

MARTÍN SCHORR

MODELO NACIONAL INDUSTRIAL

LÍMITES Y POSIBILIDADES



CLAVES PARA TODOS
COLECCIÓN DIRIGIDA POR JOSÉ NUN

CAPITAL



INTELLECTUAL

MODELO NACIONAL INDUSTRIAL

MARTÍN SCHORR

**MODELO NACIONAL
INDUSTRIAL**

LÍMITES Y POSIBILIDADES

CLAVES PARA TODOS
COLECCIÓN DIRIGIDA POR JOSÉ NUN

ci CAPITAL INTELECTUAL

Director general	Ariel Granica
Director de la colección	José Nun
Editor jefe	Jorge Sigal
Edición	Luis Gruss
Coordinación	Cecilia Rodríguez
Corrección	Mariana Santángelo
Dirección de arte	Martín Marotta
Diagramación	Verónica Feinmann
Ilustración	Miguel Rep
Producción	Néstor Mazzei

Derechos exclusivos de la edición en castellano reservados para todo el mundo:

© 2005, Martín Schorr

© 2005, Capital Intelectual

Francisco Acuña de Figueroa 459 (1180) Buenos Aires, Argentina

E-mail: clavesparatodos@capin.com.ar Teléfono: (+54 11) 4866-1881

1ª edición: 7.500 ejemplares

Impreso en Sociedad Impresora Americana S.A., Lavardén 157, Cap. Fed., en marzo de 2005. Distribuye en Cap. Fed. y GBA: Vaccaro, Sánchez y Cía. S.A.

Distribuye en interior y exterior: D.I.S.A. Queda hecho el depósito que prevé la ley 11.723. Impreso en Argentina. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida sin permiso escrito del editor.



CAPITAL INTELECTUAL

PRODUCE:

Le Monde diplomatique, Edición Cono Sur • MLQTD, Mirá lo que te digo

Fem, femenina y singular • Mirá Quién Vino, Vinos y Gastronomía

338 Schorr, Martín
 CDD Modelo nacional industrial. Límites y posibilidades
 1a ed. Buenos Aires: Capital Intelectual, 2005
 112 p.; 20x14 cm. (Claves para todos, dirigida por José Nun, N° 24)
 ISBN 987-1181-26-4
 1. Economía-Industria I. Título

ÍNDICE

Introducción	11
<hr/>	
Primera parte: Tiempo de crisis	15
1. Génesis de un modelo	15
2. Sectores golpeados	21
3. La sombra menemista	26
<hr/>	
Segunda parte: Nuevas orientaciones	37
1. Una opción polémica	37
2. Piloto automático	53
3. Los límites	71
4. Desafío principal	80
<hr/>	
Tercera parte: Propuestas para el debate	95
<hr/>	
Bibliografía	105
<hr/>	
El autor	111

AGRADECIMIENTOS

*A Daniel Azpiazu, por estar siempre y por apoyar
y estimular en todos los proyectos.*

*A Andrés Wainer, por su generosa y valiosísima colaboración,
sin la cual este libro no hubiera sido posible.*

A José Nun, por la oportunidad.

A Enrique Arceo, por su permanente disposición a enseñar.

*A Julieta Pesce, por la paciencia, la ayuda
y la amistad constantes.*

*A Nicolás Arceo, Eduardo Basualdo y Bruno Capra,
por sus agudas observaciones.*

*A Ximena Espeche y Cecilia Rodríguez,
por la buena onda.*

A Mariela, por los proyectos compartidos.

INTRODUCCIÓN

La dura crisis económico-social que ha signado la entrada de Argentina al siglo XXI ha vuelto a colocar en el centro del debate ciertos conceptos que la hegemonía neoconservadora de las últimas décadas había logrado relegar al ostracismo: *industria, nación, burguesía nacional*.

En el marco de los nuevos y refrescantes vientos que soplan sobre nuestro país desde hace unos años, parecería existir hoy un amplio consenso acerca de la importancia de contar con un modelo económico que, motorizado por el sector industrial y el empresariado nacional, garantice altas y sostenidas tasas de crecimiento de la producción y el empleo.

De esta forma –se argumenta– podrán revertirse los procesos de desarticulación productiva y de extranjerización a los que nos lle-

vó la aplicación del modelo neoliberal. Y, por esa vía, empezar a resolver la dramática situación del mercado de trabajo y la no menos preocupante que se registra en materia de distribución del ingreso.

La notable recuperación experimentada desde mediados de 2002 por la economía local, en especial por su sector fabril, no sólo ha permitido empezar a dejar atrás la crisis más prolongada y profunda de la historia argentina contemporánea, sino también a reforzar el mencionado consenso¹.

En ese contexto, el propósito central de este ensayo es poner en discusión algunos supuestos del denominado **modelo nacional-industrial** vigente desde que se abandonó la convertibilidad. Para ello en los capítulos que siguen se intentará dar respuesta a un conjunto de interrogantes estrechamente relacionados entre sí.

- Características del aparato manufacturero y de los empresarios nacionales con los que Argentina ha ingresado en el nuevo siglo.

- Aspectos salientes de la dinámica fabril verificada desde el fin de la convertibilidad.

- Elementos de continuidad y de ruptura entre el **modelo nacional-industrial** y el vigente en los noventa.

- Potencialidades y limitaciones del **modelo nacional-industrial** para avanzar sobre ciertos *legados críticos* de la década pasada: crisis fabril, hiperdesocupación, precariedad laboral e inequidad distributiva.

- Procesos socio-económicos, políticos e ideológicos que confluieron en la emergencia y la consolidación del **modelo nacional-industrial**.

1. Según información oficial, entre 2002 y 2003 el PBI global (valuado a precios constantes –de 1993–) creció aproximadamente un 9%, mientras que el correspondiente a la industria se expandió un 16%. Asimismo, al comparar la evolución de ambas variables entre el primer semestre de 2004 (último dato disponible) y el mismo período de 2003 se verifican incrementos del 9% y de más del 14%, respectivamente. Véase: http://www.mecon.gov.ar/peconomica/informe/informe50/apendice_estadistico.htm

- Existencia o no en Argentina de una burguesía nacional (entendiendo como tal a aquella fracción de la burguesía que, además de tener intereses nacionales en lo económico, está dispuesta a enfrentarse –y efectivamente se enfrenta– al capital extranjero, a sus representantes orgánicos y a los organismos multilaterales de crédito en términos ideológicos y políticos).

- Más específicamente, ¿el empresariado nacional-industrial que está llamado a convertirse en *la locomotora* del modelo económico en boga tiene un proyecto de desarrollo de país de largo plazo opuesto al “imperialismo”?; ¿o su apuesta de fondo pasa por presentarse como burguesía nacional con vistas a posicionarse estratégicamente en el actual escenario doméstico, regional y mundial sin mayores preocupaciones por el destino de la Nación?

Más de un lector podría pensar que se trata de cuestiones arbitrarias. Y tendría razón. Pero de lo que se trata, en última instancia, es de aportar algunos elementos para una discusión que se considera de lo más relevante en la hora actual de nuestro país. Y ese debate pasa por determinar cuál es el modelo de país que queremos para nosotros y, más importante aun, para las futuras generaciones de argentinos².

2. Para facilitar la lectura se ha optado por incluir en el texto la menor cantidad posible de citas bibliográficas. A los lectores interesados en los diversos temas abordados se les recomienda consultar el listado de bibliografía que se presenta al final del ensayo.

PRIMERA PARTE

TIEMPO DE CRISIS

1. GÉNESIS DE UN MODELO

El análisis de la trayectoria que siguió el sector manufacturero local en la década pasada debe necesariamente enmarcarse en un proceso de largo plazo. El mismo se inició con la dictadura militar de 1976-1983 y derivó en la conformación de un nuevo patrón de acumulación del capital en Argentina que desplazó al régimen de sustitución de importaciones, que había estado vigente desde aproximadamente comienzos de los años treinta.

Dicho proceso se ha visto reflejado, entre otras, en las siguientes características: la industria dejó de ser el eje ordenador de la actividad económica, así como el sector de mayor tasa de ganancia de la economía, tal como había ocurrido durante el modelo anterior, y su lugar pasó a ser ocupado por la valorización financiera;

se redujo en forma considerable su importancia agregada tanto en términos productivos como en materia ocupacional; se fue consolidando una matriz industrial mucho menos densa y articulada que la vigente durante el esquema sustitutivo; todo ello en un contexto de creciente concentración y centralización del capital y de un mercado deterioro en la situación salarial y ocupacional de los trabajadores.

Cabe aclarar que la interrupción del modelo sustitutivo no sobrevino en nuestro país en razón de su agotamiento. Basta con mencionar, en tal sentido, que entre 1964 y 1974 la tasa de crecimiento anual del PBI global a precios constantes fue de alrededor del 5 por ciento (en el mismo período el valor agregado manufacturero se expandió a un promedio anual cercano al 7 por ciento), y que en 1975 las exportaciones de productos industriales representaban el 24 por ciento del total contra sólo el 3 por ciento en 1960.

Por el contrario, de forma similar a lo acontecido en Chile (dictaduras militares mediante), se buscó transformar *de cuajo* la compleja estructura económico-social que se había generado tras largas décadas de desarrollo industrial (proceso que no estuvo exento de contradicciones y limitaciones de distinta naturaleza). Dos de los objetivos centrales de los militares que usurparon el poder el 24 de marzo de 1976 fueron redefinir el papel del Estado en la asignación de los recursos y 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.

Pero también, y fundamentalmente, se apuntó a alterar de manera radical –y con carácter irreversible– la relación de fuerzas sociales derivada de la presencia de una clase obrera industrial acentuadamente organizada y movilizadora, cuya fortaleza se potenciaba por su alianza histórica con ciertos sectores del empre-

sariado nacional estrechamente vinculados a la expansión del mercado interno con eje en el sector fabril. En otras palabras: se buscó modificar las bases económicas que habían hecho posible la irrupción de fenómenos sociales como el Cordobazo.

Al respecto cabe recordar un señalamiento realizado por Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse: “El análisis de las motivaciones básicas que sustentaron al régimen militar de 1976 revela la persistencia de un objetivo fundamental: refundar estructuralmente la sociedad argentina, tanto en términos económico-sociales como políticos, consolidando un nuevo proyecto dominante (...). Este objetivo implicaba entonces, en primer lugar, agredir una estructura económico-social constituida a lo largo de varias décadas en el marco de las distintas etapas de la industrialización sustitutiva. En ellas se fue conformando una sociedad urbana con una compleja articulación de sus sectores sociales. En segundo lugar, por la propia solidez de la estructura económico-social de la Argentina y las propias contradicciones y necesidades de la economía capitalista, esta reestructuración tenía que producirse necesariamente a través de una crisis y no mediante una fase de expansión económica, que lograrse así la marginación de ciertos sectores sociales, la redefinición de otros y finalmente el predominio de los restantes. En tercer lugar, los cambios a producir en los pilares fundamentales de la industrialización sustitutiva y los rasgos del nuevo patrón de acumulación deberían volverse irreversibles, en tanto no se buscaba pasar de una variante de industrialización *distribucionista* a otra *concentradora* de los ingresos, sino de remover las propias bases económicas y sociales de aquel modelo”³.

3. Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*, Legasa.

Para comprender más cabalmente la naturaleza de la última dictadura militar argentina, es conveniente establecer algunas comparaciones con la brasileña. Pese a tener como denominador común sus fundamentos en la llamada Doctrina de Seguridad Nacional y un enemigo compartido (la supuesta amenaza comunista), existe una diferencia sustantiva en el origen de ambos regímenes: la orientación “desarrollista” del brasileño contrasta con el sesgo anti-industrialista y refundacional del argentino.

De allí que en el primer caso se pusiera énfasis en la relación existente entre crecimiento económico y seguridad interna y externa, mientras que en el segundo el centro estuvo puesto en el terrorismo de Estado y la eliminación del esquema de sustitución de importaciones, y consecuentemente de la industria como núcleo ordenador y dinamizador del proceso económico-social. La existencia de tan disímiles objetivos estratégicos no sólo condicionó la orientación y los resultados en términos de *performance* de la política económica, sino que también derivó en muy distintas bases sociales de sustentación: el capital industrial en Brasil y grupos empresarios altamente diversificados y muy ligados a la especulación financiera en Argentina.

CAMBIO ESTRUCTURAL

En nuestro país la participación económica y política de los trabajadores fue percibida como una amenaza por los sectores dominantes, lo cual permitió que éstos aceptaran el drástico programa de cambio estructural propugnado por el tradicional sector exportador aliado al gran comercio de exportación e importación y, también, al sector financiero. A ellos se les agregaron los grandes capitales con peso industrial en ramas no dependientes de un elevado nivel de protección, por ser procesadoras de materias primas o por descansar en la explotación de recursos

naturales. Es decir los capitales provenientes en gran medida de las fracciones empresariales oligárquicas que habían destinado parte de la renta agraria obtenida a insertarse en la producción manufacturera y en algunas actividades vinculadas a la misma: servicios, finanzas, comercio, etc.

El proyecto refundacional de la dictadura militar que vino a concretar esta transformación extrema de la economía y la sociedad argentinas –una suerte de *revancha clasista*– fue impuesto mediante el disciplinamiento represivo de los sectores populares. La expresión más acabada del procedimiento fueron los 30 mil detenidos-desaparecidos, los campos de exterminio, la compli- cidad empresaria con la represión en los lugares de trabajo (con- ducta que fue flagrante sobre todo en Acindar, Astarsa, Ford y Ledesma), la intervención de los sindicatos y el cercenamiento de conquistas laborales de larga data.

En ese marco la industria doméstica se contrajo significati- vamente: en los años posteriores al golpe de Estado más de 20 mil establecimientos cerraron sus puertas, el producto bruto del sector cayó cerca de un 10 por ciento entre 1976 y 1983, la ocu- pación disminuyó en forma pronunciada (casi un 35 por ciento entre esos años) y se redujo el peso relativo de la actividad manufacturera en el conjunto de la economía (pasó del 28 al 22 por ciento).

Todo ello se produjo como resultado de la aplicación de di- ferentes medidas de política económica como la *represión sala- rial* de 1976 (que consistió en el congelamiento de los sueldos y en la eliminación del sistema de control de precios más una fuerte devaluación de la moneda doméstica que derivaron en un importante aumento de la inflación), la reforma financiera de 1977 y, a fines de 1978, el *enfoque monetario de balance de pa- gos* (la recordada *tablita* de José Alfredo Martínez de Hoz) que se articuló con una drástica apertura comercial, aunque marca-

damente asimétrica en cuanto a sus efectos sobre los distintos mercados y actores fabriles.

Pero sería un error pensar que se trató de una crisis generalizada, dado que algunas ramas pudieron escapar a la tendencia general y, en especial, determinadas fracciones concentradas del empresariado se posicionaron exitosamente ante el nuevo esquema.

La mayor carga de la profunda crisis recayó sobre las pequeñas y medianas empresas y las grandes firmas asociadas al anterior patrón de acumulación (principalmente a aquellas industrias vinculadas al complejo metalmecánico –con eje en la producción automotriz– que en su mayoría eran de origen extranjero).

Ahora bien, a pesar de esta considerable reestructuración desplegada en el interior de la clase capitalista, los principales perjudicados por las medidas de política –no sólo económica– instrumentadas por la dictadura militar, fueron los asalariados: en 1976 el salario promedio de la industria disminuyó en un 33 por ciento con respecto al vigente en 1975; a partir de entonces se estableció un nuevo nivel, muy inferior al que se había registrado en los años anteriores, en torno al cual ha oscilado el salario real hasta la actualidad, siempre dentro de una tendencia decreciente.

De esta manera, en un contexto agregado de involución sectorial, un reducido número de grupos económicos nacionales y extranjeros y de grandes empresas multinacionales logró acceder a una posición de privilegio. Entre otros factores, este ascenso devino de una estrategia de integración y diversificación productiva, estrechando fuertes lazos con un sector financiero en expansión gracias a la reforma de 1977.

Todo esto se derivó del acceso a numerosas prebendas estatales, la intensa centralización del capital que trajo aparejada la crisis y, más ampliamente, 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 estructu-

rada en torno de la especulación financiera y con fuerte orientación hacia el exterior (exportaciones de escaso valor agregado, endeudamiento externo, fuga de capitales, etc.).

A partir de entonces, estos actores económicos han tenido la capacidad de definir el rumbo de la economía interna no sólo por ser propietarios de muchas de las grandes empresas industriales, sino también, y fundamentalmente, por controlar conglomerados de firmas que actúan en los más diversos sectores. Todo ello les ha conferido una enorme capacidad de coacción –poder de veto– sobre el sistema político que, por cierto, han sabido utilizar a su favor con notable eficacia en determinadas coyunturas clave por las que atravesó nuestro país en las últimas décadas. Pueden mencionarse, por ejemplo, las crisis económicas de 1981 y 1989, el vasto programa de privatización de empresas de servicios públicos encarado en los años noventa, la más reciente *pesificación asimétrica* y demás situaciones conexas.

2. SECTORES GOLPEADOS

Si bien logró redefinir en forma radical la fisonomía y el funcionamiento del capitalismo doméstico y, en ese marco, sentar las bases para la conformación de un nuevo bloque de poder económico, la dictadura militar no logró articular un nuevo eje productivo.

El propósito del ministro Martínez de Hoz y su equipo era el de compatibilizar la especulación financiera (aprovechando la fenomenal masa de divisas que daba vueltas por el mundo bajo la forma de petrodólares) con la expansión de los sectores agropecuario, pesquero, energético y minero. También se estimularon unas pocas actividades manufactureras, en general ligadas al aprovechamiento de la abundante dotación local de recursos naturales.

Todo esto fue plasmado siguiendo el arcaico principio de las ventajas comparativas estáticas, según el cual cada país debería

especializarse en la elaboración de aquellos bienes cuya producción le resultara menos costosa. En aquellos días se argumentaba que la explotación de estas ventajas *le había hecho muy bien al país* durante el modelo primario exportador que había estado vigente entre 1880 y 1930, por todo lo cual la historia debía repetirse. Eran fundamentos sumamente endebles, basados más en mitos que en realidades.

En este sentido debe tenerse presente que a mediados de la década de los setenta, Argentina estaba potencialmente en condiciones de ocupar –con una adecuada estrategia tendiente a incrementar las ventajas dinámicas adquiridas tras largos y complejos años de industrialización sustitutiva– un lugar en la división internacional del trabajo de características similares a las de algunos países del Sudeste Asiático en la actualidad. Esto, alcanzando posiblemente tasas de crecimiento bastante inferiores a las de esas naciones. En esas condiciones el programa de reprimarización y desindustrialización era necesariamente un proyecto de regresión cuyos resultados finales no resultan para nada sorprendentes.

Entre las actividades industriales más dañadas por la orientación de las políticas públicas puestas en práctica entre 1976 y 1983 se encontraron varias de las que habían dinamizado el crecimiento sectorial durante las diferentes etapas por las que había transitado la sustitución de importaciones (textil e indumentaria, metalmecánica en general y bienes de capital en particular, etc.). Esto contrasta con el caso de Brasil: durante el régimen militar que gobernó al país vecino entre 1964 y 1985, se logró mantener –e incluso acrecentar en ciertos sectores– la complejidad y diversificación del aparato productivo y, en consecuencia, profundizar el esquema sustitutivo. No puede soslayarse, de todos modos, que dicho proceso tuvo impactos negativos en términos de distribución del ingreso y de autonomía externa.

En suma, “la revancha clasista que pone en marcha la dictadura militar a partir de marzo de 1976, está dirigida (mediante la represión, la tortura y la desaparición de miles de compañeros) a terminar con la identidad popular, sus representaciones políticas y bases estructurales. De allí que en este retorno al sometimiento imperialista y oligárquico sea fundamental la desindustrialización de nuestro país a través de la imposición de la valorización financiera que concentra el ingreso en manos de los acreedores externos, la oligarquía diversificada (grupos económicos locales) y la oligarquía terrateniente en general. Esta revancha clasista desencadena una profunda regresión estructural y social, en la cual el núcleo del proceso económico es ocupado por fracciones de clase que se sustentan, fundamentalmente, sobre una apropiación del excedente desvinculado de un aumento en la generación de éste. Se trata de una expansión de los ingresos a partir de absorber una porción creciente de los percibidos por los restantes sectores sociales vía la degradación de los salarios, obtención de rentas financieras y destrucción, a través de la apertura económica asimétrica, de las fracciones empresarias protegidas hasta ese momento”⁴.

IMPACTOS HETEROGÉNEOS

Si bien en los años ochenta, en especial bajo el gobierno de Raúl Alfonsín (1983-1989), la política económica se modificó en algunos aspectos⁵, el modelo impuesto por la dictadura militar no se

4. Basualdo, E. (2004): “Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana”, en *Realidad Económica*, N° 201.

5. Por ejemplo, se establecieron ciertas restricciones a las importaciones, a la disponibilidad de divisas y a la liberalización del sector financiero ante la crisis de la deuda externa y la existencia de un desfavorable contexto internacional.

alteró en lo esencial; por el contrario se tendió a consolidar con su correlato en materia de desindustrialización, concentración y centralización del capital y distribución regresiva del ingreso. La continuidad tuvo lugar en el marco de una aguda crisis económico-social que fue particularmente intensa en el ámbito industrial (entre 1983 y 1989 el PBI global, valuado a precios de 1986, registró una caída de casi el 5 por ciento, mientras que el del sector manufacturero disminuyó más de un 8 por ciento).

Por otra parte se procedió a la aplicación de diversos mecanismos de subsidio al capital concentrado interno que, reiterando lo sucedido entre 1976 y 1983, favoreció especialmente al núcleo del poder económico. Entre otros *mecanismos promocionales* se destacaron la estatización de la deuda externa privada, los subsidios a las exportaciones fabriles, los abultados sobrepuestos pagados por el Estado y las compañías públicas a sus proveedores, los programas de capitalización de la deuda externa y los regímenes de promoción industrial.

A diferencia del exitoso comportamiento de las firmas pertenecientes al *establishment productivo* durante el gobierno de la Unión Cívica Radical, nuevamente los trabajadores fueron quienes resultaron más perjudicados. Si bien ello fue resultado de múltiples factores (mayor precarización laboral, erosión de los ingresos populares como producto del régimen de alta inflación existente, etc.), interesa destacar la cada vez más acentuada heterogeneidad dentro de la clase trabajadora argentina registrada desde la dictadura en adelante.

Como lo ha planteado Eduardo Basualdo en sus últimas investigaciones⁶, esa diversidad se encuentra estrechamente vinculada

6. Basualdo, E. (2004): "Ensayos de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad", Beca Guggenheim 2002-2003, Documento Final, inédito, y "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera", en *Realidad Económica*, N° 200.

con la naturaleza y el sentido de la reestructuración fabril en curso. En este sentido puede afirmarse que los regímenes de promoción industrial produjeron una doble fractura en la clase obrera industrial.

De hecho se generó un nuevo estrato de trabajadores constituido por los operarios ocupados en fábricas radicadas en las regiones promocionadas (en la generalidad de los casos estaban situadas en el interior del país). Estos sectores tienen un reducido grado de sindicalización –y muy escasa tradición gremial– y perciben, para igual calificación, salarios mucho más reducidos que los trabajadores de los centros fabriles tradicionales. De allí que no sea casual que, sobre la base del muy reducido piso salarial fijado por el proceso militar, entre 1983 y 1989 el salario promedio real en la industria haya caído cerca de un 20 por ciento.

Por otra parte, dado que en buena medida las nuevas plantas industriales fueron el resultado del traslado de los establecimientos que estaban radicados en las zonas tradicionales, las políticas promocionales tendieron a consolidar la desocupación y la marginalidad social en los lugares de origen. Esto fue así porque si bien se trasladaron las plantas industriales y/o parte de los procesos productivos, no ocurrió lo mismo con los trabajadores que hasta ese momento estaban ocupados en dichas fábricas. Por lo tanto, de ese proceso surge otro estrato dentro de la clase trabajadora que son los desocupados. Estos últimos mantienen obvias diferencias con los empleados, así como los desocupados y el nuevo proletariado industrial contrastan con los trabajadores fabriles tradicionales.

En conclusión: la principal característica de la etapa que se inicia con la dictadura militar y que se afianza durante el primer gobierno de la reconquista democrática es una crisis manufacturera que se caracteriza por la desigualdad y la heterogeneidad de sus impactos. Primero porque generó una profunda dicotomía entre "ganadores" y "perdedores". Segundo por la naturaleza

muy diferencial de sus efectos: en el marco del nuevo esquema de funcionamiento del capitalismo argentino, de un perfil productivo diferente y de una distinta modalidad de inserción del país en el escenario internacional, se produjo una notable redistribución del ingreso desde el trabajo hacia el capital.

Dentro de los sectores empresariales hubo quienes se vieron seriamente afectados (esencialmente, como ya hemos señalado, las pequeñas y medianas compañías y algunas de grandes dimensiones) y quienes captaron beneficios sustanciales que dieron lugar a la emergencia y la consolidación de un nuevo bloque de poder económico estructurado en torno de unos pocos y sumamente influyentes grupos económicos de capital nacional y extranjero.

Entre ellos se destacan Acindar, Alpargatas, Arcor, Astra, Baggó, Bemberg, Bidas, Bunge y Born, Clarín, Celulosa Argentina, Fate/Aluar, Fortabat, Garovaglio y Zorraquín, Ledesma, Macri, Perez Companc, Roggio, Soldati, Techint y Werthein. No por casualidad cuando se alude a estos poderosos actores económicos suelen utilizarse términos como *capitanes de la industria*, *popes fabriles* o *generales de la economía*.

3. LA SOMBRA MENEMISTA

La década de los noventa trajo aparejadas nuevas y decisivas transformaciones derivadas de los profundos cambios registrados en la orientación de las políticas públicas. En forma casi simultánea con la llegada de Carlos Menem a la Presidencia (julio de 1989), se empezó a implementar un programa de reformas estructurales sumamente abarcativo.

Dicho plan estuvo basado en las “recomendaciones” de los organismos internacionales de crédito; todo se estructuró alrededor de la privatización de empresas públicas, de la *desregula-*

ción de los mercados y la apertura comercial y financiera; el plan fue, además, fervientemente apoyado por el *establishment* local (empresario, político y académico); y contó, hay que subrayarlo, con amplio respaldo de la sociedad.

Estas políticas tuvieron notables impactos directos e indirectos sobre el sector industrial, aunque con un similar sesgo que los vigentes durante los casi tres lustros precedentes (en términos de sus efectos desiguales sobre los diferentes actores y entre los sectores manufactureros). En este sentido cabe mencionar algunos de los aspectos más salientes del desenvolvimiento industrial que tuvo lugar durante la década pasada.

Lo primero a señalar es que se agudizaron los procesos de desindustrialización y de reestructuración regresiva del sector fabril local iniciados a mediados de los setenta. Luego de la recuperación económica del período 1990-1992, entre 1993 y 2001 el PBI global (a precios constantes) creció aproximadamente un 12 por ciento mientras que el manufacturero declinó alrededor de un 6 por ciento.

Como resultado de ese proceso la participación de la industria en el PBI total se redujo en forma considerable, a tal punto que en el año 2001 fue de apenas un 15 por ciento (a mediados de los años setenta dicho porcentual se ubicó en el orden del 30 por ciento). Asimismo, a fines de la convertibilidad la industria argentina tenía un menor tamaño que un cuarto de siglo atrás y un perfil productivo marcadamente diferente –digamos que mucho menos industrial– que el vigente durante la sustitución de importaciones. Esto último es un indicador contundente de la magnitud asumida por el retroceso sectorial de las últimas décadas.

Hay que decir, respecto de estas cuestiones, que en numerosos países centrales se ha venido asistiendo a un proceso de disminución en la incidencia relativa de la industria en el conjunto de la actividad económica. En esta constatación se basan aquellos

sectores que, desde los campos académico, político y empresarial, han impulsado y se han beneficiado con el programa desindustrializador de nuestro país.

Sin embargo, lo que esos grupos omiten es que el mencionado proceso en los países desarrollados ha estado estrechamente ligado a la maduración y la modernización del sector manufacturero. Y que esto ha derivado en fuertes aumentos en la productividad por incorporación de tecnología que generaron una caída en los precios relativos de los productos industriales frente a los servicios, y la expansión de distintos tipos de *actividades inmateriales* de naturaleza “cerebro-intensiva” asociadas al dinamismo de sectores fabriles de punta.

Por el contrario, la desindustrialización en Argentina se deriva de la desarticulación productiva y la reestructuración regresiva. Ambas líneas se verificaron en el transcurso de las últimas décadas y, asociado a ellas, se registró un aumento en la brecha que separa a la economía doméstica de la de los llamados países centrales (estancamiento relativo). En otras palabras: la *desindustrialización debida a la modernización* contrasta con la *desindustrialización originada en la crisis*.

La profundización del proceso desindustrializador en nuestro país estuvo estrechamente asociada, en los noventa, a la conjunción de distintos fenómenos. Entre los más relevantes se destacan:

- Las principales características estructurales de las ramas de mayor dinamismo y significación agregada de la actividad (la agroindustria, la producción de petróleo y derivados, algunas elaboraciones de insumos intermedios de uso difundido, etc.).

- El profundo retroceso experimentado por un número considerable de actividades con elevado desarrollo tecnológico e ingenieril. Muchas de ellas, como la elaboración de bienes de capital, son claves para la articulación de todo sistema industrial.

- La inserción sectorial de las principales firmas de la actividad, algo que denota un importante y cada vez más acentuado grado de primarización productiva.

- El sentido adoptado por la apertura comercial implementada. Un hecho que indujo una fuerte desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente importancia que asumió la compra en el exterior de insumos, maquinaria y equipo y/o productos finales por parte de las firmas industriales.

- La conformación de una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que tendió a desalentar la inversión en el ámbito manufacturero. Esto último favoreció sobre todo a los servicios públicos privatizados y las finanzas.

- La importancia de la especulación financiera en el proceso de acumulación y reproducción del capital de las compañías líderes que operan en el ámbito fabril.

- La crisis en que se vieron inmersos los segmentos empresarios menos concentrados, en gran medida como resultado de la orientación que adoptó la política económica.

La instrumentación de políticas inspiradas en los postulados básicos de la ortodoxia neoconservadora durante esos años también llevó a la profundización de ciertos procesos característicos del desenvolvimiento sectorial post-sustitutivo: disminución en la cantidad de obreros ocupados, fragmentación y precarización del mercado laboral y regresividad en materia distributiva.

En el transcurso de la década pasada se verificaron aumentos significativos en la productividad laboral, los cuales estuvieron mucho más relacionados con el importante proceso de expulsión de asalariados que con incrementos productivos; en otros términos, con fuertes aumentos en la intensidad de la jornada de trabajo, es decir, en el grado de explotación de los obreros.

Esos crecientes recursos generados por la mayor productividad no tuvieron como correlato incrementos en los salarios sino

que, por el contrario, lo que se manifestó fue un persistente deterioro de las remuneraciones medias (tendencia que afectó fundamentalmente a los trabajadores precarios, en particular a la categoría de los que laboran *en negro*).

La conjunción de ambos procesos trajo aparejada una mayor inequidad en la distribución interna del ingreso fabril, lo cual indica que los empresarios del sector (en particular, los estratos más concentrados) se apropiaron de los recursos generados por la mayor productividad y las menores retribuciones a la mano de obra.

Al respecto, cabe destacar que en los años noventa la traslación de ingresos desde los obreros hacia los capitalistas industriales duplicó a la muy intensa y regresiva transferencia de recursos que se había verificado entre 1976 y 1983, una de las etapas históricas de mayor disciplinamiento de la clase trabajadora argentina.

Sin duda el desenvolvimiento de las variables mencionadas brinda importantes elementos de juicio para comprender muchos de los acuciantes problemas que enfrenta la economía argentina en el inicio del siglo XXI: una elevadísima tasa de desocupación, una persistente precarización de las condiciones laborales de la mano de obra ocupada, bajas retribuciones salariales y, como resultado de todo ello, una profunda injusticia distributiva.

LOS GRANDES ACTORES

La creciente concentración de la producción en torno de un conjunto reducido de grandes empresas es otro de los rasgos característicos de la evolución industrial de los noventa. A tal punto fue agudo este proceso que hacia fines del modelo de la convertibilidad, las cien firmas más grandes del sector daban cuenta de aproximadamente el 50 por ciento de la producción total.

Se trata de un muy elevado nivel de concentración productiva (el más alto de la historia argentina), el cual hace abstracción de un fenómeno característico de la economía doméstica en las úl-

timas décadas: el control de un número importante de las principales empresas del país por parte de algunos grandes grupos económicos de origen nacional y extranjero.

En otros términos: el índice señalado subestima el grado de concentración real del conjunto de la industria manufacturera local, por cuanto son mucho menos de un centenar de grandes actores los que controlan casi la mitad de la producción fabril.

En buena medida este incremento en el grado de concentración del conjunto del sector se explica por la capacidad que tuvieron las empresas líderes de desempeñarse con cierto grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno, así como de crecer por encima del promedio sectorial.

Esa tendencia estuvo estrechamente ligada, a su vez, a que estos actores son fuertes exportadores y, en consecuencia, poseen una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las ventas al exterior, es decir, que pueden eludir o reducir los impactos de una crisis doméstica colocando una porción creciente de su producción en los mercados externos.

Este último aspecto diferencia a esos sectores de una parte mayoritaria de los restantes agentes manufactureros, que fueron deficitarios en materia de comercio exterior

Además, las grandes empresas destinan una proporción considerable de su producción al consumo de los estratos de mayor poder adquisitivo de la población. Hay que tener presente que durante la década pasada en Argentina se asistió a un proceso muy acentuado de redistribución regresiva del ingreso.

Asimismo, el crecimiento diferencial de muchas de las empresas que integran el núcleo selecto de las de mayor envergadura de la industria local se vincula con otro hecho. Y es que en su propiedad participan capitales que adicionalmente controlan una importante cantidad de firmas no sólo industriales, muchas de las cuales son líderes en sus respectivos mercados.

Así puede haber ocurrido que un grupo económico subsidiara una estrategia de expansión en alguna producción manufacturera a partir de su participación en alguna actividad en la que por la combinación de diversos factores pudiera internalizar altas tasas de ganancia. Por caso: los servicios públicos privatizados y/o la *bicicleta financiera*.

La mayor concentración económica que se verificó durante el modelo de los noventa se dio a la par de transformaciones de significación en los liderazgos empresariales. Esos cambios derivaron en un importante aumento en el grado de extranjerización de la producción y en la declinación relativa de los grandes grupos económicos de capital nacional que habían venido ejerciendo el liderazgo industrial desde mediados de los setenta.

Respecto de este proceso de desnacionalización, basta con mencionar que en el año 2001 las empresas controladas por capitales extranjeros que integraban el selecto grupo de las trescientas firmas más grandes del sector dieron cuenta de más del 75 por ciento del valor agregado generado por dicho universo de firmas.

La contracara de este aumento en la extranjerización de la actividad y, como consecuencia, la aparición de nuevos *generales de la economía* ha sido la contracción registrada en la presencia en la actividad y en el conjunto de los principales grupos empresarios de origen nacional. Pero no debería inferirse que tales actores económicos han atravesado un proceso de disolución (de todos modos no puede dejar de mencionarse que algunos quebraron y/o debieron afrontar fuertes procesos de reestructuración y achicamiento y otros debieron asociarse con el capital extranjero como mecanismo de supervivencia).

En el ámbito manufacturero muchos grupos han logrado preservar, e incluso incrementar, su significativa participación en ramas sumamente importantes por su aporte a la producción y las ex-

portaciones agregadas (básicamente, las industrias alimenticia, del petróleo y siderúrgica).

Además han modificado la composición de sus activos totales e intensificado de modo notable el proceso de internacionalización productiva, comercial y, sobre todo, financiera que venían experimentando desde fines de los años setenta.

No ha sido casual, por tanto, que la contrapartida de las abultadas sumas de dinero que recibieron estos actores a mediados de la década pasada por la venta al capital extranjero de algunas de sus principales empresas haya sido el considerable incremento que registraron los activos de argentinos en el exterior. Recordemos que a fines de la convertibilidad por cada dólar de endeudamiento externo existía aproximadamente un dólar perteneciente a residentes locales que se había fugado al exterior.

En consecuencia se trata de actores que han reorientado su estrategia de negocios; en ese marco sus intereses y el proceso de acumulación se encuentran cada vez más fronteras afuera. En consecuencia su suerte está cada vez más alejada de la del país, lo que los ubica, en principio, en las antípodas de lo que constituiría una genuina burguesía nacional.

CRISIS EN LAS PYMES

Del aumento registrado en el peso relativo de las firmas de mayor tamaño dentro de la actividad, en un marco general de involución sectorial, se desprende que en el transcurso de la década pasada una parte mayoritaria del entramado manufacturero local debió transitar por un sendero crítico.

Al respecto las pequeñas y medianas empresas (pymes) resultaron sumamente afectadas por la orientación que adoptó el proceso de liberalización comercial instrumentado. Este último, al igual que el implementado por Martínez de Hoz, fue de tipo *shock*

y con fuertes asimetrías en detrimento de numerosos mercados fabriles en los que estas firmas tenían una participación relevante en la producción y el empleo globales.

También debido a las ostensibles desigualdades que los distintos tipos de compañías tuvieron que afrontar en materia de acceso a (y costo de) el crédito para financiar sus respectivos procesos productivos. Las pymes tuvieron que enfrentar severas restricciones en créditos y tasas de interés, las que se ubicaron en niveles muy superiores a las abonadas por las grandes firmas tanto por endeudarse en el mercado financiero local como en el internacional.

Lo dicho hasta aquí sugiere que los disímiles desempeños registrados durante los noventa en el sector manufacturero han estado muy vinculados con las características del contexto económico global en el que tuvieron que desenvolverse los distintos tipos de empresa. No se relacionaron tanto, en cambio, con las diferenciales capacidades microeconómicas de adaptación de los distintos agentes manufactureros al nuevo entorno de negocios.

De las consideraciones previas surgen ciertos elementos de juicio en relación con el sentido adoptado por la reestructuración económico-social acaecida en Argentina en el transcurso de los años noventa y por la crisis fabril derivada de la misma.

El carácter asimétrico y regresivo de dicho proceso emerge, sin duda, como su principal manifestación. Ello se evidencia, por ejemplo, en el hecho de que al tiempo que las firmas industriales líderes tuvieron un desenvolvimiento sumamente exitoso, los trabajadores del sector vieron disminuir en forma considerable su participación en la distribución del ingreso y muchas pymes sufrieron un profundo deterioro.

En otras palabras: como resultado de las políticas neoliberales que se implementaron en el país durante los gobiernos de Menem y de la Alianza se produjo un doble proceso de transfe-

rencia de ingresos: desde el trabajo hacia el capital y, dentro de éste, desde las pequeñas y medianas firmas hacia las de mayor tamaño, en particular hacia las que forman parte de los grupos económicos más poderosos.

Así se acentuó de modo notable uno de los objetivos centrales del proyecto refundacional de la última dictadura militar que, por el hecho de que Alfonsín “no supo, no pudo o no quiso”, también estuvo presente durante su gobierno.

Ese objetivo se resumió en el disciplinamiento de la clase trabajadora y de las fracciones menos concentradas del empresariado en paralelo a la creciente desindustrialización de la economía nacional y un cada vez más acentuado –y difícil de revertir– distanciamiento de la misma respecto de la de los países centrales.

Esto último lleva a subrayar una cuestión relevante en términos económicos pero también políticos que consiste en determinar cuál es el lugar de Argentina en el mundo globalizado. En la actualidad la visión dominante, avalada por buena parte de la academia, los grandes capitalistas locales y la clase política, plantea que, dada la enorme distancia que separa al país de las naciones desarrolladas, nuestro *destino manifiesto* sería el de participar de la globalización a partir de nuestros abundantes recursos naturales. Una vez más, el arcaico principio de las ventajas comparativas estáticas haciendo de las suyas...

El conjunto de los desarrollos precedentes brinda interesantes elementos de juicio. Fue sobre este legado tremendamente crítico, aunque muy heterogéneo y desigual, que se fue gestando desde mediados del decenio pasado el **modelo nacional-industrial**.

Dicho modelo fue impulsado por buena parte de los grupos económicos que más ganaron con la crisis sectorial y el creciente empeoramiento en la situación de los trabajadores y las pymes en las tres últimas décadas; *paradójicamente* hoy, travestidos en burguesía nacional, esos grupos se muestran compungidos por

el deterioro y la desnacionalización del aparato productivo, la hiperdesocupación y la inequidad distributiva.

Todo esto invita a reflexionar acerca de si el modelo económico que rige en Argentina desde comienzos de 2002 supone un cambio radical y auspicioso respecto del modelo de los noventa. Y, más en general, del sistema iniciado a partir de la última dictadura militar y profundizado a lo largo de los gobiernos democráticos que la sucedieron. También es oportuno preguntarse por las continuidades y las rupturas entre ambos modelos.

Asimismo resulta posible preguntarse si la globalización efectivamente nos ata de pies y manos y si, por lo tanto, debe afianzarse la reprimarización industrial. Por otra parte uno podría interrogarse si existen márgenes de maniobra para sacar los pies del plato e impulsar un proceso de reindustrialización de nuestro país sobre bases de sustento distintas a las que guiaron el proceso vigente durante los últimos años. Estas son algunas de las cuestiones que se intentarán dilucidar en las próximas páginas.

SEGUNDA PARTE

NUEVAS ORIENTACIONES

1. UNA OPCION POLÉMICA

Como resultado de los auspiciosos indicadores macroeconómicos y del fuerte crecimiento industrial que se han venido registrando desde mediados de 2002, en la actualidad es muy difícil encontrar voces críticas.

Tanto el empresariado, el sistema político, buena parte de la comunidad académica local e internacional, y amplias capas de la sociedad argentina han venido respaldando, de una u otra manera, el denominado **modelo nacional-industrial** en vigencia. Esto oscurece el hecho de que el proceso de salida de la prolongada y profunda crisis del régimen de convertibilidad fue

resultado de duros conflictos dentro de los sectores dominantes de nuestro país⁷.

Tras casi cuatro años de recesión económica y fabril, y luego de una década de acentuada y regresiva reestructuración productiva, en 2001 las disputas giraban casi exclusivamente en torno del tipo de cambio, aun cuando no se manifestaran explícitamente de esta manera.

En términos generales se pueden distinguir dos grandes protagonistas de esta puja de intereses: de un lado están los sectores del empresariado productivo, mayormente nucleados en la Unión Industrial Argentina (UIA); del otro encontramos a buena parte del sector financiero local (bancos y AFJPs) y de las empresas privatizadas.

En el medio, desplegando una peculiar –además de oportunista y para nada inocente– estrategia pendular, se encuentra el principal representante institucional de los acreedores externos –el Fondo Monetario Internacional– que pasó de realizar una defensa a ultranza del modelo convertible a cerrar filas detrás de la salida devaluadora.

Frente a un modelo incapaz de sostener, vía el endeudamiento externo, la especulación financiera y la fuga de capitales locales al exterior, y en el marco de un adverso cuadro internacional, la fracción liderada por los bancos y las privatizadas propugnaba una brutal reducción del gasto público.

La misma giraría sobre el despido de numerosos empleados públicos y una brusca rebaja en los sueldos estatales y de ciertas partidas presupuestarias dedicadas básicamente a salud y educación. Esta opción eliminaría la necesidad de producir un nuevo endeudamiento para el pago de los intereses de la deuda, cuyo cumplimiento –se sostenía– debía ser puntualmente observado u

honrado, de acuerdo a la particular jerga empleada en diferentes ámbitos del poder.

Esto debería ser complementado con una dolarización de la economía que permitiera preservar en moneda dura los ingresos y los beneficios de las empresas que impulsaban esta salida de la convertibilidad, así como el valor de sus activos físicos. Un movimiento de este tipo eliminaría el riesgo cambiario y, por esa vía, facilitaría la reanudación del flujo de capitales hacia nuestro país. Se supone además que eso nos colocaría una vez más en un *sendero virtuoso de crecimiento*, tal como había ocurrido en los primeros años de vigencia del modelo convertible. De esta forma –se argumentaba– la economía argentina podría retornar a su *punto de equilibrio* y recuperar su lugar en el mundo. Se trataba de una política que hacía recaer el grueso del costo de la crisis sobre los sectores populares; en ese marco una gran parte de las actividades productivas debería subsistir durante un largo período en la recesión. Lo que se esperaba así era que la disminución de los salarios inducida por el aumento de la desocupación y la caída de la tasa de interés hicieran posible una reactivación de la economía.

Esto último ocurriría por medio de las exportaciones y el consumo de los sectores de mayores ingresos. En otras palabras, los *dolarizadores* impulsaban un ajuste que sería *gradual*, pero muy brusco y regresivo en cuanto a sus implicancias económicas y sociales.

Entretanto los grupos económicos nacionales y varias empresas extranjeras de grandes dimensiones (que a lo largo de la década habían primarizado su estructura productiva y acumulado una enorme masa de moneda dura en el exterior, además de consolidarse dentro de la cúpula exportadora local), impulsaron el reemplazo de la convertibilidad por un modelo de dólar alto.

Aunque nunca fue planteado de manera explícita, la opción devaluacionista buscaba reducir *de inmediato* los salarios, tornando las exportaciones mucho más competitivas. Se buscaba, así-

7. Basualdo, E. (2001): *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

mismo, incrementar significativamente el valor en moneda doméstica de los capitales fugados.

La orientación elegida implicaba una seria licuación de los activos de los bancos –imposibilitados de recuperar sus créditos en dólares– y de los activos y las ganancias de la mayoría de las empresas privatizadas (que en dólares serían menores como consecuencia de la necesidad, para que la devaluación fuera efectiva, de que ésta no se trasladara enteramente a las tarifas).

El incremento del tipo de cambio derivaría en una mayor gravitación en las cuentas públicas de la deuda en dólares. Esta salida también debería ser acompañada de un considerable ajuste fiscal y, luego del inevitable *default*, de una muy dura renegociación de la deuda. Esto afectaría no sólo a buena parte de los acreedores externos, sino también, nuevamente, al sector bancario local y a las AFJPs, titulares de una porción importante de bonos de la deuda externa argentina.

Así, lo que se dirimía en esos años era un enfrentamiento entre dos fracciones del poder económico que durante los noventa habían usufructuado la apertura económica y financiera, la desindustrialización y la reprimarización, la regresión del aparato productivo y el desmantelamiento del Estado; frente al agotamiento del modelo y ante la imposibilidad de transferir la totalidad de los costos de la crisis sobre los sectores populares, procuraban que fuera la otra fracción en pugna la que asumiera los costos remanentes.

Dicho esto en otros términos: la magnitud de la crisis económica y político-social imposibilitaba, como había sido posible a comienzos de los noventa, la conformación de una nueva *comunidad de negocios* que aglutinara –política, ideológica y económicamente– a los distintos sectores del gran capital⁸.

8. Basualdo, E. (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

En última instancia lo que estaba en discusión era si la *forma* en que se saldría de la convertibilidad (con devaluación o mediante una dolarización) derivaría en el mantenimiento del esquema de “ganadores” y “perdedores” dentro del bloque dominante o bien en su modificación.

No obstante la agudeza del conflicto se deduce de lo expuesto que los dos grupos contendientes coincidían en un punto: la principal variable de ajuste serían los ingresos y, por ende, las condiciones de vida de los trabajadores y de los marginados o excluidos del sistema.

El final de esta historia es bastante conocido; sin embargo interesa analizar con cierto detenimiento cuáles fueron los factores que hicieron posible el triunfo del bloque devaluacionista y, como resultado de ello, el surgimiento y la consolidación del llamado **modelo nacional-industrial**.

LA CONSTRUCCIÓN IDEOLÓGICA

Si bien se pueden encontrar algunos antecedentes a lo largo de la década pasada, el cambio discursivo en los sectores dominantes de Argentina comenzó a acrecentarse a partir de las devaluaciones acaecidas en el exterior –Sudeste Asiático (1997) y Brasil (1999)– y, fundamentalmente, del comienzo en el nivel doméstico de una etapa de recesión económica a mediados de 1998.

La génesis del nuevo modelo no parece estar dissociada del hecho de que esta crisis tuvo impactos negativos sobre la *performance* económica de la mayoría de las compañías integrantes de la elite empresaria local. Ello sucedió a diferencia de lo acontecido en 1995, cuando estas firmas líderes prosiguieron con el fuerte proceso de expansión que habían venido experimentando desde el lanzamiento de la convertibilidad.

Fue en ese momento cuando los representantes de la industria –o, como les gusta autodenominarse, los sectores de la producción, el empresariado productivo o la *burguesía nacional*– reclamaron en forma manifiesta medidas que compensaran el atraso cambiario. “Hace siete años que no se toca el tipo de cambio y mientras tanto en el mundo pasaron cosas –apuntó Claudio Sebastiani, entonces titular de la UIA–. Hay que tomar medidas urgentes; por ejemplo, la suspensión de los aportes patronales: sería una devaluación compensada” (24 de marzo de 1998).

A pesar de que no se pedía directamente el abandono de la convertibilidad, ya que ésta aún gozaba de amplio consenso entre los organismos multilaterales de crédito, los sectores dominantes locales, la clase media e incluso buena parte de los sectores populares, el tipo de cambio se fue constituyendo en el eje de las disputas sobre la política económica.

En ese contexto, y tras largos años de presionar por la *retirada del Estado* de los más diversos ámbitos, importantes integrantes del *establishment productivo* (en particular, los grupos económicos de capital nacional, ya sea de manera directa o a través de sus numerosos intelectuales orgánicos) empezaron a plantear en forma cada vez más radicalizada que para salir de la recesión e ingresar en un “sendero virtuoso de crecimiento” de la producción y el empleo era imprescindible encarar la reindustrialización del país con eje en los mercados externos.

Y sostenían también que para la concreción de este proceso era imperiosa la aplicación de políticas activas por parte del Estado y, fundamentalmente, el abandono del esquema de la convertibilidad y la conformación de un modelo de dólar alto.

Esta avanzada se vio reflejada en el espacio que fueron ganando personajes como José Ignacio de Mendiguren, quien no tuvo reparos en poner en tela de juicio el régimen convertible. “Si la competitividad de las empresas se ataca desde afuera con estas

devaluaciones [se refiere a las registradas en otros países]... Llegará un momento en que habrá que discutir la convertibilidad”, declaró a la prensa en agosto de 1998.

Asimismo, hacia fines de 2001 este importante referente de la UIA destacaba que “la vulnerabilidad externa se fue agudizando a lo largo de los años noventa como consecuencia de la falta de una política de desarrollo de los sectores productivos y del empresariado nacional, lo cual determinó un significativo déficit comercial, transferencias crecientes de utilidades y dividendos y, también, un aumento vertiginoso del endeudamiento externo”.

Sostuvo además que “la pérdida de competitividad del sector productivo argentino es una realidad innegable. Desde los inicios de la década del noventa, se generó una distorsión en los precios relativos de los sectores transables que se tradujo en una apreciación de la moneda nacional y la consiguiente pérdida de competitividad”⁹.

En esa línea, el grupo económico Techint, pilar decisivo de la UIA tanto en materia económica como política, cumplió un rol más que destacado a la hora de criticar el modelo convertible –a pesar de haberse visto ampliamente beneficiado por él–, siendo sus propios directivos los que llevaron más lejos el ataque al uno a uno. En palabras de Roberto Rocca: “Todo el mundo se da cuenta de que el tipo de cambio [fijo] es un problema –llegó a declarar entonces–. Este no es momento para tocar el tipo de cambio. Pero cuando esté consolidado el próximo gobierno, no tendría que haber inconvenientes en poder anunciar con tranquilidad un régimen de fluctuación cambiaria, como fluctúa el yen contra el dólar, o el marco contra el dólar, o las monedas europeas entre sí, y no pasa

9. Unión Industrial Argentina (2001): “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento”, exposición realizada por el Dr. José Ignacio de Mendiguren ante representantes del gobierno de Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.

nada. Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en Argentina, pero que en algún momento se va a superar” (19 de agosto de 1999).

La salida devaluacionista de la convertibilidad logró congrega a muy diversos sectores estructurándose en lo ideológico-discursivo sobre la defensa de la producción, la industria, la competitividad, el trabajo, el regreso del Estado y la Nación, etc. Ahora bien, por la naturaleza y los objetivos de las fracciones del capital concentrado interno que conducían –y conducen– el bloque devaluacionista, tales conceptos estaban y están definidos de una manera un tanto peculiar.

¿Por qué? Porque esta defensa de la industria y de lo nacional fue y es realizada por buena parte de los mismos actores que resultaron ampliamente favorecidos por la aguda, aunque heterogénea y asimétrica, desindustrialización que se ha venido registrando en nuestro país desde la última dictadura militar en adelante.

Dichos sectores, además, recibieron ingentes sumas de dinero por la venta de sus principales empresas a capitales foráneos. En otras palabras, se trata de los mismos actores económicos que promovieron (y se beneficiaron con) la crisis fabril y la extranjerización del aparato productivo local que hoy tanto cuestionan y tanto los preocupa.

Y ello sin mencionar que durante la década pasada destinaron una parte considerable de sus recursos a actividades no industriales, como la prestación de servicios (en especial, los públicos privatizados) o a la *bicicleta* financiera y la fuga de capitales al exterior. Todo esto les permitió consolidar una inserción productiva y una estrategia de expansión y acumulación que por diversos factores poco tienen que ver con lo que se espera de una burguesía nacional: posicionamiento en sectores con reducido dinamismo en el mercado mundial y con escasas articulaciones fronteras adentro, cesión al capital extranjero de

resortes centrales del aparato productivo, creciente transnacionalización financiera, etc.

El carácter *contradictorio* de los planteos de estos grandes capitalistas queda palmariamente de manifiesto en las recientes declaraciones del propietario del grupo Macri. “En la Argentina actual estamos necesitando de líderes que convoquen a un Nuevo Acuerdo, ofreciendo prioridad de proyectos al empresariado nacional... No conozco la solución óptima, pero sí sé que no se encuentra en el liberalismo ilimitado, irrestricto, sin reglas de juego ni controles eficientes. Nuestra solución no es el neoliberalismo, cuyas consecuencias son bien visibles: vaciamiento del Estado, extranjerización de la economía, marginalidad de sus fuerzas empresarias y productivas, una gigantesca injusticia social. Las propuestas y consignas de una empresa extranjera nunca son las mismas que las de una empresa nacional. ¿A qué se tendría que dedicar la burguesía nacional? A todo, pero especialmente a cuidar que no entre nadie al país a menos que lo haga de la mano de un argentino. Esa burguesía puede asegurar a los inversores extranjeros mayor confianza y buena disposición si sus espaldas son cuidadas por socios locales que respalden sus inversiones... Recuerdo que, en los inicios del gobierno de Raúl Alfonsín, cuando dialogué con los jóvenes de la Coordinadora, les confirmé que si nosotros no empezábamos a crear una burguesía nacional, un empresariado industrial nacional, nunca podríamos romper con ese mecanismo perverso que permite que los que vienen de afuera se lleven toda la riqueza y nos dejen a cambio algunos espejitos de colores... En síntesis, no hay modelo de país sin un empresariado nacional” (7 de agosto de 2004).

AMPLIANDO LA BASE SOCIAL

Estos planteamientos favorables a establecer un nuevo modelo económico a partir de una modificación del tipo de cambio contaron con el invaluable apoyo de amplios sectores del espectro

político-sindical nacional. Recuérdense, en tal sentido, las declaraciones de Eduardo Duhalde en relación con la necesidad de “desplazar a la comunidad financiera” como requisito para “hacer un país industrialista” a partir de la celebración de una “concertación patriótica” que nuclea a empresarios de la producción, a los trabajadores y a la clase política.

También se pronunciaron los líderes sindicales Rodolfo Daer y Hugo Moyano señalando que el abandono de la convertibilidad vía una devaluación del peso, así como la conformación de un frente productivo, constituían requisitos indispensables para revertir la crisis económica. El ex presidente Raúl Alfonsín, asimismo, dijo lo suyo en plena crisis terminal del régimen convertible: “No creo que el ministro de Economía Domingo Cavallo esté pensando en una devaluación –declaró–. Pero tampoco veo interés en Estados Unidos. Lo que sí veo es que de 27 mil millones de pesos sólo quedan 17 mil y, si sigue ahondándose este proceso, la devaluación terminará dándose de hecho”¹⁰.

Con la mira puesta en construir una amplia fuerza social capaz de impulsar y convalidar este *proyecto productivo*, se insistió en que estas medidas mejorarían el ingreso de los sectores populares y beneficiarían principalmente a las pymes. A fines del año 2000, Osvaldo Rial, en ese momento titular de la UIA, sintetizaba esta idea de la siguiente manera: “La sociedad, los industriales, los productores agropecuarios, los pequeños comerciantes, los trabajadores, los sectores de la cultura y los religiosos debemos entender que de la crisis salimos con un modelo que estimule la producción y el poder adquisitivo de la gente”.

En las postrimerías del gobierno de Menem, estos actores no encontraron demasiadas respuestas por parte de un gobierno que

ya estaba en retirada y que se apoyaba crecientemente sobre el sector financiero y las privatizadas –a esta altura en manos de grandes empresas o conglomerados extranjeros–, con lo cual optaron por tener como interlocutores a los candidatos presidenciales por la Alianza UCR-Frepaso y el Partido Justicialista.

Desde el ya conformado Grupo Productivo (integrado por la UIA, la Cámara Argentina de la Construcción y las Confederaciones Rurales Argentinas) se gestaron intensas reuniones con Fernando de la Rúa y Eduardo Duhalde, así como con otras figuras relevantes que pudieran sumarse al reclamo industrialista y nacional, entre ellos la CGT y la Iglesia.

Con el gobierno de la Alianza, si bien al comienzo hubo algunas señales hacia el frente productivo, la situación prácticamente no se modificó: al ser nombrado como ministro de Economía un hombre ligado a la UIA (José Luis Machinea), la política económica siguió una senda muy similar a la de su predecesor.

En ese contexto, a medida que se hacía cada vez más evidente esta falta de cambios *profundos* en la política económica, a lo que se sumaba el pobre desempeño de la economía doméstica en el marco de un escenario internacional desfavorable, la disputa en torno del tipo de cambio volvió a emerger con fuerza.

Así lo expresó Guillermo Gotelli, organizador de la VI Conferencia Industrial: “No es lo mismo tener su propia política monetaria, su moneda, que ser un país satélite de armaduría sin soberanía sobre sus mercados. No es igual un país que integra armónicamente sus actividades primarias con las industriales y con los servicios que el que privilegia a un sector por el otro”¹¹.

10. Schorr, M. (2004): *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa.

11. Unión Industrial Argentina (2000): “Síntesis del Panorama de la Industria – Objetivos de la 6ª Conferencia Industrial Argentina, a cargo del Ing. Guillermo Gotelli”, VI Conferencia Industrial, octubre.

Este viraje hacia un tono más crítico se cristalizó con la asunción como presidente de la UIA del industrial De Mendiguren en mayo de 2001, quien comenzó reclamando la incorporación del peso brasileño (el real, ya devaluado) en la futura canasta de monedas que lanzaría el ministro Cavallo como una nueva etapa de la convertibilidad.

También es a partir de este momento cuando, con la intención de sumar el apoyo de los sectores populares, de la clase media y de las fracciones más débiles del empresariado, se hace más explícita la intención de construir otro modelo que contemple una redistribución del ingreso y una situación más favorable para el pequeño y mediano empresariado. Entre otras cosas esta estrategia implicó que se retomaran, vaciándolas de contenido, ciertas propuestas de política genuinamente progresistas impulsadas por otros sectores sociales (como por ejemplo el planteo de la Central de los Trabajadores Argentinos de garantizar un seguro de empleo y formación a todos los jefes y jefas de hogar desocupados).

Sin embargo, paradójicamente, en materia de política social la UIA impulsaba medidas que iban en el sentido opuesto a estos objetivos, como el congelamiento del salario mínimo y la flexibilización de las condiciones de despido¹².

En ese contexto se destacan dos hechos. Primero, la agudización de las crisis económica e industrial (entre 1998 y 2001 el PBI total valuado a precios constantes se contrajo más de un 8 por ciento, mientras que el del sector fabril disminuyó un 18 por ciento). Segundo, una cada vez más acentuada crisis política que se manifestó con toda intensidad en las elecciones le-

12. Véase el "Informe del Departamento de Política Social" del Anuario 2001 de la UIA. Sobre estas cuestiones, consúltense Gaggero, A. y Wainer, A. (2004): "Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio", en *Realidad Económica*, N° 204.

gislativas de octubre de 2001, en las que el voto negativo (en blanco y nulos) logró un récord absoluto, sumado a altos niveles de abstención.

Asimismo, durante el transcurso de ese año también se registraron crecientes niveles de movilización popular con cortes de rutas, huelgas, *escraches*, etc. Y en el mes de diciembre una consulta popular realizada por el Frente Nacional contra la Pobreza logró reunir más de tres millones de votos a favor de un cambio radical en la orientación de las políticas públicas y de un profundo replanteo del funcionamiento político-institucional del país.

En el marco de esta compleja situación, las disputas en el interior de los sectores dominantes se tornaron cada vez más abiertas. En ese sentido la campaña que lanzó el Grupo Productivo contra la propuesta de dolarización de la economía –esgrimida fundamentalmente por sectores empresarios muy favorecidos durante el gobierno de Menem, por el propio ex presidente y por el ultraortodoxo y reaccionario Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA)– contó con el apoyo de muchos personajes que estaban enfrentados al sector financiero y las empresas de servicios públicos privatizadas.

Una vez más el eje de la discusión estuvo puesto casi exclusivamente en la cuestión cambiaria, como lo manifestaron la UIA y la CGT en un documento conjunto: "Más allá de las obvias razones de autonomía y dignidad nacional, [la dolarización] significaría privarnos para siempre de instrumentos esenciales de política económica. Abandonaríamos definitivamente la posibilidad de tener política monetaria. Argentina pasaría a importar definitivamente y de forma pasiva la política monetaria de Estados Unidos y a depender de su fase del ciclo económico y de su aumento de productividad" (9 de diciembre de 2001).

Con posterioridad a la instrumentación del corralito, y tras las históricas jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001, no había du-

das de que la convertibilidad había llegado a su fin. Quienes quedaron en mejor posición fueron los sectores que venían presionando por la salida devaluacionista. Ello sucedió como producto de haber generado un esquema de alianzas sociales mucho más sólido, inclusivo y heterogéneo en lo que respecta a la composición de sus integrantes, que el que habían conformado los impulsores de la opción dolarizadora.

Inmediatamente después de la renuncia de De la Rúa trascendió que el Grupo Productivo daría a conocer una propuesta de plan económico que incluía la flotación de la moneda nacional, la pesificación de la economía, una moratoria en el pago de la deuda externa y subsidios al desempleo.

Luego de doce convulsionados días en los cuales, entre otras cuestiones, se sucedieron cinco mandatarios presidenciales y se anunció la declaración de la cesación de pagos de una parte de la deuda externa, el 1° de enero de 2002 la Asamblea Legislativa designó como presidente provisional al entonces senador Eduardo Duhalde, quien en su discurso de asunción se propuso poner fin a un modelo cuestionado. “Mi compromiso a partir de hoy es terminar con un modelo agotado que ha sumido en la desesperación a la enorme mayoría de nuestro pueblo para sentar las bases de un nuevo modelo capaz de recuperar la producción, el trabajo de los argentinos, su mercado interno y promover una más justa distribución de la riqueza”.

A los pocos días de iniciada la nueva gestión se sancionó la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario (la que lleva el número 25.561). La misma determinó cambios decisivos en el plano macroeconómico; como el abandono de la convertibilidad a partir de la devaluación del peso. Si bien originalmente esa ley estableció el reemplazo de la paridad convertible por otra, también fija (1,4 pesos = 1,0 dólar) a los pocos meses de ser sancionada, y en respuesta a las fuertes presiones despla-

gadas por el FMI se decidió establecer la libre flotación cambiaria, lo cual derivó en un fenomenal incremento del tipo de cambio.

A partir del inicio del gobierno provisional de Duhalde se ha ido conformando un nuevo modelo económico, el **nacional-industrial**, que cuenta con amplio consenso social –en gran medida pasivo– y que se sostiene en una renovada base social de sustentación. La misma es hegemonizada por los sectores productivos o la autoproclamada *burguesía nacional*, es decir, por algunos grupos económicos de capital nacional –los sobrevivientes del modelo de los noventa– y por diversos conglomerados y grandes empresas extranjeras con importante presencia en el ámbito manufacturero, en especial el vinculado a las exportaciones¹³.

En otras palabras: se ha revertido de modo considerable la relación de fuerzas en el riñón de los sectores dominantes en relación con lo sucedido durante el decenio pasado; este cambio se ha manifestado principalmente a través de una ostensible mejoría de los precios relativos de los bienes transables (agro, industria, petróleo y minería) frente a los no transables (banca y servicios).

Atento a la importancia de las transformaciones registradas en el funcionamiento del capitalismo local y en la composición del bloque de poder económico, reviste sumo interés analizar cuáles son los principales aspectos que han caracterizado al **modelo nacional-industrial** desde sus orígenes. En particular buscamos

13. Hasta el momento, tanto el sector financiero local como gran parte de las compañías privatizadas y los acreedores externos (con la excepción de los organismos multilaterales –que lograron quedar a resguardo del *default*–) integran las posiciones subordinadas dentro del bloque de poder. Al respecto, consúltese Arceo, E. y Schorr, M. (2004): “Argentina: del modelo de la Convertibilidad al modelo de dólar alto”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, mimeo, y Schorr, M. y Wainer, A. (2004): “Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del modelo de los noventa al de dólar alto”, en *Realidad Económica*, en prensa.

evaluar si los argumentos que esgrimieron los impulsores del mismo en las postrimerías del modelo de los noventa –y en su enfrentamiento con el bloque dolarizador– se verificaron en la práctica. O si se trató de recursos político-ideológicos destinados a convalidar una *determinada* salida de la convertibilidad.

DECLARACIONES DE ÉPOCA

- *“Nosotros estamos contra la devaluación. Pero el Gobierno debe tomar medidas inmediatas para sostener la convertibilidad. Si no será inviable la paridad” (J. De Mendiguren, 23/4/99).*

- *“Sin una promoción más ofensiva en las exportaciones Argentina no tiene salida de este proceso recesivo... Sin duda la gran asignatura pendiente de este Gobierno es una política industrial... Del tipo de cambio [fijo] no se habla” (E. Duhalde, 23/6/99).*

- *“Para nosotros, Brasil está ahora mejor que Argentina... [La devaluación del real] fue una medida exitosa que hizo ganar competitividad a Brasil” (T. Ter Minassian, funcionaria del FMI, 25/6/99).*

- *“El Fondo Monetario ve estructuralmente bien a Argentina. Tiene problemas, pero no serios” (C. Loser, funcionario del FMI, 25/6/99).*

- *“Existen diferencias de intereses muy fuertes entre el sector industrial y el financiero, ya que además del perjuicio que ocasionan las altas tasas de interés, existen dos proyectos distintos de país. La UIA quiere un modelo productivo de fuerte generación de empleo, priorizando las pequeñas y medianas empresas, con un fuerte sentido social. En cambio los bancos priorizan un esquema de concentración de la riqueza y extranjerización del capital, que genera exclusión” (O. Rial, 22/8/99).*

- *“A mí me molesta mucho cuando dicen: Esta gente se juntó para poner el compre nacional, porque estamos lejos de eso... [Desde el Grupo Productivo se está] discutiendo una serie de políticas activas que ayuden a la industria nacional a ayudarse a sí misma... No queremos protección,*

pero tampoco que una apertura salvaje, con comercio desleal y dumping en bienes, servicios y financiaciones, nos destruya, porque nosotros, nuestra gente y nuestros obreros vivimos acá” (E. Baglietto, titular de la Cámara Argentina de la Construcción y directivo de Techint, 10/10/99).

- *“La única salida de la crisis es mediante un proyecto nacional. Para hacerlo se necesita consenso y liderazgo. Si no están los políticos para ejercerlo, entonces la UIA y sus amigos del Frente Productivo son quienes deben actuar como tal” (R. Rocca, presidente de Techint, 6/9/00).*

- *[Sobre la disparidad cambiaria con Brasil y la posibilidad de devaluar el peso] “Sería un error gravísimo. Lo creo profundamente. La convertibilidad es un patrimonio de Argentina. Tenemos que lograr un buen posicionamiento industrial para Argentina, manteniendo la convertibilidad. Para eso, tenemos que negociar seriamente con Brasil y compensar los desfases” (P. Rocca, presidente de Techint, 3/6/01).*

2. PILOTO AUTOMÁTICO

Con la finalidad de convalidar socialmente el **modelo nacional-industrial**, sus defensores destacan que, como resultado directo de la maxidevaluación de la moneda doméstica que se ha registrado a partir del abandono de la convertibilidad, el sector manufacturero local y, por esa vía, el conjunto de la economía argentina, han logrado ingresar en un sendero de crecimiento.

Mencionan también otros beneficios como la generación de puestos de trabajo, lo cual permitirá revertir el profundo deterioro industrial y el cuadro de inequidad distributiva heredados del modelo de los noventa. Todo ello por dos razones básicas. Primero por la vigencia de un proceso de sustitución de bienes importados por producción local, viabilizado por el hecho de que la suba del tipo de cambio encarece las importaciones y genera estímulos para su elaboración fronteras adentro.

En segundo lugar debido al incremento de las exportaciones de bienes industriales que son mucho más competitivas en términos internacionales con la nueva paridad cambiaria.

De allí que a juzgar por la orientación que asumieron las principales medidas que se instrumentaron durante el gobierno de Duhalde, y en lo que va del de Néstor Kirchner, tanto para los hacedores de política del país como para los *think tanks* del *establishment* y las fracciones del capital que ambos representan, la vigencia de un tipo de cambio real elevado parecería ser una condición necesaria y suficiente para la concreción de los procesos mencionados.

Esto explicaría los motivos por los cuales hasta el presente prácticamente la única política concreta hacia el sector industrial ha sido la megadepreciación del peso, y por qué más allá de la implementación de ciertas medidas –menores, atento a la magnitud y las características asumidas por la desindustrialización de las últimas décadas¹⁴, se puede afirmar que aún no existe en nuestro país una estrategia de largo plazo de desarrollo productivo en general e industrial en particular.

La lógica del *piloto automático* que caracterizó al modelo de los noventa parece seguir vigente; esto es, la idea de que la imple-

14. Como, por ejemplo, la aplicación de restricciones a las importaciones de ciertos productos de la llamada “línea blanca” y la puesta en práctica de un régimen de promoción de inversiones en bienes de capital destinados a la actividad industrial y a obras de infraestructura (se trata de un programa de incentivos fiscales que pivotea sobre la devolución anticipada del IVA por la adquisición de maquinaria y equipo y su amortización acelerada en el pago del impuesto a las ganancias). En cuanto a este plan de fomento a la inversión asociado a importantes subsidios estatales, vale mencionar que el mismo ha logrado “seducir” a un número considerable de grandes empresas industriales que en su mayoría forman parte de los principales grupos económicos del país. Entre las firmas que presentaron proyectos para su aprobación se destacan: Aceitera General Deheza, Alpargatas, Aluar, Cargill, Fate, General Motors, Peugeot-Citroën, Repsol-YPF, Siderar, Siderca y Volkswagen.

mentación y el mantenimiento de una adecuada política macroeconómica es *la* condición para resolver los problemas económicos heredados y que casi no se precisan políticas activas si “la macro funciona bien”.

Algunos indicadores parecen darles la razón a aquellos que impulsan y sostienen el **modelo nacional-industrial** desde los campos académico, político y empresarial; a tal punto que en la actualidad se estaría transitando el período de consolidación del mismo¹⁵, lo cual ha sido saludado fervientemente por nuestros *burgueses nacionales*.

Sobre esto último vale citar un conjunto de declaraciones más o menos recientes. “Kirchner quiere respaldar seriamente a las empresas nacionales para que sean las protagonistas centrales del nuevo crecimiento económico –subrayó Franco Macri en diversas entrevistas concedidas a la prensa durante 2004–. Claro, es un Gobierno que recién se está consolidando, todavía no hay posibilidades de que las empresas puedan planificar su expansión en el mediano y largo plazo. Pero yo estoy muy esperanzado en que el principal cambio de este Gobierno, respecto a todos los anteriores, sea el fomento a la empresa nacional. Kirchner es el hombre indicado para cambiar a Argentina en esa dirección (...). El Gobierno ha comprendido el desafío que significa desarrollarnos o sucumbir, y se ha puesto a la altura de las graves circunstancias que enfrentamos con decisión y valentía. El empresariado debe apoyar al Gobierno y ponerse a su disposición, para que los argentinos logremos revertir la decadencia y disfrutar del país que soñamos y merecemos. Por mi parte, estoy decidido a dedicar a esos objetivos esta última etapa de mi vida”.

15. Véase el Mensaje de remisión del Presupuesto 2005 elevado por el Poder Ejecutivo Nacional al Honorable Congreso de la Nación (en: <http://www.mecon.gov.ar/onp/html/proy2005/mensaje/mensaje2005.pdf>).

En términos similares se expresó Paolo Rocca a fines del 2003: “Roberto [Lavagna] está haciendo un gran trabajo –elogió–. Está conduciendo la economía con mucho pragmatismo y mucha firmeza... El mundo de la producción hoy tiene una oportunidad y Lavagna es una pieza clave en este proceso”. Luis Pagani, titular del grupo Arcor no se quedó atrás: “Creo que Kirchner es el presidente adecuado –señaló–. En estos cinco meses tomó medidas correctas como los cambios en la Corte Suprema de Justicia y encaminó la negociación con los organismos multilaterales de crédito” (7 de noviembre de 2003). A su vez Héctor Méndez, vicepresidente primero de la UIA, apuntó: “El gobierno ha dado muestras de que tiene una política industrialista. Los que teníamos algunos problemas éramos nosotros, que afortunadamente pudimos superar, y ahora haremos todo lo posible para que la industria vuelva a ser lo que fue años atrás” (28 de noviembre de 2004)¹⁶.

En el marco de este optimismo, y a pesar de que la información con que se cuenta no cubre un período de tiempo muy extenso, vale la pena plantear algunas digresiones vinculadas con ciertos rasgos distintivos del **esquema nacional-industrial**. En tal sentido, los datos aportados por el Cuadro Uno permiten arribar a algunas conclusiones interesantes.

16. En esta línea, a fines de noviembre de 2004 se creó una nueva entidad empresaria con la finalidad de respaldar el modelo de dólar alto y la gestión del ministro Lavagna: el grupo Campo-Industria para la Producción, el Empleo y la Competitividad. Entre otros conglomerados económicos, firmas e individuos que impulsaron su creación, figuran Arcor, Biogénesis, Peugeot-Citroën, Sancor, Techint, José Ignacio de Mendiguren, Guillermo Gotelli, Osvaldo Rial y Fernando Gioino y Mario Raiteri (ambos de Coninagro, una cámara que nuclea a compañías del sector agropecuario).

CUADRO UNO INDUSTRIA ARGENTINA. EVOLUCIÓN ANUAL Y TRIMESTRAL DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE COMPORTAMIENTO. 2002-2004. PORCENTAJES DE VARIACIÓN RESPECTO DEL MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR.

	Volumen físico de la producción I	Obreros ocupados II	Horas trabajadas III	Productividad IV=I/II	Horas trabajadas/ obreros V=III/II	Salario medio real ¹ VI	Costo medio salarial ² VII	Productividad costo salarial VIII=IV/VII
2002	-9,9	-9,2	-11,3	-0,8	-2,4	-19,0	-36,0	59,9
I 2002	-20,3	-11,7	-22,3	-9,8	-12,0	-14,1	-19,7	12,4
II 2002	-16,3	-11,2	-14,8	-5,7	-4,0	-21,9	-40,1	57,5
III 2002	-5,7	-9,1	-8,3	3,7	0,9	-21,0	-42,9	81,7
IV 2002	4,1	-4,2	1,0	8,7	5,5	-19,2	-41,6	86,1
2003	17,2	5,2	12,1	11,2	6,5	7,7	-0,1	8,2
I 2003	18,9	1,6	15,8	17,1	14,0	-8,7	-28,0	62,7
II 2003	15,0	4,6	11,6	9,9	6,6	7,0	1,8	7,9
III 2003	15,6	6,5	10,9	8,5	4,1	12,6	14,3	-5,0
IV 2003	19,3	8,1	10,7	10,4	2,4	21,5	23,0	-10,3
2004³	---	---	---	---	---	---	---	---
I 2004	16,1	9,6	14,1	5,9	4,1	30,7	29,0	-18,0
II 2004	15,0	10,4	7,6	4,2	-2,6	25,4	22,3	-14,8

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

² Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios Mayoristas de Productos manufacturados de origen nacional.

³ A la fecha de cierre de este trabajo la información correspondiente a todo el año 2004 no estaba disponible.

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

PRODUCCIÓN, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN

Lo primero que se observa es que desde mediados de 2002 se ha venido asistiendo a un importante aumento de la producción manufacturera. Esto se explica fundamentalmente por un proceso de recuperación con respecto a niveles sumamente reducidos y que se asienta sobre la creciente utilización de capacidad ociosa instalada.

En 2003 (último año para el que se dispone de información completa) la producción sectorial se incrementó alrededor de un 17 por ciento. Recordemos que entre 1998 y 2002 había acumulado una caída de aproximadamente el 30 por ciento. La utilización de la capacidad instalada se ubicó en promedio en el 65 por ciento, cuando en el año 2002 fue del 56 por ciento¹⁷.

Al margen del ostensible estímulo a la producción de bienes transables (como la mayoría de los industriales) que brinda un tipo de cambio elevado, el inicio de la reactivación fabril deriva también de la recomposición de la demanda interna por efecto de diversos factores.

Por un lado hay que considerar el gradual desmantelamiento del *congelamiento bancario* (a mediados de 2003 la relación entre los fondos atrapados en el corralito y los depósitos fue inferior al 20 por ciento frente a un 75 por ciento a fines de 2002).

Por otra parte debe tenerse en cuenta la puesta en práctica del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados y de los incrementos salariales y otras medidas en esa línea aprobadas por el gobierno. Estas últimas recayeron sobre todo en el sector de los trabajadores *en blanco*.

El tema, finalmente, se relaciona con una relativa desaceleración del proceso inflacionario. Ésta se produjo luego de la dis-

17. Los datos parciales del año 2004 indican que la producción siguió expandiéndose a tasas elevadas (aunque algo inferiores a las del año anterior) y que siguió aumentando el coeficiente de uso de la capacidad instalada.

parada de los precios minoristas y mayoristas que trajo aparejada la devaluación. Hacia fines del gobierno de Duhalde se logró cierta contención de la escalada de precios. Tuvo lugar a un nivel muy superior al de los años previos, lo cual afectó sobre todo a los sectores de la población de menores ingresos, con el consiguiente impacto regresivo sobre la distribución del ingreso¹⁸.

Vale señalar, en segundo lugar, que luego de la brusca contracción del empleo fabril acaecida en los noventa y en el primer año de vigencia del nuevo modelo (entre 1993 y 2001 la ocupación en la industria declinó un 30 por ciento, mientras que en 2002 disminuyó un 9 por ciento más), la mencionada expansión productiva derivó en un aumento en la ocupación (5 por ciento) y, con mayor intensidad, en las horas trabajadas por los obreros ocupados (12 por ciento).

¿Qué sugieren estos datos? Que durante lo más álgido de la crisis los empresarios del sector no sólo despidieron a muchos operarios, sino que también hicieron ajustes por el lado de las horas trabajadas: redujeron la extensión de la jornada laboral y, por esa vía, la intensidad de la explotación medida en horas de labor.

Esto les generó un *colchón* que les permitió, en un primer momento de la recuperación, no incorporar mano de obra o hacerlo a

18. “Entre 2001 y 2002 el empeoramiento de la distribución del ingreso se aceleró de manera inédita, sobre todo para un período tan corto. La participación del 10% más rico se incrementó en 1,6 puntos porcentuales; fue el único decil cuya participación en el ingreso aumentó; y el aumento en un solo año fue superior al registrado entre puntas en el período 1991-2000. En términos de incrementos y caídas, en un solo año el 10% más rico aumentó su participación en 4,3%, el 40% más pobre sufrió una caída del 4,0% y el conjunto del 40% de menores ingresos más el 20% de ingresos medio-bajos aproximadamente el mismo porcentaje. El aumento de participación del 10% más rico, claramente, se hizo a expensas de la caída del 40% más pobre y del empobrecimiento de la mitad del estrato medio (que usualmente se identifica con la clase media)”. Nochteff, H. y Güell, N. (2003): “Distribución del ingreso, empleo y salarios”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, mimeo.

una tasa muy reducida, y aumentar las horas trabajadas por los obreros ocupados, como se aprecia en la quinta columna del Cuadro Uno.

En 2003 la duración de la jornada laboral creció en promedio más de un 6 por ciento. Este proceso se va aminorando a medida que se afianza la reactivación, lo que se visualiza en que la ocupación se expande en forma considerable y las horas trabajadas hacen lo propio pero a un ritmo que se desacelera levemente.

Otro elemento a tener en cuenta de la reciente generación de empleo en la industria local es que la misma no parece estar disociada de la expansión que, en el nuevo escenario económico, han experimentado algunas actividades mano de obra-intensivas como, por ejemplo, la fabricación de productos textiles, de prendas de vestir, de artículos de cuero, de bienes elaborados en base a metal y de maquinaria y equipo.

En tercer lugar se destaca el hecho de que la producción sectorial creció mucho más que la ocupación, con lo cual tuvo lugar un importante aumento en la productividad laboral: después de haber registrado en el año 2002 una caída cercana al 1 por ciento, en el año 2003 este indicador se incrementó alrededor de un 11 por ciento.

Asimismo, como resultado del incremento de los precios al consumidor y al por mayor resultante de la maxidevaluación de la moneda nacional, se produjo una caída significativa en los ingresos reales de los asalariados fabriles (o sea en el poder de compra de sus salarios); esto se dio aun más en los costos medios salariales.

Los incrementos registrados en ambas variables a partir del segundo trimestre de 2003 (derivados de los aumentos otorgados por el gobierno y de la mencionada contención del proceso inflacionario) se produjeron luego del profundo deterioro experimentado en los meses siguientes al abandono de la convertibilidad: en 2002 el salario medio industrial cayó en términos reales un 19 por ciento, mientras que los costos salariales disminuyeron en un 36 por ciento.

En cuanto al aumento de los salarios registrado desde mediados de 2003, cabe hacer dos comentarios. Por un lado, que dicho incremento ha beneficiado casi exclusivamente a los trabajadores *en blanco*, que representan una proporción cada vez menor del empleo asalariado total en el sector manufacturero doméstico¹⁹.

Por otro lado, si bien se trata de un dato sumamente auspicioso, no debería pasarse por alto que en la actualidad el salario promedio de un obrero fabril es en términos reales un 20 por ciento más bajo que en los “mejores momentos” de la convertibilidad y aproximadamente un 45 por ciento más reducido que en los años previos a la última dictadura militar.

Los distintos comportamientos de la productividad y de los costos salariales derivaron en un aumento de consideración en el margen bruto de rentabilidad empresaria (véase la octava columna del Cuadro Uno). Ocurrió que en una nueva y fenomenal transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas del sector, el excedente captado por el empresariado fabril se incrementó en promedio un 8 por ciento luego de haber aumentado casi un 60 por ciento en 2002.

Si se considera la estructura de precios relativos de la economía que caracteriza al **modelo de dólar alto** vigente, puede concluirse que una parte considerable de este incremento en la tasa bruta de ganancia ha sido apropiada por los empresarios de la actividad; sobre todo por las fracciones más concentradas que controlan las actividades que han liderado la expansión fabril reciente.

¹⁹ La Encuesta Industrial del INDEC, en base a la cual se elaboró el Cuadro Uno, presenta información sobre los trabajadores registrados. Esto introduce un sesgo en el análisis (“infla” los salarios reales y los costos salariales para el conjunto de la industria), dado que no se está considerando a los trabajadores *en negro*, quienes perciben remuneraciones mucho más reducidas que los *en blanco*. De contar con los datos correspondientes al conjunto de los trabajadores, los incrementos registrados en ambas variables serían mucho menores y las reducciones bastante más acentuadas.

Esto último ha sucedido a diferencia de lo ocurrido durante la vigencia del modelo convertible, cuando buena parte de la mayor rentabilidad bruta del capital industrial terminó canalizándose hacia otros sectores económicos, en especial al financiero y al de servicios públicos privatizados²⁰.

Lo que antecede indica que el *boom industrial* registrado en el último tiempo se ha traducido en un crecimiento de la ocupación industrial. Esto, no puede negarse, es un dato alentador si se tiene en cuenta que, casi sin interrupciones, en las últimas décadas el sector manufacturero había sido expulsor neto de mano de obra²¹.

El avance se ha asentado, además, sobre salarios muy reducidos y, también, en una creciente regresividad distributiva entre el trabajo y el capital. En otras palabras: más allá del significativo e innegable cambio acontecido en el contexto macroeconómico, las evidencias presentadas sugieren que la trayectoria fabril post-convertibilidad parece sostenerse sobre similares pilares que la registrada durante la vigencia del modelo de los noventa.

Esto, claro, en lo que se vincula con la relación entre los trabajadores y los patrones, algo que ciertamente poco ha contribuido hasta el momento a resolver dos de los problemas más acuciantes de la Argentina contemporánea: la hiperdesocupación y la inequidad distributiva²².

20. La caída experimentada por este indicador a partir del tercer trimestre de 2003 se deriva de la desaceleración verificada en el ritmo de crecimiento de la productividad y de un incremento en los costos empresarios ligado a cierta recuperación de los ingresos de los asalariados del sector. Como se planteó en la nota anterior, la información referida a los salarios y los costos salariales está "inflada", de allí que si fuera posible incluir en el análisis a todos los trabajadores (*en blanco* más *en negro*) la disminución del margen bruto de rentabilidad global sería mucho menor.

21. A tal punto que a comienzos del siglo XXI la ocupación industrial *en blanco* era aproximadamente un 50% más reducida que a mediados de los años setenta.

22. De allí que no sea casual que la desocupación alcance a alrededor del 15% de la Población Económicamente Activa y la subocupación a un porcentaje similar; que la pobreza abarque a cerca del 45% de los individuos residentes en aglome-

La importante creación de puestos de trabajo que se verificó en la industria local en el último tiempo suele ser utilizada por los defensores del **modelo nacional-industrial** para convalidarlo y, en ese marco, para destacar que el mismo ha logrado, recuperar la producción y el trabajo para los argentinos.

Si bien se enfatiza de modo recurrente este *efecto-cantidad*, es muy poco lo que se dice en relación con la *calidad* del empleo generado. En este sentido, en el Cuadro Dos se presenta la evolución de la estructura ocupacional del sector manufacturero local entre 1995 y 2003.

CUADRO DOS
EVOLUCIÓN EN PORCENTAJES DEL EMPLEO INDUSTRIAL SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL/1995-2003

	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Patrones</i>	6,5	6,2	6,7	5,8	6,7	6,6	5,4	5,3
<i>Trabajadores</i>	93,5	93,8	93,3	94,2	93,3	93,4	94,6	94,7
Trabajadores por cuenta propia	13,7	12,6	13,3	14,0	15,6	17,6	21,3	18,3
TCP No profesionales	13,4	12,0	13,0	13,4	15,3	17,2	20,0	17,7
TCP Profesionales	0,3	0,6	0,4	0,6	0,3	0,5	1,2	0,6
Asalariados	79,8	81,2	80,0	80,2	77,7	75,8	73,3	76,4
Asalariados no registrados	23,1	25,4	27,3	27,5	26,2	26,5	28,3	31,8
Asalariados registrados	56,7	55,8	52,7	52,8	51,5	49,4	45,0	44,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

rados urbanos (muchos de los cuales son ocupados) y casi un 20% de argentinos se encuentre debajo de la "línea de indigencia"; y que el 10% más rico de la población se apropie de alrededor del 30% del total de ingresos generados y el 10% más pobre de apenas el 2%.

Focalizando el análisis sobre la realidad de los trabajadores se comprueba que a lo largo del período de referencia la participación de los asalariados siempre es mayoritaria. Y, además, que en su interior se registran modificaciones significativas: a partir de 1995 se despliega dentro de este universo una tendencia a que los empleados *en negro* aumenten su incidencia relativa. Este proceso se acelera de manera considerable en el bienio 2002-2003. Este tipo de trabajadores pasó de representar el 29 por ciento del total de asalariados en 1995, al 35 por ciento en 2001 y al 42 por ciento en 2003.

Esta comprobación es muy importante por dos razones centrales. Primero, por cuanto expresa una creciente precarización laboral que es viabilizada, en buena medida, por la vigencia de una legislación laboral que induce y convalida dicha situación. También por la existencia de un *ejército industrial de reserva* de gran magnitud que presiona sobre las condiciones en las que los ocupados realizan sus tareas.

Segundo, porque refleja una profundización de la heterogeneidad de ingresos que perciben los distintos estratos que conforman la clase trabajadora argentina. Al respecto es indudable que el relativo dinamismo que ha exhibido en los últimos años el empleo no registrado en el sector manufacturero local, ha introducido una nueva brecha en la conformación de la clase obrera.

Esta última brecha se agrega a las existentes e incrementa la segmentación dentro de la misma. La creciente presencia de trabajadores empleados bajo modalidades precarias de contratación y con remuneraciones reducidas (se trata de ingresos que, en la generalidad de los casos, se ubican por debajo de los valores que definen la línea de pobreza)²³ y de quienes tienen empleo registrado y perciben salarios relativamente elevados. Digamos que ésta constituye una nueva diferenciación que se agrega a la que ya exis-

23. En un artículo publicado en fecha reciente por el matutino *Página/12* se destaca que “ahora buena parte de los ocupados son ‘pobres de ingresos’: ganan

tía entre los nuevos trabajadores de las zonas industriales con promoción y los radicados en las regiones fabriles tradicionales, que se cristalizó en los años ochenta, a la cual se adicionó durante la década pasada la escisión entre los ocupados y los desocupados.

Es indudable que la industria ha sido, junto con la construcción, uno de los sectores más dinámicos en lo que se refiere a la creación de empleo y, como tal, ha jugado un papel decisivo en la explicación de la caída verificada en el último tiempo en el desempleo.

Sin embargo, todavía es muy elevada la tasa de desocupación. Y no puede dejar de mencionarse que en gran medida ese hecho es resultado de la incorporación de mano de obra cuyo costo es netamente inferior al promedio (asalariados no registrados) y cuyo valor de expulsión es prácticamente nulo ante una eventual reversión del ciclo económico.

Como era previsible, la maxidevaluación ha posibilitado el crecimiento de algunos sectores fabriles ligados a la exportación (aunque, hasta el momento, las ventas al exterior han sido menos dinámicas de lo esperado) y el renacimiento de algunas ramas que se vieron sumamente afectadas por la reestructuración regresiva de la industria local acaecida durante la década pasada y, en ese marco, por la aguda crisis iniciada a mediados de 1998 (textil y vestimenta, metalmecánica, etc.).

En este sentido, vale la pena indagar si como resultado de estos procesos hasta el momento se han registrado modificaciones en la composición de la producción y el empleo fabriles. Para ello,

un salario neto menor a los 734 pesos que, según informó el INDEC, cuesta una canasta básica para un hogar tipo. En la Argentina actual, el 80 por ciento de los ocupados recibe un ingreso menor al de la canasta básica. Ha quedado rota la ligazón que preservaba de la pobreza a quienes tenían una ocupación. En tanto la oferta de mano de obra siga siendo alta, y frente a la histórica desaparición de actores institucionales de peso que puedan inducir los salarios al alza, no parece existir ninguna fuerza endógena que mueva a la economía de este nuevo y aterrador ‘equilibrio’. Se trata de parte de las consecuencias estructurales de las reformas homónimas” (Bartís, A.: “Reformas”, en *Página/12*, 14/11/04).

en el Cuadro Tres se refleja la participación relativa de los diferentes agrupamientos sectoriales en ambas variables para el período comprendido entre 1993 y 2003.

CUADRO TRES INDUSTRIA ARGENTINA. EVOLUCIÓN EN PORCENTAJES DE LA PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO TOTALES DE LOS DISTINTOS SECTORES FABRILES/1993-2003

	ESTRUCTURA ¹ DE LA PRODUCCIÓN				ESTRUCTURA DE LA OCUPACIÓN			
	1993	1998	2001	2003	1993	1998	2001	2003
Alimentos y bebidas	26,4	27,1	30,9	30,3	26,8	27,6	30,8	32,0
Productos de tabaco	2,6	3,1	3,5	4,1	0,6	0,6	0,8	1,0
Fabricación de productos textiles	4,0	3,1	2,1	2,1	5,8	4,9	4,6	4,7
Fabricación de prendas de vestir	2,2	1,8	1,8	1,6	4,3	4,0	3,5	3,2
Curtido y terminación de cueros, y fabricación de art. de marroquinería, talabartería y calzado	2,4	2,3	2,4	3,1	4,1	3,6	4,0	4,4
Producción de madera y fabricación de productos de madera	1,0	1,0	0,9	1,1	2,7	2,6	2,6	2,7
Fabricación de papel y de productos de papel	2,6	2,5	2,9	2,7	2,5	2,8	2,9	2,9
Edición e impresión, reprod. de grabaciones	3,9	3,4	3,3	3,3	4,5	4,0	4,3	4,0
Fabricación de coque y productos de la refinación del petróleo	9,0	8,3	10,0	10,0	0,8	0,8	0,9	1,0
Fabricación de sustancias y productos químicos	10,5	11,1	12,2	11,4	6,5	5,2	5,7	5,9
Fabricación de prod. de caucho y plástico	3,3	3,4	3,7	4,0	4,4	4,8	5,0	5,2
Fabricación de productos minerales no metálicos	3,0	2,5	2,0	2,1	4,7	5,7	5,3	4,8

(continúa en la página siguiente)

	ESTRUCTURA ¹ DE LA PRODUCCIÓN				ESTRUCTURA DE LA OCUPACIÓN			
	1993	1998	2001	2003	1993	1998	2001	2003
Fabricación de metales comunes	4,3	5,5	5,3	6,0	3,6	3,5	3,6	3,7
Fabricación de prod. elaborados de metal, excepto máquinas y equipo	3,9	3,1	2,7	2,5	7,1	7,8	6,8	6,5
Fabricación de maquinaria y equipo	4,7	4,6	3,9	4,5	6,4	7,3	6,6	6,7
Fabricación de maquinaria de oficina	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Fabricación de maquinaria y equipos eléctricos	2,1	1,8	1,5	1,2	2,8	2,4	2,1	2,1
Fabricación de equipos y aparatos de televisión y radio	1,9	1,9	1,4	0,8	1,1	1,1	0,9	0,7
Fabricación de relojes e instrumentos médicos	0,5	0,4	0,3	0,3	0,8	0,7	0,6	0,6
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	9,2	10,5	7,3	7,4	6,7	6,7	5,1	4,4
Fabricación de equipo de transporte	0,7	0,7	0,4	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9
Fabricación de muebles y colchones	1,5	1,7	1,2	0,9	3,2	3,1	2,9	2,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1. Los datos de 1993 provienen del Censo Nacional Económico, mientras que los correspondientes a 1998, 2001 y 2003 fueron estimados de acuerdo a la variación del volumen físico de la producción de cada agrupamiento sectorial según surge de la Encuesta Industrial que releva en forma periódica el INDEC. En consecuencia, los porcentajes de 1998, 2001 y 2003 fueron calculados considerando los datos a precios constantes de 1993.

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Encuesta Industrial del INDEC y del Censo Nacional Económico de 1994.

De los datos presentados se desprende que hacia fines del esquema de la convertibilidad se había afianzado un perfil productivo estructurado en torno de un reducido grupo de actividades: en 2001 la producción de alimentos y bebidas, la elaboración de sustancias y productos químicos, la refinación de petróleo, la fabricación de vehículos automotores y la industria siderúrgica generaban, en conjunto, alrededor de un 66 por ciento de toda la producción manufacturera realizada en el país. Este porcentual, cabe aclarar, fue casi un 11 por ciento más elevado que el correspondiente a 1993.

La distribución sectorial de la ocupación revela que en el último año de vigencia del régimen convertible, la misma presentaba diferencias importantes respecto de la correspondiente al nivel productivo. Éstas reflejaban la distinta intensidad relativa en el uso del *factor trabajo* de las diferentes ramas industriales. De allí que no sea casual que el elevado grado de concentración de la producción fabril en unas pocas ramas no sea tan pronunciado en materia de empleo: en el año 2001 las cinco actividades mencionadas explicaron las dos terceras partes de la producción y un 46 por ciento de la ocupación agregada.

El Cuadro Tres permite comprobar que entre 2001 y 2003, devaluación mediante, no se observan mayores modificaciones en términos de la incidencia de las distintas manufacturas en la producción y el empleo globales (lo cual es esperable dado el escaso tiempo transcurrido entre ambas mediciones). En efecto, en 2003 la agroindustria, la producción químico-petroquímica, el procesamiento de petróleo, el sector automotor y la fabricación de metales comunes dieron cuenta de algo más del 65 por ciento de la producción total y de un 47 por ciento de la mano de obra fabril.

Lo anterior indica que con posterioridad a la devaluación y al considerable cambio en el entorno de negocios asociado a la misma se ha venido asistiendo a una importante recuperación de la actividad industrial, que se ha difundido con intensidad di-

versa sobre las distintas ramas, mucho más en términos productivos que en lo que respecta a la creación de empleo. Y que en la actualidad la estructura manufacturera argentina se caracteriza, al igual que durante la vigencia del modelo de los noventa, por el hecho de que las ramas de mayor significación agregada se encuentran, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del proceso productivo. Y se sustentan en el aprovechamiento de recursos naturales.

De todo esto se deriva que esas actividades presentan un denominador común: un reducido dinamismo en lo que se vincula con la generación de valor agregado, de encadenamientos productivos (sobre todo en el interior de la industria) y puestos de trabajo.

Podría objetarse que el sector automotor no presenta los mismos rasgos distintivos que la agroindustria, la refinación de petróleo, la producción químico-petroquímica y la siderurgia en lo relacionado con la creación de cadenas de valor y de empleo.

Sin embargo debe tenerse en cuenta que en el transcurso del decenio de los noventa, en un contexto de fuerte apertura económica y de desregulación de numerosos mercados, el sector automotor fue favorecido con un régimen especial de promoción y protección. Este último, paradójicamente, derivó en que las actividades del sector se fueran asemejando cada vez más a tareas de armadura y/o de ensamblado de partes que a procesos industriales en sentido estricto.

A tal punto que hacia fines de la década pasada el componente importado de la actividad –tanto de bienes finales como de insumos para la producción– era tan alto que la mayoría de las grandes terminales se dedicaba directamente a la comercialización de vehículos importados, provenientes en su mayoría de Brasil.

La conjunción de estos fenómenos trajo aparejado un marcado proceso de desintegración productiva de la actividad

que afectó negativamente a la producción local de autopartes, con implicancias también negativas en términos de creación de puestos laborales.

MITOS Y REALIDADES

Todo lo anterior abre dos interrogantes de lo más relevantes tanto en materia económica como política. Y aunque más adelante volveremos sobre estos temas, interesa al menos dejarlos planteados en este punto. El primero se relaciona con la existencia de un tipo de cambio real elevado y del *piloto automático*, así como con las características de la estructura industrial y de la elite del poder económico fabril. ¿Constituyen en conjunto elementos suficientes para revertir el proceso de reestructuración regresiva del aparato productivo derivado de largos años de vigencia de neoliberalismo extremo, la crisis laboral y la inequidad distributiva?

El segundo planteo, estrechamente ligado a lo anterior, supone la pregunta siguiente: ¿alcanza con la vigencia de un dólar alto y la ausencia de una política industrial integral para revertir la reprimarización fabril y, por esa vía, empezar a desandar la desindustrialización de las últimas décadas?

En definitiva, es indudable que el **modelo nacional-industrial** es mucho más favorable a la producción y el trabajo que su antecesor. No obstante, el reconocimiento de esta situación no debería oscurecer ciertas cuestiones insoslayables que habría que considerar a la hora de elaborar un análisis ecuánime.

- El crecimiento fabril reciente ha dado lugar a una nueva y fuerte transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas del sector. Como se vió, se trata de una de las principales líneas de continuidad en el desenvolvimiento industrial posterior al golpe de Estado de marzo de 1976.

- Buena parte del empleo generado ha sido precario; muchos de los nuevos obreros –y una cantidad considerable de los viejos– perciben un ingreso que no les permite acceder a una canasta básica de bienes y servicios.

- A pesar de que varias ramas productivas han logrado “renacer de las cenizas” gracias a la devaluación, la estructura fabril argentina sigue evidenciando un alto grado de primarización productiva.

En la actualidad estos elementos están eclipsados por el “veranito económico”, pero admitir su existencia es importante porque están expresando una distancia significativa entre la realidad y algunos de los argumentos que han venido esgrimiendo desde mediados de la década de los noventa los miembros del **bloque nacional-industrial**.

Esto invita a preguntarse si tales diferencias obedecen a errores no deseados o a consecuencias previsibles derivadas de la forma en que se abandonó el modelo de los noventa, y del proyecto de país de nuestra autoproclamada *burguesía nacional*.

3. LOS LÍMITES

Llegados a este punto de nuestro análisis, podemos afirmar que el denominado **modelo nacional-industrial** presenta ciertas luces que, por momentos, eclipsan las grietas que lo caracterizan. Sobre esa base realizaremos a continuación algunos señalamientos en relación con las dos fuentes de crecimiento del modelo: la salida exportadora y la sustitución de importaciones.

Se trata, en este punto, de aportar elementos adicionales sobre otras cuestiones oscuras del **esquema de la producción y el trabajo** que, dado el optimismo reinante en nuestro país, están muy poco presentes en el debate actual.

En lo que respecta a la salida exportadora, cabe destacar que los impactos positivos sobre el tejido productivo doméstico

que se desprenderían de la misma se ven condicionados por diferentes factores.

Por un lado, debido a la vigencia de un escenario internacional caracterizado por un alto grado de inestabilidad y por la instrumentación por parte de las naciones centrales de políticas proteccionistas. Entre estas últimas pueden mencionarse la imposición de diversas barreras arancelarias –y para-arancelarias– y los subsidios a la producción agroindustrial adoptados en los países de la Unión Europea y en Estados Unidos.

Otro aspecto a considerar es el hecho de que los bienes que componen la oferta exportadora del sector manufacturero argentino presentan un bajo dinamismo en el mercado mundial. Ostentan, asimismo, una tendencia secular a la caída en sus precios. A esto se deben agregar las fuertes fluctuaciones que estos valores suelen experimentar en el corto plazo por estar expuestos a bruscas oscilaciones de la demanda. Se trata, básicamente, de la agroindustria con eje en la producción de la soja y derivados, algunos hidrocarburos, la industria automotriz y unos pocos *commodities* provenientes de los complejos químico y siderúrgico.

En conjunto ellos explican cerca del 85 por ciento de las exportaciones fabriles argentinas. Se trata en general de productos en los cuales, casi sin excepción, nuestro país es tomador de precios en el mercado mundial.

Se debe tener presente, además, que la mayoría de los productos que exporta la industria local se encuentran muy próximos a la frontera natural. Dicho de otro modo: esos productos poseen escasas vinculaciones con el resto del tejido fabril y, en consecuencia, generan poco valor agregado, al tiempo que en su elaboración se suele utilizar relativamente poca mano de obra.

Esto plantea ciertos interrogantes en cuanto a que las exportaciones puedan convertirse en el motor que traccione a la indus-

tria y al resto de los sectores económicos en términos productivos y de creación genuina de puestos de trabajo.

Todo lo anterior debe ser cuidadosamente observado, incluyendo un par de cuestiones que no casualmente suelen estar ausentes en la discusión actual. La primera es que más de un 75 por ciento de las exportaciones manufactureras está controlado por menos de un centenar de grandes empresas. En muchos casos esas firmas son propiedad de grupos económicos nacionales y extranjeros que, como se mencionó en repetidas ocasiones, están alta y crecientemente transnacionalizados. Curiosamente, como también se ha dicho, esta realidad no impide que esos grupos se presenten a sí mismos como la *burguesía nacional*, una legítima interlocutora del gobierno.

El segundo punto a considerar es que, para muchas de estas compañías fabriles, la vigencia de un salario bajo y la concentración del ingreso resultan funcionales a su proceso de acumulación en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del tipo de cambio real y una mayor rentabilidad, todo esto asociado a una caída en los costos empresarios.

QUIÉN CONSUME

En lo que respecta a la sustitución de importaciones también se pueden señalar algunas luces de alerta que, de no revertirse la orientación de la política económica, terminarán, muy probablemente, condicionando a esta fuente de crecimiento.

Un primer factor a tener en cuenta es la brusca contracción de los ingresos populares en general y de los asalariados en particular, y la consecuente regresividad distributiva resultantes del proceso acontecido en la década de los noventa –con sus antecedentes desde 1976– y el shock devaluatorio post-convertibilidad. Esto,

sin olvidar el incremento en la precarización laboral verificado en el marco del **modelo nacional-industrial**.

Algunas estimaciones realizadas en el área de Economía y Tecnología de FLACSO y en el Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos indican que el salario promedio vigente en el país es aproximadamente un 60 por ciento más reducido que a comienzos de los años setenta. Además, la masa salarial representa alrededor del 20/25 por ciento del PBI, cuando a mediados del siglo pasado llegó a significar aproximadamente la mitad del producto²⁴. Es muy importante reparar en esta situación porque la misma ha afectado de manera significativa la dimensión del mercado interno, que constituye el principal destino de la producción industrial generada en el país, sobre todo en aquellos mercados donde predominan las pymes.

De lo expuesto se deduce que el importante crecimiento que ha experimentado la demanda interna en el último tiempo, con su correlato en términos de una mayor producción industrial, no ha sido impulsado fundamentalmente por un incremento en el consumo de los sectores populares. Ese consumo se produjo en buena medida en los estratos más altos de la pirámide social y, también, en el llamado consumo productivo. Esto es, en empresas que han demandado más bienes y servicios de la mano de la expansión de sus negocios.

El acuciante cuadro distributivo de Argentina condiciona enormemente la viabilidad futura de la sustitución de importaciones. No sólo por el bajísimo poder de compra de los sectores popula-

24. Si se tiene en cuenta la importante y creciente dispersión salarial, se puede concluir que los sectores populares representan una proporción mucho menor de la demanda agregada, ya que los salarios altos (ejecutivos, gerentes, funcionarios públicos de alto rango, etc.) explican una parte importante de este porcentaje por su magnitud, a pesar de que sus perceptores son numéricamente inferiores en el universo de los asalariados.

res, sino también porque refuerza la existencia de un patrón cultural de consumo por parte de los estratos de mayores ingresos de nuestra sociedad que resulta muy similar al de las clases adineradas de los países centrales (en consecuencia, muy demandante de importaciones, sobre todo de bienes suntuarios).

Un segundo factor que condiciona a mediano y largo plazo la viabilidad de la sustitución de importaciones se asocia a las dificultades que enfrentan las empresas que operan en el ámbito nacional para acceder a líneas de crédito. Entre otras causas esto se relaciona con la ausencia de un Banco Nacional de Fomento Industrial; la existencia de criterios de evaluación de préstamos por parte de la banca local en función de la dimensión y la calidad del patrimonio del solicitante antes que de la naturaleza de los proyectos de inversión. Y, también, con cierta aversión empresaria a contraer obligaciones con el sistema financiero doméstico. Esto último, vale aclarar, como resultado de las formas singulares que asumió el abandono de la convertibilidad.

Todo esto lleva a preguntarse cómo se va a financiar la necesaria expansión de la capacidad productiva instalada cuando se acceda a niveles de plena o casi plena utilización²⁵; en otras pala-

25. En varios sectores fabriles se estaría llegando a una situación como la mencionada (tales son los casos de las industrias de metales básicos, petrolera, papelera, textil, química y alimenticia). De la muy heterogénea y pobre información existente (referida a proyectos de inversión anunciados por las empresas –no necesariamente concretados–) se desprende que, a favor de la estructura de precios y rentabilidades relativas configurada a partir del abandono de la convertibilidad, la industria ha sido uno de los sectores de actividad que da cuenta de la mayor parte de los proyectos anunciados destinados a formación de capital. En ese marco, las ramas que concentran la mayoría de las inversiones previstas se caracterizan por presentar una importante inserción en el mercado internacional y/o altos niveles de utilización de la capacidad productiva instalada (procesamiento de petróleo, siderurgia, industria celulósico-papelera, producción automotriz y agroindustria). Sobre el particular, consúltese: http://www.industria.gov.ar/cep/pdf/analisis_inversora.pdf.

bras, con qué recursos se va a evitar la aparición de *estrangulamientos* por el lado de la oferta²⁶.

Esta situación es particularmente perjudicial para las pymes del sector, no así para las empresas de grandes dimensiones que tienen la capacidad de hallar fondos en el mercado financiero internacional. Además, estas firmas son importantes generadoras de divisas. De hecho conforman el núcleo de la cúpula exportadora de la actividad. Cuentan asimismo con poderosos recursos en el extranjero que podrían repatriar. Esto sucede en particular con las empresas controladas por los grupos económicos más relevantes del país. Como ya hemos señalado, la actuación de esos sectores constituye la explicación principal de la ingente fuga de capitales locales al exterior verificada en los últimos años.

Un tercer factor a considerar se vincula con el desmantelamiento y la desintegración del tejido productivo local. Son situaciones que se derivan del tipo de liberalización comercial implementada durante el decenio pasado y, en ese marco, del carácter fuertemente importador de la matriz productiva doméstica.

También se asocia la cuestión con la ausencia de voluntad política para modificar la estructura arancelaria vigente por otra compatible con un nuevo perfil productivo y para regular el comportamiento de los grandes agentes económicos en todo lo que se vincula con la fijación de precios.

En ese contexto la vigencia de un dólar alto, más que contribuir a sustituir importaciones, muy posiblemente conducirá a un incremento en los precios de buena parte de los productos industriales, sobre todo si se consolida la recuperación de la actividad

²⁶. Las restricciones existentes en materia crediticia también condicionan la salida exportadora, dado que los proyectos de inversión con vistas a la exportación suelen requerir altos montos de inversiones.

manufacturera y si se mantienen las restricciones crediticias mencionadas y el *piloto automático*.

PRESIONES EN MARCHA

En caso de que se concrete ese camino se potenciará la inflación y la caída del salario real, con los efectos negativos que ello supone para las condiciones de vida de los sectores populares, para la demanda interna y el nivel de actividad fabril. Este conjunto de factores se asociaría a una profundización de la crisis de un amplio espectro de empresas, en especial las de menores dimensiones. Respecto de esta cuestión vale la pena introducir dos breves observaciones.

La primera se relaciona con la recuperación de la producción industrial que se ha venido registrando en el país desde mediados de 2002. La misma ha traído aparejado un incremento considerable en las compras al exterior. Esto ha sido particularmente importante en dos rubros clave para el sector fabril: maquinaria y equipo y bienes intermedios.

El dato, generalmente utilizado por los defensores del **modelo nacional-industrial** para destacar la reactivación y el crecimiento de la inversión (y para fortalecer el amplio consenso social existente alrededor del mismo), no debería soslayarse por varios motivos.

En parte porque refleja la desarticulación del tejido manufacturero local verificada en los últimos años. También revela una debilidad relativa de un número considerable de empresarios nacionales en comparación con los de otros países. Por ejemplo de Brasil, país que en numerosos sectores cuenta con muy superiores grados de competitividad ligados, entre otros factores, a un mercado interno mayor que el nuestro, a superiores niveles de productividad y a la existencia de una estructura fabril mucho más densa y articulada, fuertemente apoyada por el Estado. Otro

caso es el de China, cuya principal fortaleza, si así podemos llamarla, radica en el bajísimo costo de su mano de obra.

Este panorama alerta sobre un tema sumamente relevante: que en ausencia de una redefinición drástica del grado de apertura de la economía y de la estructura arancelaria, así como de una política activa de reconstrucción de encadenamientos productivos y de medidas de apoyo efectivo a las pymes, más temprano que tarde existirán presiones tanto por el lado de las divisas (para pagar las importaciones) como en lo referente a los precios de los bienes finales por el costo de los insumos y/o de los bienes de capital involucrados en el proceso productivo.

Sobre el particular cabría hacer una somera comparación histórica. Actualmente estamos ante un problema asimilable al que existía en la industrialización sustitutiva (sobre todo hasta mediados de los años sesenta), en tanto el crecimiento fabril genera una considerable demanda de divisas para pagar importaciones de bienes de capital e insumos intermedios que lo hagan viable.

En aquel entonces, dicha situación se derivaba de la *falta de maduración* de estos sectores, un proceso que se concretaría, con no pocas dificultades y limitaciones, a comienzos de los setenta. Esa inmadurez generaba una *brecha externa* que terminaba frenando el proceso expansivo.

Eso era seguido por un ajuste recesivo asociado a una devaluación de la moneda y una contracción de la demanda interna que emanaba, en gran medida, de la caída de los ingresos de los asalariados.

En el presente, el fuerte crecimiento de las importaciones que trajo aparejada la expansión fabril acaecida en lo que va del **modelo nacional-industrial** se vincula con la *destrucción*, bajo la hegemonía neoconservadora, de gran parte de los núcleos centrales de la matriz productiva doméstica y de una enorme masa crítica acumulada durante décadas por varias generaciones de argentinos.

Ello configura un escenario mucho más acuciante que el vigente durante la sustitución de importaciones. Esto es así por cuanto se da en un contexto mundial distinto y más complejo, tanto en términos económicos como geopolíticos. También ocurre en medio de una economía nacional fuertemente endeudada y extranjerizada, con el consiguiente impacto negativo que ello supone sobre la balanza de pagos (pago de intereses por las deudas contraídas, remisión de utilidades por parte de las compañías multinacionales, regalías por el uso de patentes y/o de tecnología importada, etc.).

De allí que, dadas las dificultades que enfrenta el país para proveerse de recursos del exterior (sea bajo la forma de endeudamiento y/o de inversiones extranjeras), más la histórica aversión de los grandes *burgueses nacionales* a repatriar parte de los ingentes recursos que tienen en el exterior, los esfuerzos que se deben realizar para obtener un superávit comercial son mucho más grandes que los que había que hacer durante el esquema sustitutivo. Y esto, además, por el tipo de estructura productiva y el perfil exportador existentes, con implicancias mucho más regresivas en materia distributiva.

En segundo lugar, entre el abandono de la convertibilidad y la actualidad, si bien los precios domésticos (minoristas y mayoristas) aumentaron en forma considerable, lo hicieron menos intensamente que el tipo de cambio, lo cual no se relaciona con la aplicación de políticas de control de precios u otras similares.

Tampoco con el hecho de que se logró avanzar de manera exitosa en la sustitución de importaciones en ciertos eslabones estratégicos de las distintas cadenas productivas, sino fundamentalmente con el techo fijado por la contracción de la demanda interna y por la crisis económico-social.

En otras palabras: en muchos sectores, sobre todo los más ligados al consumo popular, los empresarios no han podido dar-

se el lujo de aumentar sus precios porque corren el riesgo de casi quedarse sin clientes.

4. DESAFÍO PRINCIPAL

Del conjunto de las consideraciones previas se desprenden nuevas dudas en torno a la validez de uno de los principales argumentos utilizados por los defensores del **modelo nacional-industrial**: que la vigencia de “una macro sana” y de un peso devaluado es la condición necesaria y suficiente para encarar un proceso de crecimiento sostenido de la industria que, al *derramarse* sobre el resto de las actividades económicas, permitiría reducir de manera significativa la elevadísima tasa de desocupación real existente y, por esa vía, la inequidad distributiva heredadas del modelo de los noventa.

Así las cosas, la sustitución de bienes importados por manufacturas de origen local se enfrentará con importantes cuellos de botella tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda. La salida exportadora basada casi exclusivamente en la política cambiaria, difícilmente contribuya (por otra parte) a la consecución de los objetivos mencionados, pero sí a viabilizar un salto cuantitativo en el proceso de expansión de los integrantes de la elite exportadora de la actividad fabril; todo ello en el marco de una matriz distributiva sumamente inequitativa.

En consecuencia: si se sigue renunciando a diseñar e instrumentar un plan de reindustrialización del país sobre bases de sustentación económico-social opuestas a las que sostuvieron el proceso desindustrializador de los últimos decenios, las principales características del nuevo escenario macroeconómico que se abrió con la abrupta e inequitativa salida del modelo de los noventa difícilmente contribuyan a revertir la aguda crisis manufacturera que se ha venido registrando en los últimos años. Esto no quiere decir, naturalmente, que en lo inmediato la producción industrial deje de expandirse.

Habrà, en cualquier caso, numerosos perdedores; en especial los trabajadores, así como muchas pymes y algunas empresas grandes –las más relacionadas con el mercado interno– y unos pocos ganadores, fundamentalmente los grupos económicos nacionales y varios conglomerados y firmas transnacionales ligados a la exportación y/o al aprovechamiento de ciertos nichos sustitutivos.

En cuanto a esto último vale la pena mencionar que en la actualidad parece haber en nuestro país un alto grado de consenso en torno de tres cuestiones. A saber:

- Que el sostenimiento de un tipo de cambio apreciado en un contexto de apertura comercial ha tenido efectos sumamente perniciosos sobre buena parte de las actividades productivas en general e industriales en particular.

- Que por diferentes razones la existencia de un tipo de cambio real competitivo como el vigente induce incrementos en los niveles de actividad y empleo (si bien casi no se hacen referencias a la *calidad* de los puestos de trabajo generados).

- Que desde mediados de 1998 la convertibilidad había ingresado en una suerte de “callejón sin salida”, del cual sólo se podría salir mediante la puesta en práctica de una corrección de la paridad cambiaria.

Así, hay bastante acuerdo en que a fines de la década pasada el modelo de los noventa estaba agotado y que necesariamente se debía salir del mismo con una devaluación para empezar a revertir sus legados críticos.

De todo esto no se desprende, ni mucho menos, que la salida de la convertibilidad tenía que asumir las características que tuvo: fuerte depreciación de la moneda, muy bajo nivel de retenciones, ausencia de una reforma radical de la estructura arancelaria y de una estrategia de desarrollo industrial, etc. Todo eso, en el marco de una economía altamente concentrada y de débiles mecanismos compensadores, derivó en una nueva caída de los ingresos

populares y, por esa vía, en una profundización de la inequidad distributiva. Tampoco se desprende que el *shock* devaluacionista tuviera que constituirse en el núcleo ordenador –y prácticamente excluyente– de toda la política económica.

Sin duda el reconocimiento de estos elementos lleva a focalizar el análisis en los ganadores y los perdedores del nuevo modelo; esta perspectiva, por diversos motivos, suele estar ausente en los señalamientos de varios de los que abrevan en el nuevo consenso obtenido a partir de las renovadas orientaciones.

LAS PRESIONES DE LOS SECTORES DE PODER

Es indudable que el **modelo nacional-industrial** al que venimos aludiendo tiene una orientación mucho más productiva que su antecesor. No obstante, puede concluirse que, tal como está planteado hasta el momento, más que viabilizar la necesaria reindustrialización del país, el esquema impulsado por la auto-proclamada *burguesía nacional* y avalado por buena parte del sistema político y de “la academia” operará como una traba. ¿Para qué? Para desandar los procesos de desarticulación productiva, concentración de la producción, centralización del capital, crisis ocupacional, deterioro de los salarios y distribución regresiva del ingreso iniciados a partir de la última dictadura militar y consolidados a lo largo de las administraciones democráticas que la sucedieron.

De allí que no resulte casual el cada vez más ostensible reconocimiento por parte de diversos defensores del **modelo de dólar alto** en cuanto a que el mismo no cierra socialmente y que, en consecuencia, es necesario controlar de alguna manera el conflicto social que se deriva de dicha situación.

Al respecto, los análisis realizados en este ensayo sugieren hasta ahora que el **modelo nacional-industrial** más que re-

vertir ha tendido a cristalizar el dramático cuadro social resultante de la aplicación de políticas neoliberales. Si bien no puede negarse la notable mejoría experimentada por la industria y numerosas actividades económicas tanto en términos productivos como de generación de puestos laborales, tampoco puede pasarse por alto que la situación social de nuestro país se ha modificado muy levemente.

Es por ello que, desde la óptica de los sectores dominantes, en esta etapa de consolidación del **modelo nacional-industrial**, también debería consolidarse una Argentina con altas tasas de desocupación y pobreza, así como una creciente fragmentación y precarización laborales y una distribución del ingreso latinoamericanizada.

Este es el principal desafío que tiene por delante nuestra *burguesía nacional* ya que, a diferencia de otras naciones del subcontinente que presentan similares indicadores sociales, el país contó durante gran parte del siglo XX con altos niveles de participación económica y de organización política de los sectores populares.

En ese marco naturalizar la nueva situación social implica derrotar a los sectores que se niegan a incorporar como un dato más el impresionante deterioro de las condiciones de vida de la mayor parte de la población, algo que se viene registrando, casi sin interrupciones, desde mediados de los años setenta.

Partiendo del mencionado dilema se pueden comprender numerosas demandas provenientes del sector empresario, el sistema político y “la academia” que tienen por objetivo principal presionar al gobierno de Néstor Kirchner para que adopte las medidas necesarias en función de *disciplinar* la protesta social.

En general el blanco elegido han sido las distintas organizaciones de desocupados, que conforman el sector de la sociedad que más se ha organizado y movilizado en los últimos tiempos. El argumento central, en este sentido, sostiene que los episodios de violencia (cortes de calles, toma de edificios, ocupación de espa-

cios públicos y privados, etc.) constituyen señales que no estimulan las inversiones y perjudican a la economía.

Aunque esa percepción no parece tener un correlato directo con lo que sucede en la realidad del país, desde distintos ámbitos del *partido de los negocios* (políticos, grandes empresarios e intelectuales vinculados al poder) se ha venido presionando para poner fin a la conflictividad social que ha signado al **modelo nacional-industrial** desde sus inicios.

Dentro del propio gobierno, si bien con mucha cautela, se ha dado lugar a este tipo de reclamos, en especial desde el Ministerio del Interior²⁷ y la cartera de Economía. “El desorden, sobre todo cuando se repite, por más que sea focalizado, nunca ayuda –declaró el ministro Lavagna en julio de 2004–. [Los actos de protesta] deben ser removidos y ser resueltos en el mediano plazo. De lo contrario efectivamente terminan afectando decisiones de carácter económico y social”.

Pero también otros actores relevantes del sistema político –y no sólo desde la derecha más retrógrada y previsible– se han manifestado duramente en este sentido. Es, entre otros, el caso del ex presidente Eduardo Duhalde. “La única vez que estuve preso fue en mi gobierno y preso de estos señores [se refiere a los piqueteros]. En realidad son mis enemigos... Con sus protestas hay que aplicar la ley. Todos los países ordenados no permiten estas cosas. Nuestro país todavía no es un país normal: viene de una crisis tremenda, casi terminal, entonces subsisten estos elementos de la crisis que ninguna democracia puede tolerar indefinidamente” (20 de agosto de 2004).

27. Numerosas han sido las declaraciones del ministro del Interior, Aníbal Fernández, sobre los piqueteros en este sentido: “Que no embromen y vayan a laburar”; “Usted les muestra palas y les agarra fiebre. Ganas de trabajar no tiene ninguno”; “Si incurren en desmanes, van a ir presos”; “Quienes están hoy en la calle no son gente común, son militantes” (véanse las ediciones de los días 17/8/04 y 20/8/04 de *Clarín* y *Página/12*).

Estas declaraciones nacidas en el sistema político vienen a responder los cuestionamientos que se realizan desde el *establishment* académico y el gran capital a la política oficial relacionada con la protesta social. Se acusa al gobierno de ser demasiado “blando” o “compasivo”. Se colocan las acciones de reclamo social como uno de los principales factores –si no el principal– que pueden afectar el crecimiento económico en el mediano y largo plazo.

Al decir del pensador *independiente* Juan José Llach, quien ocupó varios puestos importantes durante los gobiernos de Menem y de Fernando de la Rúa, las cosas resultan demasiado claras. “Librada a sus propias fuerzas la economía estaba para aterrizar suave y lentamente y para crecer casi 8 por ciento este año, más cerca de los pronósticos del Banco Central que de los de Economía –subrayó–. Sin embargo otras fuerzas se oponen a la economía. Y si no se corrigen en tiempo y forma llevarán a un aterrizaje más rápido. La principal es el *crescendo* de la violencia, pero sobre todo la incapacidad del gobierno para encontrar una respuesta justa y mesurada, lo que motivó al ministro Lavagna a manifestar que ello ponía en peligro la propia marcha de la economía” (28 de julio de 2004).

En esta misma línea crítica aparecen muchos de los *economistas estrella* de los noventa como Miguel A. Broda. “Ni el *default* de la deuda, ni la renegociación de los contratos con las empresas de servicios públicos privatizadas, que llevan ya 31 meses sin definirse, ayudan a despejar la incertidumbre que atenta contra la inversión y el crecimiento –acusó–. Tampoco la debilidad de las instituciones, ni la retórica contra las empresas, ni la ausencia de límites entre las protestas sociales y los delitos contra los derechos de las personas o la propiedad. Ningún gobierno de centroizquierda en el mundo es reacio hoy a atraer con reglas claras la inversión del sector privado, local y extranjero, porque ello implica progreso y bienestar. Argentina parece una excepción, en su afán de vivir de las nostalgias de un pasado irrepetible” (8 de agosto de 2004).

En un sentido similar se manifestó uno de los principales referentes de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL). “Las demandas de los piqueteros dan al país una mala imagen, desalientan inversiones y terminan perjudicando a los que quieren tener trabajo... Es un elemento negativo más. En semejante contexto va a haber menos proyectos de inversión y el capital tendrá más altos los riesgos que asume... Hay muchos grados dentro de lo que es represión. El gobierno está para proteger el bien común. Hoy, por ejemplo, estoy atrapado en el tránsito porque hay cortes en autopistas” (Daniel Artana, 1º de septiembre de 2004).

Asimismo, en un estudio reciente de la Fundación Mediterránea se señala algo que va en esa misma dirección. “El ahorro doméstico hoy alcanza un 20 por ciento del PIB; pero se sigue canalizando en buena medida hacia la fuga de capitales y, además, en el futuro será menor en tanto los asalariados recuperen parte de la participación en el PIB que perdieron luego de la devaluación. Por ello es que aparece como muy importante recuperar el acceso del sector privado a los mercados de capitales externos, para lo cual juega un rol clave la reestructuración de la deuda pública en *default*. La oportunidad está. Con las rentabilidades actuales deberíamos estar viendo las muy necesitadas inversiones masivas en gran cantidad de sectores manufactureros, que parecen estar esperando que les den señales correctas. Y estas señales incluyen obviamente mejorar el clima de negocios (el copamiento de empresas por parte de piqueteros ciertamente está contraindicado), promover una reorientación de la producción hacia mercados externos y minimizar la incertidumbre acerca de la disponibilidad de insumos energéticos críticos”²⁸.

28. Sánchez, G. y Butler, I.: “¿Cuánto y dónde necesitamos, podemos y estamos dispuestos a invertir en Argentina?”, IERAL-Fundación Mediterránea, Serie “Productividad, inversión y crecimiento”, Documento de Trabajo N° 5, julio 2004. ¿Será un signo de los *nuevos tiempos* que corren que después de haber sido

ENTRE EL DIÁLOGO Y LA REPRESIÓN

Las corporaciones empresarias que representan a las fracciones del gran capital más favorecidas con el nuevo modelo tampoco se han quedado atrás en la ola de reclamos sobre la misma cuestión. Paradójicamente, una de las primeras y más duras en este sentido ha sido la que constituye la representante por excelencia de la *burguesía nacional*, es decir, la UIA.

En el cierre de la IX Conferencia Industrial el titular de la institución, Álvarez Gaiani, se refirió en duros términos a la cuestión piquetera. “Creemos necesaria una decidida y firme acción del Estado que asegure, dentro del marco de la ley, la seguridad y tranquilidad que tantas veces fueron elogiadas como patrimonio argentino –afirmó–. Debemos señalar nuestra preocupación por el incremento de la inseguridad que nos afecta a todos. Si queremos construir el país que todos soñamos, y coincidimos en la necesidad de contar con inversiones de envergadura, debemos ofrecer condiciones mínimas de seguridad. No podemos ocultar nuestra alarma ante la proliferación de cotidianos actos de protesta que alteran el normal desarrollo de las actividades productivas y que lamentablemente comienzan a adquirir caracteres violentos e intimidatorios” (5 de diciembre de 2003).

Sobre esto último vale un breve comentario. Sin duda la UIA es una de las instituciones del poder económico más *contradictorias* que existen en nuestro país. Como se analizó en estas páginas, en las postrimerías de la convertibilidad la UIA fue una de las principales impulsoras del **modelo de la producción y el trabajo**. Sin embargo, la entidad fue una de las primeras en oponerse a la política de incrementos de salarios dispuesta por el gobierno de Kirchner, amparándose en la defensa de las pequeñas y medianas empresas.

una defensora acérrima del modelo de los noventa (recuérdese la decisiva participación de Cavallo y su *séquito* en los gobiernos de Menem y de la Alianza), en la actualidad la Fundación Mediterránea sea uno de los referentes más importantes del **modelo nacional-industrial**?

Así lo hizo saber en un comunicado de julio de 2003: “No compartimos la decisión gubernamental de apartarse de la política de diálogo en materia de relaciones laborales, sustituyéndola por las decisiones unilaterales [se refiere a los aumentos salariales por decreto]... que son inconvenientes e inoportunos y no respetan los principios internacionales ni la legislación nacional en la materia. La alteración de reglas en la materia que implica la iniciativa gubernamental, afectará fundamentalmente a las pymes y eso repercutirá en su capacidad para generar empleo, cuando ésta debería ser la meta común de gobierno, trabajadores y empresarios en el marco de una política para la producción y el trabajo”.

Las *contradicciones* de la UIA también se reflejan en las recientes declaraciones que su vicepresidente primero realizó a un matutino. Luego de afirmar que la “producción [nacional] no tiene que ser víctima de las distorsiones del comercio que generan países con una estructura de costos basada en salarios despreciables”, Héctor Méndez señaló en una entrevista:

– **La clave es conseguir competitividad al margen del tipo de cambio.**

– Es posible. Con el uno a uno casi no se conocían empresas argentinas afuera; con el dos a uno sólo se conocen unas pocas. Quizá con el cinco a uno se conocerían más.

– **¿Eso es una sugerencia?**

– De ningún modo. Lo bueno es tener un tipo de cambio justo que garantice también salarios dignos.

– **A propósito de salarios, el Gobierno [de Kirchner] no descarta dar aumentos por decreto.**

– Siempre nos negamos a esos decretos. La decisión salarial debería ser exclusiva de las empresas”²⁹ (*Página/12*, 28 de noviembre de 2004).

29. En negrita figuran las preguntas de la periodista que realizó la entrevista.

Retomando el hilo argumental, resulta casi imposible comprender el espacio que han ganado en los medios los reclamos a favor de *encarrilar* el conflicto social sin tener en cuenta que se ha venido desarrollando desde hace tiempo una campaña de desprestigio hacia el movimiento de desocupados, la cual ha encontrado eco en vastos sectores medios e, incluso, en ciertas fracciones del movimiento obrero.

También ha contribuido a generar este espacio la manera en que se busca fundir a la protesta social con el delito, como si las demandas sociales no tuvieran nada que ver con ciertas características e implicancias del **modelo nacional-industrial** (como dice el dicho popular: “yo... argentino”). Esto ha dado lugar a duros reclamos como el que realizó la Sociedad Rural Argentina (SRA) con motivo de la inauguración de la 118ª edición de la tradicional exposición ganadera.

“Desterremos para siempre la violencia como método, el pasamontañas y la ocultación de identidad como medio intimidante, y la toma de rehenes como recurso, ante la pasividad y complacencia de quienes deben ser nuestros garantes... Es hora de terminar con la confusión entre el derecho de peticionar y el delito de extorsionar” (1º de agosto de 2004).

No obstante vale la pena mencionar que no todas las posturas del empresariado han sido coincidentes en este punto; de hecho, desde la entidad que nuclea a la cúpula empresaria (la Asociación Empresaria Argentina) se ha respaldado la política de desmovilización social del gobierno, tal como lo señaló Luis Pagani, su titular, en junio de 2004: “La entidad está con la posición del gobierno, en el sentido de que se debe proseguir con el diálogo [con los piqueteros]”, diferenciándose de esta manera de sectores más críticos en esta materia como la UIA o la SRA.

Esto marca algunas diferencias de grado entre aquellos empresarios que entienden que el flanco más vulnerable del actual mode-

lo es la *cuestión social* y tienen en cuenta que va a ser necesario llegar a soluciones de más largo plazo que la simple estrategia represiva, aunque ello no supone, ni mucho menos, que se impulse un cambio de fondo en el rumbo asumido por la política económica.

El panorama es complejo. Las ramas industriales que están detrás de la salida exportadora tienen un escaso dinamismo en el mercado mundial y son muy poco generadoras de valor agregado y de puestos de trabajo. Las exportaciones sectoriales están concentradas en un puñado reducido de grandes agentes económicos. La sustitución de importaciones enfrenta restricciones de distinto tipo. En consecuencia, el **modelo nacional-industrial**, tal como ha sido concebido y puesto en práctica, difícilmente contribuya a resolver en serio y de una vez por todas tres de los problemas más acuciantes de la Argentina contemporánea: la hiperdesocupación, la exclusión y la miseria.

Considerando estas cuestiones, presentaremos a continuación algunas propuestas tendientes a avanzar en un proceso de reindustrialización de nuestro país que esté asociado a elevados y crecientes niveles de inclusión económica y social. La finalidad de exponer estas ideas es colocar en la mesa de discusión algunas cuestiones diferentes a las planteadas por la autodenominada *burguesía nacional*, ya sea en su variante *represiva* como en la *conciliadora*.

LAS “CONTRADICCIONES” DEL PODER ECONÓMICO

- “Nosotros defendemos un proyecto nacional, en la necesidad de agregar valor; defendemos una sociedad que pague altos salarios, en la que la participación del trabajo en el ingreso nacional sea del 44 por ciento, tal como era antes” (José Ignacio de Mendiguren, 18 de agosto de 2003).
- “[Durante el año 2003:] Se observó una tendencia del nuevo gobierno a sostener políticas de mayor rigidez laboral, privilegiando los mecanismos punitivos y sancionatorios, a pesar de las dificultades por

las que atraviesa el sector productivo, sobre todo la pequeña y mediana empresa; se ha prorrogado la doble indemnización sin razones que justifiquen dicha medida y constituyendo ello un sobre costo importante para las empresas, más allá de las obligaciones que emergen de la propia ley de contrato de trabajo. Se mantienen los complejos procedimientos administrativos para la desvinculación sin invocación de causa, lo que implica no sólo mayor burocracia sino una más costosa gestión de las relaciones laborales.

Hay proyectos legislativos en el Congreso, pretendiendo la derogación de toda la legislación laboral dictada durante la última década, lo que aparece no sólo como irrealista sino que sería sumamente peligroso afectando la organización de la producción y los derechos constitucionales de la empresa.

También se llamó la atención, a las autoridades de la Institución, sobre los intentos de recomposición salarial o de volcar a la remuneración los 200 pesos de compensación alimentaria que en su momento existieron como producto de la emergencia, pues ello tendría efectos distorsivos desde el punto de vista de las escalas salariales y de los costos laborales, así como también afectaría la aún inestable perspectiva competitiva de muchos sectores industriales. Posteriormente ello ocurrió y mediante decreto del Poder Ejecutivo Nacional, la suma mencionada se volcó al salario de los trabajadores, a pesar de la labor realizada por esta área con el objeto de evitarlo.

Se realizaron reuniones con las autoridades gubernamentales a fin de modificar el proyecto de ley de reforma laboral, pero las mismas fueron infructuosas. La UIA tuvo participación como única entidad empresaria consultada en el proceso de elaboración de la reforma laboral, pero el gobierno –sin embargo– no cambió los aspectos centrales que había acordado previamente con la parte sindical y que desalientan la contratación, especialmente en PyMEs, e imponen una mayor centralización e incluso litigiosidad en materia de convenios colectivos” (Informe del Departamento de Política Social de la UIA, Memoria 2003).

EL MODELO NACIONAL-INDUSTRIAL DESDE LA CLASE POLÍTICA

• *“Es fundamental que el capital nacional participe de un proceso de reconstrucción de la sociedad. Es imposible un proyecto de país si no consolidamos una burguesía nacional.” (N. Kirchner, 30 de septiembre de 2003)*

• *“Sin un tipo de cambio realista, sin un mercado interno creciente y hasta sofisticado, la exportación con valor agregado no tiene suficiente base para desarrollarse con solidez. Eso hace que el país exporte prioritariamente bienes agrícolas o energía, que en nuestro caso son una base excepcional de ventajas competitivas, pero que no son –si miramos con visión de futuro– el todo. Tampoco los bajos salarios pueden ser la base de nuestra competitividad. Consumo, inversión, exportaciones, forman parte de un todo que debe generar empleo en cantidad y calidad para asegurar una base estable de crecimiento y, lo que es más amplio, de desarrollo, que es la forma de hablar de bienestar.” (Mensaje del presidente Kirchner a la Asamblea Legislativa, 1º de marzo de 2004)*

• *“La Argentina en la que vivimos está llena de turbulencias, de la exaltación del mal, de la popularidad de los delincuentes, de la pérdida de autoestima que hemos sobrellevado en los últimos tiempos y que debilitan la cohesión nacional... [Es necesaria] la creación o la gestación de un movimiento generacional capaz de impulsar los vientos del cielo argentino, y la cultura de una nueva burguesía nacional, no dependiente de privilegios rentísticos, sino una cultura vinculada a la producción, creatividad vinculada a la empresa, inversión vinculada al conocimiento.” (A. Cafiero, senador del Partido Justicialista, 12 de septiembre de 2004)*

• *“El Gobierno Nacional tiene interés en el desarrollo de un capitalismo nacional... quiere que haya una fuerte inserción de las empresas argentinas a nivel mundial y quiere también que puedan desarrollar sus propios equipos de investigación y desarrollo... A través de una política industrial, nuestro trabajo consiste en mejorar la distribución del ingreso, asegurar la ocupación y asegurar el bienestar, no sólo de los argentinos*

de hoy sino de la Argentina de aquí a 20 años.” (A. Dumont, secretario de Industria, 12 de noviembre de 2004)

• *“Nunca más debe haber un experimento de atraso cambiario como los que vivió el país durante la tablita cambiaria y la convertibilidad... [Asignaré] un papel central al tema del tipo de cambio, que debe tener en cuenta las productividades relativas de los sectores... Argentina no va a competir en el mundo sobre la base de bajos salarios. Tiene que competir con recursos humanos y recursos naturales.” (Ministro R. Lavagna, 1º de diciembre de 2004)*

TERCERA PARTE

PROPUESTAS PARA EL DEBATE

De los diferentes desarrollos realizados en los capítulos precedentes surgen algunas conclusiones relevantes en relación con los interrogantes planteados en la introducción.

La primera es que el **modelo nacional-industrial** ha logrado congregarse el apoyo de vastos sectores de nuestra sociedad (muchos de los cuales fueron beneficiarios directos del modelo de los noventa, hoy tan criticado por buena parte de ellos). Dicho modelo se sostiene en un bloque social cuyo liderazgo es ejercido por una fracción del gran capital que difícilmente tenga los atributos de una genuina burguesía nacional. Esto es así porque su lógica de acumulación y expansión es crecientemente transnacional y, como tal, se encuentra cada vez más disociada del territorio nacional.

Otro motivo es que su proyecto de país no se estructura en torno de una oposición con el predominante capital extranjero, sino que más bien se plantea en términos de asociación o no confrontación. Las causas de esta tendencia son varias:

- Muchos integrantes del sector tienen estrechas articulaciones, en el país y en el exterior, con capitales foráneos.
- Algunos están insertos en sectores domésticos que por diferentes motivos se encuentran al abrigo de la competencia externa.
- Otros son jugadores de segunda en el tablero mundial.
- Determinados grupos son, directamente, de origen extranjero.

La otra razón es que en su proyecto los sectores populares y buena parte de la sociedad argentina no constituyen aliados estratégicos en términos económicos y políticos, sino que en gran medida están excluidos del mismo.

La segunda conclusión es que si bien en el marco del **modelo de la producción y el trabajo** la economía empezó a crecer motorizada por la industria –con su correlato en términos de una mayor demanda de mano de obra– existen algunos factores que encienden ciertas luces de alerta en cuanto a la sustentabilidad de dicho proceso en el mediano y largo plazo, al tiempo que plantean muchas dudas sobre la validez de uno de los argumentos centrales de los defensores del **esquema nacional-industrial**. Esto es, que la vigencia de un tipo de cambio elevado (o de un peso muy devaluado) constituye la condición necesaria y suficiente para impulsar un crecimiento sostenido del sector fabril y, por esa vía, del conjunto de la economía argentina que después de transcurrido un lapso *razonable* de tiempo se *derramará*, mejorando las condiciones de vida de la mayoría de la población.

Entre los factores a tener en cuenta se destacan el tipo de estructura productiva existente (que denota un ostensible grado de primarización y una fuerte dependencia de las importaciones), las singularidades del escenario internacional, la naturaleza de los

actores que conducen el bloque dominante, la *calidad* del empleo que se ha venido generando, los tremendos legados del huracán neoconservador de las últimas décadas (situación social, desindustrialización, insostenibles niveles de endeudamiento externo, etc.), y la orientación que ha asumido la política económica desde el abandono de la convertibilidad.

De todos estos elementos surge la imperiosa necesidad de romper con la lógica del *piloto automático* (o sea con uno de los pilares básicos del **modelo nacional-industrial**) y de empezar a discutir las características que tendría que asumir un programa de reconstrucción industrial.

Este último, enmarcado en una determinada estrategia nacional de desarrollo, no sólo debería apuntar a reindustrializar el país sobre bases económicas y políticas que se encuentren en las antípodas de las que guiaron la desigual crisis fabril de los últimos treinta años, sino que también tendría que tener como objetivo la resolución de los dos problemas más acuciantes de la Argentina contemporánea: el profundo deterioro del mercado de trabajo y la muy injusta distribución del ingreso.

Así lo destaca Jorge Katz, uno de los principales especialistas latinoamericanos en temas industriales, en una entrevista concedida al diario *Página/12* el 25 de agosto de 2004: “Es necesario reinventar el aparato productivo para reinsertarse competitivamente en el mundo –ha dicho–. Si Argentina insiste en volcarse exclusivamente hacia la primarización no hay ninguna chance de que reincorpore a diez o doce millones de personas que quedaron excluidas del sistema.”

En ese marco, y con la finalidad de aportar algunos elementos al mencionado debate, cabe preguntarse cuáles podrían ser algunos de los lineamientos básicos de un plan orgánico de desarrollo industrial que priorice los objetivos señalados.

La identificación de las restricciones que enfrenta el **modelo nacional-industrial** (y que a nuestro juicio condicionan su viabi-

lidad a futuro) sugiere la necesidad de implementar una suerte de estrategia en dos tiempos.

En el **corto plazo** sería auspicioso avanzar sobre varios frentes en forma simultánea.

Por una parte en un mejoramiento significativo en la distribución del ingreso, con la consiguiente ampliación del mercado interno. La instrumentación de un *shock* redistributivo no sólo se relaciona con la puesta en práctica de una activa, sostenida y progresiva política de recomposición de los ingresos del conjunto de la clase trabajadora (y no exclusivamente de los asalariados *en blanco*), sino también con la implementación de otras medidas.

Entre estas últimas cabe destacar las siguientes.

- La aplicación de una política de universalización de ingresos.
- Una modificación radical en la estructura tributaria (que actualmente es muy regresiva).
- La imposición de gravámenes sobre la renta financiera y sobre la generada por los capitales de argentinos en el exterior.
- El incremento de las retenciones a las exportaciones. Dicho aumento debería ser diferencial de acuerdo a las características del producto en cuestión, sobre todo en términos de competitividad, grado de elaboración, generación de valor agregado y puestos de trabajo.
- El abaratamiento en el costo de los servicios públicos para las pequeñas y medianas empresas.
- La reestatización del sistema de previsión social.
- La creación de un banco nacional de fomento industrial que asigne el crédito en función de la calidad de las inversiones a financiar.

Es importante tener en cuenta que el mencionado *shock* no sólo resulta central para reactivar el mercado interno y, en consecuencia, aumentar en forma considerable la demanda hacia la industria. También es necesario para incrementar las exportaciones manufactureras: en muchos casos eso ocurrirá únicamente a partir de una

recuperación de la demanda interna. De ese modo se alcanzarán escalas que permitan sentar las bases para el surgimiento y/o la recuperación y/o consolidación de procesos sustitutivos de bienes finales, así como avanzar en nuevas exportaciones.

Asimismo se impone una profunda modificación de la estructura arancelaria. Esto debería ocurrir en el marco de una significativa redefinición del grado de apertura de la economía y la industria locales. Ello, a partir de un aumento en los márgenes efectivos de protección de los productos elaborados en las ramas de mayor contenido de ciencia y tecnología, valor agregado y creación de empleo.

Esta suba en la protección de determinadas actividades debería ir acompañada por políticas de fomento y promoción a las mismas. La finalidad sería ir fortaleciéndolas para que, en una segunda etapa, caracterizada por una reducción gradual de la protección, puedan enfrentar a la competencia externa e, incluso, colocar parte de su producción en el mercado mundial. Cabe añadir que políticas de estas características se aplicaron en varios de los países más exitosos en la actual fase de desarrollo capitalista, como es el caso de los llamados *tigres asiáticos*.

Una medida de esta naturaleza debería articularse con otra igualmente indispensable: la formulación y la implementación de una política de afianzamiento y reconstrucción de ramas estratégicas de la estructura productiva doméstica, en especial en el campo de los insumos intermedios y de los bienes de capital, pero también en el de los productos finales.

Esta orientación permitiría satisfacer la mayor demanda asociada al *shock* redistributivo con más producción local y menos importaciones, diluyendo las presiones sobre el sector externo. También facilitaría disminuir el excesivo grado de primarización que caracteriza a nuestra industria. Como resultado de todo lo mencionado se podría lograr una cierta recomposición de la autonomía nacional.

Cuanto antes se encare esta cuestión mucho mejor, dado que la necesaria reintegración productiva del país no es algo que se vaya a lograr de la noche a la mañana: recuérdese que la estructura fabril que tenía Argentina a mediados de los setenta –aquella que el golpe de Estado de marzo de 1976 vino a alterar de modo drástico y regresivo– había sido el resultado de casi medio siglo de fuerte dinamismo estatal, y su concreción tuvo complicaciones de muy distinto tipo.

Asimismo, en el marco de una política integral hacia el sector de la pequeña y mediana industria, sería importante apuntar a incrementar las exportaciones no tradicionales por parte de estas firmas. ¿Por qué? Primero, porque permitiría aumentar las ventas argentinas al exterior de productos manufacturados. Ventas, en especial, de bienes con alto grado de elaboración cuyos precios tienden a aumentar en el largo plazo en el nivel mundial y que oscilan relativamente poco en el corto y el mediano. Segundo, porque posibilitaría desconcentrar la oferta exportadora de la industria local. Tercero, porque sentaría las bases para empezar a revertir los procesos de desindustrialización, de reestructuración regresiva del sector y de deterioro laboral de las últimas décadas. Y, al mismo tiempo, avanzar hacia un perfil exportador menos ligado a la explotación de recursos naturales y más vinculado con actividades ubicadas en las últimas etapas del proceso de producción³⁰.

La puesta en práctica de estas iniciativas no sólo sería importante por los motivos mencionados, sino también por cuestiones de naturaleza más política: restarle poder económico y capacidad de coacción a los integrantes de la elite exportadora del sector,

30. En la actualidad la oferta exportadora de las pymes es escasa, pero se caracteriza, en términos relativos a la de las grandes firmas, por un elevado grado de industrialización y de generación de puestos laborales.

que son proveedores casi exclusivos de *un bien* –las divisas– tan escaso como necesario para una economía dependiente como la argentina.

También asociado a las pymes sería indispensable garantizar el cumplimiento efectivo de las leyes de Compre Argentino y de Contrate Nacional (otorgándoles a las firmas de menor tamaño un margen de preferencia en precios), no sólo en el ámbito de las compras del sector público, sino también, y fundamentalmente, en el de las prestatarias privadas de servicios públicos, incluyendo en este subgrupo a las firmas petroleras.

Esto debería articularse con el establecimiento de mecanismos para asegurar que las privatizadas implementen programas de desarrollo de proveedores locales.

Finalmente, y siempre como parte de una estrategia de **corto plazo**, sería recomendable fomentar la recuperación nacional de la capacidad científica y tecnológica, fuertemente debilitada por la escasa –si no nula– relevancia que le asigna a la misma el neoliberalismo. Basta recordar al ex ministro Domingo Cavallo cuando a mediados de los noventa, en uno de sus habituales exabruptos, mandó a *lavar los platos* a algunos investigadores que desde el máximo rigor académico demostraban cómo el *mundo real* se oponía al *mundo ministerial*.

Todo eso entendiendo que el impulso y consolidación de un proceso de reindustrialización del país que apunte a revertir el sendero recorrido en los últimos decenios debería darse necesariamente en paralelo con un fuerte replanteo de la política a aplicar en ciencia y técnica; sobre todo si se considera la interrelación positiva que, según lo demuestra la experiencia de las naciones centrales, se presenta entre el desarrollo del sector fabril y el progreso científico y tecnológico.

Estas acciones tendrían que complementarse con otras de **mediano y largo plazo** entre las que interesa destacar al menos dos.

La primera se relaciona con la necesaria reconstrucción de ciertas capacidades estatales sumamente debilitadas –por no decir destrozadas– por el huracán neoconservador. En particular sería imperioso avanzar hacia una reconstitución del poder del Estado para que esté en condiciones de imponer la observancia de las normas legales en materia laboral, puesto que, como se mencionó, el incremento del trabajo *en negro* y la brecha creciente de ingresos ligada al mismo tienden a profundizar la heterogeneidad social y la desigualdad en el interior de la clase obrera argentina.

También se debe descartar en el diseño de las políticas públicas una de las primeras máximas neoliberales: la idea de que la *desregulación* del mercado laboral –en rigor, la regulación del mismo a favor del gran capital– sustituye a la política industrial como medio para impulsar el crecimiento económico, la creación de empleo y el desarrollo nacional.

Se trata, en última instancia, de sentar las bases para el surgimiento y la consolidación de un nuevo tipo de Estado que conduzca activamente los procesos de reindustrialización y de redistribución del ingreso sobre la base del disciplinamiento del capital concentrado interno (es decir de la *burguesía nacional*) a favor de los sectores populares y de las fracciones empresarias más débiles.

Otra medida importante se vincula con el objetivo de que el país se integre y complemente en términos productivos con el resto de América Latina. El fundamento de una orientación de esta naturaleza radica en cuestiones económicas y políticas: agrandar el tamaño del “mercado interno”; avanzar en la definición conjunta de políticas que apunten a un desarrollo productivo regional armónico y sustentable en el mediano y largo plazo; permitir que los países del subcontinente puedan posicionarse estratégicamente –no a la defensiva– en el mundo globalizado.

De ese modo los países vecinos se fortalecerían junto al nuestro ante la penetración de los grandes capitales extranjeros, en especial los de origen estadounidense, ligados al proyecto neoimperialista del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA).

Naturalmente que la concreción de un programa de reconstrucción fabril de Argentina (estructurado en torno de los criterios mencionados) no sólo supondría un profundo replanteo del **modelo nacional-industrial**, sino también el inicio de un proceso de inversión de las relaciones de fuerza entre las clases y fracciones de clase resultantes de la vigencia de casi tres décadas de neoliberalismo extremo.

Sin duda esto implicaría asumir las dificultades derivadas de enfrentar a nuestra *burguesía nacional* y a sus aliados. Sin embargo, esos conflictos no serían más serios ni más riesgosos que los que se desprenderían de no hacerlo o de llevar a cabo una estrategia de conciliación de intereses que, a la larga, resultaría inadecuada e inconveniente para los genuinos intereses nacionales y populares.

BIBLIOGRAFÍA

ARCEO, E. (2004)

“La crisis del modelo neoliberal en la Argentina (y los efectos de la internacionalización de los procesos productivos en la semi-periferia y la periferia)”, en *Realidad Económica*, N° 206 y 207.

ARCEO, E. (2003)

“El ALCA: Acuerdos, confrontaciones y proyectos de sociedad”, en *Realidad Económica*, N° 200.

ARCEO, E. Y SCHORR, M. (2004)

“Argentina: del modelo de la Convertibilidad al modelo de dólar alto”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, mimeo.

AZPIAZU, D. (1998)

La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa, FLACSO/EUDEBA.

AZPIAZU, D., BASUALDO, E. Y KHAVISSE, M. (1986)

El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta, Legasa.

AZPIAZU, D. Y KOSACOFF, B. (1989)

La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales, Centro Editor de América Latina.

BASUALDO, E. (2004)

“Ensayos de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad”, Beca Guggenheim 2002-2003, Documento Final, inédito.

BASUALDO, E. (2004)

“Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana”, en *Realidad Económica*, N° 201.

BASUALDO, E. (2003)

“Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”, en *Realidad Económica*, N° 200.

BASUALDO, E. (2001)

Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001), FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

BASUALDO, E. (2000)

Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

BASUALDO, E. Y KULFAS, M. (2000)

“Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, en *Realidad Económica*, N° 173.

BISANG, R., BONVECCHI, C., KOSACOFF, B. Y RAMOS, A. (1996)

“La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 36, Número Especial.

CANITROT, A. (1980)

“La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 19, N° 76.

CEPAL (2003)

“Lineamientos para fortalecer las fuentes del crecimiento económico”, en <http://www.mecon.gov.ar/crecimiento/default1.htm>.

CTA (2004)

“Boletín estadístico: pobreza e indigencia, desempleo estructural, distribución regresiva de los ingresos y ganancias empresariales extraordinarias”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, mimeo.

CTA (2002)

Shock distributivo, autonomía nacional y democratización. Aportes para superar la crisis de la sociedad argentina, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos.

CTA (2000)

Transformar la crisis en una oportunidad. Shock redistributivo y profundización democrática, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos.

DAMILL, M. (2004)

“La economía y la política económica: del viejo al nuevo endeudamiento”, CEDES, mimeo.

DIAMAND, M. (1973)

Doctrinas económicas, desarrollo e independencia, Paidós.

FAJNZYLBER, F. (1983)

La industrialización trunca de América Latina, Nueva Imagen.

FRENKEL, R. Y RAPETTI, M. (2004)

“Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo”, CEDES/OIT, mimeo.

GAGGERO, A. Y WAINER, A. (2004)

“Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio”, en *Realidad Económica*, N° 204.

KATZ, J. (2000)

“Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del ‘Consenso de Washington’, ¿qué?”, CEPAL, Oficina en Santiago de Chile, Documento de Trabajo N° 65.

KATZ, J. Y KOSACOFF, B. (1989)

El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva, CEPAL/Centro Editor de América Latina.

KOSACOFF, B. (EDIT.) (2000)

El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN (2004)

“Análisis N° 1. Crecimiento, empleo y precios”, en http://www.mecon.gov.ar/analisis_economico/default1.htm.

NOCHTEFF, H. (2000)

“¿Del industrialismo al posindustrialismo? Las desigualdades entre economías. Observaciones preliminares”, en *Realidad Económica*, N° 172.

NOCHTEFF, H. Y GÜELL, N. (2003)

“Distribución del ingreso, empleo y salarios”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, mimeo.

PUCCIARELLI, A. (COORD.) (2004)

Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura, Siglo Veintiuno Editores Argentina.

SÁBATO, J. (1991)

La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características, CISEA/Ediciones Imago Mundi.

SÁNCHEZ, G. Y BUTLER, I. (2004)

“¿Cuánto y dónde necesitamos, podemos y estamos dispuestos a invertir en Argentina?”, IERAL-Fundación Mediterránea, Serie “Productividad, inversión y crecimiento”, Documento de Trabajo N° 5.

SCHORR, M. (2004)

Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea, Edhasa.

SCHORR, M. Y WAINER, A. (2004)

“Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del modelo de los noventa al de dólar alto”, en *Realidad Económica*, en prensa.

SCHVARZER, J. (1996)

La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina, Planeta.

SCHVARZER, J. (1983)

“Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 23, N° 91.

SOURROUILLE, J. Y LUCÁNGELI, J. (1980)

“Apuntes para la historia reciente de la industria argentina”, en *Boletín Informativo Techint*, N° 219.

UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (2001)

“La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento”, exposición realizada por el Dr. José Ignacio de Mendiguren ante representantes del gobierno de Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, octubre.

UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (2000)

“Síntesis del Panorama de la Industria – Objetivos de la 6º Conferencia Industrial Argentina, a cargo del Ing. Guillermo Gotelli”, VI Conferencia Industrial, octubre.

VERBITSKY, H. (1997)

Hemisferio derecho, Planeta.

EL AUTOR

Magister en Sociología Económica (Universidad Nacional de General San Martín); Miembro de la Carrera de Investigador Científico del CONICET; Investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO (Sede Académica Argentina); y Docente en la Universidad de Buenos Aires. Entre sus principales publicaciones figuran: *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, 2004; *Crónica de una sumisión anunciada. La renegociación de los contratos con las privatizadas durante la administración Duhalde*, Siglo XXI, 2003 (en coautoría con Daniel Azpiazu); *La deuda externa argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos para su reestructuración*, CIEPP/OSDE, 2003 (en coautoría con Matías Kulfas); *Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina y el Caribe*, CLACSO/UNESCO, 2002 (en coautoría con Ana Castellani, Marisa Duarte y David Debrott Sánchez); y *El oligopolio telefónico argentino frente a la liberalización del mercado. De la privatización de ENTel a la conformación de los grupos multimedia*, Universidad Nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP, 2001 (en coautoría con Martín Abeles y Karina Forcinito). Este trabajo se terminó de redactar el 9 de diciembre de 2004.

CLAVES PARA TODOS - TÍTULOS YA PUBLICADOS

CRÓNICAS DEL AGUANTE
Pablo Alabarces

CRÍTICA DE LA CONSTITUCIÓN
Roberto Gargarella

LA HISTORIA DESBOCADA I
José Pablo Feinmann

POLÍTICA, POLICÍA Y DELITO
Marcelo Sain

LA HISTORIA DESBOCADA II
José Pablo Feinmann

CLIENTELISMO POLÍTICO
Javier Auyero

LA HERENCIA SOCIAL DEL AJUSTE
Susana Torrado

POLICÍAS Y LADRONES
Alberto Binder

¿ECONOMISTAS O ASTRÓLOGOS?
Alfredo Zaiat

LOS PARTIDOS POLÍTICOS
Juan Abal Medina (h)

EL FIN DEL DESEMPLEO
Enrique Martínez

LOS ÚLTIMOS CUARENTA AÑOS
Daniel Muchnik

RICOS FLACOS Y GORDOS POBRES
Patricia Aguirre

LA DENSIDAD NACIONAL
Aldo Ferrer

COALICIONES POLÍTICAS
Torcuato Di Tella

LOS PIBES CHORROS
Daniel Míguez

LA BRECHA URBANA
Maristella Svampa

CRISIS Y REFORMA ECONÓMICA
H. Valle · M. Marcó del Pont

LOS ARGENTINOS Y SUS INTELLECTUALES
Mempo Giardinelli

LA RELIGIOSIDAD POPULAR
Pablo Semán

EL PERONISMO DE LOS '70 (I)
Rodolfo H. Terragno

EL PERONISMO DE LOS '70 (II)
Rodolfo H. Terragno

Escríbanos a clavesparatodos@capin.com.ar