

LA DESINDUSTRIALIZACIÓN COMO EJE DEL PROYECTO REFUNDACIONAL DE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD EN ARGENTINA, 1976-1983

DEINDUSTRIALIZATION AS AXIS OF THE RE-FOUNDATIONAL PROJECT OF THE ECONOMY AND SOCIETY IN ARGENTINA, 1976-1983

Martín Schorr*

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Argentina, <schorr.mar@gmail.com>

Resumen. Este artículo analiza la trayectoria estructural del sector manufacturero argentino en el periodo 1976-1983, en el marco del proyecto refundacional impulsado por la dictadura militar y sus bases de sustentación en la sociedad civil. Específicamente, se indaga el comportamiento de una serie de variables relevantes con vistas a esbozar el carácter a la vez regresivo y heterogéneo de la aguda reestructuración económico-industrial verificada en esos años.

Palabras clave: sector industrial, poder económico, dictadura militar.

Abstract. This article analyzes the structural history of Argentine manufacturing sector in the period 1976-1983, under the refounding project promoted by the military dictatorship and its bases of support in civil society. Specifically, it investigates the behavior of a number of relevant variables in order to sketch the character both regressive and heterogeneity of the acute economic and industrial restructuring verified in those years.

Key words: manufacturing sector, economic power, militar dictatorship.

Fecha de recepción: julio de 2011. Fecha de aceptación: octubre de 2011

* Se agradecen los valiosos comentarios de Ana Castellani y dos evaluadores anónimos. Todos ellos quedan eximidos de cualquier responsabilidad en cuanto a los errores y las omisiones que pudieran existir.

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se analizan algunos de los impactos más salientes de la política económica de la última dictadura militar en Argentina sobre la estructura y la dinámica del sector industrial. Para ello se parte del reconocimiento de dos cuestiones que cuentan con cierto consenso en la discusión historiográfica en la materia y que, como tales, ordenarán buena parte de los análisis que se realizan.

La primera se vincula con el hecho de que a mediados de la década de 1970 el modelo de sustitución de importaciones enfrentaba restricciones de distinto tipo, pero no atravesaba una etapa de agotamiento. Es más, como coinciden muchos autores, a partir del despliegue de políticas adecuadas, muchos de esos escollos podían ser sorteados, colocando al país en una nueva fase de su industrialización.¹

En ese marco, la segunda cuestión se asocia con la apuesta estratégica de largo plazo de los militares y sus bases civiles de sustentación. Más allá de los diferentes instrumentos de política económica a los que se recurrió entre 1976 y 1983, y de los conflictos que acarreó su aplicación,² se puede reconocer un objetivo esencial: la búsqueda por remover las bases estructurales del proceso de industrialización como medio para redefinir, con carácter irreversible y regresivo, la correlación de fuerzas entre las distin-

¹ Entre otras limitaciones se destacaban la presencia decisiva de empresas extranjeras y la debilidad de la burguesía nacional, la tendencia al predominio de una suerte de proteccionismo frívolo o espurio en lugar del denominado proteccionismo para el aprendizaje, el rezago de la industria de bienes de capital y la dependencia tecnológica, Consejo, *Desarrollo*, 1973; Diamand, *Doctrinas*, 1973, y Sourrouille, *Presencia*, 1978. Al respecto, Ferrer apunta que a mediados del decenio de 1970 “el proyecto industrialista adolecía de muchas debilidades que comprometían su desarrollo futuro. La política económica debía remover los obstáculos existentes para liberar las fuerzas de crecimiento.” Pero también señala que “el proyecto industrialista comenzaba a demostrar la viabilidad de transformar un proceso de industrialización, apoyado inicialmente en un desarrollo dualista que integra la expansión del mercado interno con el crecimiento de las exportaciones primarias y de manufacturas[...] El viejo modelo de inserción internacional centrado en la especialización de la producción y las exportaciones de alimentos y materias primas iba abriendo paso a una composición de las exportaciones que reflejaba la complejidad creciente del sistema económico. Es decir, se iba conformando un sistema integrado y abierto, característico de las economías maduras. Estas transformaciones abrían la posibilidad de insertar a la economía argentina en las corrientes más dinámicas de las transacciones internacionales”, en Ferrer, *Devenir*, 1989, p. 53. En Müller, *Quiebre*, 2000, se realiza una interesante sistematización de diversos enfoques a favor de la tesis del “no agotamiento” de la sustitución de importaciones. En Pablo, *Política*, 1984; Fundación, “Evolución”, 1985, y Llach, *Otro*, 1996, se pueden encontrar argumentos sobre el “agotamiento” de dicho modelo, mientras que en Ortiz y Schorr, “Economía”, 2006, estos enfoques se revisan críticamente a partir del análisis de numerosas evidencias empíricas.

² Un análisis de las distintas políticas implementadas en 1976-1983 se encuentra en Azpiazu y Schorr, *Hecho*, 2010; Basualdo, *Estudios*, 2006; Heymann, *Tres*, 1986; Nochteff, “Reestructuración”, 1991; Schvarzer, *Política*, 1986, y Sourrouille, *Política*, 1982. Sobre los conflictos suscitados en torno a su aplicación se recomienda consultar Canelo, “Política”, 2004, y Novaro y Palermo, *Dictadura*, 2003.

tas clases sociales y fracciones de clase, así como sus diversos correlatos en el plano político.³

Sobre estas bases, en la próxima sección se presentan los rasgos centrales de semejante proyecto refundacional, mientras que en la siguiente se repasan algunos de sus principales efectos sobre el aparato manufacturero. Cierran el trabajo unas breves reflexiones finales.

EL PROYECTO REFUNDACIONAL DE LA DICTADURA MILITAR Y SUS BASES DE SUSTENTO

El golpe de Estado del 24 de marzo de 1976 puso en marcha una de las reestructuraciones económico-sociales más significativas y dramáticas de la historia argentina, cuyas repercusiones se mantienen, en muchos casos, hasta el presente. La dictadura militar derivó en el tránsito de una sociedad industrial a otra basada en la valorización financiera del capital o, en otros términos, en el desplazamiento del régimen de sustitución de importaciones, que había estado vigente desde aproximadamente la década de 1930, por el “modelo financiero y de ajuste estructural” que perduraría hasta la traumática y sumamente deletérea salida del régimen de convertibilidad los primeros días de 2002.

El desarrollo del patrón de acumulación iniciado en la segunda mitad del decenio de 1970 fue posible debido a una distinta relación de fuerzas entre el capital y el trabajo, junto con un considerable replanteamiento de la situación dentro de la propia esfera del capital. Ambas situaciones trajeron como consecuencia un cuadro social caracterizado por una profunda desigualdad: en un extremo de la estructura social se encontraron los trabajadores, que en conjunto llegaron a tener la participación más baja en el ingreso desde la irrupción del peronismo en la vida política argentina; en el otro se ubicó un reducido número de grupos económicos, grandes empresas extranjeras y acreedores de la deuda externa que, en el marco de un intenso proceso de concentración y centralización del capital, conjugaron una participación cada vez más acentuada en el ingreso y la riqueza con la capacidad de subordinar al aparato estatal y, en consecuencia, de influir

³ En Canitrot, *Teoría*, 1980, p. 6, se caracteriza el “proyecto político de orden superior” de los militares: “El objetivo de las fuerzas armadas fue el disciplinamiento social. Disciplinamiento aplicable al conjunto de las relaciones sociales pero con un significado específico en lo que se refiere a la clase trabajadora: su reubicación, política e institucional, en la posición subordinada que le es inherente en lo económico. En términos institucionales este objetivo disciplinario requiere el debilitamiento de las organizaciones corporativas y políticas representativas de esa clase. No sólo mediante la regulación jurídica de sus capacidades y actividades, sino también por la vía de una reforma económica que suprima las condiciones funcionales que tienden a alentar su desarrollo.” Véanse también Canitrot, *Disciplina*, 1979, y Canitrot, *Orden*, 1983.

de manera decisiva y creciente sobre el rumbo del proceso económico, político y social.

Ahora bien, como ya se indicó, la interrupción del modelo sustitutivo no sobrevino en Argentina en razón de su agotamiento. Al respecto, cabe destacar que entre 1964 y 1974 la tasa de crecimiento anual del producto bruto interno (PBI) global a precios constantes fue de alrededor de 5% (en el mismo periodo el valor agregado manufacturero se expandió a un promedio anual cercano a 7%), y que en 1975 las exportaciones de productos industriales representaron alrededor de 20% del total contra sólo 3% en 1960.⁴

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

⁴ En relación con estas cuestiones, Kosacoff destaca: “Luego de casi 30 años de comportamiento cíclico, en la década comprendida entre 1964 y 1973 la industria tuvo un crecimiento continuo y con un dinamismo mayor que el resto de las actividades económicas, acompañado por un crecimiento de la ocupación, los salarios, la productividad y las exportaciones. Asimismo, este último periodo se caracterizó por una caída de los precios relativos del sector industrial asociado a sus incrementos de productividad, por el aumento significativo de las exportaciones industriales y por el incremento del tamaño medio de los establecimientos manufactureros. Los sectores metalmeccánicos, químicos y petroquímicos fueron las actividades más dinámicas. De esta forma, la profundización del proceso de sustitución de importaciones –con la participación de tecnología y firmas extranjeras– iniciada hacia fines de la década de los cincuenta, produjo un fuerte cambio estructural en el sector industrial. La diversificación de actividades, la incorporación de empresas capital-intensivas, el incremento de las exportaciones de manufacturas no tradicionales y la explotación de franjas del mercado interno con demandas atrasadas, fueron algunos de los elementos clave que permitieron que el sector industrial fuese el motor del desarrollo de la economía en este último periodo.” Kosacoff, “Proceso”, 1984, p. 8.

irrupción de fenómenos políticos como el peronismo y procesos sociales como el “cordobazo”, el “rosariazo” y el “tucumanazo”.⁵

La mencionada participación económica y política de los trabajadores fue percibida como una amenaza por los sectores dominantes, lo cual viabilizó que el conjunto de estos aceptara el drástico programa de cambio estructural propugnado por el tradicional sector exportador aliado al gran comercio de exportación e importación y el sector financiero. A ellos se le agregan los capitales con un importante peso industrial en ramas no dependientes de un elevado nivel de protección por ser procesadoras de materias primas o por asentarse sobre la explotación de recursos naturales. Es decir, los capitales provenientes en buena medida, en cuanto a su origen, de los grandes terratenientes que habían destinado parte de la renta agraria a insertarse en la producción manufacturera y en algunas actividades vinculadas a la misma, como los servicios, las finanzas y el comercio.⁶

El proyecto refundacional de la dictadura militar que vino a concretar esta transformación radical de la economía y la sociedad argentinas, la “restauración ortodoxa” de la que habla Ferrer,⁷ fue impuesta mediante el disciplinamiento represivo de los sectores populares. La expresión más acabada del mismo son los 30 000 desaparecidos, la proliferación de campos de concentración, la complicidad empresarial en la represión en los lugares de trabajo (Acindar, Astarsa, Dálmine Siderca, Ford, Ledesma, Mercedes Benz), la intervención de los sindicatos, el cercenamiento de conquistas laborales de larga data y la participación de importantes funcionarios de muchas de las empresas de mayor envergadura del país en ámbitos estratégicos del aparato estatal (como el propio ministro de Economía, entre muchos otros cuadros orgánicos).

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

⁵ Brennan, *Cordobazo*, 1994; Antognazzi y Ferrer, *Rosariazo*, 1995, y Pucci, *Historia*, 2007.

⁶ Sábato, *Clase*, 1991.

⁷ Ferrer, *Devenir*, 1989.

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

Como apuntan Azpiazu y otros,⁸ esta búsqueda por refundar estructuralmente al capitalismo argentino debía basarse en un estricto control sobre el aparato estatal que posibilitara avanzar en forma simultánea sobre múltiples direcciones (fuertemente relacionadas entre sí): la recomposición de la dominación social mediante el disciplinamiento de, fundamentalmente, la clase trabajadora y los estamentos empresarios de menores dimensiones (o los menos “eficientes” en términos internacionales desde el punto de vista de quienes abrevaban en la ortodoxia monetarista tan difundida en esos años); la redistribución regresiva del ingreso generado en el país; la redefinición del accionar estatal; la modificación de la estructura productiva, y, en suma, la reversión de la dinámica sustitutiva en el plano económico-social.

En ese marco, el sector manufacturero local se contrajo significativamente, de modo tal que en los años posteriores al golpe de Estado de marzo de 1976 se produjo el cierre de más de 20 000 establecimientos fabriles, el producto bruto del sector cayó cerca de 20% entre 1976 y 1983, la ocupación disminuyó en forma pronunciada y se redujo el peso relativo de la actividad en el conjunto de la economía (pasó de 28 a 22% del PBI). Más aún, la industria dejó de ser el núcleo dinamizador de las relaciones económicas y sociales en Argentina, así como el sector de mayor tasa de retorno de la economía. Todo ello, como resultado de la aplicación de diferentes medidas de política económica como, entre las más relevantes, la “represión salarial” de 1976, la reforma financiera de 1977 y, a fines de

⁸ Azpiazu *et al.*, *Nuevo*, 2004.

1978, el “enfoque monetario de balanza de pagos”, el cual se articuló con una profunda apertura comercial (que fue marcadamente asimétrica por sus efectos sobre los distintos mercados y actores fabriles).

PRINCIPALES MODIFICACIONES EN LA DINÁMICA ESTRUCTURAL DE LA INDUSTRIA

Teniendo como referencia el proyecto refundacional asociado a la “restauración ortodoxa”, vale la pena precisar las transformaciones acaecidas en el interior del sector manufacturero, sus implicaciones sobre la intervención de los actores y las especificidades que revela el desenvolvimiento de aquellas variables que, en su articulación, reflejan los aspectos más sustantivos de la desindustrialización verificada en el transcurso de esta etapa decisiva de la historia argentina.

Una primera aproximación a tales problemáticas es aquella que surge de cotejar los valores adoptados por los principales indicadores de comportamiento industrial en 1983 *vis-à-vis* los correspondientes a 1974 (véase cuadro 1).

De esta información surgen algunas conclusiones relevantes, *a*) durante el decenio aludido el volumen físico de la producción fabril se contrajo aproximadamente 10%, declinación que fue particularmente acentuada en el periodo 1979-1981 (entre esos años acumuló una caída cercana a 18%); *b*) la cantidad de obreros ocupados en la industria se redujo en más de la tercera parte (tendencia que se verificó sistemáticamente entre 1976 y 1982 y se revirtió de modo leve en 1983 *pari passu* la recuperación experimentada en la producción), mientras que las horas-obrero trabajadas declinaron algo más de 30%. Estos ritmos de contracción permiten dar cuenta del incremento registrado en la extensión media de la jornada laboral (como se desprende de la columna VI, entre 1974 y 1983 esta variable se expandió casi 6%); *c*) en el transcurso de los diez años bajo análisis la productividad promedio de la mano de obra experimentó un crecimiento significativo, tanto si se lo refiere a los obreros ocupados (37.6%), como en función de las horas trabajadas (29.9%); *d*) se produjo una fuerte disminución en el poder adquisitivo de las retribuciones salariales percibidas por los obreros del sector (17.3%), así como en los costos medios salariales (18.6%)⁹ y *e*) a raíz

⁹ Los datos aportados por el cuadro 1 indican que en 1976 la remuneración salarial promedio de la industria disminuyó alrededor de 33% respecto a la vigente en 1975, estableciéndose, desde entonces, un nuevo nivel, muy inferior al que se había registrado durante los años anteriores, en torno al cual oscilaría el salario real en los años subsiguientes (siempre dentro de una tendencia decreciente en el largo plazo). Esta brusca disminución inicial del poder de compra de los asalariados fabriles es un resultado directo del primer *set* de medidas lanzado por Martínez

CUADRO 1. EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE COMPORTAMIENTO
DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA, 1974-1983 (EN ÍNDICE 1974 = 100)

Año	Volumen físico de la producción		Obreros ocupados		Productividad laboral		Horas obrero trabajadas		Productividad horaria		Horas obreros trabajadas/obros		Salario medio real ^a		Costo medio salarial ^b		Relación productividad/salario	
	I	II	III=I/II	IV	V=I/IV	VI=IV/II	VII	VIII	IX=III/VII	X=III/VIII								
1974	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
1975	96.5	103.8	93.0	101.3	95.3	97.6	96.6	88.5	96.2	105.0								
1976	93.6	100.4	93.2	99.5	94.1	99.1	65.0	57.0	143.4	163.6								
1977	98.9	94.3	104.9	98.9	100.0	104.9	64.1	62.8	163.6	167.0								
1978	88.1	85.1	103.5	88.6	99.4	104.1	63.2	66.4	163.8	155.9								
1979	102.0	83.3	122.4	89.7	113.7	107.7	72.2	77.7	169.6	157.6								
1980	99.7	76.8	129.8	81.9	121.7	106.6	80.4	96.2	161.5	134.9								
1981	83.8	67.2	124.7	68.8	121.8	102.4	72.2	83.2	172.7	149.9								
1982	83.0	63.6	130.5	66.1	125.6	103.9	65.9	61.5	198.0	212.2								
1983	90.4	65.7	137.6	69.6	129.9	105.9	82.7	81.4	166.4	169.0								

^a Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios al Consumidor.

^b Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios Mayoristas No Agropecuarios Nacionales.

Fuente: elaboración propia con base en información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Encuesta Industrial.

del comportamiento diferencial que siguieron la productividad laboral, los salarios y los costos salariales reales, tuvo lugar una fenomenal transferencia de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas. Las columnas IX y X revelan una creciente apropiación del excedente por parte del sector empresarial a lo largo del decenio, en rigor a partir de 1976: en 1983 la relación productividad/salario medio fue 16% más elevada que en tal año y 66.4% superior que en 1974, mientras que el coeficiente productividad/costo medio salarial fue, respectivamente, 3.3 y 69% más holgado.

Así, más allá de su destino específico, puede concluirse que el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra y también de la pérdida de ingresos de los asalariados del sector en un contexto signado por un ostensible empeoramiento en las condiciones laborales. Ahora bien, el notable incremento verificado en las ganancias *brutas* no implica que el mismo haya sido apropiado en su totalidad por los empresarios del sector. Muy por el contrario, la mayor incidencia de los costos fijos (capacidad ociosa por retracción del mercado) y, fundamentalmente, la vigencia de altas tasas de interés reales permiten concluir que en el marco del propio proceso de desindustrialización las ganancias *netas* de las firmas manufactureras no resultaron mayormente alteradas a pesar del notable incremento en la tasa de explotación de la mano de obra (es más, muchas compañías sufrieron importantes quebrantos contables y no pocas registraron pérdidas patrimoniales de significación, incluyendo algunas de grandes dimensiones y con larga trayectoria en el medio local). En otros términos, como señaló Oscar Braun a mediados de 1980 en un sesudo análisis de la política económica dictatorial:

El incremento en las ganancias brutas que se obtiene a partir de la caída del salario real no se vuelca en ganancias propiamente capitalistas, sino en el aumento de las rentas de los propietarios pasivos, y por lo tanto, el estímulo a la inversión que hubiera debido generar la caída del salario real se contrarresta y elimina por el

de Hoz a poco de asumir la cartera económica. Básicamente, este consistió en un congelamiento salarial por tres meses, la eliminación del sistema de control de precios y una devaluación de la moneda nacional (como era de esperar, en una economía en la que existían numerosos mercados altamente concentrados y en la que muchos precios, como los de buena parte de los denominados "bienes salario", se encontraban "atados" al tipo de cambio, las dos últimas medidas impulsaron una disparada de la inflación que, al articularse con la primera, derivaron en una fenomenal licuación de los ingresos de los trabajadores). Todo ello se conjugó con una feroz represión sobre los sectores populares, la eliminación de tradicionales instancias de representación sindical, la introducción de modificaciones regresivas en la Ley de Contrato de Trabajo, la supresión del derecho a huelga y de las convenciones colectivas en materia salarial, etcétera.

aumento de la renta, del interés en términos reales y por otros pagos a los propietarios pasivos de bienes físicos y/o de activos financieros.¹⁰

Si bien del análisis que antecede se desprende el contenido regresivo de la aguda crisis fabril experimentada durante la última dictadura militar, el mismo no permite aprehender otro de sus rasgos distintivos: su naturaleza heterogénea. Esta se deriva del hecho de que en un contexto agregado de involución sectorial (con ostensibles repercusiones negativas sobre los segmentos empresariales de menores dimensiones), un conjunto acotado de grupos económicos de origen nacional y extranjero, lo mismo que unas pocas grandes empresas foráneas, lejos de sentir el impacto de la crisis y la reestructuración del sector, accedieron a una posición de privilegio.

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

Entre esos años (signados por un retroceso sectorial pronunciado), las ramas en las que prevalecían estructuras de mercado altamente concentradas expandieron su incidencia en la producción total. En efecto, entre ambos relevamientos censales las ramas altamente concentradas pasaron de explicar 47.2% de la producción global a casi 52%. En el mismo periodo, las ramas medianamente concentradas y las de escasa concentración (aquellas que tienden a constituir los núcleos productivos de las empresas de menores dimensiones) perdieron, cada una, algo más de dos puntos porcentuales en su contribución a la producción agregada.

Ahora bien, detrás de la consolidación estructural de las formas de mercado de elevada oligopolización subyace otro fenómeno tan o más importante, que se encuentra estrechamente asociado a ciertos ejes nodales del proyecto refundacional de los militares y de bases sociales de sustentación: una acentuada reconfiguración del poder económico industrial (véase cuadro 3).

Entre esos años las empresas de la elite fabril pertenecientes a grupos económicos de capital nacional y extranjero incrementaron en forma significativa su participación relativa en las ventas totales: mientras que en 1976 estas dos tipologías dieron cuenta, en conjunto, de 40.6%, en 1983 explicaron 57.9%. La contracara de esta expansión es la retracción experimentada por las compañías estatales y las firmas extranjeras no integradas a conglomerados económicos en el medio doméstico: las primeras reduje-

¹⁰ Azpiazu y Schorr, *Peronismo*, 2009, p. 67.

CUADRO 2. DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, 1973-1984
(EN VALORES ABSOLUTOS Y PORCENTAJES)

	<i>Cantidad de ramas</i>		<i>Establecimientos</i>		<i>Ocupación</i>		<i>Producción</i>	
	1973	1984	1973	1984	1973	1984	1973	1984
Ramas altamente concentradas ^a	92	94	11.0	10.9	33.6	31.4	47.2	51.8
Ramas medianamente concentradas ^b	55	58	26.4	31.8	30.4	34.4	32.2	30.0
Ramas escasamente concentradas ^c	25	20	62.7	57.4	36.1	34.2	20.6	18.1
Total	172	172	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

^a Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican más de 50% de la producción global.

^b Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican entre 25 y 50% de la producción global.

^c Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican menos de 25% de la producción global.

Fuente: elaboración propia con base en Comisión, "Cambios", 1988.

ron su peso en la facturación global en once puntos porcentuales, declinación que para las segundas fue de casi siete puntos porcentuales.

Las evidencias disponibles indican que en la explicación del retroceso relativo de las firmas propiedad del sector público confluyeron una caída en la cantidad de empresas dentro del panel de las 100 líderes del sector y una importante transferencia de excedente desde el Estado hacia, fundamentalmente, las compañías privadas pertenecientes a los principales grupos económicos locales a partir del aumento en el volumen físico de la producción y de una disminución en sus precios relativos.¹¹ En el caso de las empresas transnacionales concurren varios procesos entre los que interesa destacar dos: *a)* la caída en las ventas globales a raíz de la crisis verificada en las actividades en las que estas firmas tenían una relevante

¹¹ A partir de esta constatación Azpiazu *et al.*, *Nuevo*, 2004, p. 121 concluyen: "Diversos motivos pueden explicar esta disparidad: se quiso perjudicar directamente a las empresas estatales en beneficio de la actividad no estatal o se pretendió disminuir el ritmo de crecimiento de la inflación controlando la presión que sobre ella ejercían los precios de las firmas estatales conjugando esta política con un subsidio implícito a los grandes demandantes de los bienes, en general intermedios, que el Estado produce."

CUADRO 3. MODIFICACIONES EN LA COMPOSICIÓN
DE LA CÚPULA EMPRESARIAL ENTRE 1976-1983^a

	1976		1983		Variación 1976-1983	
	<i>Empresas</i>	<i>Ventas</i>	<i>Empresas</i>	<i>Ventas</i>	<i>Empresas</i>	<i>Ventas</i>
Estatal	13	34.3	6	23.4	-7	-11.1
GGEE	22	19.4	32	26.7	+10	+7.3
ELI	13	5.4	12	5.5	-1	0.1
ET	30	19.4	22	12.6	-8	-6.8
CE	21	21.2	26	31.2	+5	+10.0
Asoc.	1	0.3	2	0.7	+1	+0.4
Total	100	100.0	100	100.0	-	-

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

^a Se trata de las 100 empresas de mayor facturación anual del país que se desenvuelven en el ámbito fabril. Este universo de firmas fue clasificado en función del cruce entre dos dimensiones: *a*) la nacionalidad de los accionistas, y *b*) si la compañía forma parte (o no) de un grupo económico. Así, además de las empresas estatales se reconocen cinco tipos de firma: 1) las que pertenecen a un grupo económico nacional (GGEE); 2) las que son propiedad de accionistas extranjeros y que en el ámbito local se integran a un conglomerado de empresas (CE); 3) aquellas cuyos dueños son argentinos pero que no constituyen un grupo económico (ELI); 4) aquellas que son controladas por capitales extranjeros pero que no forman un grupo económico en el país (ET); y 5) aquellas cuyo capital accionario es controlado por una asociación entre las formas de propiedad antes mencionadas. Sobre esta metodología, véase Acevedo *et al.*, *Quién*, 1990.

Fuente: elaboración propia con base en balances empresariales y de la revista *Prensa Económica*.

gravitación relativa (tal es el caso de varias metalmecánicas, en especial las que conformaban la industria automotriz); y *b*) la repatriación de capitales foráneos que tuvo lugar durante esos años como producto del deterioro fabril (téngase en cuenta que, a diferencia de las extranjeras que se integran a *holdings* empresarios, estas compañías no tenían una inserción de carácter multisectorial en la economía local que les permitiera compensar, siquiera parcialmente, la caída en los respectivos niveles productivos en el ámbito industrial).¹²

¹² La crisis de comienzos de la década de 1980 provocó un severo redimensionamiento industrial asociado a la quiebra y el cese de actividad de numerosas empresas, así como a la fusión, la transferencia y la absorción de firmas y establecimientos productivos. Este proceso involucró también a las compañías extranjeras, ya que muchas de ellas, líderes en sus respectivos sectores manufactureros, cesaron sus actividades en el país o fueron transferidas a otros capitales locales o foráneos. Tales los casos de General Motors y Citroën en la industria automotriz, Olivetti en

Por su parte, entre los principales factores que permiten dar cuenta de la creciente incidencia dentro de la cúpula del poder económico manufacturero (y, más ampliamente, del conjunto del sector y de la economía argentina) de las formas conglomerales de organización de la propiedad sobresalen los siguientes: *a)* la puesta en práctica por parte de los propietarios de estas unidades económicas de una estrategia de integración y diversificación en línea con el proceso de reestructuración económico-industrial en curso, lo que les permitió, entre otras cosas, participar en las actividades más rentables del periodo en una etapa caracterizada por importantes fluctuaciones en los precios relativos (por ejemplo, en la “bicicleta financiera”);¹³ reasignar el excedente entre las firmas integrantes del grupo económico con la finalidad de transferir recursos desde las empresas en mejores condiciones económicas y financieras hacia las que presentaban mayores problemas de sustentación (como lo fueron muchas del sector fabril en los momentos más agudos del proceso desindustrializador); y acceder a niveles diferenciales de actividad a partir de la realización de operaciones de compraventa de insumos y/o productos entre firmas relacionadas; *b)* el acceso a diversos beneficios extraordinarios extraídos del aparato estatal como, entre los más relevantes, los subsidios ligados a la promoción industrial, la política de compras estatales, el discrecional manejo de los precios relativos de las empresas públicas, las privatizaciones periféricas y, desde comienzos del decenio de 1980, la estatización del

máquinas de oficina, Duranor en la producción petroquímica y Sudamtex en la actividad textil, Azpiazu y Kosacoff, “Empresas”, 1985.

¹³ A partir de 1979 se verificó un notable crecimiento de la deuda externa pública y privada, proceso que pone en evidencia los cambios verificados en el ciclo de acumulación de los actores económicos predominantes y, en ese marco, la funcionalidad del comportamiento estatal respecto a sus intereses. A favor del importante diferencial existente entre las tasas de interés locales e internacionales (las primeras eran mucho más elevadas que las segundas), los principales grupos económicos se endeudaron en el exterior e ingresaron las divisas al país para colocarlas en la plaza financiera. Esta operatoria les redituó cuantiosas ganancias, tanto en pesos como en “moneda dura”, producto de la apreciación cambiaria en el marco de la apertura comercial, que posteriormente, en su gran mayoría, fueron remitidas al extranjero (lo cual resultó posible por las divisas aportadas por el endeudamiento externo del sector público). De allí que la contracara del incremento de la deuda externa haya sido un crecimiento considerable en el *stock* de activos de residentes locales en el exterior. Esta dinámica funcionó hasta mediados de 1981, cuando en el marco de la crisis se decidió devaluar la moneda nacional, lo cual generó que el sistema financiero y muchos conglomerados empresarios estuvieran al borde del colapso. La “solución” fue la puesta en marcha de diferentes regímenes de seguro de cambio para permitir a los deudores privados locales el repago de sus pasivos externos. Si bien dicho seguro incluía una tasa de interés, la inflación y las posteriores devaluaciones la fueron licuando y en los hechos se produjo la estatización de la deuda externa privada. Se trató de una fenomenal transferencia de recursos públicos hacia los sectores más concentrados del capital. Basta con mencionar que sólo 30 grupos económicos nacionales y algo más de 100 grandes empresas transnacionales concentraban aproximadamente 65% de la deuda externa privada, Basualdo, *Deuda*, 1987; Feldman y Sommer, *Crisis*, 1984, y Schvarzer, *Argentina*, 1982.

endeudamiento externo privado y la licuación de la deuda interna; y *c*) la posibilidad de ganar porciones crecientes de mercado en diversas ramas manufactureras a raíz de la intensa centralización del capital que se verificó durante el periodo analizado y del retroceso experimentado por amplias capas del empresariado, sobre todo las de menor tamaño y poderío económico, las que ante el brusco cambio acaecido en los niveles macro y mesoeconómicos debieron desplegar conductas microeconómicas netamente defensivas (quiebras, cierres de empresas, levantamiento de líneas de producción, cese de actividades en el ámbito fabril y repliegue hacia otros sectores económicos, etcétera).

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

En palabras de Azpiazu y otros:

Si se analiza el destino del excedente apropiado por dichos capitales, se podría comprobar que una parte minoritaria de este se orientó a las nuevas inversiones productivas vinculadas, en la mayoría de los casos, al aprovechamiento de los beneficios otorgados por el Estado. La porción más significativa se destinó, esencialmente, a inversiones en el sector financiero, en la construcción residencial y en otros servicios y bienes vinculados a la demanda de los sectores de altos ingresos, no afectados por la apertura de la economía. Por otra parte, esta última alentó las transferencias de excedente al exterior, lo cual internacionalizó la reproducción ampliada del capital de estas fracciones dominantes. Esta dinámica de acumulación integrada estrechamente al mercado financiero internacional brindó también una nueva forma indirecta de apropiación de excedentes: la transferencia al Estado de gran parte de su significativo endeudamiento externo.¹⁴

¹⁴ Azpiazu *et al.*, *Nuevo*, 2004, p. 134.

Para los efectos de complementar los desarrollos previos, en los cuadros 4 y 5 se desagrega la información referida a la producción industrial relevada en el Censo Nacional Económico de 1985 (datos de 1984) para los establecimientos de más de 100 ocupados según el tipo de propiedad, estratos de concentración y destino final de los bienes elaborados. Se trata de una perspectiva que arroja interesantes elementos de juicio adicionales en relación con las bases productivas sobre las que se estructuró la expansión fabril de los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros durante la dictadura militar de 1976-1983.

Los datos de referencia permiten concluir que a principios de la década de 1980: *a*) gran parte de la producción elaborada en los grandes establecimientos manufactureros que eran propiedad de estos segmentos del poder económico provenían de ramas altamente concentradas (76% en el caso de los grupos nacionales y 86.5% en el de los foráneos); *b*) dentro de este estrato de concentración las fábricas pertenecientes a *holdings* nacionales constituían la segunda tipología en cuanto a su significación en la producción total (26.6% frente al 32% de las que eran de propiedad estatal), mientras que las de los conglomerados extranjeros ocupaban el tercer puesto con un aporte de casi 20%; *c*) en el ámbito de las ramas mediana y escasamente concentradas el liderazgo era ejercido por los establecimientos que eran propiedad de firmas nacionales no integradas a formas conglomerales de organización; en el primer caso, los grupos de origen doméstico ocupaban la segunda posición del *ranking* y los extranjeros la cuarta y, en el segundo, los puestos eran, respectivamente, el tercero y el cuarto; *d*) en términos sectoriales la dinámica de acumulación de los grupos económicos locales que integraban la cúspide del poder económico fabril giraba, en lo sustantivo, alrededor de la elaboración de insumos intermedios y de bienes de consumo no durable (de conjunto, algo más de 85% de la producción total de esta tipología empresarial), mientras que la de los conglomerados extranjeros lo hacía sobre esas actividades y también sobre la producción de bienes de consumo durable (en conjunto, casi 96% de la producción global);¹⁵ y *e*) en tales sectores los establecimientos pertenecientes a grupos económicos nacionales siempre ocuparon el segundo puesto en términos de su contribución a la producción total, mien-

¹⁵ En el caso de los grupos económicos, en el ámbito de los bienes intermedios tenían un peso significativo las industrias básicas de hierro, de acero y de metales no ferrosos, y la fabricación de cámaras y cubiertas; mientras que en el de los no duraderos de consumo predominaban la producción de tejidos de fibra sintética, la elaboración y la refinación de aceites, de grasas vegetales y de azúcar, la impresión de diarios y revistas, la matanza de ganado, la preparación y conservación de carne, y la fabricación de calzado de tela. En el caso de los conglomerados extranjeros, en el campo de los insumos intermedios prevalecían las industrias refinadoras de petróleo; en el de los durables de consumo la fabricación y el armado de automotores; y en el de los no duraderos la elaboración de cigarrillos, y la fabricación de medicamentos y productos farmacéuticos.

CUADRO 4. PRODUCCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES SEGÚN ESTRATOS DE CONCENTRACIÓN Y TIPO DE PROPIEDAD, 1984

Tipo de empresa	Ramas altamente concentradas ^a		Ramas medianamente concentradas ^b		Ramas escasamente concentradas ^c		Total	Porcentajes
	Porcentajes	mediana	Porcentajes	concentradas ^b	Porcentajes	concentradas ^c		
Estatal	512 606.4 (97.5)	32.0	6 103.0 (1.2)	1.6	6 869.2 (1.3)	4.3	525 578.6 (100.0)	24.7
GGEE	425 689.6 (76.0)	26.6	110 151.8 (19.7)	29.8	23 921.1 (4.3)	14.9	559 762.5 (100.0)	26.3
ELI	175 276.4 (41.0)	10.9	165 767.9 (38.7)	44.8	86 767.6 (20.3)	54.1	427 811.9 (100.0)	20.1
ET	167 227.8 (67.7)	10.4	54 644.2 (22.1)	14.8	25 288.5 (10.2)	15.8	247 160.5 (100.0)	11.6
CE	317 018.5 (86.5)	19.8	31 765.5 (8.7)	8.6	17 645.8 (4.8)	11.0	366 429.8 (100.0)	17.2
Asoc.	3 736.8 (71.8)	0.2	1 466.0 (28.2)	0.4	0.0 (0.0)	0.0	5 202.8 (100.0)	0.2
Total	1 601 555.5 (75.1)	100	369 898.4 (17.4)	100	160 492.2 (7.5)	100	2 131 946.1 (100.0)	100

Nota: En millones de pesos argentinos de 1984. Los porcentajes en columnas indican la participación de cada tipo de empresa en la producción de los distintos tipos de ramas, mientras que los porcentajes en filas indican la participación de cada tipo de rama en la producción de los distintos tipos de empresas.

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

^a Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican más de 50% de la producción global.

^b Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican entre 25 y 50% de la producción global.

^c Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican menos de 25% de la producción global.

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

CUADRO 5. PRODUCCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
SEGÚN EL BIEN ELABORADO Y TIPO DE PROPIEDAD, 1984

Tipo de empresa	Bienes de consumo no durable		Bienes de consumo durable		Bienes intermedios		Bienes de capital		Total	
	Porcentajes	Porcentajes	Porcentajes	Porcentajes	Porcentajes	Porcentajes	Porcentajes	Porcentajes	Porcentajes	Porcentajes
Estatil	7 862.5 (1.5)	1.3	9 271.0 (1.8)	4.0	488 334.0 (92.9)	42.0	20 111.1 (3.8)	15.9	525 578.6 (100.0)	24.7
GGEE	184 006.8 (32.9)	30.2	52 098.1 (9.3)	22.4	293 986.7 (52.5)	25.3	29 670.9 (5.3)	23.4	559 762.5 (100.0)	26.3
ELI	277 038.8 (64.8)	45.5	27 198.9 (6.4)	11.7	100 115.4 (23.4)	8.6	23 458.8 (5.5)	18.5	427 811.9 (100.0)	20.1
ET	58 364.2 (23.6)	9.6	45 847.4 (18.5)	19.7	105 180.8 (42.6)	9.0	37 768.1 (15.3)	29.8	247 160.5 (100.0)	11.6
CE	80 180.9 (21.9)	13.2	98 003.8 (26.7)	42.2	172 614.3 (47.1)	14.8	15 630.8 (4.3)	12.3	366 429.8 (100.0)	17.2
Asoc.	1 466.0 (28.2)	0.2	0.0 (0.0)	0.0	3 736.8 (71.8)	0.3	0.0 (0.0)	0.0	5 202.8 (100.0)	0.2
Total	608 919.2	100	232 419.2	100	1 163 968.0	100	126 639.7	100	2 131.0 946.1	100
	28.6	-	10.9	-	54.6	-	5.9	-	100.0	-

Nota: los porcentajes en columnas indican la participación de cada tipo de empresa en la producción de los distintos tipos de bienes (según su destino funcional), mientras que los porcentajes en filas indican la participación de cada tipo de bien (según su destino funcional) en la producción de los distintos tipos de empresas.

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

Fuente: elaboración propia con base en tabulados especiales del Censo Nacional Económico, 1985.

tras que los de los conglomerados extranjeros alternaron entre el primero (duraderos de consumo) y el tercero (no durables de consumo e intermedios) (véanse cuadros 4 y 5).

El conjunto de los desarrollos previos permite concluir que durante la última dictadura militar se produjo en el ámbito industrial, y en el conjunto de la economía, una muy acentuada redistribución del ingreso desde los asalariados hacia los no asalariados mediante, entre otras cosas, la caída del salario real, el deterioro de las condiciones laborales y el aumento en la extensión y la intensidad de la jornada de trabajo. Pero ello no da cuenta de la totalidad de los cambios registrados, ya que entre los empresarios hubo sectores fuertemente perjudicados por la crisis socioeconómica en general, y fabril en particular (los pequeños y medianos), mientras que otros se beneficiaron con ella: las firmas oligopólicas, dentro de las cuales también se produjeron rupturas significativas que dieron lugar a una nueva fisonomía del poder económico. Así, aquellos capitales oligopólicos que controlaban pocas empresas y mercados, con escaso grado de integración y/o diversificación, tendieron a perder importancia en el agregado sectorial. Por el contrario, un conjunto acotado de grandes grupos empresariales aumentó su poderío económico y el control que ejercía sobre un amplio espectro de mercados (tales los casos de Acíndar, Agea, Clarín, Alpargatas, Arcor, Astra, Bagó, Bemberg, Bidas, Bunge y Born, Celulosa Argentina, Fate/Aluar, Fortabat, Garovaglio y Zorraquín, Ledesma, Macri, Pérez Companc, Roggio, Soldati, Techint y Wertheim).¹⁶ Esto, en gran medida, como consecuencia de la “financiarización” y la internacionalización de gran parte del excedente apropiado por estos capitales *pari passu* la fuerte redistribución regresiva del ingreso verificada en esta etapa, así como de la pronunciada centralización económica que tuvo lugar y de la orientación que asumió el funcionamiento del aparato estatal en el marco de la “restauración ortodoxa”.

Respecto al contenido desigual y heterogéneo de la reestructuración industrial del periodo, vale la pena traer a colación una de las principales conclusiones de un estudio realizado a principios de la década de 1980:

[...] dicho agravamiento no ocurrió en forma universal y monolítica, afectando por igual a todas y cada una de las ramas industriales y a las distintas empresas que componen cada sector. El signo característico de la época es el de la gran diversidad de suertes y situaciones, tanto en el sentido interindustrial como en el

¹⁶ De allí que la desindustrialización que sufrió Argentina en este periodo no debería ser vista como un proceso de naturaleza antiindustrial, dado que una parte significativa de la expansión de las nuevas fracciones dominantes proviene de haber mantenido o incluso aumentado su ya significativa presencia en la actividad fabril.

interempresario. No a todo el mundo le ha ido igualmente mal, observándose que registran mejor posición relativa sectores que actuaron como subcontratistas del Estado[...], empresas que más rápidamente lograron diversificar su actividad hacia la importación o hacia el sector financiero, líneas de producción relativamente más intensivas en el uso de subcontratistas, etc. Aun al interior de cada rama industrial las suertes diferenciales han sido marcadamente diferentes, habiendo cambiado de manera muy sustantiva tanto las participaciones relativas de distintos grupos [de] empresarios como la estructura de propiedad de cada industria[...] Pese a que el agotamiento que aqueja a obreros y empresarios es profundo, no podemos menos que reconocer que la suerte de unos y otros –tomados en forma general, y aun a sabiendas de que los mismos ocultan grandes diferencias estructurales– a lo largo de los últimos siete u ocho años fue diferente. Mientras que para el sector asalariado la estrategia monetarista significó una profunda caída, tanto en el salario real como en la participación relativa en el producto –pérdida que los reajustes posteriores nunca alcanzaron a recuperar–, para los sectores empresarios toda esta última etapa implicó suertes muy diversas en lo que a la empresa industrial se refiere, pero no necesariamente deterioros de magnitud en patrimonios personales.¹⁷

Atento a los objetivos estratégicos perseguidos por los militares, los cuadros orgánicos comandados por Martínez de Hoz y las fracciones de la clase dominante que sustentaron a ambos, no sólo resultaba decisivo que la reestructuración económica con eje en la desindustrialización se verificara en el marco de una crisis de magnitudes considerables, una significativa redefinición de los liderazgos empresariales y una drástica alteración de la relación trabajo-capital. También, y por razones similares, era imprescindible redefinir el perfil estructural de la industria manufacturera doméstica. Desde la óptica de estos integrantes y representantes de los sectores dominantes locales, ello debía ser así, dadas la supuesta “ineficiencia” de numerosas ramas fabriles respecto al mercado internacional y las restricciones que el desarrollo de estas le había impuesto, durante la sustitución de importaciones, a la actividad agropecuaria y a las asentadas en el procesamiento de recursos básicos. Y, más ampliamente, por las condiciones sociales y el tipo de alianzas políticas a las que daba lugar la existencia de un sector manufacturero dinámico, el que a pesar de sus innegables limitaciones, y a favor del importante grado de integración y diversificación que lo caracterizaba, a principios de la década de 1970 había logrado sentar las bases estructurales para, entre otras cuestiones relevantes, empezar a amortiguar los tradicionales “cuellos de botella” del sector externo, con los consiguientes beneficios en materia de autonomía nacional.

¹⁷ Katz, “Estrategia”, 1983, p. 21.

Con base en este diagnóstico, el propósito de Martínez de Hoz y su equipo fue el de compatibilizar la especulación financiera (aprovechando la enorme liquidez existente en el mercado internacional derivada del *shock* petrolero de principios de la década) con la expansión de los sectores agropecuario, pesquero, energético y minero, así como de algunas pocas actividades industriales ligadas al aprovechamiento de la dotación local de recursos naturales. Todo esto conforme al principio de las ventajas comparativas estáticas, por el cual cada país debería especializarse en la elaboración de aquellos bienes cuya producción le resultara menos costosa. Al decir del propio ministro de Economía, la apertura económica (tanto comercial como financiera) permitiría “no sólo la competencia, sino una mayor especialización en la eficiencia, así como aprovechar las ventajas de la moderna división internacional del trabajo”.¹⁸

De allí que, junto con un considerable achicamiento relativo del sector *vis-à-vis* el conjunto de la economía, otro de los legados críticos del programa económico instrumentado durante la última dictadura militar, haya sido una marcada reprimarización del tejido manufacturero y una ostensible “simplificación productiva” derivada del debilitamiento y/o la destrucción de núcleos estratégicos de diversas cadenas productivas (con la consiguiente caída en el grado de integración nacional de la producción).

En este sentido, si bien la inestabilidad generalizada de los mercados industriales, favorecida por la intensidad asumida por las permanentes modificaciones en la estructura de precios relativos resultantes de las diferentes medidas de política implementadas, emerge como un denominador común al desenvolvimiento de los mismos en el periodo 1976-1983, las evidencias disponibles permiten identificar: *a*) una marcada retracción de varias de las actividades que habían dinamizado el crecimiento fabril durante las distintas etapas por las que había atravesado el régimen sustitutivo, en muchas de las cuales tenía una presencia difundida un número considerable de empresas de pequeño y mediano porte (tales son los casos de diversas industrias elaboradoras de textiles e indumentaria, de madera y muebles, y, con particular intensidad, la producción metalmeccánica en general, y la de bienes de capital en particular); y *b*) un mejor *performance* relativo de las agroindustrias y de sectores procesadores de celulosa y papel, productos químicos, minerales no metálicos y metales básicos, en los cuales, como se analizó, los grupos económicos que pasaron a ocupar un lugar central en el bloque de poder económico local tenían una participación sumamente importante, al tiempo que conformaban los ejes articula-

¹⁸ Extracto del discurso pronunciado por Martínez de Hoz en el acto inaugural de la Primera Conferencia sobre Modernización Industrial realizada el 17 de noviembre de 1980.

dores de su proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital en el nivel industrial.¹⁹

En otras palabras, el avance hacia una estructura fabril especializada en ramas ubicadas, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del procesamiento manufacturero, dedicadas a la elaboración de *commodities* de escaso dinamismo en el mercado mundial, caracterizadas por una elevada relación capital/trabajo por unidad de producto, por el predominio de estructuras de mercado altamente concentradas y por encontrarse estrechamente asociadas a la explotación de recursos básicos y/o al aprovechamiento de los regímenes de promoción industrial puestos en práctica durante esta etapa.²⁰

Este proceso contrasta con lo sucedido en muchos países periféricos, en los cuales por entonces se aplicaron activas y sostenidas políticas de fomento y protección a industrias consideradas prioritarias y estratégicas por parte de las autoridades gubernamentales; actividades que no casualmente, en su mayoría, en los años subsiguientes conformarían las “rutas” más promisorias y dinámicas del comercio internacional de manufacturas. Ello, mientras en Argentina se agredía a sectores de una enorme potencialidad que si bien en algunos casos tenían un desarrollo incipiente, el mismo no era despreciable dadas, entre otras cosas, su corta “historia madurativa” y las dimensiones del mercado interno (como, por ejemplo, la electrónica de consumo e industrial). En ese marco, la reprimerización del aparato industrial y la desindustrialización verificadas durante la emergencia del “modelo financiero y de ajuste estructural” constituyeron el *puntapié inicial* del proceso de rezago relativo de Argentina *vis-à-vis* los países desarrollados y varios de los que conforman la periferia; tendencia que se profundizaría en niveles marcados durante los sucesivos gobiernos democráticos en forma simultánea con la consolidación de la “globalización”.²¹

¹⁹ La declinación de la industria local de máquinas y equipos (que a principios de la década de 1970 había logrado, con muchas complicaciones, acceder a un grado de maduración y diversificación relativamente importante), constituye un indicador elocuente de las características de la regresión fabril experimentada durante la dictadura militar, Nochteff, *Desindustrialización*, 1985. Desde una visión más amplia, Ferrer concluye: “El proceso de desindustrialización frustró el sesgo expansivo de las exportaciones de creciente contenido tecnológico a lo largo del proyecto industrialista. La contracción del sector metalmeccánico, la química fina, la industria electrónica y varias ramas tradicionales interrumpieron el proceso de crecimiento de las exportaciones de plantas llave en mano, bienes de capital seriados y por encargo, material de transporte y comunicaciones, textiles y vestuario, servicios de ingeniería y otros bienes y servicios, en los cuales Argentina había ganado progresivamente capacidad competitiva.” Ferrer, *Devenir*, 1989, p. 68.

²⁰ Las características de los distintos regímenes de promoción industrial aplicados en los años bajo análisis y sus implicancias sobre las estrategias empresariales, se pueden encontrar en Azpiazu y Basualdo, *Cara*, 1990, y Gatto *et al.*, “Reestructuración”, 1987.

²¹ Nochteff, “Industrialismo”, 2000.

En tal sentido, debe tenerse presente que, como destaca Arceo,²² a mediados del decenio de 1970 Argentina estaba potencialmente en condiciones de ocupar, con una adecuada estrategia tendente a incrementar las ventajas dinámicas adquiridas tras largos y complejos años de industrialización sustitutiva y a profundizar su penetración en el mercado mundial de manufacturas, un lugar en la división internacional del trabajo de características asimilables a las de algunos países del sudeste asiático en la actualidad (aunque probablemente alcanzando tasas de crecimiento inferiores a las de los mismos). En esas condiciones, el programa reprimarizador y desindustrializador de la dictadura constituyó un programa de regresión cuyos resultados no deberían sorprender.

REFLEXIONES FINALES

A principios de la década de 1980 resultaba posible trazar en el ámbito industrial un claro “mapa” de ganadores y perdedores, tanto en términos sectoriales como en el de los actores económico-sociales. El mismo era el resultado de los profundos cambios sobrevenidos en la economía y la sociedad argentinas por efecto, fundamentalmente, de las diversas medidas de política (no sólo económica) aplicadas *a sangre y fuego* entre 1976 y 1983 en el marco de la “restauración ortodoxa”.

Así, entre las principales “herencias” que recibiría la naciente democracia figuraba, en primer lugar, un nuevo esquema de funcionamiento del capitalismo doméstico que, asentado sobre una distinta inserción internacional del país, le depararía al sector manufacturero un lugar muy diferente al que había tenido hasta mediados del decenio de 1970. En segundo lugar, un agudo proceso de desindustrialización y reestructuración regresiva del aparato fabril, con su correlato en un importante distanciamiento de numerosos sectores fabriles respecto de la “frontera internacional”. En tercer lugar, un poder económico fuertemente concentrado y centralizado con un ciclo de acumulación y reproducción ampliada del capital crecientemente diversificado y transnacionalizado (en términos industriales, muy volcado al procesamiento de recursos naturales) y, a raíz de todo ello, con una decisiva capacidad estructural para condicionar el sendero evolutivo del proceso económico y sociopolítico.²³ En cuarto lugar, un entramado de

²² Arceo, “Impacto”, 2005.

²³ Si bien no se relaciona estrictamente con la temática abordada en este trabajo, vale la pena destacar que desde principios de la década de 1980 irrumpen dentro del bloque de poder económico de Argentina los acreedores externos. En tal sentido, no puede dejar de remarcarse que dicha situación se encuentra estrechamente vinculada con el fenomenal crecimiento del endeudamiento externo por parte del Estado que se verificó durante la dictadura militar que, como

pequeñas y medianas empresas bastante más reducido que el existente en las postrimerías de la sustitución de importaciones y, a la vez, sumamente debilitado en términos estructurales (lo cual condicionaría sobremanera sus “márgenes de maniobra” de allí en adelante). Finalmente, pero no menos importante, una clase trabajadora sumergida en la desocupación, la precarización laboral, la fragmentación, los bajos salarios y una muy reducida participación en el ingreso nacional.²⁴

En vista de todo lo señalado, y de algunos de los ejes por los que suele discurrir la discusión historiográfica, puede concluirse que los dictadores militares y sus bases de sustentación decidieron “resolver” los problemas inherentes al modelo de sustitución de importaciones o, en palabras de Fajnzylber,²⁵ optaron por enfrentar la industrialización “por la vía de cuestionar su existencia volviendo a esquemas pretéritos de división internacional del trabajo”. De allí que la forma de “resolución” haya trascendido lo estrictamente económico, sin dejar de involucrarlo activamente, para centrarse en lo político-social en el intento refundacional por alterar drásticamente los basamentos estructurales que habían viabilizado durante el esquema sustitutivo el crecimiento económico-industrial y su correlato en diversas expresiones políticas de los sectores populares con una ostensible impronta contestataria y/o cuestionadora de las propias relaciones de producción capitalistas.

BIBLIOGRAFÍA

ACEVEDO, MANUEL *et al.*, *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Buenos Aires, Editora 12/Pensamiento Jurídico, 1990.

se mencionó, estuvo subordinado al ciclo expansivo del capital concentrado interno (recuérdese que aquel permitió “financiar” la “bicicleta financiera” y la fuga de capitales locales al exterior, y que una parte importante del incremento de los pasivos externos del sector público se asocia con la estatización de la deuda externa privada).

²⁴ Al respecto, por su contemporaneidad con los procesos analizados, vale la pena traer a colación la muy ajustada caracterización realizada en las postrimerías de la dictadura militar por un documento de la Organización Montoneros. Con referencia al proyecto refundacional en marcha, desde los sectores revolucionarios del peronismo se señalaba: “Los propios planteos estratégicos, así como la evolución de la acumulación dominante, nos indican la presencia industrial en este proyecto de dominación. Sin embargo, se trata de una industria redimensionada y profundamente modificada en sus formas de producción y propiedad respecto a sus condiciones históricas. La estructura industrial que se intenta consolidar, se caracteriza por una mayor intensidad de capital, tamaño medio de sus plantas y concentración, así como por una alta centralización de la propiedad en manos de los sectores que impulsan el proyecto. Tanto el desplazamiento del Estado y del empresariado nacional en este sector, fundamentalmente a través de su desaparición y secundariamente por medio de su subordinación productiva, constituyen rasgos centrales que desnudan el carácter profundamente excluyente del planteo.” Consejo, “Grupos”, 1982, pp. 42 y 43.

²⁵ Fajnzylber, *Industrialización*, 1983, p. 114.

- ANTOGNAZZI, IRMA y ROSA FERRER (comps.), *Del rosario a la democracia del 83*, Rosario, Escuela de Historia, 1995.
- ARCEO, ENRIQUE, “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, *Cuadernos del Centro de Estudios del Desarrollo*, Universidad Central de Venezuela, año 22, núm. 60, septiembre-diciembre de 2005, Caracas, pp. 25-61.
- AZPIAZU, DANIEL y EDUARDO BASUALDO, *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Buenos Aires, Cántaro, 1990.
- AZPIAZU, DANIEL y BERNARDO KOSACOFF, “Las empresas transnacionales en la Argentina”, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1985, (Documento de Trabajo, núm. 16).
- AZPIAZU, DANIEL *et al.*, *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2004.
- AZPIAZU, DANIEL y MARTÍN SCHORR, *Peronismo y dictadura. Textos inéditos de Oscar Braun*, Buenos Aires, Capital Intelectual, 2009.
- , *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2010.
- BASUALDO, EDUARDO, *Deuda externa y poder económico en la Argentina*, Buenos Aires, Nueva América, 1987.
- , *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2006.
- BRENNAN, JAMES, *El cordobazo. Las guerras obreras en Córdoba, 1955-1976*, Buenos Aires, Sudamericana, 1994.
- CANELO, PAULA, “La política contra la economía: los elencos militares frente al plan económico de Martínez de Hoz” en ALFREDO PUCCIARELLI (coord.), *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2004.
- CANITROT, ADOLFO, *La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad, 1979.
- , *Teoría y práctica del liberalismo. Política anti-inflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad, 1980.
- , *Orden social y monetarismo*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad, 1983.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, “Cambios estructurales en la industria argentina. Análisis comparativo de los resultados de los censos industriales de 1974 y 1985”, Buenos Aires, mimeo., 1988.
- CONSEJO NACIONAL DE DESARROLLO, *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)*, Buenos Aires, s. e., 1973.

- CONSEJO SUPERIOR DEL MOVIMIENTO PERONISTA MONTONERO, “Los grupos económicos de la oligarquía argentina”, Buenos Aires, mimeo., 1982.
- DIAMAND, MARCELO, *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Buenos Aires, Paidós, 1973.
- FAJNZYLBER, FERNANDO, *La industrialización trunca de América Latina*, México, Nueva Imagen, 1983.
- FELDMAN, ERNESTO y JUAN SOMMER, *Crisis financiera y endeudamiento externo. Consecuencias de la política económica del periodo 1976-1981*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1984.
- FERRER, ALDO, *El devenir de una ilusión. La industria argentina: desde 1930 hasta nuestros días*, Buenos Aires, Sudamericana, 1989.
- FUNDACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS LATINOAMERICANAS, “La evolución del gasto público en Argentina”, Buenos Aires, mimeo., 1985.
- GATTO, FRANCISCO *et al.*, “Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales. 1973-1984”, Buenos Aires, Corporación Financiera Internacional, 1987 (Documento núm. 14).
- HEYMANN, DANIEL, *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1986.
- KATZ, JORGE, “Estrategia industrial y ventajas comparativas dinámicas. Reflexiones en torno a la revitalización del sector manufacturero argentino”, *Cuadernos de la Fundación Dr. Eugenio A. Blanco*, núm. 1, 1983, Buenos Aires.
- KOSACOFF, BERNARDO, “El proceso de industrialización en la Argentina en el periodo 1976-1983”, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1984 (Documento de Trabajo, núm. 13).
- LLACH, JUAN, *Otro siglo, otra Argentina*, Buenos Aires, Editorial Ariel, 1996.
- MÜLLER, ALBERTO, “Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz”, *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires, 2000.
- NOCHTEFF, HUGO, *Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982. La industria electrónica de consumo*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1985.
- , “Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes”, *Desarrollo Económico*, Instituto de Desarrollo Económico y Social, núm. 123, 1991, Buenos Aires.
- , “¿Del industrialismo al posindustrialismo? Las desigualdades entre economías. Observaciones preliminares”, *Realidad Económica*, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, núm. 172, 2000, Buenos Aires.
- NOVARO, MARCOS y VICENTE PALERMO, *La dictadura militar 1976/1983. Del golpe de Estado a la restauración democrática*, Buenos Aires, Paidós, 2003.
- ORTIZ, RICARDO y MARTÍN SCHORR, “La economía política del gobierno de Alfonsín”, en ALFREDO PUCCIARELLI (coord.), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2006.
- PABLO, JUAN DE, *Política económica argentina*, Buenos Aires, Macchi, 1984.

- PUCCI, ROBERTO, *Historia de la destrucción de una provincia, Tucumán 1966*, Buenos Aires, Ediciones del Pago Chico, 2007.
- SÁBATO, JORGE, *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, Buenos Aires, Imago Mundi, 1991.
- SCHVARZER, JORGE, *Argentina 1976-1981: El endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera*, Buenos Aires, Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración, 1982.
- , *La política económica de Martínez de Hoz*, Buenos Aires, Hyspamérica, 1986.
- SOURROUILLE, JUAN, *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad, 1978.
- , *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1982.