EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA NACIONAL ARGENTINA

Aportado por: Lic. Pablo Peyrú - licpey@hotmail.com
Lic. Roberto Verna Etcheber - roberto_verna@hotmail.com

INTRODUCCION

Hemos querido desarrollar en este trabajo la evolución de la Industria Nacional, a partir de sus comienzos en el siglo XIX hasta el presente, para poder comprender así el estado actual de la misma.

Muchos factores han sido analizados; desde la participación y dependencia extranjera, políticas de desarrollo nacionales, cambios de gobierno, hasta privatizaciones y efectos de la globalización, resaltando la falta de experiencia e interés en la actividad por parte de los gobiernos de turno y de la alta sociedad, que no supieron ver a tiempo a la industria como fuente de desarrollo y riqueza.

Distintos hechos se han repetido a lo largo del tiempo creando obstáculos difíciles de sortear, que como veremos a largo de este trabajo, fueron afectando a nuestra industria de tal forma que su situación paso de ser en sus principios prometedora, a un presente incierto y sin respuesta.

Las sociedades industriales conforman un sistema social y económico el cual necesita instituciones, empresas, tecnologías y políticas específicas que aseguren su desarrollo y provoquen un resultado positivo en el conjunto de la sociedad, en la medida en que estos principios no sean tenidos en cuenta, no podremos lograr un país en que todos podamos desarrollarnos.

1. PRINCIPIOS DE LA INDUSTRIA ARGENTINA

1.1. Industria, desarrollo y sociedad

La industria es una sola en el globo, pero adopta ritmos y formas propias de cada país y cada región. La industria Argentina se caracteriza por haber nacido en una comunidad que no fue pobre antes de entrar en la senda fabril. La Argentina fue rica desde fines del siglo pasado, cuando la fértil pampa húmeda le dio una fortuna especial, compuesta por carne y cereales, que superaba el consumo interno. Los pueblos ricos pagaban buen precio por estos productos, lo cual permitía satisfacer las demandas de productos manufacturados con estos ingresos, mediante la importación.

Con el paso del tiempo, los precios de esos productos primarios tendieron a la baja y Argentina perdió su ventaja relativa dado que otros países aprendieron a producir carne y cereales en mayores cantidades y a menores costos.

La solución efectiva a este problema consistía en pasar del sistema agrario al fabril, alentando la producción de nuevos bienes y creando mayor riqueza, imitando los planes de desarrollo de otros países.

Esa salida fue trabada por varias causas y fuerzas sociales, internas y externas, a lo largo de los años. La debilidad de sus promotores se enfrentó durante mucho tiempo al poder de quienes se oponían a este cambio. La añoranza del paraíso pasado al que muchos querían volver, fuera o no posible, y la presión de ideas e intereses contrarios, hicieron que la transición a la sociedad fabril resultara un combate que todavía hoy se lleva a cabo con suerte adversa y poca claridad.

Los primeros pasos industriales a escala fueron surcados por los saladeros, los cuales procesaban y exportaban carne y cueros. Estos fueron instalados a partir de 1810 en buenos Aires, Santa Fe y Entre Ríos. Los elementos y métodos de procesamiento eran simples y rudimentarios en sus comienzos. Luego del año 1830 se producen reformas en los sistemas productivos de la mano de inmigrantes europeos, los cuales aportaban conocimientos técnicos a esta sociedad primitiva.

Las fábricas en la Argentina en esos años correspondían a emprendimientos artesanales proveedores del mercado interno: panaderías, fábricas de fideos, jabones, licores y cervezas.

Con el desarrollo del ferrocarril se buscó desarrollar nuestro país, imitando lo sucedido con la industria siderúrgica en Gran Bretaña. Esto originó un mejoramiento del sector agrario Argentino y un desarrollo del sector metalúrgico Británico, dado que se compraban locomotoras, rieles y equipos a fábricas de este origen. Se creó una de las redes ferroviarias mas extensas del mundo sin crear la mas mínima actividad fabril promovida por ella.

El gobierno de turno buscó generar esta actividad invirtiendo directamente en la construcción de ferrocarriles (ferrocarril del Oeste) y equipándolo con elementos de fabricación nacional. Esto dio auge a las primeras industrias siderúrgicas argentinas, las cuales fueron desmanteladas luego de que se produzca la venta de este ferrocarril a capitales ingleses. Estos intereses externos y la debilidad de los gobernantes postergó el desarrollo de emprendimientos locales.

1.2. Los pioneros de la industria (1)

Con el crecimiento de la ciudad de Buenos Aires y su evolución, dada la concentración de la riqueza, el desarrollo de importantes obras públicas y el flujo de inmigrantes, se produjo un incremento en la demanda de bienes. Si bien la mayoría de esa demanda era satisfecha por la importación, la cercanía a los consumidores ofrecía un factor atractivo para quienes osaban establecer nuevas actividades. Esto originó el establecimiento de numerosos pequeños emprendimientos dedicados a satisfacer esta demanda en aumento. Los empresarios, en general, eran extranjeros llagados al país portando conocimientos técnicos o prácticos de la rama en la que se instalaban, que se instalaban con un pequeño capital propio o prestado, en escalas productivas muy modestas.

A partir del año 1860 se detacan los emprendimientos de Bieckert, Bagley, Noel, Peuser, Bianchetti y otros inmigrantes.

Esto denota la falta de instituciones en el medio local para formar especialistas y visión de negocio, dado que estos emprendimientos debían rendir buenos beneficios desde el primer momento, única forma de permitir la rápida capitalización de la actividad frente a la carencia de crédito y otros sistemas de apoyo a su crecimiento.

Estos casos fueron pocos pero significativos. Si bien sus negocios se concentraron en bienes de consumo donde contaban con la cercanía del mercado, como alimentos, bebidas e imprenta, hubo casos atípicos: fundiciones y talleres mecánicos (algunos de dimensiones considerables). Esto señala muchas posibilidades latentes de crecimiento no aprovechadas debido a la falta de políticas de promoción fabril.

2. 1880-1914: EL DESPERTAR DE LA PRODUCCIÓN FABRIL (2)

Las últimas décadas del siglo XIX registraron un veloz crecimiento de la economía la sociedad Argentina. Las exportaciones se expandían como si no tubieran límites y permitían pagar las importaciones y una parte de la deuda con el capital extranjero. La ciudad de Buenos Aires se expandía y se convertía en una de las Urbes mas grandes del mundo, ofreciendo un mercado altamente tentador y de demandando trabajo. Ambos fenómenos dan paso a una evolución productiva.

La red ferroviaria, conectada a los principales puertos, promovió el desarrollo de algunos polos del interior del país donde actuaban La Forestal, los Ingenios Azucareros y las Bodegas de vinos. La campaña al desierto aporta grandes superficies para el desarrollo agrario.

La mayor parte de las instalaciones fabriles registradas a finales del siglo pasado nacieron ya grandes, basadas en sectores protegidos y beneficiadas por causas naturales o por medidas oficiales. Se ubicaron en su mayoría en Buenos Aires, Tucumán y Mendoza. Paralelamente comenzaron a notarse los primeros síntomas del desarrollo fabril en ciudades como Córdoba y Rosario, donde se formaban núcleos muy incipientes.

Los frigoríficos comenzaron a reemplazar a los saladeros y a exportar principalmente a Gran Bretaña. Pronto, un grupo de grandes empresas dominó todo el negocio frigorífico, siendo en su mayoría de capitales ingleses.

El frigorífico Sansinena se instala en Avellaneda, siendo por un tiempo el único situado en la urbe. Estaba proyectado para satisfacer la demanda interna y en parte a la exportación.

Su criterio de ubicación es seguido luego por otras empresas, lo que transforma a Avellaneda en el centro de procesamiento de carne y se radica una importante masa de trabajadores en la zona.

La industria frigorífica en sus primeros años estaba formada por solo siete plantas, todas muy grandes, de las cuales tres estaban ubicadas sobre el riachuelo, tres en Zárate-Campana y la restante en La Plata. En Australia y en Nueva Zelanda se exportaban menores volúmenes que en Argentina, pero en la primera existían 16 plantas y en la segunda había 25 plantas independientes distribuidas en 25 puertos. Esto denota una concentración de la mano de obra y el consiguiente desarrollo de solo pocos puertos en Argentina; condicionando la evolución del mercado y la relación con los ganaderos y los convenios de fletes (dominado por ingleses).

El impulso exportador llevó a la oferta de carne Argentina a captar el 64 % de las importaciones británicas en 1912 (único mercado abierto a la importación de carnes), frente al mísero 5 % a fines del siglo XIX. **(3)**
A partir de 1905 nuestras exportaciones lograron superar al mayor exportador del momento, Estados Unidos. Esto se debía a las notables ventajas de costos que se debían al dominio británico de la industria Argentina de carnes y su transporte.
Esto provocó que frigoríficos de capitales Norteamericanos se instalaran en el país y compraran algunos establecimientos existentes, consolidándose como nuevos desafiantes en el oligopolio reinante. Estos fueron Swift y Armoud, los cuales generaron un shock y un punto de inflexión en la evolución del sector. Los frigoríficos norteamericanos trajeron nuevas técnicas productivas y de planificación de procesos.
El ingreso de estos frigoríficos provocó reacciones en los medios locales pero ninguna propuesta real de instalar frigoríficos por parte de los ganaderos locales y sus socios en el país. La negativa de los capitalistas argentinos a entrar en ese negocio repetía lo ocurrido antes con los ferrocarriles. En ambos casos el control quedaba en manos externas que gozaban de elevadas tasas de beneficios gracias a sus actividades en Gran Bretaña.
Las nuevas pujas internas dieron como resultado un nuevo reparto del negocio entre norteamericanos y británicos, dominando el sistema y determinando los precios.
En el rubro textil, se instaló en Buenos Aires la Fábrica Argentina de Alpargatas, compuesta por capitales argentinos e ingleses (con mayoría de este último). Asombró por su tecnología y capacidad, dando ocupación en sus primeros años a 530 operarios. Por su tamaño, esta empresa dominaba la actividad en la Argentina, primero en la fabricación de alpargatas y luego en otros productos en que fue diversificándose.
En 1889 se instala una nueva planta textil: La Primitiva. Se dedicaba a la fabricación de sacos y lonas impermeables.
En 1892 el ministro del interior se asombraba del crecimiento de la manufactura en los suburbios de Buenos Aires. Su informe señalaba 296 nuevas fábricas que ocupaban a 12.000 operarios.
En 1899, el señor Otto Bemberg, fundó la Brasserie et Cervecerie Quilmes, que desplazó a Bieckert del liderazgo del mercado. La instalación de esta planta impulsó a León Rigolleau, un fabricante de vidrio, a instalar una nueva fábrica cerca de su principal cliente, para proveerlo de botellas **(4)**.
En 1901 se fundó La Martona, dedicada a la elaboración de lácteos, dominando el mercado.
En el mismo año se formó la Río de la Plata Flour Mills and Grains Elevators (Molinos Río de la Planta) en puerto madero, con una capacidad de molienda del 10% del trigo cosechado en el país.
En el rubro metalúrgico surgieron las empresas Tamet y La Cantábrica. Tamet nació como un pequeño taller y siguió creciendo hasta convertirse en la mayor empresa metalúrgica de América del Sur en la década de 1920.
Un grupo no mayor a las 100 empresas, resultaba suficiente para cubrir lo esencial del mercado en esos años, en las cuales también se destacaban Ferrum (sanitarios), tres fábricas de bolsas de arpillera y la Compañía General de Fósforos. La empresa CATE, de capitales alemanes, dominó el mercado de generación de energía eléctrica de la ciudad de Buenos Aires en pocos años.
Cada una de estas empresas monopolizaba el mercado en su rubro o se lo dividía con sus “competidores”.

2.1.Nacimiento de la elite industrial

Un grupo de individuos muy dinámico, controlaba porciones decisivas del poder económico y del acceso a la riqueza social durante este período de análisis. Eran los principales inversores de capital, los propietarios de las mayores empresas, y los representantes del sector.
El más sobresaliente de ellos puede ser Ernesto Tornquinst, socio de un frigorífico, forjador de Tamet, dueño de Ferrum, de la primera refinería de azúcar del país, de un grupo de seis ingenios tucumanos y de otras actividades fabriles que ensayó a lo largo de su vida. Era también dueño del Banco Tornquinst, uno de los pocos casos de un empresario que impuso su apellido a una institución financiera exitosa. La casa Torquinst era un holding que poseía las empresas antes mencionadas y controlaba una vasta gama de actividades, desde la explotación de varias decenas de miles de hectáreas hasta los negocios de importación. Era el nexo entre varios bancos del exterior y tenía la representación de Krupp para la venta de armas y otros bienes siderúrgicos producidos por aquella empresa poderosa alemana.
Nació en Buenos Aires en 1842, descendiente de una familia de alemanes provenientes de Estados Unidos. Era activo en los negocios y en la política; era amigo de Rosas y de Pellegrini, participó con

aportes de dinero al Banco de la Nación y fue uno de los mediadores en el conflicto con Chile a fines del siglo pasado. El afirmó que **“La industria es la vaca lechera de la que vivimos”**.
La Casa Torquinst era acompañada por Bunge y Born, una empresa nacida al calor del comercio de granos en la década de 1870 y que se había expandido en varios tipos de actividades. La casa matriz estaba en Amberes, Bélgica. Los negocios entre ambas partes dio un impulso exportador a la filial Argentina. La estrecha relación entre ambas sociedades dio paso a una empresa dinámica, relativamente independiente de la matriz, que tomó impulso adicional con la incorporación de nuevos socios a fines del siglo pasado.
Bunge y Born se expandió y consolidó en los negocios de exportación, pero muy pronto ensayó otras actividades entre las que se cuentan las fabriles, destacándose la empresa Molinos Río de la Plata.
Los fundadores de Bunge y Born contaban con familiares poderosos en el país y sus lazos con la sociedad local se reforzaron cuando sus hijos se casaron con miembros de familias tradicionales. El grupo empresario ocupó posiciones importantes en la vida Argentina desde poco después de la fundación hasta la actualidad y actuó como uno de los líderes del proceso fabril nacional.
Los anteriormente mencionados y otras familias y grupos extranjeros, se apropiaron y controlaron la mayor proporción del mercado fabril Argentino. La historia de Argentina se entrelaza con la historia poco contada de los miembros dela elite económica local y su avance sobre las actividades mas rentables de la época. Ellos entraban en la industria como en una actividad mas, exigían elevados beneficios buscando el control del mercado por medio de todos los mecanismos posibles; y nunca vacilaron en pedir protección arancelaria o favores. Sus objetivo no incluyeron la demanda de tecnología, ni tendieron a incorporar personal calificado. Los resultados comenzaron a cosecharse mucho tiempo mas tarde, pero la semilla de ese fracaso (en sentido histórico) fue fecundada de ese modo.

2.2. Datos censales (5)

El censo de 1887 de la ciudad de Buenos Aires lista 4.200 establecimientos de los cuales solo 560 tenían fuerza motriz (indicador esencial de la producción fabril), el resto eran manufacturas o artesanías menores. La fuerza motriz instalada en estos 560 establecimientos era de 6.000 HP en total. Se destacaban la fábrica de Alpargatas, los talleres del arsenal militar y “La Estela”, dedicada a la producción de aceite. Esta última abastecía un tercio del consumo interno de aceites.
El censo Nacional de 1914 registra 48.000 establecimientos en todo el país con más de 400.000 trabajadores. La potencia instalada asciende a 270.000 HP. A esa cifra se le debe agregar los 400.000 HP instalados en las usinas de electricidad y en servicios públicos **(6)**.
Este censo establece que el 29% del total de las materias primas necesarias para el funcionamiento de las industrias provenía del exterior. En el rubro alimentos se reduce a solo el 9%, pero se eleva a un máximo en la rema textil del 79% y al 67% en la rema metalúrgica. Estos datos llevaron a que varios grupos presionaran al gobierno para realizar una sustitución de las importaciones de estas materias primas.

3. 1914-1930: CONSOLIDACIÓN FABRIL (7)

La evolución fabril se conmovió por los efectos de la Primer Guerra Mundial. Las consecuencias inmediatas tendieron a reducir el comercio exterior, ofreciendo una protección especial a la industria local. Esa ventaja no podía utilizarse en toda su amplitud por la necesidad de importar equipos productivos. Esta dependencia se relevó como uno de los problemas para el desarrollo industrial. Se dio una expansión en el rubro textil por el nuevo mercado abierto a causa de la guerra. Esto llevó a utilizar las plantas existentes a su máxima capacidad y exigió lavar la lana producida en el país. Hasta entonces se exportaba “sucia”, lo cual aportaba menos ingresos e insumía mayores costos de fletes. En 1913 solo se lavaba en Argentina el 3% de la lana, llegando a lavarse en 1919 el 20% (destinada en parte al mercado externo y en parte al mercado externo).
El avance de esta industria se detuvo después de la guerra, dado que las naciones europeas volvieron a proteger a su industria mediante aranceles.
Las limitaciones de importar durante la guerra posibilitaron el avance de la producción en productos simples como aceite comestible y queso, o mas sofisticadas como química, cemento y papel.
Las empresas norteamericanas que exploraban los mercados mundiales comenzaron a instalarse en algunas actividades frigoríficas y petroleras. Detrás de ellas llegaron empresas productoras de cemento, automotrices (Ford y General Motors), comunicaciones (ATT) y otras.

La historia se repite nuevamente por el reparto de mercado y monopolios creados por empresas extranjeras, dominándolo totalmente en sus rubros.

En cuanto a la industria azucarera podemos decir que marca algunos rasgos típicos de la conducta de los industriales argentinos frente a las condiciones de la época. La onda alcista de las primeras épocas, que llevó a la superproducción y a exportar, había desembocado en una dependencia del mercado interno sumada a una inactividad técnica. No había modificaciones sustanciales en la productividad de los cañaverales y los ingenios no se modificaban. Comenzaban a notarse problemas de fertilidad en la tierra tucumana, explotada sin miramientos. Hacia 1916 la situación hizo crisis, una plaga afectó la caña y Argentina tuvo que importar azúcar. **(8)**

La Estación Experimental Agrícola de Tucumán introdujo una nueva variedad de caña traída de Java. Fue una de las primeras instituciones tecnología Agrícola del país. En 1911 creó un “Ingenio Modelo” para prácticas de estudiantes, el cual solo funcionó durante un año. Luego de una nueva tentativa frustrada, fue cerrado en 1919. La moraleja fue la siguiente: “Los experimentos fabriles se clausuraban en tanto que los del cultivo adquirían vuelo”. **(9)**

La crisis repercutió en el funcionamiento de los ingenios, que se vieron obligados a modificar sus equipos de molienda.

La empresa SIAM, creada en 1911, dedicada al área metalmecánica, desarrolló una máquina para amasar pan en el preciso momento en que un edicto municipal suprimió el trabajo manual. Esto le ofrecía un mercado estimado de 700 máquinas en Buenos Aires y aproximadamente 5.000 en el país, las cuales eran dimensiones adecuadas para el rápido crecimiento del negocio que vio Di Tella. Pronto comenzó a vender entre 100 y 200 máquinas por año y a exportar a Brasil.

3.1. Planteo consciente de las necesidades

En 1923 firmó un acuerdo de licencias con Estados Unidos para fabricar surtidores de nafta y en 1926 (gracias a su amigo el General Mosconi) logró un acuerdo para venderle 200 surtidores por mes a YPF.

YPF, bajo la dirección del General Mosconi desde 1922, cumplió un rol impulsor de la industria local. Expandió la producción de petróleo y lanzó la destilería de La Plata, la cual fue el núcleo central del polo productivo durante el resto del siglo. Se inauguró en 1925 dando trabajo a 450 personas sobre una dotación total de YPF de 4800 empleados. Luego se creó una planta de cracking en 1928 y una fábrica de latas en 1929. Esta expansión fabril, que reemplazaba compras en el exterior, se pagó con los tres primeros meses de producción.

Moscóni se preocupó por la consolidación técnica de YPF, incorporando profesionales de la facultad de ingeniería de Buenos Aires y de otros programas de formación a distintos niveles. Su interés exhibe el primer intento de forjar una gerencia tecnocrática en el país, cuyos resultados se vieron con el constante crecimiento de la empresa durante esos años y la disminución de sus costos.

Los militares como Mosconi, Uriburu, Justo y otros, vieron la necesidad del desarrollo fabril después de la guerra, tanto para el desarrollo de armamentos como de otro tipo de productos.

Eligieron a la provincia de Córdoba como posición geográfica de la industria militar. El 1927 se creó la Fábrica Militar de Aviones. En 1937 se crea la fábrica de pólvora y explosivos en Villa María **(10)**. Esto denota la burocracia reinante, dado el tiempo transcurrido entre cada emprendimiento. Nuestra clase de uniforme no parecía más avanzada en esos aspectos que los civiles.

Otros desarrollos destacables de esta época son los siguientes:

Quilmes comienza a desarrollar el cultivo de cebada (antes se importaba), e instala la primer maltería.

Se expandió la producción de algodón de 13.000 hectáreas a 100.000 en 7 años, logrando el autoabastecimiento.

Alpargatas instaló una hilandería de algodón en 1922. Esta planta se amplió en 1930 y en 1935, denotando el crecimiento del mercado.

La expansión fabril obligó la salida temprana al exterior de varias empresas que resultaban demasiado grandes para las dimensiones del mercado local. Se comenzaron a registrar inversiones de firmas

argentinas en países vecinos para conquistar esos mercados. Los casos mas resonantes fueron: Bunge y Born, SIAM y Alpargatas.

3.2. Balance a fin del periodo (11)

Bunge se quejaba de que la Argentina seguía comprando bienes alimenticios en el exterior como huevos frescos, yerba, tabaco, arroz y otros, los cuales se podían producir en el país.

A comienzos de la década del 30, los tranvías de San Pablo portaban un cartel afirmando que la ciudad era “el mayor centro industrial de América Latina”. Era una exageración pero anticipaba la realidad. La industria porteña era mas poderosa y estaba basada en empresas muy grandes. A fines de la década del 20 hasta la industria cervecera Argentina era mayor a la Brasilera. El consumo local compensaba con creces las diferencias de población. Buenos Aires era todavía el mayor centro fabril del continente. La masiva presencia de fábricas no las convirtió en parteras de un nuevo orden industrial; ellas se acomodaron a la rutina de la riqueza fácil en el mercado interno.

4. 1940-1953. POSGUERRA: REALIDADES DEL MERCADO EXTERNO (12)

Una de las consecuencias más sorprendentes de la Segunda Guerra fue la expansión vertiginosa de las exportaciones industriales Argentinas. Las ventas pasaron del 5% en 1940 al 19% al 1945. Se destacaron las ramas textiles, químicas y alimenticias.

La salida fabril al exterior permitía ampliar la escala productiva y las dimensiones económicas de la producción, en un proceso que fue efímero. En cuanto terminó la guerra, esos mercados se perdieron. Parte de esto fue culpa del propio gobierno argentino que prohibió algunas exportaciones por temor a que se desatendiera el mercado interno y otra cuota de responsabilidad fue de los industriales que se encontraban mas cómodos en el protegido mercado local. Lo cierto es que la industria se replegó sin reclamos, como si no hubiese tenido confianza en su potencial competitivo ni en el posible apoyo oficial.

4.1. El enfrentamiento con los Estados Unidos (13)

La presión de Washington por incorporar al país a la guerra contra el eje, conflictos de intereses en temas de comercio e inversión, los problemas cruzados con Gran Bretaña y ciertas posiciones antinorteamericanas en Argentina, generaron un choque cuya intensidad fue en aumento durante el período.

Washington prohibió el envío de diversos productos a Argentina: equipos de extracción petrolera (afectó a YPF y la producción local), locomotoras, artículos de acero, armas, combustibles y otros.

Preocupados por el surgimiento de una potencia no confiable en el continente, decidieron que era esencial no permitir la expansión de una industria pesada Argentina.

El costo que los Estados Unidos hicieron pagar a la Argentina por este conflicto resulta difícil de precisar a pesar de su magnitud. El país se vio obligado a producir en las peores condiciones de contexto, falto de energía, de insumos básicos y de equipos modernos.

4.2. La apuesta a Gran Bretaña (14)

Ante la inconvertibilidad de la libra luego de la posguerra, Argentina está obligada a comprar los bienes británicos en el país, como es el caso de los ferrocarriles. Luego de proceder con esta compra, se aceptó comprar rieles y equipos ferroviarios británicos en una magnitud que represento uno de los mayores contratos firmados por esa rama de la industria inglesa luego de la guerra.

La apuesta a Gran Bretaña se refleja en los sucesivos contratos firmados en 1947 y 1949 para regular el comercio bilateral; Argentina lograba con ellos una cuota para la carne a cambio de comprar bienes británicos.

Estas relaciones básicas, que continuaban las líneas trazadas desde fines del siglo pasado en el mismo sentido, tuvieron efectos sobre las decisiones tomadas por las instituciones oficiales. Por esa vía, de modo directo o no siempre tan directo, influyeron sobre el sendero que recorrió entonces la industria local.

4.3. Las instituciones de la posguerra (15)

En 1944 se creó el Banco de Crédito Industrial para otorgar créditos de mediano y largo plazo al sector fabril. La institución se organizó muy rápido: en un par de años llegó a contar con 2000 empleados, de los cuales 200 eran profesionales universitarios que ensayaron darle un carácter técnico y de promoción que excediera el mero aspecto financiero. Los 2500 créditos otorgados en su primer año de vida saltaron a más de 50000 en 1954. Mediante este banco se apoyó el crecimiento de ACINDAR, Siderca y VASALLI.

Interferencias políticas obligaron al Banco a conceder créditos a empresas tradicionales, por razones de coyuntura, y con escasa o nula relación con proyectos de inversión, como el caso de frigoríficos, ingenios azucareros y procesadoras de quebracho. Las demandas desde otros ámbitos del gobierno tendieron a desnaturalizar la función del banco y con el tiempo tuvo que demandar ayuda financiera al Banco Central, con lo cual perdió su independencia.

En 1946 se crea el Instituto Argentino para la promoción del Intercambio (IAPI), para manejar buena parte del comercio exterior nacional. Vendía carne y cereales y compraba diversos materiales en el extranjero. La amplitud de esos objetivos, mezclada con interferencias políticas, prácticas de intercambio bilateral y presiones de grupos de interés, llevó a resultados poco felices en el largo plazo. La ubicación de este por sobre las demandas de las empresas públicas o privadas, lo llevó a decidir importaciones muy costosas e ineficientes. Subsidió a molinos harineros, refinerías de aceites y plantas de quebracho que eran sectores envejecidos y tradicionales, como así también a aumentos de sueldos en los ferrocarriles, en vez de abocarse a proveer de equipos a la primer planta siderúrgica Argentina (SOMISA).

En el año 1956 se creó el INTI y el INTA para apoyar el área industrial y el área agropecuaria, y la Comisión Nacional de Energía Atómica que se convirtió en uno de los organismos más activos en la evolución técnica de la industria Argentina del sesenta y setenta.

4.4. Las nuevas empresas estatales (16)

Junto con la compra de los ferrocarriles también se produce la adquisición de teléfonos, puertos, electricidad y otros servicios.

El Estado crea la DINIE (Dirección Nacional de Industrias del Estado), una especie de holding público que tomó a cargo todas las filiales alemanas confiscadas luego de la guerra. Bajo su control había empresas constructoras, plantas eléctricas o mecánicas y laboratorios farmacéuticos. La heterogeneidad de ese grupo pudo haber sido un factor de fuerza si su dirección hubiera intentado coordinarlo en ese sentido, pero esa tarea ni siquiera fue encarada. Al menos la tercera parte de las inversiones efectuados por el grupo en su década de actividad resultaron inútiles debido a su interferencia con otros intereses. Estas empresas fueron devueltas a los alemanes a partir del año 1953.

En las empresas creadas por el estado figuran: Gas del Estado, Techint y Agua y Energía.

Fabricaciones Militares desarrolló las fábricas que había comenzado a instalar durante la guerra e inició una serie de empresas mixtas en diversos ramos. Encaminó la exploración de los recursos mineros y del territorio argentino.

En las empresas creadas figuran Atanor (química), Somisa (planta siderúrgica integrada), industria petroquímica en Zárate y la remodelación de la antigua fábrica de aviones de Córdoba.

4.5. Empresas privadas

SIAM fue uno de los casos más notables de expansión durante gran parte del período debido a su posición en el mercado de bienes de consumo durables, que demandaba con avidez la sociedad local. Su capacidad fabril le permitió iniciar en 1948 la producción de heladeras a un ritmo de 11000 anuales, para alcanzar las 70000 unidades diez años más tarde. En lo que respecta a lavarropas pasó de 2000 unidades año a 38000 unidades en 1958. En 1952 lanzó la producción de motonetas, que despertó una enorme demanda latente por este artículo. De esta forma comenzó fabricando el 20% de la motoneta en el país e importando el 80% restante, a la espera de instalar el resto del equipo y maquinaria necesario.

El nudo del problema en aquellos años era que el país no poseía una industria básica para proveer equipos de producción e insumos a la industria local, lo que originó el quebranto de muchas empresas a lo largo de los años.

Los frigoríficos americanos y británicos fueron quebrando, así que casi la totalidad de las plantas fue nucleada por la CAP, asumiendo sus costos, hasta que dejaron de funcionar. El avance de nuevos frigoríficos de capital local, mas modernos y de menores costos, reflejó la pérdida de competitividad de aquellos en un mercado donde la demanda local había adquirido el predominio sobre los envíos al exterior.

A partir de 1948 las liquidaciones, quiebras y cierres de plantas de distintos rubros tradicionales se hicieron frecuentes.

4.6. Censo Industrial de 1954

El censo industrial de 1954 arroja un total de un millón de trabajadores en el sector, equivalente a un 10% por encima de lo registrado en 1946. Las empresas han culminado ya el proceso de absorción simple de la mano de obra y están a la espera de crecer sobre la base de incorporar máquinas que no pueden obtener por la carencia de divisas. El valor agregado por la industria se mantenía prácticamente estancado desde 1948. La potencia instalada aumentó un 50% respecto del censo de 1946.

La composición por ramas destaca algunos cambios ocurridos. Metales, vehículos y máquinas aumentó su participación en el producto fabril del 13.3% en 1946 al 20%, mientras que la actividad textil se mantuvo en los niveles previos y se nota una leve caída en alimentos, bebidas y tabacos (del 32% al 29.9% del total).

El censo informa la existencia de 151.000 establecimientos fabriles, pero la información es engañosa dado que muchos de ellos (73.000) no disponen de operarios. La concentración de la producción continúa muy elevada tanto por la presencia de plantas antiguas como por el ingreso de plantas grandes en el período intercensal: 322 plantas fabriles disponen de la cuarta parte del total de obreros y otras 1.433 de un cuarto adicional.

La concentración geográfica continúa, puesto que la ciudad de Buenos Aires aporta el 64% de la producción fabril del país. Por otro lado se ve que varias provincias siguen sin tener establecimientos de importancia: Catamarca, La Rioja, Chubut y Río Negro no registran ninguno que opere con más de 10 millones de pesos de la época.

Producto Bruto por sectores económicos

Años	Total	Agricultura	Industria y construcción	Transporte y comunicaciones	Comercial y Financiero	Gobierno
30 / 34	100	25.2	24.5	9.4	34.6	6.3
35 / 39	100	24.3	27.0	9.0	33.3	6.4
40 / 44	100	24.7	27.5	9.3	31.7	6.8
45 / 49	100	18.5	30.6	10.3	32.2	8.4
50 / 54	100	16.6	30.3	11.4	32.1	9.6

Composición de las importaciones 1935 – 1951 (en porcentaje)

Bienes importados	1933	1936	1939	1942	1945	1948	1951
Prod. Consumo no durables	39.0	29.3	25.7	32.3	23.3	12.1	7.1
Prod. Consumo durables	4.3	5.8	5.4	2.5	8.6	8.9	9.9
Combustibles y lubricantes	6.1	6.0	7.3	3.9	4.5	7.2	10.8

Prod. Intermedios metálicos	7.2	7.4	8.8	7.4	7.8	10.0	15.1
Otros productos intermedios	30.1	26.8	30.8	40.9	47.5	24.5	34.6
Material para construcción	4.9	6.5	6.1	3.6	3.5	6.5	5.5
Máquinas agrícolas	0.4	1.0	1.7	0.5	0.5	3.2	3.0
Máquinas industriales	6.9	12.5	8.4	5.9	3.4	17.1	10.2
Transporte y comunicación	1.1	4.7	5.4	3.0	0.9	10.5	3.8

5. 1953-1968. LA APUESTA EUFORICA AL CAPITAL EXTRANJERO (17)

A comienzos de la década del cincuenta se replanteó el proceso industrial. La producción no crecía por la falta de máquinas y el país no generaba las divisas necesarias para comprarlas, agravándose aún más la situación por la falta de crédito externo. Se pensó entonces en fomentar el ingreso de empresas transnacionales que estuvieran dispuestas a aportar equipos bajo la forma de inversiones directas y en sectores todavía no explotados. **(18)**

Se firmó entonces en 1953 la ley 14122 que trataba de regular los flujos de fondos esperados y de otorgar garantías jurídicas a sus propietarios; su principal objetivo era atraer empresas a la producción metal mecánica en Córdoba en asociación con la Fábrica Militar de Aviones. Se logró la privatización de la fábrica de tractores que la FMA estaba instalando en ese momento, quedando a cargo de la Fiat, antigua proveedora de la FMA y llamada Fiat Concord. También en Córdoba se instaló una fábrica de automóviles denominada IKA. Ambas empresas obtuvieron créditos generosos de parte del Banco Industrial, garantías de reserva del mercado interno e instalaciones, equipos y personal calificado, logrando así beneficios desde el primer año de actividad. Estos fueron los mayores frutos de expansión fabril asociada con el capital externo, creando el primer y mayor polo metal mecánico del país.

La tendencia al capital extranjero cambió en 1958, con un nuevo gobierno, hacia la producción petrolera y a la expansión de las ramas metal mecánica y química. Se firmaron entonces una serie de decretos y se votaron dos leyes a pedido del ejecutivo, una de inversiones extranjeras y otra destinada a promover la industria local. La primera fue aplicada de inmediato, firmándose una serie de decretos y aprobándose una cantidad de proyectos que no hubieran podido pasar un mínimo tamiz tanto en la rama automotriz como en la producción de tractores, dejando que el mercado resolviera el problema de saturación del mismo y seleccionara las empresas más aptas.

El resultado del régimen fue explosivo, la producción automotriz (la real más el montaje de piezas) pasó de 33000 unidades aportadas por IKA en 1959 a 200000 en 1965, superando las expectativas más amplias sobre su evolución. La decantación llevó a que sobrevivieran las tres empresas grandes de los Estados Unidos y las mayores europeas, IKA pasó a manos de Renault y SIAM, luego de su exitoso ingreso inicial y siendo la única empresa local que había encarado un programa fabril (con licencia de la inglesa Morris) decidió retirarse, pasando su planta de armado de mano en mano en los años siguientes como parte de los tanteos de las transnacionales radicadas en el país.

Lo mismo sucedió con la producción de tractores, en la que cuatro empresas se repartieron una vez instaladas un mercado de 12000 unidades anuales.

La petroquímica se concentró en unos pocos proyectos basados en diversas
ventajas ofrecidas por el sector público y en especial por precios bajos de los insumos que utilizaban, provistos por empresas estatales; surgieron así PASA y Duperial en la provincia de Santa Fe, Indupa en Cinco Saltos e Ipako en el gran Buenos Aires.

La expansión de esta etapa tendía a satisfacer una demanda latente que llegaba rápidamente a la saturación. A partir de allí la oferta se esos bienes se estancaba, limitada por el lento aumento del consumo y la gradual reposición del stock en uso. En 1957 se alcanzó la máxima producción de estufas y lavarropas; en 1959, la de máquinas de coser; en 1960 la de bicicletas y motonetas; en 1961, la de receptores de televisión y en 1965 tendió a estabilizarse la de automóviles. **(19)**

5.1. El apoyo al capital nacional

Tres años más tarde, en 1961, el gobierno comenzó a firmar los primeros decretos necesarios para promover el capital local. A medida que se consolidó el sistema de protección y promoción, un grupo de empresas locales asumió el desafío de expandirse, en especial en las ramas fabriles modernas, que disponían de un mercado ávido para sus productos, como tubos de acero, máquinas herramientas,

maquinaria agrícola, autopartistas, electrónica, y química fina y farmacia, nacidas a partir del avance de la química básica.
Las ramas del papel, la celulosa y la química también mantuvieron el interés del Estado, debido a que sus productos podían reemplazar importaciones. Estas nuevas camadas necesitaban, y crearon, organismos gremiales para representarlas y defender sus intereses. Exitosas en el plano sectorial, necesitaban una acción global y política para defender sus intereses en el mediano plazo, acción que debían llevar a cabo en el ámbito de los partidos, de la difusión de ideas y de las grandes organizaciones empresarias. Una red informal de cámaras, grupos de estudio y organismos públicos y privados, comenzó a tejer la ideología del desarrollo industrial en la Argentina.

5.2. Las ramas tradicionales

Las ramas antiguas contaban con una caída contínua en la ocupación del mercado y sin ningún apoyo por parte del gobierno. Tanto ingenios azucareros y grandes frigoríficos, cerveceras, numerosas textiles y hasta las primeras plantas metalúrgicas habían llegado a un punto crítico, debido a la entrada de nuevas empresas locales más pequeñas y eficientes que ganaban mercado interno, a la antigüedad de sus equipos físicos y al atraso técnico de sus directivos y gerentes.
Sus propietarios optaron entonces por extraer el máximo posible de beneficios líquidos, antes de dejar la planta hipotecada a sus acreedores o en manos del Estado, que adoptó el rol de “hospital de empresas” para evitar los problemas de empleo. Otras empresas víctimas del llamado “vaciamiento”, porque sus dueños dejaban sólo el cascarón, fueron establecimientos gráficos y la SIAM, que alguna vez fue la mayor empresa metalmecánica de América Latina.
El Estado mostró notable incapacidad para manejarlas debido a la gran heterogeneidad y no realizó inversiones ni encaró mejoras productivas en ellas; luego fueron vendidas a manos privadas pero su deterioro era tal que no servían para sus fines originales o requerían inversiones de enorme magnitud para recuperar sus posiciones.
La siderurgia tuvo graves y continuos conflictos internos de intereses que impidieron el progreso de la rama, Somisa inauguró su primer horno cuando la demanda local superaba a la oferta, y la creación del segundo demandó trece años hasta su puesta en marcha en 1974. La falta de materia prima impulsó la exploración de mineral de hierro y los contratos de aprovisionamiento en el exterior que provocaron preocupaciones en el ámbito militar sobre la posible pérdida del control nacional de la actividad. Sus acciones se tradujeron en la prohibición de vender la Fábrica Militar de Aviones, lo que impidió a ACINDAR seguir adelante con sus proyectos de asociación con compañías siderúrgicas de Estados Unidos, que se repitieron en la década del cincuenta y sesenta.
Se comenzó a utilizar chatarra como materia prima, lo que llevó a algunos empresarios a ver a los ferrocarriles como una fuente de recursos para fundir en sus hornos y ya no como una estructura en el desarrollo nacional. Se realizó entonces el primer cierre masivo de ramales en 1961, decidido por Acevedo (propietario de ACINDAR), desde el cargo de ministro de Obras Públicas de Frondizi (con el claro objetivo de controlar el déficit de las empresas siderúrgicas y abastecer de chatarra a las mismas). La manera de impulsar las inversiones para el desarrollo no surgía como un problema en esa perspectiva. Esta decisión fue argumentada por la esperanza de que el complejo automotor reemplazara al ferroviario en la provisión de servicios de transporte, motorizando proyectos para impulsar la oferta local de vehículos y otras ramas relacionadas al complejo (como petróleo, asfalto, cemento, construcción vial), pero no resultó menos exigente en términos de inversiones públicas y subsidios cruzados que el impulso a los ferrocarriles. Las dificultades técnicas y económicas llevaron a que esa opción fuera abandonada a mitad de camino.

5.3. La UIA y otras instituciones

En este periodo la UIA ignoró el progreso que representaba la lógica productiva, hecho demostrado por la actitud de sus dos presidentes entre 1961 y 1974. Uno optó por vender las acciones de su empresa de cigarrillos a una transnacional; el otro dejó ir la suya a la quiebra. En ambos casos, la entidad fabril disimuló esa situación con el objeto de retenerlos en la conducción, pese a que habían dejado de ser patrones industriales.
Tanto la CEPAL como los Planes Quinquenales de los sucesivos gobiernos centraron su atención en los problemas macroeconómicos, fijando metas de difícil concreción debido a la falta de un plan que ayudara a lograrlos.
Se crearon varias instituciones como la CGE; compuesta por diversas instituciones de pequeños empresarios para actuar como órgano ideológico del desarrollo fabril en lo económico y del pacto social

en lo político. Esta publicó un “Programa Conjunto para el Desarrollo Industrial”, junto con el consejo Federal de Inversiones (CFI) EN 1963. El informe destaca los problemas de baja productividad, capacidad ociosa y carencia de ciertas ramas y propone vías para el desarrollo industrial, tanto en términos de protección de mercado interno como de formación de empresarios y apoyo para la creación tecnológica; destaca también que debe incluirse en el estancamiento del país de los últimos años la actitud de sectores del empresariado, reacio a los cambios, a los riesgos de innovación y al esfuerzo por iniciar la modificación de sistemas que por mucho tiempo han regido la vida de esas empresas. **(20)**
Nacieron también varias asociaciones de ingenieros, el Centro de Productividad de la Argentina, institutos de estudios técnicos en las universidades, escuelas de gerentes y el IDEA (Instituto para el Desarrollo de Ejecutivos en la Argentina).

5.4. Los resultados del periodo

El crecimiento industrial tomó impulso a partir de 1953, se aceleró desde 1958 y continuó su marcha hasta 1974 a un ritmo del orden del 6% anual en promedio durante esas dos décadas. Entre 1954 y 1974 el conjunto de las ramas metal mecánicas pasó de aportar el 25% del valor agregado por la industria al 33%; la química en todas sus facetas pasó del 13% al 19%, sugiriendo que el sistema industrial posterior a 1954 refleja una época tecnológica diferente de la del periodo anterior.
La productividad media de ramas como maquinaria y material de transporte creció a un ritmo superior al 10% anual en el periodo entre censos 1964/74, comparada con apenas 1% para alimentos y menos de 3% para calzados.
La crisis que se originó en la balanza de pagos en 1962 permitió descubrir a las empresas fabriles más modernas que la exportación podía ofrecer una salida a sus excedentes. Las exportaciones de dichas ramas pasaron de cifras insignificantes en 1960 a 170 millones de dólares en 1969 y en 1974 pasaron a 840 millones de dólares, representando casi la tercera parte de las ventas al exterior. **(21)**
El eje industrial argentino se trasladó de la capital; cuya participación cayó del 64% al 58% entre 1954/64, hacia las provincias de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires (sin contar el conurbano); que crecieron del 4% al 6%, del 7% al 9% y del 10% al 13% respectivamente. Lo mismo sucedió en los años siguientes (hasta el censo de 1974) aunque con menor energía.
Los establecimientos de más de cien obreros (que abarcan a mediados y grandes) suben de 1341 a 1645 entre 1954 y 1964, para saltar a 2313 en 1974.
Puede estimarse que alrededor del 40% de los nuevos son filiales de empresas transnacionales que ocupan su lugar en la actividad fabril; el resto de los que ingresan pertenecen a empresas de capital nacional, concentradas en las ramas más modernas y formando una clase media fabril.
La mano de obra fue pasando desde el antiguo predominio de los trabajadores menos calificados a una estructura donde comenzaban a pesar más los técnicos y el personal especializado. Sin embargo, la industria dejó de ser generadora apreciable de empleo a partir de mediados de la década del sesenta.
Los grandes sindicatos como el de la carne fueron perdiendo vigor y dando paso a otros como el sindicato metalúrgico y otros que representaban a las ramas fabriles más modernas. El centro de la acción sindical pasó poco a poco de Avellaneda y Berisso al eje estratégico del Paraná, de allí llegó hasta la ciudad de Córdoba, donde encontraría su expresión más impactante en 1969.

6. 1968: LA APUESTA SILENCIOSA AL CAPITAL LOCAL (22)

La luna de miel con el capital extranjero duro menos de diez años desde el ensayo de 1958. Los balances sobre sus efectos daban resultados menos positivos que las prometedoras esperanzas de la década anterior. El capital y la empresa extranjera no eran los motores del desarrollo, como se llevo a pensar; por otra parte, ya amenazaban la supervivencia misma de una industria propiedad de empresarios locales.

6.1. Resultado de la apuesta a las empresas transnacionales

El primer elemento decisivo era su efecto sobre el balance de pagos, dado que al aliviar ese déficit fue unas de las primeras razones para atraer las transnacionales. Ese aporte de capital en forma de divisas, que el país no encontraba como obtener de otro modo, era una razón decisiva de la orientación hacia ellas cuya importancia comenzó a ponerse en duda no bien llegaron. Primero se advirtió que las transnacionales no estaban dispuestas a correr riesgos y trajeron el mínimo capital posible. La mayoría aplicó la estrategia de dividir su aporte en dos partes: una menor, de inversión directa (registrada a los efectos locales como una inversión a largo plazo), y otra, decisiva, formada por un crédito que la matriz le extendía a la filial local.

El ingreso positivo de divisas al país, termino no bien culminaron las primeras instalaciones masivas de esas empresas. El flujo de inversión directa apenas fue positivo los primeros años del fenómeno y se hizo negativo desde mediados de la década del 60 porque las salidas de beneficios eran mayores que las que las nuevas entradas de capital externo.
La única manera de obtener un balance positivo de divisas en esas condiciones residía en la continuidad de la inversión directa de las trasnacionales, cuyo aporte compensara la salida de las anteriores; el sistema funcionaba como una bicicleta que se mantiene en pie mientras se la pedalea.
La masa de créditos que acompaño a las inversiones de las trasnacionales ofreció un respiro a los problemas de la balanza de pagos, tan breve como engañoso; muy pronto el país se vio afectado por la necesidad de pagarlos. A la amortización de los créditos se le sumaba el pago de intereses, cuyo monto equivalía por sí solo, a las remesas de beneficios de las transnacionales instaladas en la Argentina. Por otra parte, la mitad de los fondos comprometidos pagaba el uso de marcas con fines comerciales en lugar de conocimientos técnicos.
Los contratos imponían la obligación para el concesionario de comprar ciertos insumos al exterior. Además prohibían exportar desde la filial, dado que la matriz se reservaba la atención del mercado mundial. Estas solo querían incorporarse a una estrategia de ventas en el mercado local (la famosa industrialización sustitutiva de importaciones) que conspiraba contra una estrategia de desarrollo hacia fuera, en consecuencia ese rumbo llevaba a la crisis de la balanza de pagos por que el sistema no producía divisas necesarias para pagar los servicios del capital extranjero, que había sido llamado, precisamente, para resolver los problemas derivados de la escasez de divisas. **(23)**

6.2. Resultados técnico-productivos

Dadas las condiciones de estancamiento productivo y obsolescencia de los equipos industriales de la Argentina en el momento del arribo masivo de las empresas transnacionales, toda incorporación de maquinas y técnicas aparecía como un progreso respecto de lo existente. El cambio de los sistemas productivos, el salto en la productividad, las demandas de personal calificado y otros procesos de ese carácter, marcaron las nuevas condiciones que se instalaban en la industria local. Esta nueva era, sin embargo mostró sus limitaciones.

El diseño de las plantas que se instalaban en el país era un híbrido diferente del original, cuya eficiencia técnica y económica quedaba muy lejos del óptimo internacional.
El ingreso de varias empresas en cada rama, generaba una elevada capacidad ociosa que era otro factor de distorsión de los costos productivos y de exceso de inversión en la economía. La escasa competencia permitía a las empresas mantener esa capacidad ociosa como colchón que les facilitaba aumentar la producción cuando el ciclo económico lo demandaba sin recurrir a inversiones adicionales.
La incorporación de equipos no siempre adecuados se vio acompañada por el ingreso de muchos que eran obsoletos. La utilización de esos equipos ofrecía ventajas a las transnacionales pues podían registrarlos como una inversión a un valor muy superior al mercado (en realidad cercano a cero), convertidos así en una fuente de beneficios adicionales.

La actividad técnica en esas plantas se limitaba a la búsqueda del cambio adaptativo, por eso una vez que impactaron sobre el mercado local, esas filiales tendieron a acomodarse a la demanda sin presentar actitudes dinámicas y expansivas que solo las exigencias oficiales o la presión de la competencia podría crear.
Esa tarea adaptativa, objeto de numerosos estudios, requería muchas veces un esfuerzo enorme sólo para sostener las condiciones del atraso fabril y no se limitaba a las filiales de las trasnacionales.

6.3. Balance Global

La parte decisiva de la inversión externa en la industria Argentina en esos años se originó en las mayores trasnacionales del mundo, solo un monto menor provenía de empresas de tamaño mediano en el mercado internacional.

En 1956, las 100 mayores empresas del país incluían 22 extranjeras. En pocos años estas últimas cubrieron la mitad de ese universo debido a la irrupción de las nuevas trasnacionales. Hacia fines de la década del sesenta, su presencia se redujo levemente debido a la estatización, o quiebra, de los antiguos frigoríficos. Aun así, el capital extranjero era decisivo en el ámbito local: las filiales de las trasnacionales aportaban poco mas del 30 % del producto fabril, versus el 18 % que tenían a mediados de la década del cincuenta. **(24)**

La expansión de las trasnacionales ocurrió muy rápido, gracias a la acumulación de beneficios, sin demasiada necesidad de traer divisas del exterior. En ese camino, comenzaron a expandirse mediante la compra de las empresas locales. Así comenzó la revisión del proceso.
La Argentina había apelado al capital extranjero tomando, sin mucha conciencia, las propuestas de protección a dichas actividades que proponían los propios Estados Unidos. El país tardo mucho tiempo en darse cuenta, hasta que aparecieron nuevas orientaciones políticas que pueden resumirse en tres grandes líneas: la negociación con las trasnacionales instaladas en el país para obtener ciertos resultados, la reorientación de enlaces económicos hacia Europa (para reducir la presión objetiva de los Estados Unidos) y el apoyo a la creación o el fortalecimiento de una gran industria local.

6.4. La renegociación con las empresas trasnacionales

Los acuerdos y las reglas emitidas buscaron lograr que aumentara su porcentaje de producción local (para impulsar la industria y reducir las importaciones), que se decidieran a exportar (para aumentar su escala productiva y modificar la estructura del comercio exterior) y que cambiaran sus relaciones con los proveedores y otros agentes locales (en los casos en que éstos mostraban relaciones subordinadas debido al poder económico objetivo de las filiales en el país). El caso automotor constituye el ejemplo más relevante.

En 1973 ensayo las políticas de promoción de exportaciones industriales como parte de una estrategia de crecimiento. En ese entonces se firmaron acuerdos de comercio con diversos países a los que la Argentina ofrecía financiación para colocar sus productos. El Banco Central les pagaba (en pesos) a los exportadores locales y les vendía a créditos (en dólares) a los compradores externos.
El envío de manufacturas tomó auge a partir de esas medidas que no confiaban en la espontaneidad del proceso. El mayor de esos acuerdos se firmó con Cuba, un mercado ávido para la oferta fabril Argentina.
Las exportaciones no crecieron tanto como se esperaba. La demanda local absorbió toda la producción de las plantas, que alcanzaron el máximo de su capacidad hacia 1974. El bienio 1973-74 marcó la máxima producción histórica del sector, que no recuperó ese nivel de actividad hasta que pasaron dos décadas excepto un fugaz momento de auge en 1980.
La crisis de 1975 provocó el derrumbe del mercado y freno la parte sustancial de esas exportaciones, solo quedo un flujo reducido de ventas al exterior como remanente inercial de esa experiencia, que tendía a diluirse pese a la capacidad ociosa de las plantas.
En medio de la crisis de 1975, el gobierno firmo un nuevo acuerdo con las terminales en el que éstas prometían postergar la remesa de ganancias al exterior y gestionar ciertos créditos para aliviar la comprometida situación de la balanza de pagos, a cambio de que se eliminara el control de cambio y la regulación de sus precios en el mercado local.
La ley estableció el porcentaje máximo que se podía pagar y obligo a registrar los contratos en un registro especial cuyo armado permitió los supuestos previos. De ese modo se pudo regular en alguna medida la carga que pesaba sobre el balance de pago de la Argentina.

6.5. La reubicación internacional del país

Luego de más de un siglo de dependencia de Gran Bretaña, el fiel de la balanza se volcaba hacia los Estados Unidos. La relación con esa metrópoli les preocupaba tanto como los temas referidos al accionar de las transnacionales de ese origen. La revisión del proceso llevó, ya desde mediados de la década del sesenta, a imaginar la posibilidad de una nueva vuelta de tuerca hacia renovadas relaciones con Europa; el despertar económico de esa región, asimilable a una Gran Bretaña ampliada, hacia soñar a muchos miembros de la elite tradicional con la vuelta al viejo modelo de exportar carne y cereales a cambio de los bienes fabriles deseados.

La única manera como puede asegurar su independencia en medio de ese proceso es diversificando las fuentes de su dependencia. Es la fuerza de los débiles; no estar ligados a un solo señor. **(25)**
En 1973 Perón hizo una sociedad con Italia, donde logro radicar mas de treinta empresas de este origen en el país.

6.6. La creación de nuevas empresas

El gobierno Argentino comenzó a pensar también en la creación de nuevas empresas. No se trataba de impulsar las existencias sino de crear nuevas en los campos donde se notaba la necesidad de tener producción local. El área elegida fue la de insumos básicos. Hierro primario y acero, aluminio, petroquímica, celulosa, papel para diario, etc. Cada una de las plantas para producir esos bienes debía contar una talla elevada para ser eficiente, tecnologías maduras, elevado monto de inversión, etc.; todos

esos aspectos podían ser resultados a partir de la experiencia acumulada con el ingreso de las transnacionales y la nueva situación en el mercado mundial.
La dimensión de cada planta podía fijarse buscando un acuerdo entre los requisitos técnicos y el objeto de mayor eficiencia, las posibilidades del mercado interno y las demandas de los empresarios interesados (cuando los había). Los equipos y la tecnología ya no presentaban el carácter mítico del periodo anterior; se verifico que estaban disponibles en el mercado mundial, ofrecidos por sus productores o por consultoras especializadas. Las divisas necesarias para su compra se podían obtener vía créditos externos, que en esa época ya otorgaban los proveedores de equipos o los organismos de promoción a la exportación de las naciones que lo producían. El banco Industrial, rebautizado en esa época con el nombre más pretencioso de "Banco Nacional de Desarrollo" (BND), podía aportar el resto de los fondos necesarios. Esas condiciones permitían asegurar la presencia de empresarios locales, cuyo aporte real en las primeras etapas de cada proyecto sería muy bajo. El Estado aportaba todo lo necesario para forjar empresas grandes desde la nada.
Cada una de esas decisiones se tramito en relativo secreto, fue postergada y corregida a lo largo de plazos prolongados, se llevo a cabo en medio de enormes pujas de intereses creados y conflictos políticos y exigió el arbitraje de las más altas instancias del gobierno para su resolución. La dimensión económica y social de esos proyectos, la cantidad de dinero en juego, los intereses que podían ser beneficiados o afectados, explican esa situación que todavía hoy mantiene teniendo un velo de misterio sobre buena parte de sus facetas. Varios de esos proyectos generaron un voluminoso caudal de críticas y denuncias que sirvió para conocer detalles claves, pero muchas veces las anécdotas dificultaron comprender la tendencia general del proceso.

6.7. Un esfuerzo gigante

No es posible saber cuánto costaron esos proyectos. El sector publico no contabiliza los subsidios que otorgaba y no es fácil calcular los indirectos (que van desde los créditos a tasas negativas hasta las obras de infraestructura realizadas para consolidar el proceso). Por otra parte, los sobrecostos que se originaron, subproducto de los conflictos políticos y de la relativa incapacidad de gestión de algunos grupos favorecidos, aportan elementos de confusión en los resultados. Se estima que los subsidios de todo tipo representaron entre el 80 % y el 100 % de la inversión real en los proyectos.

La Ley 21.608, dictada en 1977 para regular (y restringir) la política de promoción, estableció que los empresarios que quisieran acceder a sus beneficios debían realizar un aporte de capital "genuino" equivalente al menos del 5 % de la inversión total. Esa regla, basada en la experiencia de las anteriores, señala la conciencia del problema y un mínimo de control; los costos casos aprobados durante su vigencia sugieren también que esa exigencia fue una de las restricciones que redujo el interés empresario por acogerse a sus normas.

Las inversiones eran grandes y las apuestas difíciles pero realizables. Los presuntos escollos de divisas, capital y tecnología fueron superados con más facilidad que las trabas de orden político y las presiones de los posibles perdedores. El país no solo instalo un conjunto de industrias básicas sino que logro otros objetivos. Uno fue lograr ciertas economías de escala y cierto grado de eficiencia que modifico el contexto productivo; las nuevas plantas aportan su oferta en el mercado interno y son hoy las mayores exportadoras de bienes industriales. Otro fue esparcir las plantas en distintas zonas, evitando su concentración en Bs. As. Un tercero fue la consolidación de un grupo de propietarios locales de fábricas contra la difundida impresión, a mediados de la década del sesenta, de que sólo había posibilidades para las empresas transnacionales o las estatales.

En el pasivo se registran otros elementos, la enorme morosidad de gran parte de los proyectos impuso costos y dificultades que afronto la economía nacional.

No pudieron convertirse en núcleos de diseminación de la lógica productiva sobre otros eslabones de la cadena fabril. Cubrieron los castillos vacíos, pero ahí termino el juego.

El caos político, los conflictos de todo tipo y los intereses en pugna, llevaron a que los resultados no fueran los imaginados. Los proyectos cambiaron en el camino, igual que los propietarios, y se encontraron con un mercado diferente en el momento de comenzar a operar. Aun así, parece claro que sus efectos podrían haber resultado muy distintos si esa política hubiera continuado. No fue así; el gran cataclismo que acompaño el golpe de estado militar de 1976 fue seguido por un gran cambio de orientación que terminó con el régimen productivo anterior

6.8. Las Actitudes Empresariales

Pocos periodos como este en la historia Argentina exhiben del modo más desnudo el distanciamiento de los mayores representantes empresarios de la concepción y gestión de las políticas industriales llevadas a cabo. Hubo algunos que la apoyaron, y otros que la aceptaron, pero en general se observa que esa lógica surgió mas de funcionarios, técnicos y militares que de los empresarios. Los numerosos estudios sociológicos de la época en busca de esos empresarios industriales que se suponía responsables del cambio histórico no imaginaron que el problema era crear esos empresarios.

Ese alguien no fue un partido político ni un equipo sino un conjunto difuso de técnicos, funcionarios, políticos y militares que se sumaban a una causa que consideraban ligada al desarrollo nacional.

7. 1976....Época de grandes cambios (26)

En la década del setenta se registraron cambios bruscos de orientación en el mercado mundial, pero tuvieron enorme repercusión en la Argentina; sus efectos continuaron a lo largo del tiempo hasta modificar el rumbo nacional y la posibilidad misma de la industrialización.

El primero de ellos fue el shock petrolero de 1973, que fue la suba de precios de todas las materias primas que favoreció a los bienes pampeanos. Ese aumento logró que las exportaciones argentinas treparan en montos inesperados en 1974. Por primera vez en varias décadas, el país registraba un saldo positivo en la balanza comercial.

Otro fenómeno decisivo en el ámbito mundial que impacto en la Argentina, fue la expansión de un nuevo mercado financiero poco regulado, con excedente de liquidez y dispuesto a prestar dinero sobrante.

El tercer fenómeno decisivo fue el avance de la ideología monetarista, que logró sentar sus reales en el cono sur para efectuar sus ensayos de política económica. El rumbo adoptado por Chile después del golpe militar de 1973 fue seguido por el equipo económico argentino e imitado en Uruguay un par de años después. Los monetaristas ignoraron la producción, para ellos formaba parte de una rama secundaria de la economía (curiosamente denominada el “Sector real”). La Argentina comenzó a sufrir las consecuencias de ese enfoque adoptado durante el gobierno militar, su aplicación quebró el sistema productivo y modificó de raíz la vida económica y social.

La importación comenzó tímidamente en 1977, creció en 1978 y se convirtió en torrente en 1979-80, a medida que el gobierno fomentaba ese ingreso. El saldo del comercio exterior volvió a ser negativo.

7.1. Navegando contra la corriente

La industria entró en la crisis de 1975-76 en las mejores condiciones de su historia. Venía de varías décadas de crecimiento continuo, signado por algunas crisis coyunturales, y estaba en un proceso de expansión que la había llevado, hacia 1974, al uso de toda su capacidad instalada, mientras se lanzaban los nuevos proyectos de expansión de las ramas básicas.

El ciclo de políticas sucesivas que se contrarrestaban mutuamente no se repitió. El péndulo se detuvo en un extremo; la persistencia de las elevadas tasas de interés sufridas desde 1975 y la apertura indiscriminada a las importaciones fueron cambiando la economía Argentina. Esos factores, junto con los cambios en la demanda local, sorprendieron a la industria y, lentamente, cobraron su precio.

Algunas firmas endeudadas, las más audaces, optaron por la venta de activos fijos para pagar sus compromisos, reducir costos y contraer estructuras; se achicaron pero lograron sobrevivir. Otras quedaron a la espera de una refinanciación “blanda” que nuca llegó. Sobrevivir en la coyuntura resultaba más imperioso que la perspectiva de crecer. Fue así que, muchas empresas se despojaron de sus ingenieros y especialistas no ligados a la producción, abandonando toda visión del futuro y deteriorando cualquier capacidad de implementar un cambio.

No todas las empresas fueron afectadas por el funcionamiento perverso del nuevo mercado financiero. Algunas se vieron beneficiaron, sea porque disponían de un cash flow positivo o porque podían tomar créditos a bajo interés en el exterior para re-prestarlo a tasas elevadas en el mercado local.

Estas empresas se transformaron en agentes financieros que tenían una fabrica. La fabrica era un activo valioso en ese juego pues servia como garantía para tomar nuevos créditos.

Las empresas se compraban o vendían en función de su capacidad para ese juego antes que para producir. Las compras y ventas sucesivas de plantas obsoletas con ese fin se aprecian claramente desde 1978 en adelante.

Un gran número de empresas clásicas desapareció en ese remolino. El mercado bursátil, donde se podía comprar el paquete de control de algunas empresas a muy bajo precio, fue un ámbito privilegiado de esas maniobras. Lo mismo ocurrió con muchas otras; con el tiempo se convirtieron en depósitos, supermercados, shoppings, esperando caer sobre la piqueta para dejar espacio libre a nuevas actividades.

El atraso cambiario sorprendió a la industria en un momento en que se mantenía el impulso inercial hacia la actividad exportadora.

La caída de las exportaciones fabriles quedó disimulada en las estadísticas globales debido al ingreso de la oferta de las plantas promocionadas en el período anterior. Estas nuevas plantas entraban en producción en un mercado local contraído y debían salir al exterior para sostener su actividad. Esas plantas contaban con la dimensión y la eficiencia técnica necesarias para salir al mercado mundial, y lo hicieron rápidamente. Su éxito es una consecuencia de la promoción anterior y no de la apertura. La corriente de ventas de productos petroquímicos, aluminio y siderurgia generada en las plantas que se inauguraban, contrarrestó la decadencia de otras exportaciones fabriles. El predominio de bienes modernos con relativa complejidad técnica de la etapa anterior, dejo paso a las ventas de bienes manufacturados más simples.

El atraso cambiario posibilito el ingreso de bienes competitivos de la industria local, que fue alentado por sucesivas medidas oficiales. El equipo económico tendió a favorecer por medios diversos esas importaciones que, afirmaba, servían para controlar el precio de la oferta local y obligarían a ésta a mejorar la calidad de su producto. En breve plazo, algunas empresas se hicieron importadoras. Recorriendo en sentido inverso la evolución seguida en la época del treinta. Otras subsistieron mediante acuerdos con empresas externas, que las convirtieron en simple armadoras de las piezas que les enviaban, dejando de lado su actividad productiva y tecnológica. Solo pocas mantuvieron sus plantas a la espera de un cambio de política.

7.2. La política oficial

El equipo que reasumió el poder en 1976 dejo seguir los proyectos fabriles promocionales del período anterior, recién después que terminaron los trámites formales de los casos más grandes, comenzó a restringir, o eliminar, los beneficios de la promoción para los proyectos industriales.

Este gobierno firmó generosos subsidios para quienes se radicaran en algunas zonas del interior del país, que en los primeros años no tuvieron mayor efecto debido a la inexistencia de incentivos derivados de la situación económica del país. A partir de 1983 generaron un problema mayor, muy pronto comenzaron las empresas a trasladarse a esos lugares para captar dichos beneficios, dicho avance provoco el cierre de la empresas ya existentes en las zonas consideradas por el gobierno “peligrosas” por la concentración de mano de obra (Buenos Aires, Córdoba y Rosario).

Los análisis mostraron que el costo de divisas de importar las partes era mayor que si importaran el producto terminado. Los gobiernos siguientes encontraron problemas para resolverlo debido al costo social que involucra un cambio de reglas.

La política industrial, como se ve, tuvo importantes consecuencias en la evolución del sector fabril, pero el fenómeno mas impactante fue el derivado de la nueva estrategia financiera y, sobretodo, el endeudamiento que ella genero en poco tiempo.

La deuda es entonces, la cuestión principal de la política económica Argentina y la causa central de una crisis que todavía no se ha resuelto pese a las afirmaciones optimistas de algunos voceros apresurados.

En 1981 se estaba, quizás, todavía a tiempo de revertir la situación industrial, pero no fue así, la restricción perentoria impuesta por la deuda externa impidió esa reacción.

7.3. El caso simbólico: SIAM

El caso representativo de esta crisis es el protagonizado por SIAM, la empresa metal mecánica que había pasado a control estatal a comienzos de la década del setenta. SIAM era un gran complejo formadas por tres plantas ubicadas en el conurbanos, en el que fabricaba equipos electromecánicos, caños con costura y sus clásicos electrodomésticos para el hogar, que ocupaban a 10.000 trabajadores y disponían de mayor eficiencia que en la década del sesenta. Era una empresa clave por su origen y sus características aunque, debido a la crisis, se había desprendido de sus filiales en el exterior (Brasil, Chile y Uruguay). Guido Di Tella, hijo del fundador decía en 1977, poco antes de perder el control de la firma, que " los países necesitan símbolos para representar sus metas o sus destinos, y yo creo que SIAM es un poco eso para la Argentina, como (en otros países lo son) Ford, Fiat o Peugeot". La evolución de SIAM, por eso, es un símbolo del camino seguido por la industria Argentina. **(27)**

En pocos años el grupo SIAM se convertía en una sombra de si mismo. En 1978 quedaban sólo 4.800 trabajadores de los 10.000 anteriores y la actividad se contraía sin cesar. El gobierno había decidido privatizarla, tarea que se llevo a cabo en un proceso demasiado sinuoso para ser efectivo. La primera oferta de venta con una base de 96 millones de dólares, realizada en 1979, no tuvo eco porque no se dio a conocer el pasivo de la misma que debía afrontar el comprador. El año siguiente se fue en aprestos. El 23 de marzo de 1981, un día antes de entregar el cargo, el presidente de la nación firmó el decreto 427, que establecía la liquidación de la sociedad y el cese del interventor que había luchado por su subsistencia. El gobierno prefería cerrarla antes que permitir que funcionara. La medida era un espejo de la guerra sucia dirigida contra la empresa.

La liquidación no se llevo a cabo pero el decreto provoco la inmovilidad comercial de SIAM, que no podía operar en esas condiciones. La intención de privatizarla continuó en 1981, pero solo se llego a la propuesta de dividirla en sus 3 plantas para venderlas por separado.

En 1985, las tres plantas se vendieron a empresas que operaban en las respectivas áreas de negocios: la de electrodomésticos pasó a Aurora; la de equipos, a Sade (del grupo de Pérez Companc), mientras que la planta de SIAT sufrió algunos avatares. Se vendió cuando estaba por decidirse la obra del gasoducto Loma De Lata-Buenos Aires, que podía asegurar su actividad. El gobierno optó por el grupo Bridas. Apenas 5 meses después, Bridas vendió el control a Techint, dueño de Siderca.

Mas tarde SIAT cambio de nombre de modo que la marca SIAM quedó apenas para el uso de una línea de heladeras domésticas (hechas por Aurora).

La orgullosa empresa que pretendió ser un símbolo del destino industrial de la Argentina desapareció.

7.4. El condicionamiento de los empleados

La política económica modificó el comportamiento de los empresarios locales. Su aplicación les demostraba, en el duro lenguaje de los hechos que la producción era penalizada. La política económica forjaba una disciplina perversa dado que consolidaba un mercado en el que predominaba el criterio especulativo y las facilidades para exportar.

La política económica ofrecía, como siempre, estímulos y castigos. Quienes se adaptaban a la misma, asumiendo las reglas del mercado financiero y la apuesta importada, se beneficiaban claramente; quienes ensayaban resistir perdían, a menos que se mantuvieran en nichos protegidos del mercado o que gozaran de alguna forma de favor oficial.

Poco a poco, la industria como grupo generó ahorros que se desplazaban hacia otros sectores de la economía, o bien hacia el exterior, como fuga de capital. Los estudios disponibles estiman que, desde fines de la década del setenta, la inversión neta fabril (entendida como la diferencia entre la inversión bruta y la depreciación de los equipos instalados) resulto negativa. **(28)**

La política económica comenzó a ofrecer, además, opciones alternativas en negocios en torno del aparato del Estado a través de la llamada "privatización periférica". Debido a la las resistencias políticas y sociales a una privatización masiva de las empresas públicas, se comenzaron a desmembrar actividades con el objeto de otorgarlas al sector privado en condiciones tales que aseguraban una elevada tasa de ganancia.

La casi totalidad de esas transferencias de negocios creaba mercados en los que no había transparencia ni operaba la lógica competitiva. En cada caso había compradores únicos, o vendedores únicos, y contratos a largo plazo que aseguraban ingresos con mínimo riesgos a sus tomadores.

Un estudio realizado en 1981 mostró que siete actividades promovidas por el Estado habían atraído el interés de no menos de siete grupos económicos que se diversificaban en ellas. Esa experiencia señalo el camino para que esas áreas formaran el corazón de las privatizaciones decididas una década más tarde: petróleo, gas, teléfono, construcción pública, finanzas, minería y actividad nuclear **(29)**. La rentabilidad de esas operaciones desplazó el interés de los empresarios, que se volcaron hacia ellas. Encontraban así una nueva vocación; en lugar de la industria, cada vez más riesgosa y exigente en términos de tecnología y organización, operarían servicios protegidos y amparados por un Estado que, contra lo que demostraban los hechos, decía que buscaba instaurar la competencia.

El estudio mencionado concluyo que se estaba forjando un nuevo tipo de empresa, cuyos mayores trazos eran claros: grandes, de capital local, actuando como conglomerados diversificados y operando en mercados no competitivos que creaba la iniciativa oficial.

Una década más tarde ese proceso alcanzaría su punto culminante con los cambios estructurales y la política de privatizaciones que reorganizó la economía Argentina y término de definir la estructura industrial del país en los umbrales del siglo XXI.

7.5. El cambio social

Los trabajadores fabriles fueron sometidos a una doble represión: la física la generada por el cierre de establecimientos y la eliminación de empleos. La primera destruía a los lideres y activistas y provocaba el miedo entre los restantes. La segunda les quitaba sus fuentes de ingreso y los alejaba de su grupo de referencia. El largo periodo de expansión del número y mejora de la calidad técnica de los trabajadores llegó a su fin, con efectos que se extendieron a lo largo del tiempo.

En una primera etapa, la represión afecto a la capacidad de acción de los sindicatos. El despido y la persecución de los activistas contrajo el poder del aparato de protesta pero no redujo de igual modo la actividad y la fuerza de los trabajadores.

La demanda de mano de obra especializada seguía siendo superior a la oferta. Con el paso del tiempo esa demanda se achico; el cierre de fábricas y la reducción de personal disperso a los trabajadores y destruyo en gran medida su fuerza social.

Los mas afectados fueron los sectores donde se requerían mayor calificación, como la rama mecánica y la electrónica. Renault redujo su nomina de 12.000 trabajadores en 1975 a 6.000 en 1980; otras plantas de Córdoba, y las empresas automotrices en general, aplicaron recortes semejantes. El cierre de las demás dejo en la calle a miles de obreros calificados.

Gran parte de los cesantes encontró solución en el trabajo por cuenta propia: el manejo de autos de alquiler o la atención de pequeños comercios.

Los fenómenos negativos eran incipientes y solo adelantaban el proceso que siguió y se fortaleció en la década del 90, pero todos ya se manifiestan en ese periodo: eliminación de todo estimulo a la industria igual que a todo sistema tecnológico; reducción numérica y deterioro social de los grupos interesados o ligados a ella, desde obreros hasta técnicos y empresarios; fortalecimiento del modelo primario rentístico y de las actividades de orden especulativo y financiero, desplazamiento del discurso dominante desde el énfasis de la producción hacia el elogio del consumo; apertura importadora sin esfuerzos en la dirección contraria. Lo opuesto de todo de lo que se lleva acabo en los países que realmente se desarrollan y tienden a ocupar un espacio en el mercado mundial.

8. 1990: ATRAVESANDO TIEMPOS DIFÌCILES (30)

La crisis de la deuda iniciada en la Argentina en 1981 marcó el comienzo de un largo período de ajuste signado por la deuda externa y la inflación.
La inestabilidad política se veía sumamente agravada por dicha crisis económica, cada coyuntura creaba un efecto multiplicador y disolvente del desequilibrio financiero. La repetición de estas reacciones

“disciplinaron” a los sucesivos gobiernos, quienes se manejaban dentro de una nueva era de inestabilidad, llamada la era de los “golpes de mercado”.
La crisis oriento a los responsables del gobierno a adoptar soluciones de corto plazo limitadas a la atención del sistema financiero y de crédito quedando el sector industrial y productivo subordinado a esas prioridades.
Desde junio de 1975 hasta marzo de 1981 la inflación se mantuvo en el orden del 300% de promedio anual, haciendo que el ahorro se volviera líquido para evitar los efectos de la inflación o para beneficiarse de sus oportunidades potenciales.
Como consecuencia de ello, la inversión fija mostró una continua e intensa tendencia descendente y la capacidad fabril se mantuvo estancada cuando no en abierta caída, buscando adaptar su estructura y características al nuevo contexto económico.
La inflación se contuvo en 1991 para dar lugar a la estabilidad, su implementación creó exigencias que resultaron tanto o más crueles que las sentidas durante la crisis inflacionaria, sin poder solucionar los problemas de la década del ochenta, que se presentaron nuevamente, sólo que en distintas formas.

8.1. Los ciclos del desconcierto

En la década del ochenta la actividad industrial se vio sometida a ciclos breves pero intensos que se agravaban a medida que se repetían. Su producto cayó en 1981/82, se recuperó algo en 1983/84 para volver a caer a comienzos de 1985. El Plan Austral volvió a darle impulso hasta1987 pero enfrentó una nueva caída en 1988 y un derrumbe en 1989/90, antes de una nueva recuperación.
La falta de incentivos de un mercado que no crece, y para peor oscila intensamente, fue un factor de desestímulo de los productores, cuya onda negativa se extendía a sus proveedores de partes e insumos, La misma preocupación se repitió en diversas ramas de fabricantes de bienes durables y aún en las de consumo.
A lo largo de la década del ochenta, diversas empresas comenzaron a ofrecer parte de su producción en los mercados externos con la esperanza de disponer de una base que amortiguara los efectos negativos de esa variación, contando con promociones y subsidios de diverso tipo. El primer acuerdo de integración con Brasil firmado en 1986, así como otros convenios regionales que se consolidaron mas tarde en el MERCOSUR, ofrecieron un estímulo adicional a dichas exportaciones. Esos intentos volvieron a modificarse abruptamente hacia 1990, debido al nuevo valor del tipo de cambio que se implantó desde entonces y agregó otro factor de desestímulo empresario. Las condiciones negativas del contexto resultaban tan fuertes que frenaban cualquier intento de inversión a largo plazo.
Los ensayos de promoción se repitieron con el mismo fervor pero el mismo fracaso, entre 1984 y 1988, para caer vencidos ante el torbellino inflacionario de 1989 y el brusco cambio de tendencia ocurrido entonces. A partir del cambio de gobierno se lanzó un intento sistemático de desarme de todo el sistema de promoción fabril montado desde la década del 30.

8.2. El desmantelamiento del sistema

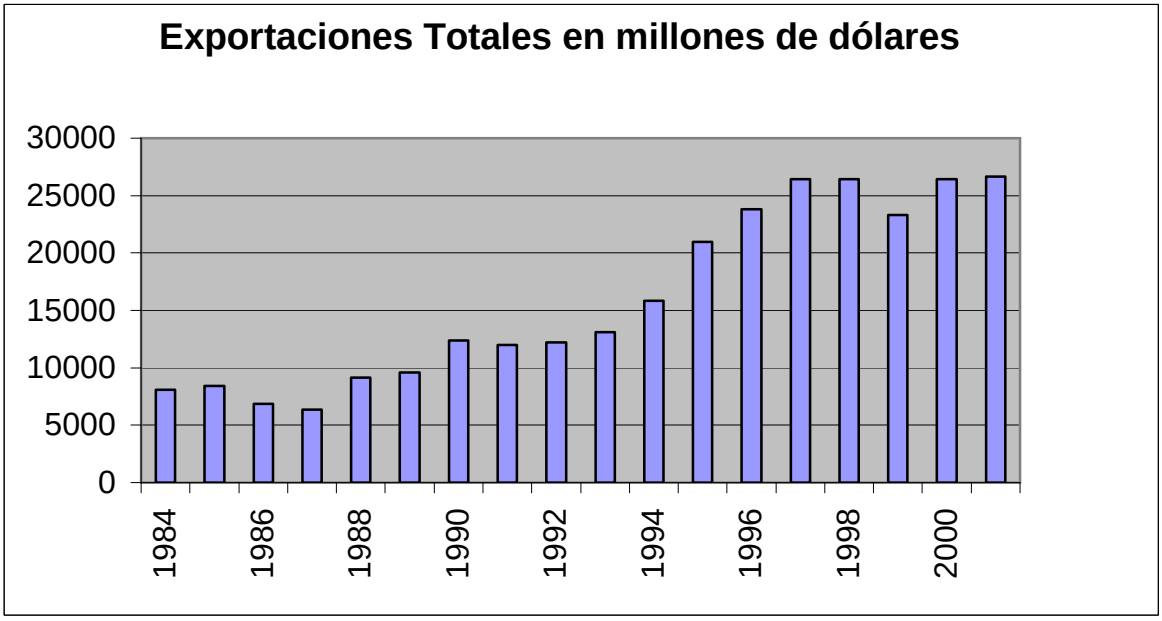
Las rebajas de aranceles destrozaron implacablemente el antiguo sistema proteccionista. Las tarifas bajas se combinaron con el nuevo valor del tipo de cambio para dar lugar a una avalancha de bienes importados que afectó las posiciones de una amplia fracción del espectro fabril. El gobierno suspendió los planes de promoción industrial y redujo beneficios ya concedidos, aparte de recortar sus plazos de vigencia. Por otra parte, eliminó el Banco Nacional de Desarrollo. Sus recortes presupuestarios afectaron al INTI, así como a buena parte del complejo oficial de ciencia y técnica. La suspensión definitiva de otros esfuerzos de desarrollo fabril de tecnología avanzada, como los ensayos con misiles que llevaba a cabo la aeronáutica, fueron acompañados por la suspensión de las actividades de la fábrica militar de aviones.
Este cambio profundo de orientación de la política hacia la industria no impidió que se tomaran algunas medidas que continúan la trayectoria del pasado. Las más conocidas protegieron a un sector especial (el automotor) y algunas empresas grandes, cuya importancia económica y presencia política resultaron adecuadas para defender sus posiciones.

8.3. Las respuestas fabriles

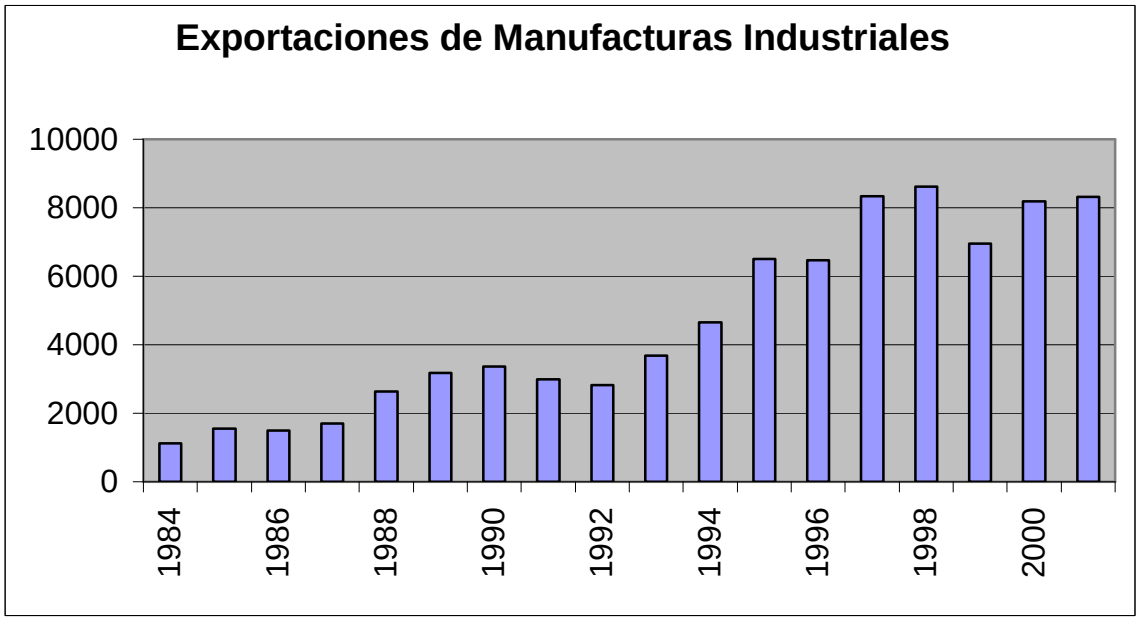
La industria se dividió, objetivamente, en sectores con evoluciones distintas y hasta abiertamente contradictorias. Las empresas automotrices mostraron el mayor dinamismo del conjunto a partir de 1991, medido por sus ventas y sus exportaciones, que llegó a “arrastrar” hacia arriba las cifras del producto fabril.

Las empresas aceiteras también expandieron sus operaciones impulsadas por la mayor oferta de oleaginosas, y fueron acompañadas por otras ramas específicas del sector alimentario, como la elaboración de cerveza y de leche, la cual se incrementó con fuerza semejante y fue apoyada por la demanda de Brasil posterior al Plan de Estabilidad, que puede absorber los excedentes creados por ese aumento de oferta.
El reposicionamiento de la rama alimenticia, que ofrece posibilidades de avance en el MERCOSUR, atrajo el interés de las transnacionales, que tienden a liderar el proceso frente a la retirada de muchos empresarios locales.
La electrónica se redujo a un mínimo, la producción de máquinas herramientas, los astilleros y la fabricación de equipos ferroviarios lo hicieron también.
La mayoría de los exportadores de aquellos rubros fabriles que lideraban el proceso en los sesenta y setenta tendieron a ser desplazados; en su lugar surgieron las empresas promocionadas entonces, las cuales no pueden dejar de producir y por eso exportan el excedente, pero tampoco pueden superar su nivel productivo sin nuevas inversiones; en la situación actual, sus exportaciones encuentran un mínimo y un máximo que depende de la evolución de la demanda local.
El precio de los bienes que ofrecen (commodities) se fijan en los mercados mundiales y tienden a ser mucho más bajos que los que obtienen los bienes más sofisticados y están sometidas a intensas oscilaciones coyunturales.
El desplazamiento de los antiguos productos fabriles por estas commodities explica porqué el precio unitario de las exportaciones fabriles locales cayera a menos de la mitad entre 1978 y 1988. Los posibles resultados positivos de ese esfuerzo exportador, medido en volúmenes, se neutraliza en buena medida por el bajo valor cobrado por los mismos. **(31)**

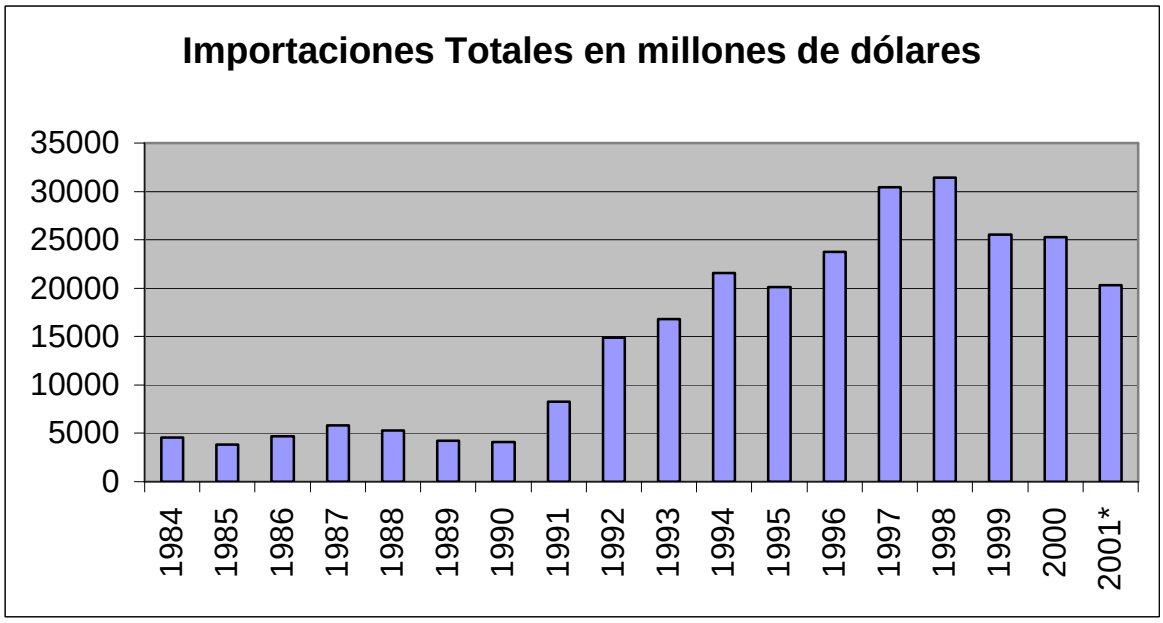
- Evolución de las exportaciones totales del país, años 1984 a 2001, serie estacionalmente ajustada:



- Evolución de las exportaciones de manufacturas de origen industrial, años 1984 a 2001:



- Evolución de las importaciones totales del país, años 1991 a 2001, serie estacionalmente ajustada:



(*) Datos provisorios

El grueso de las importaciones argentinas en el año 2001 se concentra en los rubros Materias Primas y Bienes Intermedios (7340M U$S), seguido por Bienes de Capital (4188M U$S), bienes de consumo (3995M U$S) y Piezas y Accesorios para Bienes de Capital (3402M U$S).

8.4. Los cambios en el contexto

Los cambios en el panorama global pueden observarse en el camino seguido por algunas ramas respecto de las expectativas previas. Esos desvíos permiten esbozar un balance de los cambios de frente ocurridos en estos años.

Un caso característico lo ofrece la siderurgia, los planes de comienzo de la década del 70 suponían que esa industria “madre de industrias” seguiría creciendo para atender al mercado interno a un monto

variable entre 11 y 18 millones de toneladas de acero para 1985. La realidad fue otra. La demanda de mediados de la década del 80 se mantuvo por debajo de la mitad del mínimo esperado por hipótesis; la oferta local tuvo que terminar buscando salidas en el exterior para sus excedentes.
El cambio en la estructura de la industria refleja en parte el reemplazo de la oferta local por las importaciones. El estancamiento de la siderurgia debería mantenerse en el futuro, pues la creación del MERCOSUR favorece objetivamente a la oferta brasileña (que dispone de yacimientos de hierro y adecuadas economías de escala) y reduce incentivos al desarrollo local.
Los mismos cambios se aprecian en la petroquímica, las ambiciosas ideas del crecimiento sectorial basado en la provisión a bajo costo de insumos del que el país dispone (petróleo y gas) terminaron abruptamente cuando se decidió llevar esos productos al precio internacional como parte de la apertura de la economía Argentina.
La industria del cemento es otra de las ramas de gran inversión de capital que sufrió el desfasaje entre sus perspectivas y la realidad. Hacia fines de la década del ochenta las tres empresas de esa rama que concentran más del 90% de la producción, encararon proyectos que duplicaron su capacidad instalada hasta llegar a más de diez millones de toneladas por año. Sin embargo, la rama no logró operar a mucho más de la mitad de su capacidad productiva debido a la situación del mercado y a su escasa posibilidad de exportar por el elevado costo del transporte de ese producto.

8.5. La estrategia defensiva

Todos los indicadores señalan que la industria tendió a sostener una estrategia defensiva basada en el mejor aprovechamiento de los equipos existentes, en la tendencia a la reducción de personal (cuyos costos en dólares se encarecieron a niveles insospechados en el período anterior) y en la decisión de realizar sólo las inversiones necesarias para subsistir. Esa estrategia recorta las posibilidades de crecimiento global pero protege a las firmas del riesgo derivado de los cambios en el contexto.
Cuando la capacidad instalada se colma y el mercado lo demanda, la firma debe asumir las inversiones mayores que provoquen el cambio estructural.
Hasta ahora, la industria local sigue la primera etapa de la evolución mencionada (de inversión defensiva), y la historia relatada sugiere que ella va a encarar una opción en un futuro previsible: el retiro definitivo de la empresa del mercado (como ya ocurrió otras veces) o su renovación (como se espera). Ningún elemento indica que la suerte está echada, pero la perspectiva no permite demasiado optimismo.

8.6. La inclinación hacia los servicios

La industria comenzó a ser vista como una proveedora de bienes de mala calidad, cuyos precios se mantenían elevados pese a los ingentes subsidios recibidos. El cambio de status de dicha actividad coincidió con la expansión acelerada de otras áreas, en especial de los servicios de todo tipo. La creación de oportunidades en ese sector, vía las privatizaciones de empresas existentes o concesiones decididas con ese propósito, generó un efecto de atracción hacia el capital y los empresarios. Los individuos con espíritu abierto encontraron en esas actividades la válvula de escape a sus inquietudes, que no encontraban en el ámbito industrial.
El atractivo de los servicios, incluyendo la importación de bienes, generó un desplazamiento del interés de los empresarios y del capital, que afectó a otras actividades en las condiciones locales que presentaban ambas variables. La rentabilidad de los servicios se ve fortalecida por su rápida rotación, que permite recuperar el capital, y los correspondientes beneficios, en plazos más breves que los típicos de las inversiones en nuevas implantaciones industriales. La evolución de los grandes grupos económicos hacia los servicios comenzó a mediados de la década del setenta, acorde con los cambios en la política económica nacional, y se fortaleció con la experiencia de los años siguientes. A comienzos de la década del ochenta se podía apreciar que varios de los grandes grupos locales estaban ubicados en las actividades de servicios periféricos a las empresas del Estado, como primer paso de sus avances posteriores hacia el control de las mismas para cuando se lanzara el cada vez más previsible, y demandado, programa de privatizaciones. Esas actividades ofrecen la ventaja de que no deben enfrentar la competencia, sea porque operan como monopolios naturales o por las características de sus mercados, factor que las diferencia netamente de las expectativas que ofrecen las áreas productivas.
Las fábricas ya no ocupaban el centro de atención de sus propietarios.
Parece una ironía que ése haya sido el diagnóstico del equipo económico de Martínez de Hoz, en el cierre de su gestión de cinco años, un informe oficial decía: la activa participación del Estado en la economía ha provocado distorsiones, como el progresivo aguamiento de la clase empresaria nacional,

que ha tendido, en muchos casos, a desarrollar actividades complementarias o periféricas a la propia actividad estatal, con bajo riesgo y alto rendimiento. **(32)**

La experiencia de los grandes se repite entre los medianos y pequeños, que tienden a seguir la misma tendencia aunque la información disponible no permite precisar la dimensión de esos cambios.

El desplazamiento del empresariado nacional desde el sector fabril hacia otras actividades fue acompañado por la inversión extranjera que priorizó el sector de servicios local. Las mayores inversiones de ese carácter entraron en los servicios o actividades de renta como el petróleo. Los reducidos casos de ingreso de empresas transnacionales al ámbito industrial ocurrieron mediante compra de empresas locales, que reducen aún más las filas de empresarios argentinos. Esas transferencias de las acciones de control incluyeron a varias empresas grandes y líderes, y se concentraron en particular en la rama de alimentos, que ofrece perspectivas potenciales de expansión debido a las ventajas naturales del país y el atractivo del Mercosur. Ese renovado interés se explica también por la apertura política al ingreso de capitales externos en la rama tradicional de alimentos después de varias décadas de protección a los propietarios locales, iniciadas, de un modo u otro desde la propuesta de Pinedo en 1940.

Uno de los resultados fue que las tres mayores fábricas de galletitas, cuyos propietarios formaban parte de la elite industrial desde el siglo pasado o comienzos de éste, cambiaron de mano en un par de años.

Las facilidades para entrar en los nuevos negocios de servicios de elevada rentabilidad y el desplazamiento de algunos empresarios por el ingreso irrestricto (pero no masivo) del capital extranjero en nichos selectos, son elementos adicionales que operaron contra la decisión local de invertir en fábricas. El largo ciclo de ventajas de precio para la fabricación nacional y privilegios para sus propietarios llegó a su fin sin que la industria haya terminado de asentarse en la economía nacional.

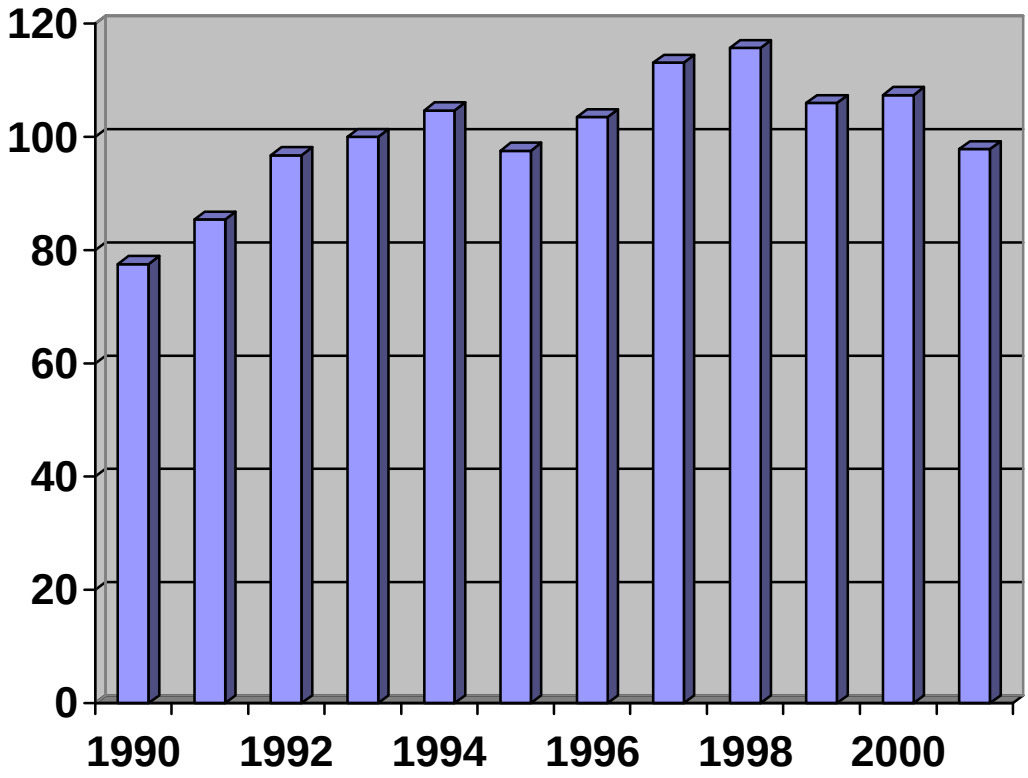
8.7. La pérdida de capital humano

La contracción de la clase obrera industrial coincide con la expansión de la ocupación en las tareas de contenido más pobre, algunas de las cuales son humanamente degradantes. El avance de la pobreza y la desocupación contribuye a reducir el salario de los que trabajan; ese resultado, que puede resultar funcional para los empleadores en el corto plazo, reduce la posibilidad de educar a los hijos de los trabajadores actuales, que deberían ser el capital de la industria futura. La degradación social, que afecta al presente, extiende una amenaza sobre las posibilidades del futuro.

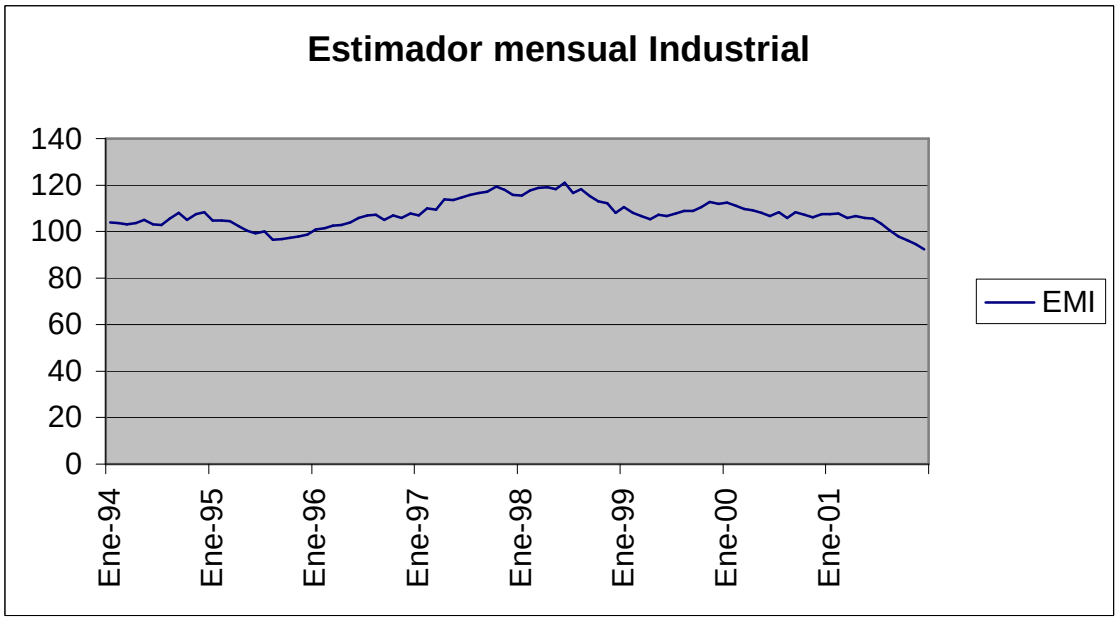
La expansión relativa de algunos rubros agrarios, la pesca y la extracción de petróleo no alcanzan a compensar la ausencia de la industria. Su aporte no es lo suficientemente dinámico para crear las riquezas que el país necesita, ni ofrece la capacidad para generar empleo suficiente. La escasez de producción limita las posibilidades de reparto, agravando la situación de los más pobres, la falta de dinamismo del sector productivo reduce las posibilidades reales de oferta de empleo. La crisis industrial comienza a orientar el panorama social y económico argentino en la dirección de otras naciones pobres de América Latina, a las que el país siempre se sintió cercano en términos de cultura y origen pero muy distante por su nivel de desarrollo y los ingresos de sus habitantes.

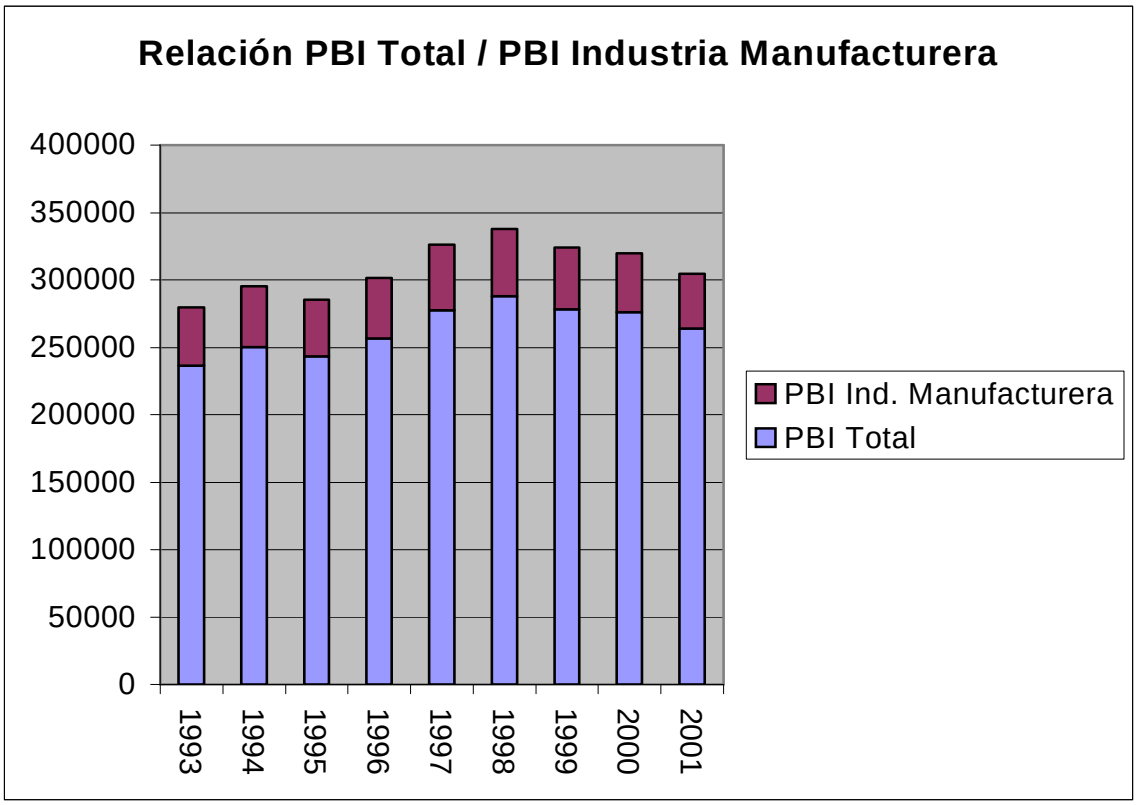
- Evolución del volumen físico de la producción industrial

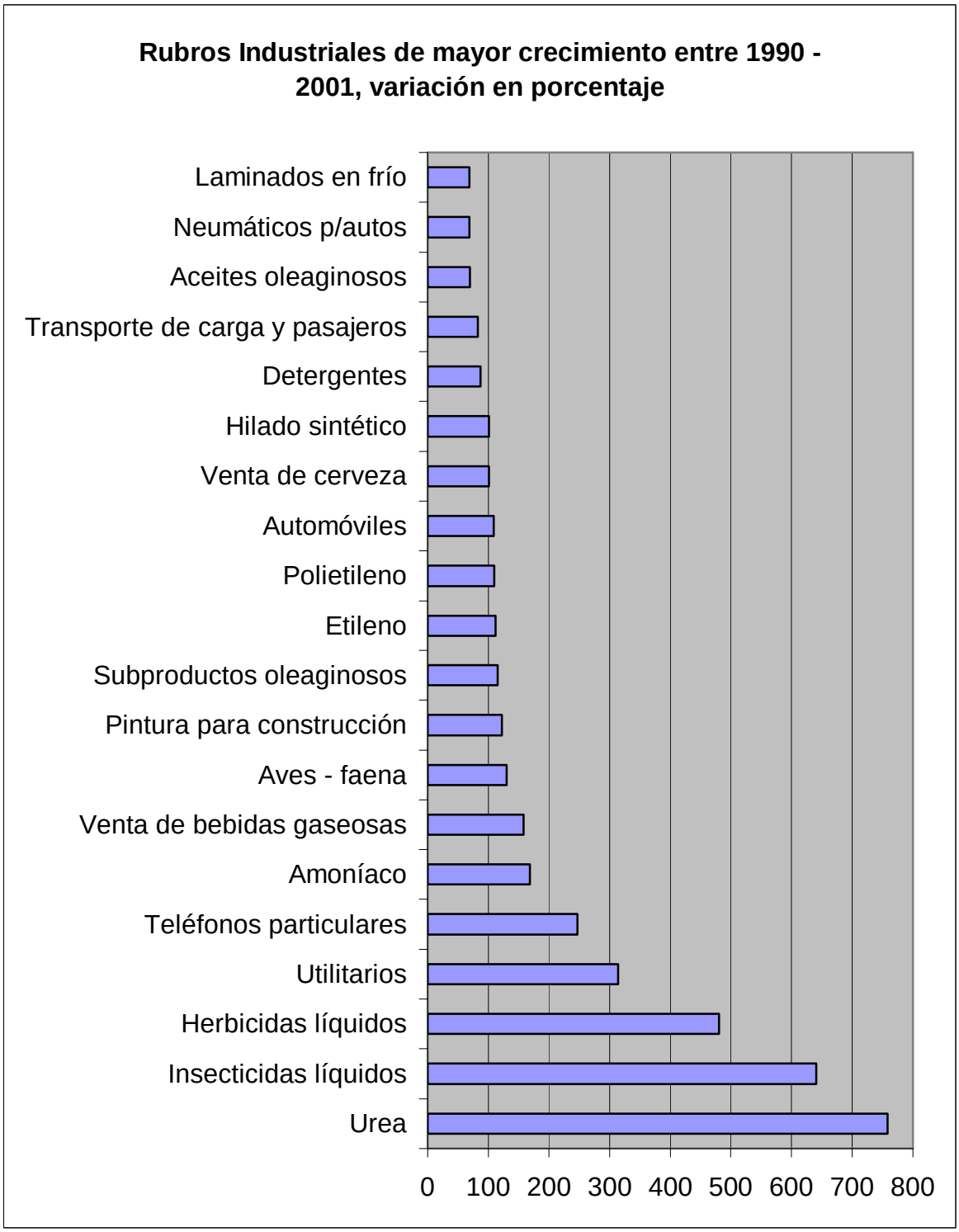
  (Base índice 1993 = 100)

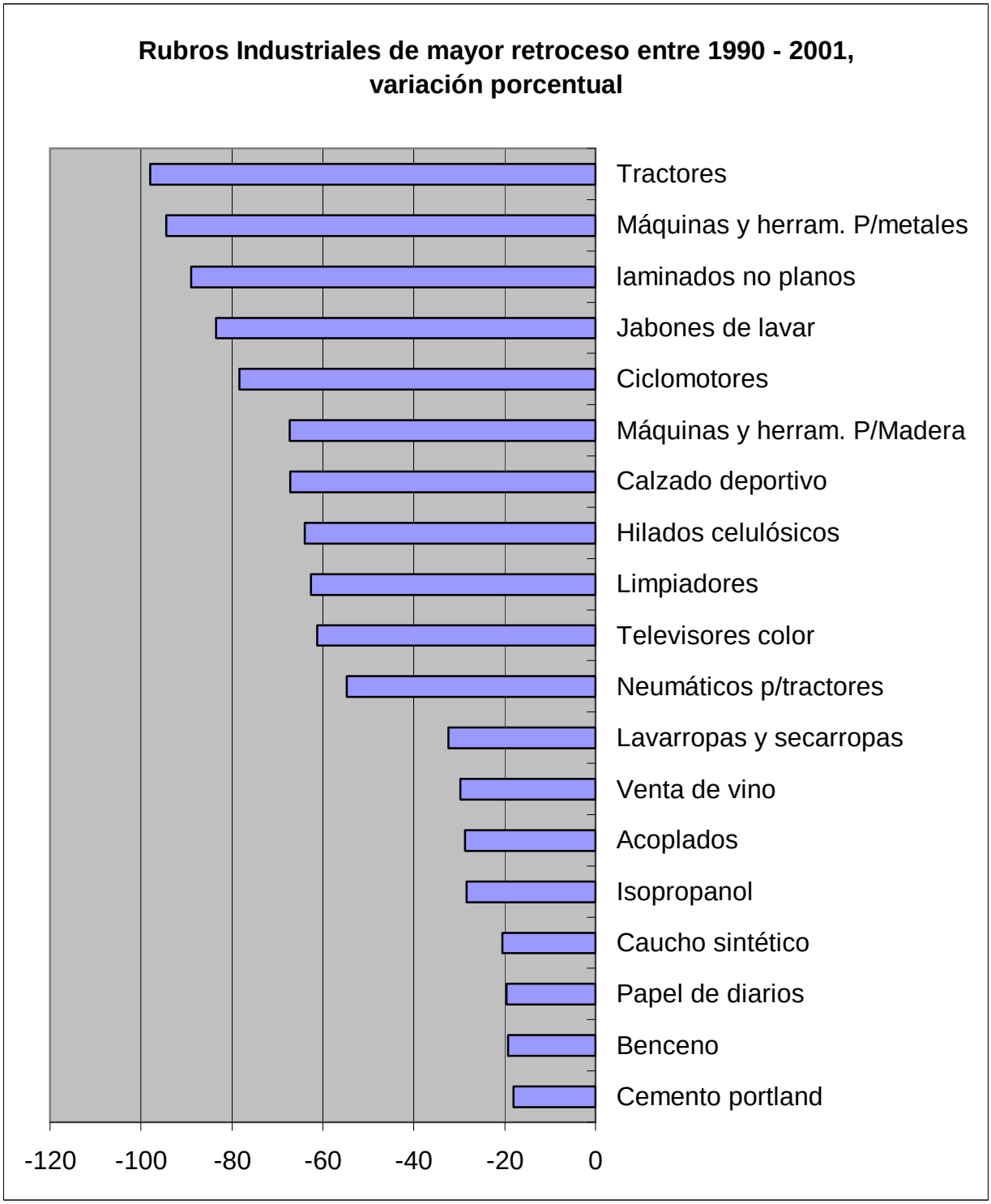


- Estimador Mensual Industrial período 1994 - 2001




Relación PBI Total / PBI Industria Manufacturera
400000
350000
300000
250000
200000
150000
100000
50000
0
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
PBI Ind. Manufacturera
PBI Total


Rubros Industriales de mayor crecimiento entre 1990 - 2001, variación en porcentaje
Laminados en frío
Neumáticos p/autos
Aceites oleaginosos
Transporte de carga y pasajeros
Detergentes
Hilado sintético
Venta de cerveza
Automóviles
Polietileno
Etileno
Subproductos oleaginosos
Pintura para construcción
Aves - faena
Venta de bebidas gaseosas
Amoníaco
Teléfonos particulares
Utilitarios
Herbicidas líquidos
Insecticidas líquidos
Urea
0
100
200
300
400
500
600
700
800



9. CONCLUSIONES

9.1. La situación actual de la industria

La industria sufrió en ésta última década un retroceso gravísimo. Sin embargo no se trata de un retroceso uniforme u homogéneo, hubo sectores que avanzaron, hubo cambios de gravitación de unas ramas sobre otras, cambios tecnológicos, notables cambios de propiedad en el aparato industrial a favor de las empresas extranjeras y hubo cambios de gran importancia en las relaciones laborales.

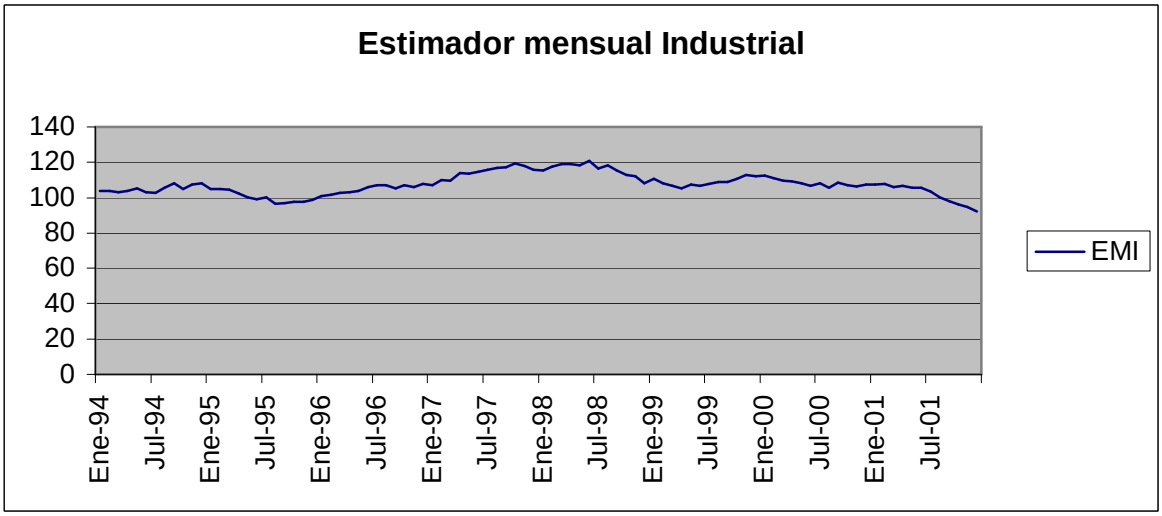
Es importante tener conciencia del desarrollo alcanzado por la industria Argentina décadas atrás, con todas sus limitaciones, para advertir la magnitud del retroceso sufrido.

"El PBI (Producto Bruto Interno Industrial) llegó a representar, o a superar, la tercera parte del nacional (lo que significa bastante más de la mitad de lo aportado por los sectores directamente productivos), ocupando una quinta parte, y más de la población económicamente activa" **(33)**. A su vez "En 1990 el volumen de producción habría apenas recobrado los niveles de 1970, en tanto que descendían a las dos terceras partes los guarismos correspondientes al personal ocupado y a las horas trabajadas" **(34)**. Según publicaciones oficiales "la producción manufacturera en 1990 es casi un 10 % inferior a la de 1970. La década del 80 fue una década perdida para la industria" **(35)**.
Es decir que el proceso de desindustrialización se remonta mucho más atrás que esta última década. En 1970 los trabajadores industriales eran el 28 % del personal ocupado, en 1999 descendieron al 18 %, y entre 1973 y 1993 cerraron 15000 establecimientos industriales, o sea un 15 % del total. Por tanto es un elemento esencial a considerar cuando se juzgan los datos de su evolución en los 90, dado que el punto de referencia es uno de los escalones más bajos de los últimos años.

La Argentina fue hacia la década del 50 y 60 el país mas avanzado en cuanto a desarrollo industrial en América Latina, con una industria aeronáutica y espacial, con un dominio avanzado de la tecnología nuclear, una industria automotriz propia en la década del 50, una industria de armamentos muy importante y con anterioridad a todos los demás países de la región una industria electrónica avanzada.
De todos esos avances obtenidos por nuestro país en materia de desarrollo industrial, en la actualidad sólo queda el recuerdo.
En un sentido contrario, otro elemento que no resulta contenido en una mera comparación estadística, lo constituye la desintegración del aparato industrial, que en la actualidad se ve obligado a aprovisionarse de bienes intermedios de producción en el exterior, mientras anteriormente se fabricaban en nuestro país.
En cuanto a esta última década podemos identificar diferentes ciclos en la evolución de la industria

1) Un ciclo expansivo a partir del inicio de la Convertibilidad en 1991, fundamentalmente a partir del restablecimiento del crédito interno (el "efecto cuota"). La mayoría de los sectores industriales experimentan un crecimiento importante (insistimos que la base de 1990 era sumamente baja), siendo los más destacados, material de transporte (especialmente automotores), productos de plástico, celulosa y papel, productos de madera, muebles y colchones, productos de cuero y calzado, bebidas. Los únicos sectores que retroceden respecto de 1990 son textiles y metales y sus fundiciones. Este periodo se extiende hasta fines de 1994, en el cual la producción industrial global crece en un 34.6%. No obstante en ese periodo se profundiza notablemente la expulsión de trabajadores por la industria y el empleo Industrial disminuye un 13.5% (que venía descendiendo desde mediados de la década del 70). Mayor producción, menor ocupación, mayor explotación de los trabajadores.
2) Un ciclo de estancamiento y retroceso desde fines de 1994, como consecuencia del impacto de la llamada "crisis del tequila". Este periodo se extiende hasta el II trimestre de 1996. Las ramas más castigadas durante ese lapso son: textiles, prendas de vestir, productos de vidrio, productos de madera, productos de plástico, automotor, y materiales de construcción. Se profundiza la caída del empleo industrial, que cae otro 8.5%. Los efectos sobre la producción industrial se atenúan en parte por el inicio de una onda exportadora hacia Brasil, que ponía en ejecución el Plan Real. Las consecuencias más agudas de esta crisis duran aproximadamente un año.
3) Un nuevo ciclo de recuperación desde mediados de 1996 hasta fines de 1998. En este periodo se produce una expansión importante de las exportaciones industriales. A partir de 1993 y hasta 1997 se incrementan en un 100%, arribando a una meseta, ya que en 1998 retroceden ligeramente. Uno de los motores principales de ese crecimiento es la exportación de automotores a Brasil, que colabora en casi el 20% en ese aumento. Otros sectores que contribuyen en una proporción significativa son la exportación de petróleo y las manufacturas de Origen Agropecuario (complejo oleaginoso), ambos de baja generación de valor agregado y ocupación de trabajadores **(36)**.
Pese al incremento de la Producción Industrial, continúa el proceso de disminución del número de trabajadores ocupados, salvo durante 1997 en que crece un 1.5%.
4) Un ciclo de retroceso desde fines de 1998, como consecuencia de la crisis llamada "asiática" y en particular de la devaluación brasileña de enero de 1999, del cual aún no hemos salido.

La producción industrial decrece en el periodo 1999/2000 en un 15% aproximadamente. En esa caída influye poderosamente el sector automotor cuyas ventas en el mercado interno caen un 22% durante 1999 y un 19.2% en el 2000, pese a la vigencia del Plan Canje. La disminución de la actividad industrial no solo se origina en la caída del consumo, sino también en la de la inversión, que hasta el 3er trimestre del 2000 suma 8 trimestres consecutivos en descenso, con una reducción acumulada del 22%.
La industria de la construcción acumula un descenso entre los dos años del orden del 20%, estando en solo un 8% por encima de su nivel de actividad de 1993. Sólo en el primer semestre de 1999 la industria reduce su dotación en 52000 trabajadores, una cifra similar a la reducción operada durante toda la crisis del "tequila".
Las ramas que sufrieron el mayor impacto durante 1999 son, además de vehículos automotores, la metalmecánica, neumáticos y textiles. Durante el 2000 la industria estuvo estancada en términos globales según el INDEC y, según estimaciones privadas retrocedió un 2.8% **(37)**.
En ese marco durante el año 2000, algunas ramas tuvieron un comportamiento más dinámico respecto a 1999, como el sector químico (especialmente agroquímicos), automotores (que pese a la abrupta caída de ventas apuntada, aumentó su producción por la mayor demanda de Brasil), o el sector siderúrgico (excluido laminados planos y acero para la construcción).
En una visión panorámica de la última década se puede advertir que, en 1999 la producción industrial total estaba casi en los niveles de1993 y a fines del 2001 no hubo recuperación. Si consideramos el crecimiento de la población entre estos años, la industria ha tenido un franco retroceso.



- Estimador Mensual Industrial período 1994 - 2001

La “Argentina viable” era y es para algunos sectores, la Argentina agraria, exportadora, agroindustrial y productora de petróleo y gas. La Argentina productora de bienes industriales, intermedios o finales, es un país “del pasado”. “Da lo mismo producir acero que caramelos, hay que producir lo que cuenta con ventajas comparativas” se dijo en la década del `70, y ese fue el concepto que inspiró en lo esencial la política gubernamental desde 1976, y particularmente en la última década.
Para este proyecto es viable aquello que está en sintonía con la “Globalización”, que es la manera elegante de decir, que no entra en conflicto con los intereses comerciales de las potencias mundiales y que se corresponde a las áreas que éstas y un reducido sector de la elite Argentina, están interesados en desarrollar en nuestro país, por la alta rentabilidad que ofrecen.
Desde ya, que esto no tiene en cuenta si, para ese modelo, sobra más de un tercio de los habitantes del país, o si nos retrotrae a una situación semicolonial.
Por consiguiente, la desindustrialización, el retroceso y la desarticulación de la estructura industrial no han sido el resultado no deseado de crisis externas que golpearon la economía Argentina, sino el resultado de una política que se aplicó, con variantes en estos años.

9.2. Efectos del dominio extranjero

La participación de las empresas formalmente reconocidas como extranjeras entre las 200 principales representaba en 1993 el 43.8% del total, ascendiendo en 1998 al 69.2% de ese total, y se acentuó notoriamente en estos dos últimos años **(38)**. Mientras en 1993 las empresas reconocidas como de capital nacional y las asociaciones de éstas con empresas extranjeras generaban el 50,7% del valor de éstas grandes empresas industriales, en 1997 ese porcentaje se había reducido al 31%, del cual solo un 20% corresponde a empresas de capital nacional. En alimentos, bebidas y tabaco las empresas extranjeras acrecientan su participación del 55.3% al 65.8%; en combustibles, químicos y plásticos pasan del 54,4% al 85,1%; en maquinarias, equipos y vehículos pasa del 68,9% al 82,5%, y así sucede en la totalidad de las ramas fundamentales de la industria **(39)**.
Pero el avance del capital extranjero en la industria no es tan sólo cuantitativo. Por vía de las privatizaciones de empresas públicas han pasado a controlar ramas enteras de la industria, como Techint al adquirir la exSomisa. En la alimentación las empresas extranjeras, fundamentalmente Norteamericanas o Francesas, controlan todas las grandes empresas del rubro como Terrabusi, Bagley, Canale Tang, Milka, Toblerone; participan casi controlando La Serenísima, Oleaginosa Moreno, e incluso empresas de rubros menores como Havana, Fredo, etc.

A su vez estos monopolios al controlar las grandes cadenas de comercialización (Carrefour, Wall Mart, Norte, Disco), y, en asociación con un reducido número de holdings como Pérez Companc o el grupo Roggio, controlan lo esencial de los servicios públicos privatizados, como las comunicaciones, el transporte, la generación y transporte de energía, los combustibles, los bancos y las finanzas, cierran un círculo de hierro sobre la industria y la producción nacional.
La creciente extranjerización de la industria acentúa poderosamente la dependencia y la distorsión de la actividad industrial, genera inmensos vacíos en el “tejido” industrial que son cubiertos por productos importados, y ocasiona la ruina y desaparición de una parte muy importante de la industria nacional en este sector. Se reduce drásticamente la investigación y el desarrollo en favor de la importación de tecnologías traídas desde las casas matrices. Estas determinan, desde EE.UU o Europa, qué se debe producir y cómo, al margen de cual es el interés nacional sobre el particular. Así sucede en la industria automotriz, donde los monopolios deciden en sus países de origen, qué modelos producir en nuestro país y cuáles importar, en función de sus estrategias mundiales y regionales. En la industria petrolera, Repsol produce y exporta petróleo crudo y sin refinar, porque conviene a sus intereses. En la actividad minera, se desarrolla la extracción y se exporta mineral sin procesar porque conviene a los intereses de las empresas que explotan los yacimientos. Y lo mismo sucede en las distintas ramas de la industria.
La integración de la cadena de producción fabril “para adelante” y “para atrás” no le interesa a estos monopolios, que se guían por sus intereses.

En el área industrial, un caso notable es el de YPF-Repsol, que ha obtenido ganancias fabulosas con el aumento del precio del crudo, de las que en Argentina no quedó nada. "Así, mientras las tasas de utilidades sobre ventas de las 20 mayores petroleras en el mercado mundial fluctúan entre el 3,3% y el 6%, las de YPF lo hacen entre el 12,8% y el 17,9% "**(40)**.
El otro camino es la concentración de la producción en las grandes empresas, en todas las ramas. La reducción en el número de empresas afecta con mayor impacto a las pequeñas y medianas. En el conjunto de la economía crece el tamaño medio de los establecimientos, como consecuencia de la desaparición de miles de pequeñas y medianas empresas. La quiebra de éstas es otro factor que ayuda a la expulsión de trabajadores industriales. La participación de las grandes empresas en la industria manufacturera crece del 36% en 1993 al 40% en 1997, y en la actualidad algunas estimaciones la colocan en aproximadamente el 50%. En el mismo periodo, su participación en la exportación pasa del 55% al 65%.

Incluso la versión oficial admite que" la concentración, la mayor presencia de las firmas extranjeras, plantean algunos interrogantes de cara al futuro en torno al tipo de transformaciones en la industria" **(41)**.
A su vez entre las grandes empresas industriales hay una tendencia a disminuir el tamaño medio de los establecimientos, como consecuencia del proceso de tercerización, de la mayor utilización de insumos intermedios importados y para disminuir el nivel de los conflictos laborales.
En 1993 sobre 321 grandes empresas industriales, 85 contaban con más de 900 trabajadores, 127 entre 400 y 900, y 109 tenían menos de 400 trabajadores. En 1997 las cantidades pasan a ser sobre un total de 322 empresas: 78 con más de 900, 130 entre 900 y 400, y 114 de menos de 400. Este fenómeno responde también al relativo desplazamiento de las industrias con mayor empleo de trabajadores por aquellas de menos ocupación y mayor empleo de capital fijo.
La extranjerización, el peso inmenso de los monopolios y la correlativa concentración de la estructura industrial es el otro rasgo característico de los cambios operados en la última década.

9.3. Reconfiguración de la estructura Industrial

Los procesos antes apuntados han originado brutales cambios en el empleo industrial y en el parque industrial de distintas regiones. Para ello basta observar la masiva desaparición de industrias en el sur del Gran Buenos Aires, la aparición de "pueblos fantasma" como Cutral-Co o Tartagal, la desaparición de la industria metalúrgica de Rosario o de maquinaria agrícola en Santa Fe o la desoladora situación de San Nicolás (asiento de la exSomisa) en la provincia de Buenos Aires.
Simultáneamente han surgido nuevas concentraciones industriales, principalmente vinculadas al procesamiento de recursos naturales, con elevados niveles tecnológicos en algunos casos, como el Polo Petroquímico de Bahía Blanca y el complejo oleaginoso en la Provincia de Santa Fe principalmente, que en 1998 participaba con un 21% del total de las exportaciones argentinas y que incrementó su producción en más de un 150% en la década, y ha generado a su alrededor a un número importante de industrias que lo abastecen de maquinarias y equipos, algunos de los cuales se exportan.
Otros casos son por ejemplo, la industria lechera que ha tenido un crecimiento muy importante, o el sector limonero, cuya producción se concentra en un 80% en la Provincia de Tucumán. En la actualidad la Argentina es el primer exportador mundial de limón fresco (concentrando el 17, 9% de las exportaciones mundiales) y es a su vez el principal país industrializador del limón del mundo en términos relativos, contando con 16 plantas para ese fin, y más de 10 localizadas en la provincia de Tucumán.
En estos casos, como ha sido característico en los últimos años, este crecimiento y estas "reconversiones" no han generado progreso y bienestar sino que se edificaron sobre la ruina de miles de productores, cañeros o tamberos para los casos que hemos mencionado.

En el Gran Buenos Aires, creció la concentración industrial en la zona Norte, también afectada, como el resto del sector, por un proceso de expulsión de miles de trabajadores de las grandes

plantas radicadas en la zona, como Ford, Volkswagen o Terrabusi. Se desarrolló el Parque Industrial de Pilar que ocupa a más de 3000 trabajadores.

Conclusiones finales

1) El signo principal de ésta década ha sido la desindustrialización. Según los datos disponibles, en la actualidad, la industria manufacturera se ha reducido al 16 % del PBI y los trabajadores industriales son alrededor del 18% del total de asalariados del país. A su vez la industria de la construcción representa aproximadamente el 5% del PBI y ocupa aproximadamente al 3% de los asalariados. La minería representa el 1.5% del PBI y ocupa al 0.2% de los asalariados. Es decir que estas actividades, actualmente, suman un cuarto del Producto Bruto o del total de trabajadores asalariados.

2) El otro rasgo principal ha sido la concentración y extranjerización de la estructura industrial. Las industrias de capital nacional, participan con tan sólo el 20% del valor agregado bruto generado por las principales empresas, que en la actualidad concentran aproximadamente el 50% del valor generado por la industria. Las empresas de capital nacional que no forman parte de ese reducido círculo, pese a que son la mayoría y ocupan una porción muy importante de los trabajadores, han reducido notablemente su participación en las ventas, la producción y la generación de valor.

3) La Argentina, desde el punto de vista industrial, no avanzó en la última década, sino que retrocedió enormemente. Pese a ello, sería erróneo considerar que retrocedió hasta volver a ser un país agrario como a principios de este siglo y hasta la década del 40, pero su perfil industrial ha sido gravemente desfigurado y deteriorado, y su futuro industrial está seriamente comprometido **(42)**.

4) Argentina es un país industrial, que ha venido adoptando un perfil esencialmente agroindustrial con un peso determinante en la explotación o transformación, con baja incorporación de valor, de recursos naturales, en alguna de sus formas, sea como elaboradores de productos del agro o proveedores de insumos para éste, en lo que se ha logrado un alto grado de especialización y modernización. Con un peso muy importante del sector de la energía, tanto en el petróleo, el gas, y la industria petroquímica. Existen a su vez conglomerados industriales muy gravitantes, fundamentalmente en la exportación, como la industria automotriz, la producción de caños de acero o la producción de aluminio. Subsiste, pero con un peso relativo atenuado, un importante sector de producción de bienes intermedios y bienes durables, de consumo y de producción, que aún constituyen una parte importante del aparato industrial y son el sector en donde existen en mayor medida las pequeñas y medianas empresas nacionales.

Del total de las inversiones de los monopolios extranjeros en la industria, en la última década, el 70% se orientó a cinco ramas industriales: Material de Transporte (22.0%), Química y Petroquímica (17.1%), Alimentos (15.2%), Refinación de petróleo (13%) y Bebidas (12.8 %).

Otro sector que creció en forma importante es la extracción de minerales, a través de yacimientos como Bajo de la Alumbrera (1997), Cerro Vanguardia (1998) y Salar del Hombre Muerto (1998). Es una de las pocas actividades industriales en crecimiento en la región del NOA, y en la que el 91% de la actividad está en manos extranjeras. No obstante, la política de estas empresas de reducirse a la exportación del mineral sin establecer una industria de transformación y la gran distancia de los yacimientos a los puertos de exportación va a significar un obstáculo importante para su crecimiento.

5) En definitiva los sectores más favorecidos en estos últimos años son ramas altamente concentradas, de escasa generación de valor agregado y reducida utilización de mano de obra.

NOTAS

1. Dorfman (1940) y varias historias contadas en revistas de la UIA de la década del sesenta.

2. Se presenta la situación general de la industria en el siglo pasado basados en las obras de Ferns (1960) y Dorfman (1940) y las demandas productivas (El saladero), un estudio de Montoya (1970-71).
3. Citado por Ferns (1960), página 79.
4. Citado en Maludirie y Gazzano (1888).
5. Citado por Dorfman (1970), páginas 298 – 300.
6. La producción de las usinas eléctricas se vende a las industrias que tienen motores que funcionan con esa energía, de modo que no es posible sumar la potencia instalada por unos con la consumida por los otros aunque ese error se repite en buena parte de la literatura disponible.
7. El texto de este capitulo se inicia en base a las obras generales de historia y al trabajo de Scobie (1977) así como los textos de Schvarzer (1977 y 1993b).
8. Un informe de Pablo Lavenir al Ministerio de Agricultura, escrito en 1901, adelantaba que no había progresos en el proceso fabril de los ingenios y que el "Peso del azúcar extraído por 100 de caña ha quedado igual (en décadas) si es que no ha bajado".
9. La frase es un comentario de Rosenzvaig y Bonano (1993), página 68.
10. "Clase empresaria de uniforme" es el nombre que se le ha dado en Schvarzer (1978-79) por su rol como empresarios fabriles.
11. Citado por Wright (1981), página 160; Drosdof (1972), páginas 20 y 41.
12. Las perspectivas de la posguerra se basan en los textos del Consejo Nacional de Posguerra (1945), la Memoria de 1944 del Banco Central, el trabajo de Llach (1984) y los análisis de Dorfman (1944) sobre las exportaciones industriales.
13. El enfrentamiento con los EE.UU utiliza los trabajos de Escudé (1983) y Rapoport (1980).
14. La apuesta a gran Bretaña considera en especial las menciones sobre las relaciones entre la Argentina y Gran Bretaña que surgen de los estudios de Drosdoff (1972) y Wright (1981) aparte de los referidos a las relaciones internacionales del país.
15. Las instituciones de la posguerra se basa en el estudio de Schvarzer (1981a) sobre el Banco Nacional de Desarrollo y el trabajo de Novick (1986) sobre el IAPI.
16. Citado en los informes de las Comisiones Investigadoras sobre los casos CADE, Italo y Ansec.
17. El texto de este capitulo parte de tres trabajos de Schvarzer (1980a, 1987a y 1993b) y datos censales de 1954, 1964 y 1974.
18. Se trata de Feueilin y Hannan (1941).
19. Citado en Mallon y Sourrouille (1973), página 120.
20. La frase esta en la página 137 del segundo informe, tomo III, perteneciente a la CGE y el CFI (1963).
21. Este proceso se trata en Mallon y Sourrouille (1973), páginas 130 a 137, así como en Katz (1977), que presentan lo esencial de lo mencionado en el texto.
22. El texto de este capitulo incluye menciones al libro de Servan Schreiber (1968); en Katz (1974, 1976 y 1985); INTI (1974); FIEL (1972); Sercovich (1974-75) y Sourrouille (1976).
23. Uno de los primeros que marcó con fuerza esta idea fue Diamand (1969).

24. La estimación es de Sourrouille (1976).
25. M. Grondona en Visión (27/02/1970).
26. El texto de este capitulo sigue varias obras de Schvarzer sobre la política económica en el periodo de Martínez de Hoz, recopiladas en Schvarzer (1986); en análisis de la producción fabril en Schvarzer (1987); resultados de los censos económicos (1974 y 1985) y Memorias de SIAM presentadas en la bolsa.
27. La frese de Di Tela está tomada de declaraciones a la revista Competencia, N°8, Buenos Aires, Julio de 1967.
28. Un estudio de FIDE (1988) estima que la inversión en equipos durables de producción (que no son solo fabriles) se redujo a un mínimo en 1979-80 y se hizo negativa a partir de entonces; de allí que el stock de capital correspondiente alcanzara un máximo en 1980 y cayera luego de modo continuo.
29. La tabla que resume esa información sobre ramas y grupos esta en Schvarzer (1986), página 446.
30. Este capitulo resume diversos trabajos de Schvarzer (1990b; 1993a, b y c; 1994; 1995a, c).
31. El cálculo de los precios unitarios de las exportaciones fabriles está en Kosacoff (1994), páginas 124-139, mientras que el análisis de la posible oferta de esas plantas se trata en Schvarzer (1993).
32. Véase el " Informe de Política Industrial (1976-81)" publicado en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, de fecha 09/02/1981,
33. Ingeniero Adolfo Dorfman. Caracterización del estado actual de la industria argentina. Argentina hoy, crisis del modelo 1995, Ediciones Letra Buena, Página 110.
34. Ingeniero Adolfo Dorfman. Caracterización del estado actual de la industria argentina. Argentina hoy, crisis del modelo 1995, Ediciones Letra Buena, Página 111.
35. Reporte Industrial 1999- Centro de Estudios para la Producción- Secretaría de Industria y Minería- editado bajo el actual gobierno.
36. La exportación de manufacturas, tanto de origen Industrial como de origen Agropecuario, crecieron de forma importante en todo el período 1990/1998, aún durante el efecto "tequila", y en el caso del automotor creció en un 350 %. Por el efecto "automotores a Brasil" las de origen industrial crecieron más que las de origen agropecuario.
37. Ver Ámbito Financiero 26/01/01 "Definitivo, no subió producción en el 2000".
38. Reporte Industrial 1999- Centro de Estudios para la Producción- Secretaría de Industria y Minería- editado bajo el actual gobierno. Página 150.
39. Reporte Industrial 1999- Centro de Estudios para la Producción- Secretaría de Industria y Minería- editado bajo el actual gobierno. Página 150.
40. Página 12. 12/01/01 Suplemento Cash. Mariano Montenegro sobre la base de datos de la Dirección de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía.
41. Reporte Industrial 1999- Centro de Estudios para la Producción- Secretaría de Industria y Minería- editado bajo el actual gobierno. Página 16.
42. El 65 % de las exportaciones argentinas, aunque muchas de ellas contengan un valor agregado muy bajo, proceden de algún proceso manufacturero. Pese al incremento de la participación de la importación, la mayor parte de los bienes intermedios de uso industrial y

de los bienes de consumo, aún se fabrican en nuestro país. Además la Argentina tiene una larga e importante historia industrial, que a pesar del proceso de desindustrialización se conserva como una fuerza latente, en millares de empresas y de trabajadores. Sería un gravísimo error entender a nuestro país como otros del continente de estructura esencialmente agraria, sobre todo a la hora de pensar en como romper el actual cepo estructural y encarar un camino de desarrollo autónomo y autosostenido.

BIBLIOGRAFIA

- Kosacoff. La Industria Argentina "Proceso de Reestructuración Desarticulada". CEPAL/Alianza Bs. As. 1993.
- Ferrer, Aldo. La Industria Argentina, "El Devenir de una Ilusión, desde 1930 hasta nuestros días". Ides Bs. As. 1989.
- Kasacoff. Industria Argentina, "Desarrollo y Cambios Estructurales". CEPAL/Alianza Bs. As. 1989.
- Dorfman. Historia de la Industria Argentina. Solar-Hachette 1970.
- Kasacoff. La Industria Argentina en Transformación. CEPAL/Alianza Bs. As.1994.
- Schvarzer, Jorge. La Industria que Supimos Conseguir. Planeta 1996.
- Revista Informe Industrial. Septiembre 1990.
- Testa, V. La Evolución de la Industria Argentina. Peña 1986.
- Censos Nacionales Industriales. 1914, 1935, 1954, 1964, 1974. INDEC.
- Boletines Industriales "INDEC Informa". 1990 a 2001.
- Boletines Estadísticos FIDE. "Coyuntura y Desarrollo" 1980 a 2002.
- FIDE. Anuarios Estadísticos. 1989 a 2001.
- INDEC. Estadísticas de Productos Industriales. 1990 a 2001.
- CEPAL. Las Inversiones en la Industria Argentina en la Década del Noventa. 1998.

EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA NACIONAL ARGENTINA

Aportado por: Lic. Pablo Peyrú - licpey@hotmail.com
Lic. Roberto Verna Etcheber - roberto_verna@hotmail.com