo efectos notables sobre el costo de los equipos.

Por ello puede afirmarse que una importante reducción de los precios relativos en el mediano y largo plazo no puede sostenerse en un sector de la electrónica si ese sector no incorpora las principales innovaciones que se producen.

Es importante destacar que la evolución y las características estructurales de la IBEC precedentemente delineadas, fueron el resultado de una política general de protección de la industria de bienes de consumo y de restricción a las importaciones consideradas suntuarias, y no el producto de una estrategia explícita y selectiva de desarrollo en electrónica 13/.

### *La reestructuración de la industria electrónica durante la etapa de apertura económica*

A partir de 1976, en el marco de la crisis mundial, la dictadura militar puso en marcha una política económica que rompió abruptamente las condiciones de “protección y aislamiento parcial” en que se había desarrollado el mercado de bienes de consumo electrónico así como el de sus partes, piezas y componentes.

Los cambios que se produjeron en la industria electrónica de bienes de consumo, fueron el resultado del conjunto de políticas públicas y del comportamiento de los diversos agentes sociales. Sin embargo, adquirió una especial y determinante importancia la eliminación y/o reducción de las protecciones tarifarias y extratarifarias, así como los cambios en los precios relativos nacional/importados de los bienes de consumo y de los bienes intermedios que demandaba esta industria. La apertura del mercado de bienes de consumo se inició con la Res. 292/76 que derogaba las prohibiciones de importación de este tipo de bienes que regía desde 1971. A partir de allí, se inició una serie de reducciones arancelarias, en general masivas y no sectoriales, a las que se agregaron reducciones y/o eliminaciones de tasas y gravámenes específicos para diversos tipos de mercaderías importadas. Este proceso fue acompañado en las postrimerías de 1978 por una marcada sobrevaluación de la moneda nacional que potenció los efectos reestructuradores.

La consecuencia directa de la apertura del mercado local a las importaciones fue una espectacular reducción del costo de importación de los bienes de consumo y de los bienes intermedios que su fabricación demandaba. De la evolución de los mismos (Cuadro N° 11) se puede comprobar que: a) los precios de los bienes de consumo electrónicos llegaron a descender un 78% en junio de 1978 respecto de diciembre de 1976. Estos, si bien aumentaron posteriormente en julio de 1982, eran todavía un 67% inferiores al vigente a comienzos de la dictadura militar; b) el precio real de las partes y piezas exclusivas y de los circuitos impresos importados se redujo aún más intensa y aceleradamente que el

**CUADRO N° 11**  
**EVOLUCION DEL COSTO DE IMPORTACION DE LOS BIENES DE**  
**CONSUMO ELECTRONICOS Y DEL COSTO Y PRECIO DE LOS BIENES**  
**INTERMEDIOS IMPORTADOS Y NACIONALES**  
**1976 - 1982**  
**(Diciembre 1976 == 100)**

Diciembre 1976	Costo real	Costo real	Costo real	Costo real
Junio 1977	de los bie-	de los cir-	de los res-	de los bie-
Junio 1978	nes de con-	cuitos, par-	tantes com-	nes inter-
Junio 1979	sumo impor-	tes y piezas	ponentes	medios na-
Junio 1980	tados	exclusiv.	importa-	cionales
Junio 1981			dos	
Junio 1982				
	100	100	100	100
	75	75	81	66
	46	37	54	76
	29	24	34	72
	22	18	28	71
	23	23	35	69
	33	33	42	72

FUENTE: Hugo Nochteff, *"Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina. 1976-1982"*, FLACSO, Grupo Editor Latinoamericano, 1984.

de los bienes terminados. En efecto, en junio de 1982, cuando el costo de los bienes de consumo importado se había reducido un 54 % respecto de 1976, el de las partes, piezas y circuitos impresos se había reducido en un 63 %. En el punto más bajo llegó a ser un 82 % inferior a la base, frente a un 78 % de los bienes de consumo; c) el precio de los restantes bienes intermedios importados descendió también acentuadamente pero menos que los bienes terminados y las partes y piezas, llegando a ser un 72 % inferior al precio de 1976 en el punto más bajo; d) los precios reales de los bienes intermedios nacionales descendieron (partes, piezas y componentes en conjunto) pero lo hicieron en una propor-

ción marcadamente inferior al de los importados. En el punto más bajo de los precios importados de partes, piezas y circuitos impresos, éstos descendieron un 32% y, en la misma fecha, los precios de los nacionales habían descendido un 29%.

El tránsito de un mercado electrónico protegido a otro abierto a las importaciones produjo un notable aumento de estas últimas, el cual fue especialmente agudo en el caso de los bienes de consumo. En efecto, al analizar la evolución de las importaciones, se puede constatar, en primer lugar, (Cuadro N° 12) que las importaciones de bienes electrónicos aumentaron 5 veces entre el período 1970/76 y 1977/84 mientras que las importaciones totales e industriales se elevaron en menos de 1,5 veces. En segundo lugar, que dentro de los productos electrónicos importados, los más dinámicos fueron los bienes de consumo, al elevarse aquéllas en 16 veces entre 1970/76 y 1977/84.

En la IBEC, la brusca y acentuada alteración en los precios de los bienes intermedios nacionales e importados debería haber orientado a las empresas hacia el uso de tecnología y componentes importados. Este proceso se registró pero en forma gradual en las líneas de productos que las empresas habían fabricado hasta ese momento, de las cuales las más importantes eran los televisores en blanco y negro, las radios y los equipos de audio. El tránsito gradual al uso de la tecnología así como de piezas y componentes importados se produjo, pero mediante un proceso distinto a la sustitución progresiva debido centralmente a dos hechos. En primer término, la caída en la protección de los bienes de consumo fue tan acentuada que la gran mayoría de las empresas fue abandonando progresivamente la producción de los bienes que había fabricado hasta ese momento. De esta manera no se produjo, en términos globales, un cambio en el origen de la tecnología y de los bienes intermedios, sino una sustitución del origen de los propios productos finales, lo cual ciertamente implicó una acentuada caída de la participación de la tecnología y los bienes intermedios locales en la oferta de los bienes de consumo. En segundo lugar, porque con posterioridad a 1976 se incorporó en la Argentina el servicio de transmisión de televisión con colores. En el contexto de un mercado abierto el comportamiento de las empresas respecto de la tecnología y los proveedores fue opuesto al comportamiento anterior a 1976.

Las importantes consecuencias estructurales que tuvo la introducción de la televisión con colores sobre la industria electrónica hacen que sea necesario analizar dicho proceso. Cuando se definió la instalación del sistema de televisión con colores, las empresas fabricantes de dichos aparatos tenían tres opciones básicas:

**CUADRO N° 12**  
**IMPORTANCIA Y EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR**  
**ELECTRONICO**  
**1970/76 Y 1977/84**

	1970/76	1977/84
<b>1. Participación de las importaciones electrónicas</b>		
<b>1.1. En las importaciones totales</b>	<b>3,46</b>	<b>9,24</b>
<b>1.2. En las importaciones industriales</b>	<b>3,94</b>	<b>10,26</b>
<b>2. Evolución de las importaciones (1970/76 = 100)</b>		
<b>2.1. Totales</b>	<b>100</b>	<b>235</b>
<b>2.2. Industriales</b>	<b>100</b>	<b>240</b>
<b>2.3. Electrónicas</b>	<b>100</b>	<b>623</b>
<b>3. Evolución de las importaciones de los distintos bienes electrónicos (1970/76 = 100)</b>		
<b>3.1. Bienes de consumo</b>	<b>100</b>	<b>1.730</b>
<b>3.2. Bienes de capital</b>	<b>100</b>	<b>537</b>
<b>3.3. Bienes intermedios</b>	<b>100</b>	<b>517</b>

**FUENTE:** Hugo Nochteff, *"Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina. 1976-1982"*, FLACSO, Grupo Editor Latinoamericano, 1984.

- a) armar los aparatos a partir de componentes nacionales y/o extranjeros comprados a diversos proveedores.
- c) armarlos a partir de la compra a un solo proveedor de todas las partes y componentes ya ensamblados y ajustados en un número muy reducido de subconjuntos del aparato terminado (sistema SKD)
- b) armarlos a partir de componentes y partes separadas pero adquiridas a un único comprador (sistema CKD)

El primer modelo fue el predominante en la Argentina hasta 1976 e implicaba que la empresa terminal realizara el diseño del aparato ya que ninguno de los proveedores poseía el diseño completo. En las dos restantes opciones, las condiciones cambiaban radicalmente porque la empresa terminal abandonaba el desarrollo de la tecnología del producto y perdía autonomía tecnológica y comercial. Sin embargo, entre ellos hay diferencias porque en el sistema CKD la empresa debía poseer cierto nivel de bienes de capital, fuerza de trabajo y capacidad técnica para el armado, ajuste y control de calidad de un número muy grande de partes y componentes (aproximadamente 1500 en un TVC en 1979/80). En SKD sólo tenía que ensamblar algunos subconjuntos ya ajustados y controlados, por lo cual, los requerimientos de bienes de capital, mano de obra y capacidad técnica eran mínimos.

Una vez descartado el modelo de tecnología propia por la falta de protección arancelaria, en principio las empresas deberían haber optado por el modelo CKD, porque les permitía mantener en parte sus ventajas competitivas, elemento que no aportaba el SKD. Sin embargo, debido al atraso en fijar la estructura tarifaria y de aforos, las empresas fueron decidiendo adoptar el SKD, adquiriendo tecnología en los países centrales (especialmente Japón) que también los proveía de los subconjuntos. De esta manera se consolida, en la fabricación del bien de consumo más importante, un modelo "maquilador", ya que la distribución de las actividades entre el centro y la periferia las realiza directamente la industria del país central. Este siempre asigna a la periferia las actividades económicas menos remunerativas y la forma de operación cancela toda posibilidad de control de los precios de transferencia. De la conjunción de estos procesos se produjo una profunda reestructuración de la IBEC que se manifiesta no sólo en el tipo y origen de la tecnología sino también en la ocupación y la demanda de insumos nacionales. En efecto, al compararse la situación de la in-

industria electrónica de consumo entre 1974 y 1980, se puede constatar que, habiendo aumentado levemente la producción, se produjo una reducción del 66% en la mano de obra ocupada que fue acompañada por una reducción del 83% en la demanda de componentes nacionales y un aumento del 1.076% en la demanda de componentes importados (Cuadro N° 13).

**CUADRO N° 13**  
**COMPARACION ENTRE LA INDUSTRIA ELECTRONICA DE CONSUMO**  
**EN 1974 Y 1980**

	1974	1980	Variación (%)
Valor de la producción (en unidades equivalentes de TV B/N)	1.100.000	1.330.000	+ 21
Personal ocupado	13.000	4.400	- 66,6
Demanda de componentes importados (miles de US\$)	16.000	188.253	+ 1.076
Demanda de componentes nacionales (miles de US\$ ctes.)	118.000	20.000	- 83
Porcentaje del valor de la producción terminal cubierto con tecnología nacional	80/90	15	-81/ - 83

FUENTE: H. Nochteff "Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina 1976-1982" FLACSO, Grupo Editor Latinoamericano, 1984.

La sustitución de los componentes nacionales por los importados no sólo tuvo efectos sobre el nivel de la producción interna de los miembros sino que también produjo la desaparición de empresas y una drástica disminución de la capacidad técnica. De las 11 empresas líderes en la fabricación de componentes electrónicos que operaban en 1976, cinco habían desaparecido en 1982, entre las que se encontraban las tres mayores (dos de capital y tecnología nacional). De las seis restantes, tres habían reducido su capacidad productiva a menos de un tercio y una cuarta (la empresa mejor dotada con bienes de capital y con mayor capacidad tecnológica propia) operaba con más de un 50% de capacidad ociosa. A lo que se agrega que la mayoría de ellas en 1983 eran incapaces de cumplir las especificaciones técnicas y los niveles de calidad usuales en 1976.

## 4. LA REESTRUCTURACION PRODUCTIVA Y LAS POSIBILIDADES DE REINDUSTRIALIZACION EN LA ARGENTINA

*Conceptos preliminares: la definición de reindustrialización y las características del marco internacional*

El análisis de las posibilidades y las distintas alternativas de un proceso reindustrializador, exigen dar cuenta del conjunto de problemáticas macro y microeconómicas que enfrenta la economía argentina, de su articulación con la economía internacional así como de las características que debe adoptar la política económica. Ciertamente, este documento no tiene tales pretensiones sino la intención de evaluar únicamente algunas de las restricciones y posibilidades internas para ponerlo en marcha.

En el marco de estos objetivos es necesario realizar algunas consideraciones preliminares.

Planteados ya los alcances de este análisis sobre la reindustrialización local, es preciso considerar el concepto de reindustrialización y las características de la economía internacional, ya que son elementos imprescindibles en el tratamiento del tema y permanecen implícitos en el desarrollo posterior del mismo.

La importancia de explicitar el sentido que se le otorga a la reindustrialización está relacionada con el carácter equívoco que tiene dicho concepto. En efecto, cuando se habla de reindustrialización se puede estar aludiendo a contenidos marcadamente disímiles, como por ejemplo a la necesidad de lograr únicamente un crecimiento sostenido del sector o a llevar a cabo una reconstrucción de la industria sustitutiva existente en los años 60 o, finalmente, a la incorporación interna de las industrias más dinámicas en las economías centrales durante la etapa actual.

En este documento, el concepto de reindustrialización contiene tres elementos básicos. El primero de ellos es que la producción industrial se debe ubicar en el sector central del proceso de acumulación interna de capital, lo cual implica un mayor crecimiento relativo en el mediano plazo. En segundo lugar,

que el crecimiento del sector debe estar vinculado con la integración productiva y el desarrollo tecnológico del mismo. En tercer lugar, que la expansión industrial se logra mediante el desarrollo del mercado interno a partir de una distribución progresiva del ingreso.

En relación con el contexto internacional es necesario tener en cuenta un conjunto de cambios que se produjeron en la economía internacional y que afectan o condicionan las posibilidades de una reindustrialización interna. Entre los más relevantes se encuentran, en primer lugar, el creciente proteccionismo que se registra en el comercio internacional, así como el acentuado deterioro de los términos de intercambio que afecta a los países periféricos como la Argentina. En segundo, la política que EEUU le impone al sistema económico internacional, una de cuyas expresiones es el alto nivel de las tasas de interés que no sólo mantiene en el exterior una masa importante de capitales provenientes de América Latina, sino que también acrecienta los pagos anuales originados en la deuda externa de la región.

### *El nuevo funcionamiento económico y las posibilidades de reindustrialización*

Las posibilidades de una reindustrialización interna, entendida en los términos precedentes, no puede ser evaluada independientemente de la reestructuración productiva que se registró durante la última década. Por el contrario, el primer aspecto que debe investigarse es el papel y el dinamismo industrial que supone el nuevo funcionamiento de la economía argentina. Para ello, debe analizarse el patrón de acumulación de capital que detentan las fracciones estructuralmente predominantes ya que son ellas las que tienen la capacidad de definir el comportamiento global del proceso económico.

En el funcionamiento económico previo a 1976, los grupos económicos invertían teniendo en cuenta su tasa de ganancia y la vigente en las diferentes actividades internas. En el caso de que no hubiera alternativas de inversión, estos capitales distribuían utilidades, aumentaban reservas, etc. Las ET diversificadas y/o integradas, por su parte, tenían un espectro de alternativas que superaba las posibilidades de la economía local ya que incorporaban la tasa de ganancia productiva en el exterior. En el caso de que las condiciones externas fuesen convenientes, las firmas extranjeras remitían sus ganancias internas al exterior bajo distintas formas (remisión de utilidades, pago de tecnología, precios de transferencia, etc.).

La internacionalización financiera implementada por la dictadura militar, rompe el proceso de acumulación anterior, no sólo porque la libre movilidad del capital implica que la consideración de la tasa de ganancia productiva en el exterior deja de ser un criterio privativo de las ET, sino fundamentalmente porque

a partir de allí el nivel de la tasa de retorno se confronta con la tasa de interés, en una etapa donde predomina la valorización financiera del capital.

Estas unidades económicas tienen una estructura empresarial que les otorga claras ventajas sobre el resto de los agentes económicos para operar en una etapa donde la valorización financiera del capital es estratégica en la evolución de las empresas. En efecto, en esas condiciones, la propiedad y el funcionamiento coordinado de empresas productivas, comerciales y financieras les permite a los grupos económicos y a las ET diversificadas y/o integradas obtener una tasa de ganancia superior al resto de los agentes económicos. La preeminencia de la valorización financiera del capital provoca que el excedente de las firmas industriales no se canalice hacia la inversión productiva sino al mercado financiero interno y externo. De allí entonces que las escasas inversiones de envergadura que realizaron estos capitales estuviesen vinculadas a un acen- tuado subsidio estatal mediante el régimen de promoción industrial -es importante tener en cuenta que el endeudamiento externo no estuvo ligado a la inversión-.

Este comportamiento de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas no es contradictorio con su creciente predominio industrial sino complementario del mismo. Las empresas industriales que pertenecen a este tipo de capitales avanzan en el control del sector debido, principalmente al deterioro y desaparición de los restantes agentes económicos y sólo secundaria- mente por las inversiones realizadas. Su evolución diferencial se basa en el ma- nejo de los precios relativos y en la articulación financiera-productiva que ellos poseen.

Ahora bien, teniendo ya delineado el funcionamiento de estas fracciones del capital es posible analizar las perspectivas de una reindustrialización interna. Los cambios en el proceso de acumulación de los grandes capitales locales se produjeron a partir de la apertura de la economía argentina al mercado inter- nacional de bienes y capitales. Si bien en la actualidad estos mercados, en un caso, recobraron un conjunto de barreras puestas contra la entrada de bienes importados, y en el de capitales se limitó el grado de apertura, la dinámica de estos capitales continúa siendo la misma. Hay un conjunto de factores que re- fuerzan el efecto de que la protección sea parcial. Por un lado, las altas tasas de interés en el mercado internacional ligadas a la crisis de las economías cen- trales es uno de los factores que impide el retorno, al menos parcial, de los ca- pitales argentinos invertidos en el exterior, e incluso en algunas coyunturas posteriores al régimen militar motivaron nuevas salidas de capitales. Por otro, la política de ajuste interna orientada a incrementar el saldo de la balanza co- mercial de tal forma que pudiera enfrenar el pago de la deuda externa, im- plica altas tasas de interés y una baja demanda interna.

En estas condiciones, no hay elementos para esperar que la producción industrial sea nuevamente la actividad central del proceso de acumulación sino que, por el contrario, todo parece indicar que se tiende a consolidar la desjerarquización industrial que caracteriza la situación actual, después del severo proceso de desindustrialización. Sin embargo, esto no significa que no se efectúen inversiones, así como tampoco que la industria deje de tener gravitación en la acumulación de las fracciones dominantes. De allí entonces que sea importante analizar a grandes rasgos el tipo de industria que tienden a estructurar.

Para analizar la estrategia industrial de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas hay que diferenciar entre las industrias que fueron las centrales en la segunda sustitución de importaciones y en las cuales ya actuaban estos capitales antes de 1976 (siderurgia, petroquímica, automotriz) y las producciones que comienzan a ser las dinámicas en la economía capitalista y en las cuales estos capitales tienen menor significación (algunas producciones electrónicas, máquinas - herramientas - agroquímicas, etc.).

Pese a que las industrias dinámicas de los años 60 comienzan a registrar, en los países centrales, una severa caída en su ritmo de crecimiento y una no menos importante reestructuración productiva, internamente, la expansión posterior a 1976 de estos grandes capitales, estuvo centrada en ellas. Su tendencia es la de lograr una mayor integración mediante la instalación de nuevas firmas o la adquisición de empresas ya existentes, muchas de las cuales eran anteriormente sus proveedoras. Planteo que es especialmente nítido en aquellas actividades que están naturalmente protegidas (bienes no transables) o cuyo demandante es el Estado.

Esta estrategia no va acompañada por un comportamiento productivo que supere los problemas que ya enfrentaba la industrialización local. Por el contrario, en tanto productivamente, su expansión se fundamenta en una masiva incorporación de tecnología importada, una mayor oligopolización de los mercados y un tamaño de planta inadecuado, no hacen más que consolidar, cuando no agravar, los problemas estructurales vigentes en el sector. Cabe señalar que el deterioro productivo que sufren los restantes agentes industriales como consecuencia de la crisis, profundizan aún más las falencias de la industria sustitutiva, reduciéndose las escalas de producción, bajando el grado de especialización, deteriorándose los métodos de producción, de programación y de ingeniería de diseño, etc. 14/.

En las actividades que son las dinámicas en los países centrales, la estrategia interna de estos capitales consiste, por un lado, en importar una parte significativa de este tipo de productos y por otro, en aquellos que producen internamente, en ubicarse en la etapa de armado del producto de forma tal que los

insumos y la tecnología provienen de ET que los elaboran fuera del país. Es importante destacar que este comportamiento se generalizó a partir de la apertura económica a los restantes agentes económicos.

En la industria electrónica se expresa claramente el comportamiento de las fracciones predominantes y de los restantes agentes económicos precedentemente delineados.

En la fabricación de centrales telefónicas, las empresas que abastecían la demanda del Estado (único demandante a través de ENTEL), eran, hasta 1976, las ET diversificadas y/o integradas que elaboraban centrales de comunicaciones metalmecánicas y no electrónicas. Durante el periodo de apertura se incorporan a esta actividad algunos grupos económicos mediante la asociación con firmas extranjeras (Pérez Companc se asocia con NEC de Japón y Bidas adquiere una parte de Standard Electric S.A.). En relación al proceso productivo y al tipo de producto, estos capitales mantienen la fabricación de centrales metalmecánica e importan las electrónicas, incorporando gradualmente la etapa de armado de éstas últimas, abasteciéndose de unidades subensambladas y componentes importados de las casas matrices.

En la fabricación de computadoras la tendencia de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas es similar. Durante el gobierno democrático, en 1984, se elabora una política general de informática que si bien abarca las industrias de computación, telecomunicaciones, electrónica industrial y componentes, se concentra sólo en algunos productos de las mismas. En términos muy generales, esta política se proponía otorgar un conjunto de incentivos fiscales, financieros y arancelarios para promover a las empresas nacionales y empujar hacia un acercamiento progresivo con la frontera tecnológica y la producción de equipos más complejos. El 25 de enero de 1985, la Secretaría de Industria dictó la Resolución 44/85, por la cual llama a concurso para la adjudicación de beneficios promocionales en la producción de determinados bienes informáticos. Las principales características del llamado a concurso son, por un lado, que las empresas debían ser de capital mayoritariamente nacional (más del 50%) y, en uno de los segmentos a promover -el de pequeñas empresas- debían ser totalmente nacionales. Por otro lado, las empresas estaban obligadas a cumplir con determinados grados de integración de partes y componentes, metas de producción y empleo, desarrollo tecnológico local y determinado nivel de aproximación a la frontera técnica. Finalmente, otorga incentivos fundamentalmente de carácter fiscal -desgravación de impuestos- los cuales serán decrecientes hasta anularse al quinto o noveno año, según el impuesto y/o la localización geográfica de la planta.

A pesar de haber sido pre-adjudicado el concurso, no se implementó hasta la actualidad, habiéndose producido cambios relevantes que alteran el con-

tenido de la política inicial. Por una parte, algunos grupos económicos que no fueron adjudicatarios o que no se presentaron al concurso, adquirieron empresas nacionales (tal el caso de la compra de Microsistemas Argentinos S.A. -empresa nacional independiente- por parte de SADE S.A. -firma controlada por el grupo Pérez Companc-). Por otra parte, se han propuesto modificaciones reglamentarias por las cuales las beneficiarias no necesariamente tienen que ser empresas nacionales y lo que es aún más importante, en la propuesta se da lugar a mecanismos de medición de la integración progresiva de partes y componentes locales. De esta manera, se está pasando de un régimen sumamente preciso respecto de los agentes económicos que pueden participar y de la obligación de integración y desarrollo tecnológico local, a uno basado en la incorporación local del armado final del producto con tecnología extranjera y en manos de ET y los grupos económicos.

El comportamiento que adoptaron los restantes agentes económicos en este tipo de actividades, a partir de la apertura económica, se expresa en la producción de los bienes electrónicos de consumo. El esquema "maquilador" instalado en el territorio nacional de Tierra del Fuego para la producción de estos bienes, se estructura sobre la base de algunas de las firmas locales más grandes en dicha actividad durante la sustitución de importaciones. Las mismas, como ya se analizó, actúan productiva y tecnológicamente subordinadas a un conjunto de ET que mayoritariamente son de origen japonés y cuya principal inserción en el país está cubierta por dicha relación. La mayor parte de las firmas que elaboran este tipo de bienes no controlan otras sociedades, constituyendo, por lo tanto, empresas locales independientes y no grupos económicos.

En conclusión, del tipo de acumulación que tengan los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas, de su estrategia de expansión y patrón productivo en las actividades dinámicas en la década del 60 y en las nuevas actividades dinámicas a nivel mundial, puede esperarse que la producción industrial no vuelva a ocupar el centro del proceso de acumulación, tenga un lento crecimiento y acentúe las graves falencias estructurales de la segunda sustitución de importaciones al no generar tecnología propia, no integrar productivamente los sectores dinámicos y consolidar el grado de concentración de los mercados. Comportamiento que, por otra parte, agudizará los problemas ya existentes de desocupación y de regresividad en la distribución del ingreso.

### *El papel estratégico de la acción estatal en la reindustrialización*

Teniendo en cuenta que la dinámica económica actual sustentada en los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas no sólo no conduce a una reindustrialización de la economía argentina sino que agrava algunos de los

problemas estructurales que estaban presentes en la industrialización sustitutiva, es necesario investigar y evaluar si la misma no puede concretarse a partir de las iniciativas y proyectos de los restantes actores económicos.

Un somero análisis de los restantes agentes industriales (la pequeña y mediana empresa nacional e incluso las ET especializadas) es suficiente para comprobar que, como consecuencia de la desindustrialización de la última década, carecen de la base económica y de un proyecto industrializador a partir de los cuales pueda vislumbrarse la posibilidad de que sean ellos los impulsores de un proceso reindustrializador. De esta forma, el único actor económico que tiene una capacidad potencial de impulsar políticas y movilizar recursos que alteren la dinámica de las fracciones predominantes en el proceso de acumulación, de forma tal que sea posible un claro proceso reindustrializador, es el Estado. Sin embargo, para que éste puede cumplir este papel hay que tener en cuenta y superar un conjunto de restricciones que actualmente padece. En efecto, el mismo no estuvo ajeno a la crisis ni a la reestructuración económica-social de la última década, sino que por el contrario su comportamiento fue de creciente subordinación al proceso de acumulación dominante, no sólo respecto de la política económica sino también en la composición del gasto y la orientación de su oferta y demanda de bienes y servicios. En la estructura del gasto se eliminaron las redistribuciones del ingreso hacia los sectores populares, reduciéndose drásticamente los gastos en educación y salud, mientras que se incrementaban los gastos militares, los destinados al pago de la deuda externa e incluso, el subsidio al sector financiero.

En relación con la orientación de la demanda estatal hay que tener en cuenta que durante el proceso de sustitución de importaciones se conformaron mercados que dependían de la demanda estatal, tales como comunicaciones, material ferroviario o construcciones eléctricas, siendo muchas de ellas netamente oligopólicas. Durante determinados períodos del proceso militar, estas actividades, debido al mantenimiento e incluso al aumento de la demanda estatal, alcanzaron altas tasas de crecimiento, produciéndose significativas transferencias de ingresos vía los precios relativos. Dicha demanda habría adquirido una organicidad relevante respecto del proceso de acumulación de estas firmas, en tanto las modalidades de las licitaciones, la política de almacenamiento del sector público, tendieron a adecuarse crecientemente a sus necesidades. Asimismo, durante el proceso militar, aparecen nuevos mercados centrados también en los requerimientos estatales, tales como el campo de la energía nuclear o de determinados equipos militares, en los cuales tanto los grupos económicos como las ET diversificadas y/o integradas controlaron y satisficieron parte importante de los mismos. Esta reforzada funcionalidad del Estado respecto de las firmas oligopólicas no puede concebirse como un proceso simple y lineal sino

que, por el contrario, fue el resultado de una reestructuración de los mercados jalonada por fuertes enfrentamientos dentro de esta fracción (tal el caso de Comunicaciones a partir del ingreso en la actividad del grupo Pérez Companc asociado con la ET japonesa NEC) y también entre ellos y algunas empresas independientes.

Respecto de las actividades en las que el Estado era un importante productor, se registró un desplazamiento relativo del mismo en favor de los capitales a los cuales se alude. Esto se refiere no sólo al proceso de privatización periférica que afectó fundamentalmente los servicios estatales, sino también a la presencia estatal en actividades de gran trascendencia como la siderurgia o el petróleo. En la primera de ellas, al mismo tiempo que no se impulsó ninguno de los grandes proyectos del Estado, se produjo una rápida expansión de los grupos económicos como Acindar S.A., que no sólo absorbe a otras grandes empresas de la actividad siderúrgica, sino que también reorganiza y expande su capacidad instalada, como Techint a través de Dálmine Siderca S.A. y Propulsora Siderúrgica S.A.

La producción de petróleo, por su parte, mediante nuevas figuras jurídicas, se abre a la participación de las empresas privadas, siendo los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas quienes, fundamentalmente, se incorporaron a la actividad, y quienes se beneficiaron con las transferencias de ingresos que realizó YPF vía precios hacia dicha actividad. Ello involucró no sólo recursos internos sino también los derivados de un fuerte endeudamiento externo.

A estas restricciones estructurales del Estado se le suman nuevas exigencias respecto del enfoque y tipo de instrumentos de la política económica. La alteración del patrón de acumulación trajo como consecuencia que un conjunto de instrumentos y criterios de política económica que se generaron durante la segunda sustitución de importaciones, perdieran validez planteándose la necesidad de redefinirlos sobre la base de la nueva situación estructural.

Las nuevas exigencias en esta materia se pueden observar analizando, por ejemplo, el control de precios. En una situación estructural en donde existe una acentuada integración productiva y entre la producción y la comercialización, una política que se circunscribe a las grandes firmas industriales controlando el nivel de precios en la puerta de fábrica, adolece de serias carencias.

La primera de ellas se deriva de suponer que todas las firmas industriales son independientes y no reparar en que tanto la firma productora como la comercializadora pertenecen al mismo propietario, el cual recupera mediante el precio que fija en la segunda, los márgenes perdidos por el control de precios en la primera. Lo mismo ocurre con el análisis de costos que realiza el Estado para autorizar los aumentos de precios. En este caso, una determinada firma in-

dustrial puede requerir un aumento del precio controlado, aduciendo un incremento en el precio de un insumo local o importado fijado por otra empresa del mismo grupo económico o ET.

A partir de la superación de las restricciones y de las nuevas exigencias apuntadas precedentemente, el Estado tiene que definir una serie de criterios básicos referidos a la política económica global, los agentes económicos predominantes y las características productivas de los distintos sectores industriales, para poder impulsar y conducir un proceso reindustrializador.

Una de las restricciones más serias que enfrenta la economía argentina para crecer es la deuda externa generada durante el régimen militar. Sus consecuencias no consisten únicamente en la magnitud de los pagos anuales que deben realizarse al exterior y su efecto sobre el consumo y especialmente sobre la inversión, sino también en que a partir de la negociación con el FMI se definen un conjunto de políticas internas centradas en el pago de la misma y no en el crecimiento económico. Por lo tanto, la reindustrialización exige una desvinculación de la política económica respecto de la negociación de la deuda externa.

Lograda la autonomía en la definición de la política económica, es posible lograr niveles de la tasa de cambio y de interés que sean compatibles con un proceso de acumulación de capital centrado en la industrialización interna.

Las políticas del Estado, dirigidas a los diferentes agentes económicos, requieren, en muchos casos ser redefinidas, debido a las modificaciones estructurales que se verificaron durante la última década. En las más recientes experiencias democráticas (el peronismo entre 1973 y 1976, y el radicalismo actualmente) se utilizó la concertación como un instrumento de negociación entre el Estado, el capital y el trabajo, con el objetivo de acordar sólo las pautas básicas de la distribución del ingreso. A esas tratativas concurrían, por parte del empresariado, las instituciones en las cuales confluían los pequeños, medianos y grandes empresarios de los distintos sectores económicos. Por lo tanto, este tipo de negociaciones giró en torno del nivel de precios y salarios, tomando como criterios diferenciadores el tipo de actividad y en algunos casos el tamaño de la empresa.

En una situación como la actual, el creciente poder económico de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas por un lado, y las características de su estructura empresarial por el otro, traen como consecuencia la necesidad de replantear los criterios básicos utilizados en este tipo de negociación. Por una parte, como se trata de capitales que tienen una creciente influencia en la economía en su conjunto, es necesario incorporarle a la distribución del ingreso otras variables decisivas en el proceso económico. Por otra parte, en tanto se trata de capitales que ejercen una importante influencia en las

principales actividades económicas y actúan coordinadamente bajo una dirección centralizada común, no pueden encararse negociaciones sectoriales, considerando que la dinámica de cada uno de ellos es independiente de las de los otros. Finalmente, por tratarse de capitales que tienen características y dinámicas cualitativamente diferentes a las otras empresas independientes, sería pertinente que el Estado institucionalice dos espacios diferentes, negociando en un caso con el capital estructuralmente predominante y en el otro con los restantes agentes industriales, debido a que las posibilidades y requerimientos son distintos para cada uno de ellos. En la negociación con los sectores que detentan el mayor poder económico, el Estado aportaría una demanda y oferta de bienes y servicios planificada a mediano plazo, y sólo secundaria y puntualmente distintas formas de apoyo financiero. Los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas, por su parte, pondrían en juego la determinación del comportamiento de todas sus firmas controladas y vinculadas en relación con las principales variables económicas.

En relación con el comportamiento productivo del sector industrial, el Estado tendría que impulsar, en el marco de las negociaciones mencionadas, una reconversión de las industrias típicas de la sustitución de importaciones. Esta debe tender a lograr el aprovechamiento de las economías de escala (proponiendo por ejemplo fusiones de pequeñas y medianas empresas e incluso de las grandes según los sectores), que se expandan las inversiones en las actividades que constituyen "cuellos de botella" productivos, y que se incorporen bienes de capital de alto contenido nacional, etc.

En las nuevas actividades dinámicas, la política estatal tendría que basarse, con diferencia de etapas anteriores, en el logro de una "desvinculación selectiva" del mercado internacional en los productos de mayor impacto interno, especialmente en algunos bienes de capital. La política de "desvinculación selectiva" no sólo implica una alta protección sino que también involucra la definición y coordinación de incentivos financieros, tecnológicos y de demanda estatal, sectorialmente diferenciados.

# NOTAS

1/ Algunos de los trabajos realizados sobre el tema son:

- Adolfo P. Canitrot, "La política de apertura económica (1976-1981) y sus efectos sobre el empleo y el salario. Un estudio macro-económico", PNUD-OIT-Ministerio de Trabajo, 1983.
- Jorge Schwarzer, "Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica", CISEA, 1983.
- Aldo Ferrer, "El monetarismo en Argentina y Chile", Comercio Exterior, Vol. 31, Núm 1 y 2, México, 1981.
- Juan B. Sourrouille, "Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981", Estudios e Informes de CEPAL Núm. 27, 1982.

2/ Consultar: FIDE Coyuntura y Desarrollo, "Inversión y crecimiento", N° 73, setiembre de 1984.

3/ Consultar:

- Daniel Azpiazu y Miguel Khavisse, "La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina. 1976-1981", CET, 1984.
- Eduardo M. Basualdo, "Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina, 1973-1983", CET, 1984.

4/ Consultar: E. Cimillo y otros, "Un proceso de sustitución de importaciones con inversiones extranjeras: el caso argentino", Secretaria de Planeamiento y Acción de Gobierno, 1972.

- 5/ La tipología de empresas que se utiliza en este trabajo está compuesta, en primer lugar, por las empresas del Estado que comprenden las firmas industriales que pertenecen al mismo. En segundo lugar, se encuentran las firmas privadas nacionales que están compuestas por las empresas independientes y las que pertenecen a grupos económicos conjunto articulado de empresas que actúan en diversas actividades económicas cuya propiedad pertenece a capitales locales). En tercer lugar, están las firmas industriales extranjeras que pueden pertenecer a una ET diversificada y/o integrada internamente o a una ET especializada. Se considera que las primeras son aquéllas que tienen más de 6 subsidiarias en el país, ya que a partir de dicho número de firmas la diversificación y/o integración adquiere una importancia económica decisiva. Por el contrario, las ET especializadas son aquéllas que tienen menos de 6 subsidiarias en el país en las cuales la importancia de una sola empresa es fundamental aún cuando controlen otras firmas en distintas actividades económicas.
- 6/ Consultar:
- Daniel Azpiazu, Eduardo M. Basualdo y Miguel Khavisse, "El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80", Edt. Legasa, 1986.
  - Eduardo M. Basualdo, "La diversificación e integración empresarial, rasgo predominante del poder transnacional en la Argentina", CET, 1984.
  - Eduardo M. Basualdo, "La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974", CET, 1984.
- 7/ La encuesta industrial que elabora el INDEC desde 1970, comprende aproximadamente 1400 establecimientos manufactureros. Esta encuesta sobrevalúa la importancia de los grandes establecimientos debido a que los medianos y especialmente los pequeños están escasamente representados.
- 8/ Cabe insistir en que las variaciones reales se verían significativamente amplificadas (aumentarían los crecimientos y se acentuarían las pérdidas de participación) si se cubriese completamente el universo industrial mediante un estudio censal.
- 9/ Consultar: Daniel Azpiazu, Eduardo M. Basualdo y Miguel Khavisse, "El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80", Editorial Legasa.

- 10/ Consultar:
- Daniel Azpiazu, "La promoción industrial en la Argentina: efectos e implicancias, 1973-1983", CEPAL, Buenos Aires, 1985.
  - Eduardo M. Basualdo y Miguel Khavisse, "El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983", CET, 1986.
- 11/ Entre ellos se encuentran:
- Jorge Schwarzer, "Argentina 1976-1981: "El endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera", CISEA, 1982.
  - A. E. Calcagno, "La perversa deuda argentina", Edit. Legasa, 1985.
- 12/ Para un análisis desarrollado de los cambios en la industria electrónica en la Argentina, consultar: Hugo Nochteff, "Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982", FLACSO, Grupo editor de Latinoamérica, 1984.
- 13/ La ausencia de tal estrategia debe tenerse en cuenta para el análisis de las debilidades del sector en relación con las tendencias de la electrónica mundial, aunque las mismas no se tratarán en este trabajo.
- 14/ Ver Jorge Katz, "La reconstrucción industrial", Cuadernos de la Fundación Dr. Eugenio Blanco, agosto 1983.