

CRISIS, RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN Y PROCESO DE RECONVERSIÓN EN LA ARGENTINA: UN ANÁLISIS DESDE LA TEORÍA DE LA REGULACIÓN¹

Julio César Neffa

ABSTRACT

El trabajo presenta las conclusiones preliminares de una investigación más vasta, referida a la crisis del régimen de acumulación y del modo de regulación, las mutaciones industriales, las innovaciones tecnológicas y organizacionales, el trabajo y el empleo desde una perspectiva de largo plazo (1947-94). Los objetivos fueron dos:

1) formular una propuesta tentativa de periodización de los regímenes de acumulación y/o de los modos de regulación vigentes, tomando en consideración los cambios estructurales, y específicamente la evolución experimentada por el sector industrial, así como las formas institucionales que constituyen el modo de regulación;

2) identificar la naturaleza y las causas esenciales de ciertas crisis económicas (del régimen de acumulación y del modo de regulación) que han provocado cambios en el modo de desarrollo y han generado procesos de reestructuración industrial.

Se trata de una visión de síntesis, elaborada a partir de la Teoría de la Regulación, que aporta una propuesta de periodización del modo de desarrollo argentino, diferente a las tradicionales, ya que toma en cuenta las formas institucionales para caracterizar el régimen de acumulación.

INTRODUCCIÓN

Existe una crisis de carácter estructural y prolongada que está provocando cambios en el sistema productivo argentino, y más específicamente dentro del sector industrial en la región latinoamericana. Esta es la consecuencia, por una parte, del bloqueo del régimen de acumulación del capital inherente al modelo de industrialización mediante sustitución de importaciones y, por otra parte, del agotamiento e inadecuación de las formas institucionales que constituyen

1. Este trabajo constituye un avance de uno de los subproyectos que integran la investigación: *La crisis del sistema productivo y del régimen de acumulación en la Argentina*. Proyecto PID BID Comicit que se desarrolla en el PIETTE (Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo del Conicet, con sede en el CITEIL), bajo la dirección del autor, quien desea manifestar su agradecimiento, por sus contribuciones al grupo de colaboradores y becarios.

el modo de regulación.

Las manifestaciones macroeconómicas más importantes de las crisis constatadas en el largo plazo estudiado fueron de carácter estructural, pero presentaron marcadas diferencias según los subperíodos. Ellas fueron: una creciente heterogeneidad estructural dentro del sistema productivo; la pérdida de la importancia relativa del sector agropecuario y de la industria dentro del PBI; el estancamiento, o incluso el retroceso, de la actividad productiva con su correlato de caída de las tasas de inversión directamente productiva; la baja tasa de crecimiento de la productividad aparente del trabajo; las irregulardades y frecuentes caídas de las tasas de ganancia; el crecimiento del desempleo bajo todas sus formas; la precarización de la fuerza de trabajo; el deterioro del salario real y de la participación de los asalariados en la distribución funcional del ingreso y consiguientemente, un crecimiento de la pobreza.

En cuanto a la organización de las empresas, la producción, el trabajo y las formas de gestión, los cambios producidos hacia el final del período fueron el resultado de la introducción de innovaciones tecnológicas y organizacionales, las que han sido adoptadas para hacer frente a la crisis y prefiguraron la emergencia de un nuevo modo de desarrollo.

Este trabajo, que constituye uno de los avances de la investigación a que se ha hecho referencia, intenta problematizar fenómenos que suscitan las siguientes hipótesis en relación a dos grandes dimensiones estructurantes, a saber:

A) El régimen de acumulación.

1. Las formas institucionales y las regularidades económicas tienen un carácter específico en cada formación social. En el largo plazo, se verifica un proceso de transición desde un régimen de acumulación predominantemente extensivo a otro de carácter más intensivo; pero este proceso ha sido relativamente lento, irregular, concentrado, y heterogéneo, en términos espaciales y sectoriales, pues no se extendió de manera generalizada al conjunto del sistema productivo. En el largo plazo estudiado se constata la existencia de sucesivos regímenes de acumulación del capital, en los cuales el sector industrial ha jugado un papel determinante.

2. Para entender y explicar el funcionamiento de los regímenes de acumulación, es necesario analizar las relaciones entre el sector agropecuario y el sector industrial, es decir, la generación, apropiación y utilización de la renta agraria.

B) Crisis y reestructuración industrial.

1. La reestructuración industrial operada en la región hacia el final del

período de estudio, es el resultado de las formas institucionales y de las regularidades económicas propias de un régimen de acumulación del capital, fuertemente influenciado por una serie de factores que actúan de manera combinada o complementaria, siendo los más importantes los siguientes:

- a) la creciente transnacionalización de la producción industrial, fruto de la acción de las empresas transnacionales, la desregulación, la apertura externa y de la globalización de la economía;
- b) políticas estatales cada vez menos activas en cuanto a la promoción y desarrollo industrial y regional;
- c) las dificultades para reproducir y ampliar el capital invertido en bienes de producción;
- d) el agotamiento progresivo del mercado interno para un número creciente de productos industriales tradicionalmente fabricados en el país, debido a la dificultad del sector manufacturero para adaptarse a los cambios cuantitativos y cualitativos en la demanda, y la debilidad (o incluso la disminución) del nivel de la demanda efectiva, producto del deterioro del poder adquisitivo de vastos sectores de trabajadores asalariados, que a su vez provocaron el estancamiento (o incluso el decrecimiento) del volumen de la producción industrial nacional y de las tasas de crecimiento,
- e) el débil desempeño del sector industrial en su conjunto en materia de productividad del trabajo, calidad, costos de producción y cumplimiento de los plazos de entrega (aunque ciertas ramas y productos sean altamente competitivos), que generan una posición relativamente desfavorable frente a las importaciones y dificultan la penetración en mercados internacionales,
- f) la escasa competitividad de la industria nacional, unida al proceso de globalización, las tasas de cambio que subvalúan las divisas, la desregulación y la eliminación de medidas aduaneras protectoras, explican que desde 1991 se haya acelerado la entrada de nuevos productos importados de todo tipo (incluso bienes de consumo de origen agropecuario), que compiten en cuanto a precios, gama de variedades, diseños y calidad con la producción nacional tradicional, o que abastecen rápidamente una demanda insatisfecha,
- g) la creciente especialización internacional del sector industrial en la sección de bienes intermedios o productos semi-manufacturados.

Como es obvio, los profundos cambios provocados por la adopción del Plan de Convertibilidad en abril de 1991 y las políticas económicas que le siguieron, se tomaron en consideración en el desarrollo de la investigación, a partir de su inicio en 1993.

EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN Y LOS RÉGIMENES DE ACUMULACIÓN EN ARGENTINA A LA LUZ DE LA TEORÍA DE LA REGULACIÓN.

La investigación realizada nos ha permitido constatar que aplicando la Teoría de la Regulación se pueden delimitar, con mayor precisión que en el pasado y de manera sistemática, los cambios en los modos de regulación, así como los períodos de vigencia de los diversos regímenes de acumulación y del proceso de industrialización mediante sustitución de importaciones. Se han construido así cuatro (4) etapas del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, estrechamente articuladas con los tres regímenes de acumulación del capital que se identificaron, de cuyo desarrollo se da cuenta a continuación.

A. EL RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN EXTENSIVO

I. El modo de desarrollo agro-exportador, con un régimen de acumulación extensivo basado en la renta agraria y la inserción en el comercio internacional (1880-1930).

1. Primera fase del modelo de ISI (1880-1930).

a) El modo de regulación.

Las instituciones construidas por las clases dominantes luego de terminadas las guerras civiles, al concretarse la unificación nacional y más específicamente desde 1880, jugaron un papel determinante sobre el dinamismo de las regularidades económicas hasta la crisis de 1930. Las clases dominantes que controlaban el aparato estatal, representaban los intereses del sector agropecuario exportador y sólo apoyaban de manera decidida las ramas de la industria que transformaban los productos primarios con destino al mercado interno. Hacia el final de esta fase, el sistema político se desestabiliza con motivo del debilitamiento del poder de estas clases, pues ninguna de sus fracciones, solas o aliadas, propusieron un modo de desarrollo alternativo.

El Estado no intervenía muy activamente como productor de bienes y servicios, sino que lo hacía de manera indirecta para apoyar al sector agropecuario, regular el proceso migratorio y el comercio exterior; procurando equilibrar con la entrada de capitales el déficit de la balanza comercial y obtener recursos para su funcionamiento, vía aduanas.

Si bien el país adhería al patrón oro que regía internacionalmente, la moneda nacional no estuvo permanentemente atada al mismo, debido a las frecuentes y prolongadas interrupciones del régimen de convertibilidad. En

consecuencia, el nivel de la tasa de cambio estaba fuertemente condicionado por los intercambios comerciales con Gran Bretaña y por la coyuntura financiera internacional. La tasa de inflación era baja debido, esencialmente, a la debilidad de la demanda.

El mercado era pequeño, pero estaba fuertemente concentrado en las zonas urbanas de las provincias más desarrolladas. Las formas de competencia y la fijación de los precios en el mercado industrial eran de tipo competitivo para los bienes de consumo no durable de origen agropecuario, pero oligopólicas para los bienes de consumo durable, los insumos intermedios y bienes de capital generalmente importados; esto último sucedía a causa de la segmentación y estrechez del mercado, el costo y el tiempo de transporte marítimo y la rigidez de la oferta. El Estado no intervenía para fijar precios máximos ni ejercía de manera permanente un control directo sobre los mismos. Sólo actuaba sobre el mercado para evitar la especulación con los bienes de primera necesidad en momentos de graves crisis internas, en caso de catástrofes naturales y cuando se declaraban epidemias, o cuando el país dominante (Gran Bretaña) estaba en guerra o atravesaba crisis financieras que repercutían negativamente sobre el sistema productivo nacional. La inserción de la economía argentina en la división internacional del trabajo (DIT) de la época, era desequilibrada y fuertemente dependiente de la economía inglesa. Consistía en la exportación de productos agropecuarios, poco o nada manufacturados, y la importación no sólo de bienes de consumo durable, maquinarias y equipos, piezas de repuesto e insumos intermedios para la incipiente industria nacional, sino también de productos primarios manufacturados. A medida que transcurrió el tiempo, buena parte de esas importaciones comenzaron a provenir de los Estados Unidos, instaurándose un sistema de comercio triangular. La capacidad para importar era limitada y variable, pues dependía del ingreso de divisas en concepto de exportaciones, es decir del comportamiento del sector agropecuario y de las inversiones extranjeras.

El proceso de trabajo que predominaba en el incipiente sector de la industria manufacturera era de tipo artesanal, con una escasa división social y técnica del trabajo. A medida que se desarrolla el sector industrial, en las empresas más dinámicas y de mayor tamaño, se introducen progresivamente diversos métodos de racionalización y de división del trabajo. La relación salarial se caracterizaba por la inestabilidad, la fuerte movilidad geográfica e inter-ramas, y la ausencia de contratos de duración indeterminada. Las normas laborales adoptadas en las primeras décadas del siglo XX se referían a la duración de la jornada, el descanso hebdomadario, los accidentes de trabajo, el trabajo de mujeres y menores, y ciertas disposiciones en materia de condiciones de trabajo.

Salvo en momentos de crisis en la balanza de pagos, el mercado de trabajo

urbano funcionaba en condiciones de pleno empleo pero, para equilibrar la demanda de fuerza de trabajo, se requerían fuertes contingentes migratorios - incluso de tipo temporario- en la época de cosechas. La inmigración europea proporcionó el complemento de mano de obra necesaria al desarrollo de la producción agrícola-ganadera (como pequeños propietarios, arrendatarios o trabajadores temporarios) y para la actividad industrial (como empresarios o asalariados). En la industria se empleaba fuerza de trabajo asalariada y relativamente calificada constituida por trabajadores de oficio -a menudo inmigrantes- organizados en "sociedades de resistencia" y sindicatos de varias tendencias ideológicas, todas con una fuerte orientación contestataria.

El salario se determinaba de manera competitiva a pesar de la escasez de mano de obra. Los salarios se ajustaban de manera aritmética, como resultado de las negociaciones que seguían a los conflictos entre las partes. La jerarquía de las calificaciones guardaba una cierta homogeneidad entre las diversas ramas de actividad, pero el nivel salarial se diferenciaba entre empresas de manera fuertemente heterogénea, en función de: las tasas de ganancia, la productividad, la situación del mercado de trabajo y la correlación de fuerzas entre los actores sociales, sin que interviniera administrativamente el Estado para fijar un valor mínimo. Los salarios reales eran relativamente elevados, debido a las altas tasas de ganancia y la fuerte demanda de mano de obra, pero sobre todo al bajo costo de reproducción de la fuerza de trabajo, especialmente los alimentos. El salario indirecto era incipiente y estaba a cargo de mutuales privadas constituidas por los propios trabajadores, por organizaciones no gubernamentales (ONGs) o entidades públicas de beneficencia.

La norma de consumo obrero estaba centrada en los bienes de consumo no durable, predominantemente de origen nacional, pero siguiendo pautas de calidad y gustos europeos en virtud del componente inmigratorio, especialmente en las grandes ciudades. Dado el bajo costo de los alimentos, los trabajadores más calificados y mejor pagos pudieron constituir ahorros destinados a la construcción o compra de viviendas y en ciertos casos a adquirir bienes de producción y valorizar su "*savoir faire*", trabajando por su cuenta e instalar pequeños negocios o talleres artesanales.

b) El régimen de acumulación.

El régimen de acumulación era de tipo extensivo, y la producción industrial dependía directamente del grado de utilización de la capacidad instalada, de la cantidad de fuerza de trabajo ocupada y de la duración de la jornada, dada la escasa dotación de maquinarias y equipos y el predominio de tecnologías de naturaleza casi artesanal hasta la primera Guerra Mundial.

El modo de producción capitalista se consolidó en las explotaciones agrarias y ganaderas de la región pampeana, y se expandió en los sectores

urbanos, dominando progresivamente las demás formas de organización de las actividades económicas que subsistieron.

El rápido crecimiento económico de la región pampeana provocó la concentración de recursos, generó grandes desigualdades y desequilibrios regionales con respecto al resto del sistema productivo. El clima templado, el régimen de lluvias y la dotación natural en materia de calidad de tierras de la región pampeana, crearon las condiciones para la generación de una elevada renta agraria, que durante esta etapa fue apropiada, vía comercio internacional, por parte de los países más industrializados de la época (Gran Bretaña) y, en menor medida, por el Estado nacional, para su funcionamiento y su modernización, y para mantener bajos los precios de los alimentos. La generación, apropiación y utilización de la renta agraria es la clave del régimen de acumulación durante todo este período. Las condiciones ofrecidas por el sector agropecuario estimularon, dentro y fuera del país, las expectativas favorables para la producción con destino a la exportación y la construcción de la infraestructura económica necesaria (ferrocarriles, caminos, puertos, telecomunicaciones, energía eléctrica), así como para la inversión en el sector manufacturero a medida que crecía el mercado urbano para los bienes de consumo. Si bien la magnitud de la renta agraria no había disminuido al producirse la crisis, esto sí sucedió con las tasas de ganancia de los terratenientes, pues el Estado comenzó a intervenir como regulador y a apropiarse indirectamente de dicha renta para hacer frente al déficit fiscal.

En el sector de bienes de consumo, las industrias de mayor dimensión (de capital extranjero o nacional) por ejemplo los frigoríficos, tendían hacia una integración vertical de la producción y producían para la exportación. Las grandes empresas de capital nacional se concentraban en las ramas que procesaban los productos agropecuarios para el consumo interno: ingenios, bodegas, molinos, textiles, por ejemplo. Las pequeñas y medianas empresas industriales fabricaban productos simples destinados al consumo interno y utilizaban materias primas e insumos intermedios locales. Los bienes de consumo no durables se producían cada vez más en el país, dada la norma de consumo fuertemente influenciada por el componente migratorio, pero eran de baja calidad, y estaban destinados exclusivamente al mercado interno. La competitividad de la producción nacional respecto de los bienes de consumo no durables importados no se basaba tanto en las barreras aduaneras, como en la dotación y el bajo costo de los recursos naturales. La producción nacional de bienes de consumo durable, era muy limitada debido a la insuficiencia de bienes de producción, de capacidades empresariales y de mano de obra calificada; aquella creció contraccíclicamente, al impulso de las crisis del comercio exterior. Los bienes de producción, las piezas de repuesto, y los insumos intermedios eran casi totalmente importados, tenían altos costos pero no exigían una alta tecnología.

La capacidad para importar los bienes de capital y repuestos, los insumos intermedios y los bienes de consumo durable dependía de la existencia de divisas proporcionadas por las exportaciones agropecuarias, y de las inversiones extranjeras que ingresaban estimuladas por las tasas de ganancia elevadas; de su entrada dependía el proceso de acumulación del capital, aunque su flujo variara fuertemente, influenciado por factores exógenos.

A nivel sectorial, la producción y la distribución del ingreso nacional se concentraban en la región pampeana, en actividades vinculadas con la agricultura y la ganadería y su manufactura, cuya importancia se basaba en su capacidad exportadora. La distribución funcional del ingreso era netamente favorable al sector empresarial, y dentro de éste, en primer lugar a los grandes propietarios agropecuarios, aunque se fue haciendo menos concentrada a medida que crecía la industria y la tasa de salarización. La concentración en la distribución del ingreso impedía un mayor desarrollo del mercado interno para el sector industrial. Dada la norma de consumo de las clases dominantes y su cultura anti-industrial, sólo una débil proporción de los excedentes económicos generados por el sector agropecuario se invertían en el sector industrial, retrasando la consolidación de una burguesía industrial con vocación hegemónica. Como la mayor parte de los ingresos fiscales provenía del comercio exterior, la asignación de recursos estatales para el gasto público social era insuficiente y fluctuaba de manera procíclica respecto del comercio exterior.

Esta primera etapa del proceso de ISI no obedeció a una política deliberada. Consistió en la fabricación nacional de productos simples de consumo no durable, utilizando abundantes recursos naturales, cultivos y ganados de origen nacional, transformándolos con maquinarias y equipos poco sofisticados e importados. La producción estaba destinada casi exclusivamente a un mercado interno creciente que se expandía al interior del país.

La ruptura del modo de desarrollo se acelera con la crisis de los años 30 y se debió esencialmente a problemas exógenos, derivados del deterioro del comercio exterior y de la balanza de pagos como consecuencia de la crisis económica internacional y en virtud de la fuerte dependencia respecto de lo que sucedía en los países dominantes, esencialmente Gran Bretaña. Se agota y no puede seguir siendo viable el anterior régimen de acumulación dinamizado por el sector agropecuario basado por una parte, en las exportaciones agropecuarias y el ingreso de capitales extranjeros para compensar el déficit de la balanza comercial y, por otra parte, en tasas elevadas de ganancia debido al bajo precio de los alimentos e insumos de origen agropecuario. La crisis comenzó en el régimen de acumulación y se propagó luego al modo de regulación, provocando fuertes cambios políticos, sociales, institucionales e incluso la ruptura del régimen constitucional.

II. El régimen de acumulación extensivo, de "crecimiento hacia adentro", basado en la apropiación y transferencia de la renta agraria en beneficio del Estado y del sector industrial.

2. La segunda fase de ISI (1930 - 1952).

a) El modo de regulación.

El Estado que precedió al justicialismo era liberal y "conservador", pero al mismo tiempo intervencionista -regulaba el funcionamiento del sector agropecuario relacionado con el comercio exterior, y la política monetaria, cambiaria y crediticia- para cumplir con los compromisos internacionales, transfiriendo en un primer momento la renta agraria hacia el exterior y con posterioridad hacia los sectores urbanos y la industria manufacturera. La crisis de los partidos políticos tradicionales y del régimen político fraudulento durante la llamada "década infame", erosionó el poder del Estado y dio a las fuerzas armadas elementos para cuestionar la legitimidad de sus instituciones en 1943, aprovechando la crisis de hegemonía provocada por la Segunda Guerra Mundial.

Desde comienzos de esta conflagración, el Estado intensificó su papel como productor directo a través de las nacionalizaciones de empresas de servicios y las expropiaciones de empresas industriales. Dentro del mismo, los organismos de las Fuerzas Armadas tuvieron una importancia creciente promoviendo las industrias consideradas estratégicas y "de interés nacional". El justicialismo imprimió al Estado una orientación completamente diferente: predominó una estrategia económica que continuó siendo claramente intervencionista y dirigista, aunque con un carácter nacionalista, autarquizante, proteccionista, industrializante, y de alguna manera "populista", en tanto redistribuidor del ingreso y de beneficios sociales a los sectores populares. Durante este segundo subperíodo predominó un Estado nacional fuerte y hasta cierto punto autoritario, pero legitimado por procesos electorales no fraudulentos. Su poder creció en atribuciones sobre la vida económica para generar empleos públicos. El gobierno contaba con un amplio apoyo de los sectores populares debido a la política social y económica instaurada y a las posiciones adoptadas en el ámbito internacional. La política impositiva y fiscal consistió en un incremento considerable de la presión tributaria, aumentando los impuestos sobre los beneficios y ganancias del capital, así como sobre los salarios y las contribuciones a la seguridad social, presionando hacia abajo las tasas de ganancia y alienando la evasión o la subdeclaración impositiva.

La inserción dependiente del sistema productivo argentino en la división internacional del trabajo desde la crisis de los años 30 y su alto y progresivo grado de endeudamiento, condicionaron fuertemente el régimen de

una mayor calificación profesional de su personal, su elevada productividad y también porque sus productos eran de mayor calidad, tenían una demanda creciente, y el mercado estaba frecuentemente protegido contra las importaciones. Las grandes empresas de capital nacional se especializaban en la producción de bienes de consumo no durable, que tenían una alta demanda generada en las políticas de pleno empleo, de salarios reales crecientes y de distribución del ingreso, pero se destinaban a otro segmento del mercado, menos solvente, utilizando métodos de producción antiguos y casi artesanales. Las tecnologías utilizadas por las empresas nacionales eran menos eficientes; tenían dificultades para acceder a bienes de producción modernos, la productividad era baja y los costos de producción elevados, lo que daba como resultado una baja rentabilidad. Las empresas del Estado, creadas desde la perspectiva de la seguridad nacional o como fruto de las nacionalizaciones y de las expropiaciones durante la Segunda Guerra, eran de mediana o gran dimensión, y actuaban por ley en condiciones prácticamente de monopolio, para la prestación de servicios públicos y la producción de insumos intermedios destinados a la industria manufacturera. Empleaban un número considerable de trabajadores, utilizaban tecnologías poco intensivas en capital, obtenían una baja productividad, los costos de sus productos y servicios eran elevados a pesar de su calidad deficiente, la atención de la clientela y usuarios inadecuada, y de escasa rentabilidad o deficiencias. Para permanecer en el mercado, su funcionamiento y sus precios debían ser subsidiados por el presupuesto nacional. Las PYMES producían sobre todo bienes de consumo no durable, destinados a un segmento del mercado interno solvente y competitivo y estaban protegidas de la competencia internacional. Por regla general, no eran proveedoras ni subcontratistas de las grandes empresas.

Desde la crisis de los años 30, el Estado intervino bajo diversas modalidades en la determinación de los precios. Antes de la Segunda Guerra Mundial, se ejercía un seguimiento de los precios de artículos de primera necesidad llevando una estadística del índice del costo de vida en la Capital Federal y el Estado fijaba cada año, en el momento de las cosechas, precios sostenidos (mínimos) a los productos agropecuarios de uso industrial tal como estaba reglamentado por las respectivas Juntas Reguladoras y Corporaciones de Productores, para proteger a los pequeños y medianos productores y cumplir los compromisos internacionales. Luego del advenimiento del justicialismo, la intervención gubernamental fue mucho más directa, tuvo un marcado carácter burocrático no exento de favoritismo y funcionó de manera casi permanente, y no sólo sobre los productos agrícolas ya mencionados. Su intervención se dirigió también hacia los precios de los artículos comprendidos en la canasta familiar para frenar la inflación, y en momentos de penuria, combatir "el agio y la especulación" con severas multas y penas

acumulación y las formas institucionales que prevalecieron hasta la Segunda Guerra Mundial.

Durante el primer período justicialista 1945-52, el crecimiento económico se reorienta "hacia adentro", la industria pasa a ser el dinamizador del crecimiento y se le otorga la prioridad en la asignación de recursos. En ese lapso, la orientación de la inserción internacional cambia progresivamente: comienza con el debilitamiento y la ruptura de la hegemonía inglesa mediante las nacionalizaciones de empresas de servicios públicos, sigue con la afirmación de una "tercera posición" frente a los dos bloques en circunstancias de la "guerra fría", pero hacia fines del período, debido al aislamiento y a la restricción externa, concluye por ceder ante las fuertes presiones de los capitales norteamericanos que buscaban implantarse en el país introduciendo sus bienes de producción y capitales, con grandes facilidades impositivas y aduaneras. Estos cambios fueron modificando progresivamente la inserción del sistema productivo nacional en el régimen internacional.

Desde la gran crisis de los años 30, el país abandonó definitivamente el patrón oro y la moneda quedó sujeta a fuertes presiones y variaciones. Después de concluida la guerra, el uso del "peso moneda nacional" se generalizó e intensificó en todo el territorio nacional, eliminándose prácticamente cualquier relación salarial no mercantil, de tipo semi feudal o paternalista, donde el uso de la fuerza de trabajo fuera pagada en especie, o a cambio del uso gratuito de la tierra. El gobierno estableció la nacionalización de los depósitos bancarios con el fin de garantizarlos, poder disponer de mayores recursos para sus gastos, suministrar créditos baratos y de mediano plazo a través de bancos oficiales, tanto a las empresas del Estado como a un sector de pequeños agricultores y comerciantes, sobre todo a los empresarios industriales. Durante el gobierno justicialista la tasa de cambio jugó también un papel central para apropiarse de una parte de la renta agraria y transferirla, favoreciendo la producción industrial. La necesidad de obtener los permisos de cambio y la existencia de un doble mercado de divisas dificultaron y frenaron las importaciones. Las devaluaciones constituían la herramienta privilegiada para hacer los ajustes cuando se producía un desequilibrio en el comercio exterior, y redistribuir ingresos hacia el sector agropecuario.

A comienzo de los años 30, el mercado interno argentino para los productos industriales era de pequeñas dimensiones, y estaba muy segmentado. A partir de entonces creció de manera sostenida, especialmente durante el primer gobierno justicialista. Unas pocas empresas industriales transnacionales que actuaban en condiciones de monopolio u oligopolio destinaban su producción de bienes de consumo durable y no durable al mercado interno. Las mismas obtenían una alta rentabilidad, debido a su posición orgánica de capital más intensa, el uso de tecnologías más eficientes,

que iban desde el cierre de los comercios hasta la prisión de sus dueños. Por otra parte, a través del IAPI se fijaban los precios sostenidos para los productos agropecuarios destinados a la exportación, apropiándose y redistribuyendo por esa vía la renta agraria. Para los insumos intermedios, bienes de consumo durables, material de transporte y bienes de producción importados, los precios finales se determinaban mediante un largo e incierto trámite burocrático, al asignarse los permisos de cambio y las divisas por parte del Banco Central.

Según el Censo Nacional de 1947, la tasa de salarización había crecido rápidamente y alcanzaba ese año su máximo nivel, cercano al 70%, que no sería superado con posterioridad.

Pero la relación salarial es tal vez la forma institucional más característica del período justicialista. La existencia de fuerza de trabajo relativamente calificada y barata, en términos de su productividad (por el bajo costo de los alimentos), explican que la industria se desarrollara empleando mucha mano de obra, utilizando tecnologías simples y con una débil composición orgánica de capital.

En las pequeñas empresas y establecimientos industriales del interior del país, predominaban procesos de trabajo artesanales y relaciones de trabajo tradicionales. La introducción de la organización científica del trabajo (OCT) y de la racionalización del trabajo se produjo lentamente y de manera heterogénea en las medianas y grandes empresas en la misma medida en que el mercado se hacía más competitivo, aumentaba la escala de producción, se incorporaban maquinarias y equipos más modernos y se empleaba fuerza de trabajo con una menor calificación profesional. Predominaban las máquinas y herramientas simples, especializadas y de propósitos únicos, es decir relativamente rígidas.

En consecuencia, dentro de los talleres existía una débil división social y técnica del trabajo y había fuertes resistencias para su implementación, pues dichas técnicas eran vistas por las organizaciones sindicales como un instrumento de disciplinamiento e intensificación del trabajo. Por el contrario, ya se había instaurado la división social del trabajo a nivel de la estructura y organización de las empresas, entre actividades de concepción, diseño, programación, evaluación y control por una parte, y tareas de ejecución por la otra. Sólo en algunas pocas y grandes empresas extranjeras y en las fábricas estatales bajo control militar se implantan el taylorismo y las cadenas de montaje fordistas. La productividad aparente del trabajo era baja y durante el gobierno justicialista creció más lentamente que los salarios reales, frenando el proceso de acumulación.

Un porcentaje reducido de trabajadores de oficio, y calificados (los oficiales, en un fuerte porcentaje extranjeros), coexistían dentro de las

empresas con una alta proporción de obreros poco o nada calificados, los semi-oficiales y peones, provenientes de las migraciones internas rurales, que se aceleraron luego de la crisis de 1930, y de países limítrofes atraídos por la prosperidad reinante. La política económica y social y las presiones sindicales condujeron a reducir las diferencias salariales entre ambos grupos de trabajadores, incrementando los bajos salarios, y asimismo, a integrar a los trabajadores "de ejecución" cualquiera fuera su nivel de calificación, con los capataces y personal de supervisión dentro de los mismos sindicatos organizados a nivel de rama de actividad, pero con composición mayoritaria de obreros semi o poco calificados. El "achataamiento" de la pirámide salarial contribuyó en ese período a la desvalorización de las calificaciones.

Según los empresarios, estas reglas impuestas por la presión sindical cuestionaban el sistema de jerarquías internas establecido por los empresarios y la autoridad de los mandos medios, frenaba el incremento de la productividad y el mejoramiento de la calidad, obstaculizaba la adopción de decisiones para introducir innovaciones y cambiar los procesos productivos a nivel de los puestos de trabajo, debilitando así el poder disciplinario de supervisores y capataces. Pero además, desalentaba el proceso de adquisición de nuevos conocimientos mediante la formación profesional.

El gobierno justicialista implementó un amplio sistema nacional de aprendizaje y orientación profesional destinado a los jóvenes, creando estímulos monetarios para proporcionar mano de obra calificada a la industria. Pero a medida que aumentaba el número y la proporción de los trabajadores asalariados crecía, entre los obreros calificados (oficiales) y los poco calificados (peones y operarios), el rechazo hacia la integración o involucramiento en la marcha de la empresa. A esto contribuía eficazmente la mencionada política de achataamiento salarial, la existencia de una "cierta cultura de la empresa" que conservaba técnicas gerenciales tradicionales y formas autoritarias o paternalistas de administrar al personal. Este proceso de desapego y desinterés con respecto a la marcha de la empresa, se daba en el contexto de un mercado de trabajo que funcionaba en condiciones de pleno empleo, con salarios reales relativamente elevados, coexistentes con un fuerte desarrollo de las organizaciones sindicales. Sin embargo, en las grandes empresas privadas nacionales y transnacionales donde las condiciones de trabajo eran mejores, se pagaban altos salarios en términos comparativos, gracias a su elevada productividad y existía un mercado interno de trabajo, se observaba al mismo tiempo una mayor integración e involucramiento de los trabajadores.

Desde el advenimiento del justicialismo, el sistema de relaciones de trabajo se estructuró de manera concentrada y sobre una base nacional. Las organizaciones sindicales estaban estructuradas como Uniones con Seccionales a nivel provincial, regional o local, o como Federaciones de

sindicatos provinciales, pero en todos los casos el poder estaba fuertemente concentrado a nivel nacional. Dentro de las empresas u organizaciones de mayor magnitud se habían constituido espontáneamente las Comisiones Sindicales Internas o Cuerpos de Delegados, que desarrollaban una acción permanente de movilización y reivindicación, aunque sin tener potestad para adoptar decisiones, poder reservado a los dirigentes provinciales o nacionales. Las Convenciones Colectivas de Trabajo sólo se firmaban a nivel de las ramas de actividad, pero su validez requería ser homologada por el Ministerio de Trabajo, que ejercía un severo control sobre las implicaciones económicas de las mismas, y recibía las presiones de las Cámaras patronales.

Todo esto fue aprovechado por las organizaciones sindicales para aumentar considerablemente sus tasas de afiliación, generar un mayor espacio de poder, y presionar sobre el gobierno a fin de obtener, por su intermedio, el incremento progresivo de los salarios reales, una parte "sui generis" de redistribución del ingreso y la instauración de un sistema "sui generis" de seguridad social en materia de salud, financiado mediante contribuciones obligatorias de empresarios y asalariados descontadas de las planillas de sueldos y depositadas en las cuentas bancarias de los sindicatos a nivel nacional. Se trataba de las obras sociales y las mutuales de propiedad sindical, que ofrecían prestaciones diferenciadas según los recursos disponibles por cada una de ellas.

Durante el primer gobierno justicialista se generaliza para toda la población asalariada el sistema de seguridad social en materia de previsión social, que se había iniciado en el período anterior para ciertas profesiones, y se instaura un sistema de "reparto" que, debido a la inflación y a los regímenes perversos de incrementos salariales, sólo pudo ofrecer jubilaciones y pensiones por un monto muy reducido.

El Estado justicialista actuaba sistemáticamente en favor de los asalariados sindicalizados en las organizaciones que le eran favorables. Pero los conflictos laborales estaban fuertemente regulados y en algunos casos hasta formalmente prohibidos, existiendo mecanismos de arbitraje y conciliación obligatoria. Algunas de las disposiciones de derecho individual del trabajo en materia salarial adoptadas en el período, fueron significativas y beneficiaron a los trabajadores ocupados, caracterizándose por su alto grado de aplicación y de progresividad. Las disposiciones legales en materia de asociaciones profesionales y de convenios colectivos **legitimaron de hecho** la espontánea y prematura creación de las Comisiones Sindicales Internas y de los "Cuerpos de Delegados". Debido esencialmente a las deficientes condiciones de trabajo y al débil grado de implicación de los asalariados en la vida de la empresa, las tasas de ausentismo y de impuntualidad eran relativamente elevadas. Por otra parte, los sindicatos tenían un espíritu reivindicativo en materia de salarios directos e indirectos y de reducción del tiempo de trabajo, rechazaban los

intentos de intensificación del trabajo y contestaban la autoridad patronal para reorganizar el proceso de trabajo. Estos factores obstaculizaban la disciplina de trabajo industrial, frenaban la eficiencia y la productividad y hacían más difícil contrarrestar las tasas elevadas de rotación, ausentismo e impuntualidad. La baja productividad se daba al mismo tiempo con el incremento del número absoluto de obreros, pero con una reducción del promedio de horas efectivamente trabajadas debido al ausentismo y a la impuntualidad.

Los salarios estaban estructurados según las clasificaciones de puestos, escalafón o categorías que se determinaban a nivel de las ramas de actividad, mediante convenciones colectivas de trabajo. Su nivel era en parte función del mercado de trabajo, de la escasez de mano de obra calificada, y de la evolución del costo de vida, pero esencialmente de la correlación de fuerzas, sin tener mucho en cuenta la productividad. A partir de 1946 y hasta 1949, el salario industrial creció a un ritmo mucho más rápido que el índice del costo de vida y de la productividad aparente del trabajo, para estabilizarse luego. Hacia fines de la década de los cuarenta, ya había cambiado substancialmente la composición cualitativa del presupuesto de gastos de la familia de los asalariados, e incrementado el volumen absoluto de los mismos. Este "prematuro" incremento en los niveles de consumo (si se lo compara con lo sucedido en los países más industrializados de la época) se debió al aumento de los salarios directos e indirectos, y puede explicarse en parte por la existencia de una renia agraria considerable, apropiada por el Estado y que se transfería al resto del sistema productivo para fortalecer el mercado interno. Pero esta relación salarial no llegó a constituir y consolidar un régimen de acumulación de tipo "fordista", debido a las restricciones externas ya mencionadas y a la rigidez de la oferta.

El constante aumento en los salarios reales y la participación creciente de los salarios en el ingreso nacional provocaba la disminución en las tasas de ganancia de los empresarios, cuestionando así la continuidad en el funcionamiento de ese régimen de acumulación extensivo.

La CGT argentina fue creada en los albores de la crisis política y económica de 1930 y perduró actuando sin mayores restricciones hasta el final de este período. Partiendo de una situación en la que existían varias centrales diferenciadas según su ideología, la CGT logró convertirse en una central única, con el apoyo del gobierno surgido de la revolución de junio de 1943. En su seno coexistieron diversas orientaciones de tipo reformista, ninguna de las cuales cuestionaba en su esencia el régimen de acumulación imperante. La CGT se caracterizó por su plasticidad para adaptarse rápidamente a los cambios políticos y económicos. Su estrategia no consistía en la confrontación en términos de lucha de clases, sino en una constante reivindicación en materia de salarios, beneficios sociales, derechos laborales, oponiéndose de

manera decidida frente a los intentos de intensificar el trabajo, aunque sin llegar a formular un programa económico alternativo. Para lograr reivindicaciones económicas y sociales actuaba de manera indirecta, sirviéndose de la participación de los sindicalistas diputados en el Parlamento y de la estrecha relación con el partido justicialista: presionar sobre el Estado o negociar con sus autoridades, para obtener conquistas cuyo cumplimiento se procuraba imponer por la vía administrativa, a los empresarios. Desde su nacimiento, la CGT defendió sistemáticamente el proceso de ISI, la intervención del estado en la economía como productor, planificador y controlador, las nacionalizaciones de empresas extranjeras y las PYMES.

La incipiente organización empresarial, debido a la intervención de la UIA por parte del gobierno militar en 1946 y la tardía creación -en 1953 y luego de varios intentos fallidos- de la CGE explican en parte el avance logrado por los sindicalistas, apoyados por el Estado, en materia de relaciones de trabajo, legislación laboral y social, política de remuneraciones y de bienestar social. Pero hacia el final del período, la CGE, los grandes empresarios nacionales y sus gerentes de personal coordinaron y unificaron esfuerzos, procurando el apoyo del Estado, con el fin de introducir profundos cambios en la relación salarial (para estabilizar los salarios, aumentar la productividad, racionalizar el trabajo, disciplinar la fuerza de trabajo, establecer sistemas de remuneración según el rendimiento, reglamentar las negociaciones colectivas y la acción sindical) y en la política económica (para abrir el mercado a las mercancías no producidas internamente, admitir el ingreso de capitales extranjeros, implantar la industria de bienes intermedios y sortear ese "cuello de botella", promover la industria nacional a nivel regional, reducir la importancia del Estado como productor y disminuir la presión fiscal sobre las empresas).

b) El régimen de acumulación.

El modo de producción capitalista se consolidó y penetró profundamente en las demás formas de organización de las actividades económicas, especialmente del interior del país, dominándolas, pero sin llegar a eliminarlas.

El régimen de acumulación adoptará una forma "extensiva", con un alto nivel de consumo de bienes no durables, y sin consumo masivo de bienes durables. La apropiación de la renta agraria por parte del Estado a través del IAPI, los derechos aduaneros y la política de tasas de cambios múltiples, y su transferencia hacia los sectores industriales y urbanos, explican que el bajo costo de los alimentos y su calidad hicieron posible la paradoja de mantener relativamente reducidos los salarios nominales y al mismo tiempo mejorar los salarios reales y la distribución del ingreso para reproducir de manera adecuada la fuerza de trabajo.

En las grandes explotaciones pampeanas, con bajas inversiones y sin intensificar el trabajo, se podían obtener elevadas tasas de ganancias y generar saldos exportables con los cuales se lograban las divisas para pagar las importaciones. Los impuestos sobre los intercambios internacionales permitían asegurar el funcionamiento del aparato administrativo del Estado. El volumen de la producción agropecuaria siguió siendo elevado, pero en este período creció muy lentamente; los saldos exportables disminuyeron por esa causa a medida que crecía la población y aumentaba la demanda, al mejorar los ingresos de los asalariados.

El mercado interno para los productos manufacturados se expandió, impulsado por: el desarrollo de las economías agrícolas regionales, la incorporación al mercado de nuevos sectores de asalariados urbanos, el aumento del empleo debido a la industrialización protegida con barreras aduaneras y restricciones no arancelarias; el apoyo crediticio, financiero y mediante subsidios al sector industrial, transfiriendo para ello la renta agraria; un mercado de trabajo que funcionaba en condiciones de casi pleno empleo estimulando el incremento sostenido en los salarios reales; una redistribución del ingreso nacional favorable a los asalariados, y una norma de consumo que se orientaba progresivamente hacia los bienes de consumo durable.

Durante toda esta etapa predominó una situación de restricción externa para importar bienes manufacturados debido a la crisis y reconversión de las economías europeas, al bajo monto de inversión externa y a la aguda escasez de divisas generadas por el frecuente déficit del comercio exterior desde fines de los años 40.

Esta segunda etapa del proceso de industrialización mediante sustitución de importaciones está basada en la producción manufacturera fácil de bienes de consumo no durable y, en menor medida, de bienes simples de consumo durable. La producción manufacturera se orientaba preferentemente al mercado interno fuertemente protegido, donde había una demanda creciente de bienes manufacturados de consumo no durable y durable. Los bienes de capital y equipos modernos eran casi totalmente importados, con excepción de cierto tipo de máquinas y herramientas poco sofisticadas, fabricadas en el país pero utilizando insumos intermedios y medios de producción antiguos u obsoletos, de los importados. El desarrollo sostenido de la oferta del sector industrial nacional dependía de las importaciones de insumos intermedios y bienes de capital, que se pagaban con las exportaciones agropecuarias.

Se trataba del típico proceso de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), del tipo "fácil", que promovía el establecimiento progresivo de "encadenamientos hacia atrás". Es decir, se pasó consecutivamente desde la importación del producto terminado, al ensamble local de

dicho producto a partir de piezas o subconjuntos importados, y desde allí a la fabricación nacional de productos, conjuntos o subconjuntos armados con materias primas, piezas de repuesto e insumos intermedios fabricados en un alto porcentaje en el país y basándose en inversiones de capital mayoritariamente de origen nacional, usando las tecnologías disponibles, simples y baratas. Las ramas de actividad que más crecieron en esta fase de ISI fueron Textiles y Confección, Metalúrgica, Construcción de vehículos, Química, Petróleo y derivados del Petróleo.

Esa configuración no presionó lo suficiente como para estimular a las empresas a racionalizar el uso de los factores de producción e incorporar innovaciones tecnológicas. La existencia de un mercado interno solvente y cautivo que crecía progresivamente amparado por una fuerte protección aduanera, se dio conjuntamente con las bajas tasas de inversión directamente productiva, la insuficiente incorporación de capitales extranjeros y de tecnologías "de punta" y las formas tradicionales de organización de la producción y del trabajo. Estos factores, unidos a la escasa experiencia y a la falta de espíritu emprendedor y de capacidad gerencial de los empresarios locales, impidieron que se crearan las condiciones necesarias para que, mediante las innovaciones tecnológicas y organizacionales, creciera la producción y la productividad, se diversificaran los productos, se generaran economías de escala, aumentara la competitividad industrial, se creara una actitud favorable a las exportaciones no tradicionales y finalmente, la producción manufacturera nacional penetrara en mercados internacionales.

El horizonte temporal para la valorización del capital era de corto plazo, pues los empresarios se sentían inseguros jurídicamente frente al poder político, la discrecionalidad administrativa, las presiones sindicales y la creciente burocracia en la administración del Estado. Por otra parte, debido a las restricciones del comercio exterior, la severa legislación en materia de ingreso de inversiones extranjeras y de remesa de utilidades, y los antecedentes creados por las expropiaciones y nacionalizaciones, se generó una actitud de prudencia y reticencia que frenó, desde finales de la Segunda Guerra, el ingreso de capitales extranjeros.

La tendencia a incrementar los salarios reales directos e indirectos y el porcentaje de la renta nacional destinada a los asalariados se consolidó desde 1945 hasta comienzos de los años cincuenta, no tanto debido al incremento de la productividad como debido a que la política económica se orientaba, mediante la redistribución de ingresos, a ampliar su base social y lograr varios objetivos: generar empleos industriales, crear un mercado interno solvente para los empresarios y asegurarles el mantenimiento de elevadas tasas de ganancia.

Pero el volumen de la demanda social no se correlacionaba totalmente con

las posibilidades ofrecidas por el sistema productivo nacional. La demanda global de bienes manufacturados de consumo no durables y durables creció rápidamente, mientras la oferta de los bienes de consumo durables destinada a los sectores de mayores ingresos se mantuvo estancada, o creció muy lentamente, pues era difícil importarlos debido a la restricción externa. La demanda solvente de bienes de capital modernos, no podía satisfacerse plenamente, por una parte por la inexistencia o insuficiencia de la producción nacional, y por otra parte a las restricciones del comercio exterior y finalmente por el bloqueo comercial decidido por Estados Unidos hasta comienzos de los años 50.

En consecuencia, hacia el final del período se formó un consenso entre el gobierno y los sectores dominantes en el sentido de que, para superar las limitaciones de ese régimen de acumulación del capital, y avanzar hacia nuevas etapas del proceso sustitutivo, se debía pasar imperiosamente a otro, de naturaleza más "intensiva", incrementando y diversificando la producción agropecuaria para exportar y obtener más divisas, integrando el sector industrial mediante la consolidación de la industria "pesada" (bienes intermedios) y la fabricación de bienes de producción, inclusive las máquinas-herramienta. Esto permitiría generar, dentro del país y de manera relativamente autócrata, una producción masiva de bienes de consumo durables, utilizando equipos modernos, tecnologías avanzadas, mano de obra más calificada y una organización más racional de la producción, la gestión empresarial y el trabajo.

Para asegurar el crecimiento de la productividad industrial se necesitaba otro comportamiento empresarial consistente en mayores inversiones en bienes de capital, la incorporación de tecnologías modernas con una composición orgánica del capital más densa, un cambio en las dimensiones y estructura de las empresas para producir masivamente y de manera integrada, reducir los costos, la formación profesional de los obreros y empleados, aumentar la productividad y lograr economías de escala. Esto debía darse junto con la aplicación de nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo y de organización y racionalización de la producción. Pero para ello se debía lograr dentro de las empresas un mayor involucramiento de los asalariados mediante la política de relaciones humanas y sistemas de remuneración según el rendimiento, cambiar la organización del trabajo para aumentar la productividad y reducir los costos, modificar la legislación laboral que contrarrestara la resistencia de las comisiones sindicales internas a la intensificación del trabajo implicada por los cambios.

B. LA TRANSICIÓN HACIA EL RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN INTENSIVO

III. El largo, irregular, inestable y discontinuo período de transición hacia un régimen de acumulación parcialmente intensivo, sin consumo masivo de bienes durables (1953-89).

En ese período se observa la continuación y diversificación del proceso de industrialización sustitutiva, dirigido al mercado interno y el comienzo de un proceso de apertura y crecimiento de las exportaciones no tradicionales que coincide con el cambio en el modo de regulación impulsado por la crisis de 1952, sin que un nuevo régimen de acumulación pudiera instaurarse durablemente. Además, se trató de una época alterada por dramáticas interrupciones en el régimen constitucional, en la que se pueden considerar tres subperíodos (1953-76; 1976-83; 1983-89); transcurren más de tres décadas, en las cuales se suceden sin continuidad, políticas económicas de contenido muy heterogéneo, debido a la crisis de hegemonía, cuyos resultados concluyeron en la recesión y el estancamiento.

3. La tercera fase del modelo de ISI (1953-76).

a) El modo de regulación.

El modo de regulación sufrió muchos cambios debido a frecuentes crisis coyunturales a lo largo del período, dando lugar a las políticas del tipo "stop and go". A causa de las recurrentes crisis en la balanza de pagos, y para restablecer el equilibrio a costas de la recesión, se sucedieron fuertes devaluaciones monetarias que frenaron las importaciones y favorecieron las exportaciones sobre todo de origen agropecuario, pero que al mismo tiempo estimularon el proceso inflacionario, deterioraron los salarios reales y la parte de los asalariados en la distribución del ingreso, reduciendo la demanda interna de bienes de consumo, con la finalidad de incrementar los saldos exportables y al mismo tiempo, indirectamente, proteger la industria nacional frente a la competencia internacional.

El Estado continúa interviniendo para planificar y regular la economía, aunque desde 1953 de manera menos dinámica; no incrementó el número de empresas públicas, pero éstas continuaron desarrollándose debido a su propia dinámica y al incremento de la demanda interna, estimulada por el comercio internacional. Se interrumpió el proceso de nacionalizaciones y desde entonces, con excepción de sus inversiones en empresas de insumos intermedios, cada vez más controladas por las Fuerzas Armadas (a través del holding Fabricaciones Militares), el Estado sólo interviene activamente para conservar empresas en dificultad o en quiebra, y manifiesta su deseo de

transferir empresas públicas a los empresarios privados, o asociarse con ellos. Los sucesivos intentos de planificar la economía no se concretaron como estaba previsto, debido al peso creciente de las empresas transnacionales que tenían su propia lógica de producción y de acumulación, y a la inestabilidad provocada por los cambios de régimen político o de gobierno. Como no fue posible consolidar definitivamente dentro de la clase dominante, la hegemonía de un sector de la burguesía que pudiera llevar a cabo políticamente su proyecto de modo de desarrollo, y dada la proscripción del peronismo (salvo entre 1973-76), no se lograron estabilizar los diversos modos de regulación instaurados. El Estado debe arbitrar permanentemente en la generación y transferencia de la renta agraria. Luego de la disolución del IAPI, las devaluaciones y la inflación constituyen los mecanismos de ajuste del déficit del comercio exterior y de la redistribución del ingreso en favor del sector agroexportador y del empresariado industrial.

Partiendo de una economía cuyo sector industrial había quedado durante más de una década relativamente cerrado al comercio, a las finanzas y a las inversiones internacionales, con goce de una fuerte protección aduanera y en proceso de consolidar las primeras fases de la industrialización sustitutiva, se pasó progresivamente desde mediados de la década de los años 50 a una economía más abierta, que facilitó -aunque con ciertas restricciones-, el ingreso de las inversiones extranjeras y la implantación de empresas transnacionales (ETN) dedicadas a la producción de bienes de consumo durable (ramas metalmeccánicas y electrodomésticos), de ciertos insumos intermedios (siderurgia, industria química y petroquímica) y en menor medida, a la fabricación de bienes de producción.

Pero cabe señalar la especificidad de esa apertura: la economía comenzó a abrirse, no tanto al comercio internacional mediante la reducción o eliminación de barreras aduaneras, ya que siguen vigentes hasta el golpe militar de 1976, sino más bien a las inversiones extranjeras provenientes de empresas transnacionales con base en USA y en la CEE (hoy Unión Europea), y a préstamos de organismos financieros internacionales. El objetivo buscado era implantar grandes empresas dotadas de una elevada composición orgánica de capital, y modernas tecnologías, aunque no fueran de la última generación, cuya producción estaba destinada primeramente al mercado interno protegido y cautivo. El Estado deposita así implícita o explícitamente en esas empresas la responsabilidad de producir los insumos intermedios y bienes de consumo durable. En consecuencia, las ETN industriales comenzaron a radicarse más intensamente en el país luego de dictada la Ley de Inversiones Extranjeras en 1953 (Nº 14.222). En este primer subperíodo de la transición, concluye en su casi totalidad el proceso de sustitución de bienes de consumo no durable, se consolida el proceso de ISI en el sector de bienes de consumo durable poco sofisticados, se emprenden proyectos ambiciosos en cuanto a la fabricación de

insumos y bienes intermedios y se obtienen logros importantes en cuanto a la fabricación de bienes de producción y equipos electrónicos poco complejos.

Las formas de competencia en el mercado varían alternativamente entre modalidades competitivas, oligopólicas y monopólicas, según los gobiernos y sus políticas económicas, pero el sistema productivo se va haciendo cada vez más concentrado y heterogéneo, dominado por el sector industrial y en particular por las empresas transnacionales. La dimensión promedio de las empresas, medida según el número del personal ocupado y el valor bruto de producción, crece sin interrupción según los Censos Económicos Nacionales de 1947, 1954, 1963 y 1974.

El mercado de trabajo comienza a funcionar de manera desequilibrada y la desocupación emerge con fuerza desde comienzos de la década de los años '60, como consecuencia de las crisis de balanza de pagos, las políticas de "stop and go", las devaluaciones y los planes de ajuste estructural impuestos por el Fondo Monetario Internacional, al que sólo tardíamente ingresó el país. Las variaciones coyunturales del PBI en las fases recesivas del ciclo, tuvieron poco impacto negativo sobre el empleo tanto en el número de trabajadores como de las horas trabajadas, debido a la rigidez de la relación salarial y a la recuperación del poder e influencia de los sindicatos, que mantenían una alta tasa de afiliación y su capacidad de movilización. Años más tarde, y contrariamente a lo que podría pensarse, este régimen de acumulación más intensivo que el anterior, no había tenido como consecuencia el desempleo estructural. En efecto, desde 1964 y durante una década, junto con el PBI se incrementan al mismo tiempo el empleo, la productividad aparente del trabajo y los salarios reales. Pero esto último sucedió de manera muy heterogénea y aritmética debido a que durante los gobiernos militares, predominó la represión sindical y se interrumpió la negociación colectiva.

La relación salarial era rígida y adoptaba una forma conflictiva cuando se procuraba modificar el nivel de las remuneraciones. Dentro de las empresas aquella estaba regulada por la nueva Ley de Asociaciones Profesionales (Nº 14.455/58 que protegía la acción sindical) y los convenios colectivos vigentes a nivel de toda rama de actividad (Nº 14.250/53). Las disposiciones de una nueva Ley de Contrato de Trabajo, sancionada en 1974 por el tercer gobierno justicialista, hicieron financieramente más costosos para los empresarios el ausentismo, los preavisos y despidos de personal; a esto se agregaban los costos provocados por una fuerte rotación de la fuerza de trabajo estimulada por el crecimiento económico y el pleno empleo.

El proceso de trabajo anterior comienza a transformarse y se introducen formas tayloristas y fordistas en las empresas más modernas, -por lo general, de capital extranjero o asociadas con éstos-, y en las grandes empresas estatales o de capital nacional. Al mismo tiempo que se intensifica la división social y técnica del trabajo, se establece una mayor jerarquía entre las

calificaciones y clasificaciones de puestos. Predomina cada vez más el trabajo asalariado siguiendo de cerca la norma salarial "fordista", es decir: trabajo estable, con contratos de duración indeterminada, a tiempo completo, salarios determinados mediante convenios colectivos de trabajo según sus clasificaciones y las calificaciones requeridas, firmados a nivel de rama de actividad. Luego de promulgada la Ley de Salario Mínimo Vital y Móvil en 1963, y durante el período constitucional 1963-66, los salarios básicos se indexaron periódicamente teniendo en cuenta la tasa de inflación pasada y con participación de los actores sociales. Pero las tasas de crecimiento global de la productividad aparente del trabajo son bajas y el ajuste de los salarios según la inflación se hace con mucho retraso y sin compensarla por completo, pues sólo tenía lugar cuando el índice oficial del incremento de la inflación superaba un porcentaje mínimo. Después del golpe de estado militar de junio de 1966, las decisiones en materia de salarios se adoptaron de manera más espaciada, por parte del Ministerio de Economía o del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, y sin intervención de los interlocutores sociales, acentuando el deterioro del salario real.

Por todo ello, cada vez que junto con el régimen constitucional volvía a tener vigencia la Ley de Convenios Colectivos de Trabajo, las demandas de aumentos salariales eran elevadas, procurando compensar de una vez el retraso acumulado. Esto sucedió repetidas veces desde comienzos de la década de los 70. Pero aunque disminuyó el nivel de actividad, el ajuste de las tasas de ganancia no se produjo de inmediato, debido a la concentración del capital y al comportamiento monopólico de las empresas en la fijación de los precios; el proceso de ISI continuaba protegiendo el mercado interno respecto de la competencia internacional, con barreras arancelarias y no arancelarias. En consecuencia, recién hacia fines del período estudiado, cayeron las tasas de ganancia y luego las inversiones, estancándose la producción. El cuadro se completa con el papel regulador que ejerció el Estado en materia monetaria y fiscal, que impidió la deflación. En el curso del período 1953-76, medido de punta a punta, se deterioraron los salarios reales y la distribución funcional del ingreso con respecto a los altos niveles alcanzados a fines de los años 40. Toma más importancia relativa el salario indirecto (se reestructura el régimen de asignaciones familiares y el pago de primas por escolaridad de hijos menores), y el Estado comienza a controlar de cerca el manejo financiero y el funcionamiento de las obras sociales sindicales, asignándoles cada vez más responsabilidades en cuanto a la reproducción de la fuerza de trabajo, para descargar el presupuesto estatal destinado al gasto público social. La creación del INOS, fue el fruto de esas negociaciones.

Durante estas dos décadas, los empresarios y el gobierno hicieron un esfuerzo, -pero con poco éxito-, para disciplinar la fuerza de trabajo, reducir el margen de acción de las organizaciones sindicales dentro de las empresas,

cambiar las normas de Derecho del Trabajo haciéndolas más flexibles, introducir los métodos tayloristas de racionalización del trabajo, remunerarlo según el rendimiento e incrementar la productividad. Para ello se utilizaron métodos diferentes: mediante la presión política o las leyes, reglamentos, y convenciones colectivas en los gobiernos constitucionales, o directamente de manera autoritaria y por la fuerza, durante los gobiernos de facto.

Hacia fines del período justicialista, el Estado, los empresarios y los dirigentes de personal habían llegado al consenso de que el paso a otro régimen de acumulación, de tipo intensivo era necesario, pero estaba condicionado a los cambios previos en el modo de regulación y esencialmente de la relación salarial. El intento de introducir de manera masiva y generalizada el taylorismo mediante el consenso obrero-patronal, tal como sus representantes lo habían acordado en el Congreso Nacional de la Productividad y Bienestar Social en marzo de 1955, se interrumpió varios meses después, y el golpe militar de septiembre de 1955 impidió que se concretara.

b) El régimen de acumulación.

Desde la crisis de 1952, el régimen de acumulación tiende a ser más intensivo, y la inversión extranjera vinculada con las empresas transnacionales pasa a cumplir un papel decisivo en cuanto a la incorporación de innovaciones tecnológicas. Los empresarios procuran el incremento de la productividad y el disciplinamiento de la fuerza de trabajo mediante la introducción parcial de los procesos de trabajo tayloristas y fordistas en las empresas más grandes y competitivas, productoras en serie de bienes de consumo de ambos tipos, pero sin instaurar una norma "fordista" de consumo masivo de bienes durables. Esto no fue posible debido esencialmente a la rigidez de la oferta de bienes de consumo durable, las restricciones para importar y a la baja capacidad adquisitiva del salario. La productividad aparente del trabajo es baja y crece más lentamente que los salarios reales, frenando el proceso de acumulación.

La introducción de innovaciones tecnológicas y la importación de bienes de capital complejos se hace de manera muy heterogénea según las ramas de actividad, e incluso dentro de cada una de ellas. El proceso de innovación no se desarrolla de manera continua, pues queda frecuentemente interrumpido debido a las crisis del sector externo. Se asiste al desarrollo de un cierto número de pequeñas y medianas empresas de capitales nacionales ya existentes o nuevas, de gran dinamismo, que con frecuencia comienzan a trabajar como proveedoras especializadas, o como subcontratistas y, por otra parte, de empresas grandes y dinámicas dedicadas a producir bienes de consumo durable e insumos intermedios. Las ramas con volúmenes de producción más importante pasan a ser la metalúrgica, las químicas y el complejo automotriz.

Esta etapa del proceso de ISI se basa en la continuación de la producción manufacturera local de bienes de consumo no durable y se desarrollan rápidamente las ramas de bienes de consumo durable y de insumos intermedios. Estos dos últimos sectores tienen desde entonces un mayor grado de sofisticación, utilizan materias primas y cada vez más insumos intermedios de origen local, junto con piezas de repuesto y subconjuntos complejos importados. Las maquinarias y equipos usados por las PYMES son relativamente simples pero más productivos que en el pasado y en parte se fabrican localmente a partir de la copia y la adaptación. Los bienes de capital más complejos utilizados por las grandes empresas nacionales (públicas y privadas) y las ETN, son importados desde EE.UU. y Europa. En las industrias de bienes intermedios se intensifica el uso de procesos de producción continuos, que utilizan maquinarias y tecnologías importadas "llave en mano" y emplean poca mano de obra calificada. Las empresas más modernas encuentran en el país la fuerza de trabajo calificada para ocuparse de las reparaciones y el mantenimiento. Predomina en las grandes empresas industriales una tendencia hacia la progresiva integración vertical de la producción.

Debido a la restricción externa, continúa vigente la fuerte protección aduanera consistente en elevados aranceles y barreras no arancelarias, aunque estas últimas se aplicarán preferentemente a los bienes de consumo durable. Esto ocurre a pesar de las fuertes presiones sociales que demandaban la apertura importadora con el objeto de mejorar la calidad y ampliar la gama de variedades que satisficieran una demanda todavía limitada, pero cada vez más exigente.

Con el fin de favorecer el desarrollo regional descentralizando la producción industrial, aprovechar los recursos naturales y la fuerza de trabajo abundante, poco sindicalizada y sin mayor experiencia industrial, se adoptaron regímenes nacionales y provinciales de promoción industrial beneficiando a las provincias del interior menos industrializadas. Dichos regímenes consistían en la disponibilidad de divisas a tasas de cambio subvencionadas y una amplia libertad para importar bienes de producción y nuevas tecnologías; créditos muy convenientes; beneficios y excepciones fiscales; apoyo consistente en la donación de terrenos fiscales y construcción de infraestructuras. Estos regímenes, con adaptaciones, modificaciones e interrupciones, van a continuar existiendo hasta nuestros días.

Pero no fue una etapa con una evolución homogénea, sin rupturas ni crisis, que siguiera de manera lineal las tendencias anteriores.

a) Durante un corto subperíodo denominado "desarrollista" (1958-62) el gobierno presidido por el Dr. Arturo Frondizi implementó una política que estimuló el ingreso y libre movimiento de grandes inversiones extranjeras y la implantación de empresas transnacionales dedicadas a la producción sustitui-

tiva de bienes de consumo durable e insumos intermedios, provocando una mayor heterogeneidad estructural y grandes desequilibrios en la balanza de pagos, que obligaron a devaluar y forzaron la adopción de severos planes de estabilización generadores de fuertes conflictos sociales y revueltas militares.

b) El siguiente subperíodo, 1964-72, se caracterizó por un crecimiento más estable y sostenido de la economía, estimulado por el crecimiento del comercio mundial y el desarrollo de las exportaciones no tradicionales, sin provocar grandes desequilibrios entre la producción y la demanda. Debido a la debilidad del régimen de acumulación y a la baja productividad, el crecimiento de la producción se dio conjuntamente con el del empleo.

c) El tercer subperíodo coincide con la vuelta al régimen constitucional (interrumpido en 1966) y el advenimiento del tercer gobierno justicialista: 1973-76. Los cambios que introdujo en las formas institucionales fueron significativos. Por una parte, un pacto o Acuerdo Social entre empresarios y sindicatos, para moderar el incremento de precios y salarios y concertar la "paz social", con el propósito de estabilizar la economía. Por otra parte, una nueva legislación en materia de Contrato de Trabajo que codificó por varios años una relación social favorable a los trabajadores pero que, según los empresarios, afectó la disciplina de trabajo y bloqueó el crecimiento de la tasa de ganancias. Durante los años 1975-76 se desencadenó una crisis estructural del régimen de acumulación y del modo de regulación que se había gestado en años anteriores, debida esencialmente a factores endógenos, pero acelerada por la crisis económica internacional y las fuertes presiones por aumentos de salarios. Desde comienzos de 1976 la situación se hizo más aguda, debido a la crisis de la balanza de pagos, el incremento del déficit fiscal, y las presiones para devaluar, que desencadenaron un proceso inflacionario. La tasa de inflación que era de 2,6% anual en 1974, pasa a 11,9% en el primer semestre de 1975 y llega a ser de 32% mensual en el primer trimestre de 1976. Todo esto sucedía en un contexto de inestabilidad política, violentos conflictos sociales en las empresas y el sistema educativo, y guerrillas en el medio urbano y rural.

Durante los dos primeros subperíodos en que hubo fuerte crecimiento, la acumulación del capital se refuerza gracias a las inversiones extranjeras; el incremento de la productividad impulsa la transición hacia un régimen de acumulación parcialmente intensivo, pero sin llegar a ser de consumo masivo, debido a la rigidez de la oferta de bienes de consumo durable, las restricciones para importar, y las políticas regresivas en materia de salarios y distribución del ingreso.

El desarrollo de esta tercera etapa del proceso de ISI fue posible gracias al mercado interno protegido por las restricciones del comercio exterior, los elevados impuestos aduaneros y las barreras no arancelarias. Pero estuvo condicionado por la restricción de las importaciones de bienes de capital

debido a la escasez de divisas y a su alto costo, más que por las barreras aduaneras. Al concluir esta tercera fase del proceso de ISI, y comparada a nivel internacional, la productividad aparente del trabajo es aún baja, porque crece más lentamente que los salarios, frenando así el proceso de acumulación.

Esta etapa concluyó abruptamente con el golpe de estado militar de marzo de 1976. Antes de que eso ocurriera, ya se había iniciado, con cierta fuerza y de manera sostenida, el desarrollo de los sectores productores de bienes intermedios de origen industrial (petróleo y sus derivados, siderurgia, celulosa y pasta de papel, por ejemplo); de ciertos bienes de consumo durable que habían seguido y adaptado modelos extranjeros antiguos y poco sofisticados (aparatos para el hogar y automóviles); de máquinas-herramientas simples pero eficaces que incluso comenzaron a exportarse (tomos esencialmente) y de componentes para la naciente industria electrónica.

El modo de desarrollo descripto más arriba fue estimulado por el crecimiento del PBI de los países capitalistas industrializados y del comercio internacional, y se basó en un mercado interno creciente pero al mismo tiempo segmentado, debido a la mayor heterogeneidad estructural generada selectivamente por las nuevas inversiones extranjeras en las ramas que producían insumos intermedios y bienes de consumo durable y no durable destinados a los sectores de mayores ingresos.

Pero este régimen de acumulación de transición se fue agotando progresivamente. Por razones endógenas y en un contexto de crisis internacional que se da junto con el shock petrolero, el modo de regulación entra en contradicción con el régimen de acumulación, porque se intensificaron las luchas sociales y políticas, que quitaron legitimidad al gobierno y lo debilitaron en su rol de garante de las condiciones propicias a la reproducción del capital.

4. La cuarta fase del modelo de ISI (1976-89).

Esta etapa comprende dos subperíodos político-económicos claramente diferenciados; el gobierno de facto (1976-83) y el gobierno constitucional (desde fines de 1983 hasta julio de 1989). Sin embargo, nuestra opinión es que existe más bien una continuidad que una ruptura en cuanto al régimen de acumulación, caracterizado por la recesión de la producción industrial y seguido por el estancamiento y la caída en las tasas de inversión. Se trata de la última fase del proceso tradicional de ISI.

a) El modo de regulación.

En el primer subperíodo, y ante la gravedad de la crisis del régimen de acumulación y la hiperinflación, el Estado militar intervino activamente para

contrarrestar la caída de las tasas de ganancia y favorecer las inversiones. Sus políticas fueron coherentes con esa finalidad y consistieron, por una parte, en retrasar el ajuste de los salarios mínimos respecto de la inflación, interrumpir la negociación colectiva en materia salarial, y modificar la Ley de Contrato de Trabajo eliminando ciertos artículos que presionaban sobre los costos salariales; por otra parte, en la transferencia de ingresos públicos hacia el sector empresarial otorgándoles subsidios directos e indirectos y préstamos preferenciales, y desarrollando los regímenes de promoción industrial iniciados en la fase anterior e implementados en las provincias menos desarrolladas.

El Estado siguió interviniendo activamente en la vida económica, pero procurando quedar cada vez menos implicado directamente en la producción de bienes y la prestación de servicios. En un primer momento las empresas públicas productoras de insumos intermedios (siderurgia, petróleo, petroquímica, por ejemplo) que estaban fuertemente controladas por organismos vinculados a las fuerzas armadas, recibieron cuantiosos recursos dado su carácter estratégico. Pero a pesar de ello siguieron con dificultades para autofinanciarse y obtener beneficios, razón por la cual en la década de los años 80, comenzó a prepararse de manera tímida en el área, el proceso de privatización. De la precedente planificación dirigista y reguladora, se pasó progresivamente al reconocimiento de las capacidades del mercado para equilibrar oferta y demanda solvente, dejando librado a las fuerzas del mismo la responsabilidad de asignar más óptimamente los recursos.

Las presiones internacionales contra el régimen militar, especialmente a nivel de la CEE y la crisis de la hegemonía americana, aislaron al país e hicieron que durante el gobierno militar, el comercio exterior argentino se orientara de manera inédita hacia los países de Europa central y oriental, exportando granos y carnes e importando a cambio, maquinarias y equipos con tecnologías relativamente atrasadas y de baja calidad. Con posterioridad, la política comercial del gobierno constitucional reorientó el flujo de las exportaciones hacia Europa y América Latina y facilitó las importaciones provenientes de los NIC's. Pero estos bruscos cambios en la orientación del comercio exterior y su inestabilidad hicieron perder confianza frente a los países importadores.

La moneda nacional estuvo sobrevaluada durante el gobierno militar, pero antes de finalizar el primer subperíodo debió ser devaluada de manera significativa en varias oportunidades. El mercado financiero estuvo sometido a fuertes contradicciones. En efecto, las altas tasas de interés desalentaron las inversiones productivas, canalizaron los fondos hacia las colocaciones financieras puramente especulativas que permitían obtener de manera rápida altos beneficios, y promovieron la demanda de créditos externos en divisas para convertirlos y volcarlos al mercado financiero, alimentando la deuda

externa y la inflación. Al mismo tiempo, se constató durante el período la permanente fuga de capitales hacia el exterior buscando evitar riesgos, y para mayor seguridad y movilidad se colocaban en cajas de ahorro o en el sistema financiero de otros países. Por otra parte, el rápido incremento de la deuda externa contraída por el sector privado, obligó al gobierno militar a estazarla utilizando el mecanismo del seguro de cambios; de esta manera el Banco Central terminó asumiéndola y transfirió así recursos hacia las empresas que evitaron numerosas quiebras. Para hacer frente a la crisis de la deuda se contraen nuevos compromisos financieros internacionales y se llevan a cabo, pero sin mayor éxito, procesos de ajuste estructural, modificaciones de la moneda, mini-devaluaciones programadas, creación de nuevos impuestos, elevación de la presión tributaria y planes de saneamiento fiscal. Los mismos, unidos a presiones especulativas desencadenaron una fuerte escalada inflacionaria, el desequilibrio en las cuentas fiscales y condujeron al gobierno constitucional a emprender de manera incipiente un proceso de privatizaciones de empresas y áreas del Estado.

Durante el gobierno militar el régimen de acumulación del capital vuelve a ser de tipo predominantemente extensivo. Los procesos de trabajo tayloristas y fordistas se aplicaban de manera parcial principalmente en las empresas más grandes y modernas que deseaban bajar sus costos, porque desde el comienzo del período estuvieron cada vez más expuestas a la competencia internacional. El trabajo se intensificó, pero a pesar de ello, la productividad global de los factores a nivel de la economía en su conjunto, no crece de manera significativa, ya que hay en las tasas de inversión, retraso tecnológico, elevada conflictividad social, comportamiento poco dinámico del conjunto del sector empresarial y, sobre todo, una débil implicación de los asalariados. A esto se agregó el deficiente funcionamiento de los servicios e infraestructura. El movimiento sindical fue reprimido, se anularon ciertas conquistas laborales incluidas en la Ley de Contrato de Trabajo sancionada en 1974, y se dejaron sin efecto las disposiciones de la Ley N° 14.250, que regulaban el proceso de negociación colectiva. La disciplina laboral denuro de las empresas y organizaciones fue reforzada y con frecuencia adoptó formas autoritarias, aprovechando la pérdida de vigencia de las organizaciones sindicales.

Durante el gobierno constitucional, el ajuste de los salarios continuó haciéndose en virtud de disposiciones unilaterales del Ministerio de Trabajo hasta que volvió a funcionar el Consejo Nacional del Salario Mínimo Vital y Móvil, con participación de los representantes patronales y de la CGT. Pero en ambos períodos, el ajuste se produce en forma desfasada respecto de la inflación, actuando bajo una triple presión: las políticas anti-inflacionarias del gobierno, la presión empresarial para bajar los costos y el desequilibrio del mercado de trabajo caracterizado por un creciente desempleo y la pre-

tecnologías, provocando así jubilaciones anticipadas y estimulando los retiros voluntarios. El resultado fue contradictorio: por una parte, una creciente heterogeneidad en materia de calificaciones profesionales tanto al nivel del sector industrial como dentro de cada rama de actividad y, por otra parte, un achatamiento de la pirámide salarial de los trabajadores con menor calificación, que desalentó el esfuerzo para formarse en las nuevas tecnologías y ocupar puestos de mayor calificación.

Todo esto no contribuyó a estimular que los trabajadores se implicaran más intensamente en el trabajo y adhirieran voluntariamente a la nueva "cultura de empresa". Una vez concluido el período de la dictadura militar que había endurecido la disciplina laboral e intensificado el trabajo, se constató el relajamiento de la disciplina, el incremento de la conflictividad laboral, el desapego de los trabajadores respecto de la marcha de la empresa, comportamientos que dieron como resultado muchas dificultades para reducir los costos, incrementar la productividad y mejorar la calidad de la producción. Durante el gobierno constitucional se incrementó la tasa de actividad debido a una mayor participación de las mujeres en el mercado de trabajo y a la necesidad de que otros miembros de la familia, especialmente los jóvenes y los trabajadores de mayor edad, aquellos que habían sido "liberados" por las políticas de retiros voluntarios y de jubilaciones anticipadas, buscaran activamente un trabajo que equilibrara el presupuesto familiar. El efecto combinado de todas esas tendencias fue un creciente desempleo y subempleo.

Durante la década de los años 80, no se compensó totalmente el retroceso en materia de derechos laborales provocado por la Junta Militar, creció la heterogeneidad en materia de remuneraciones salariales, las elevadas tasas de inflación (incluso la hiperinflación a mediados de 1989) hicieron caer el salario real y la parte de los trabajadores en la distribución del ingreso nacional, aumentó la desocupación y la precarización de la fuerza de trabajo, se deterioraron los servicios públicos en materia de infraestructura económica y social. Mientras una parte reducida de los sectores medios y de clase obrera accedió a bienes de consumo durables sofisticados, la mayor proporción se empobreció o tuvo serias dificultades para mantener su anterior nivel de vida y de consumo. Por estas causas, a pesar de que los procesos de trabajo tayloristas y fordistas habían avanzado en las empresas más grandes y dinámicas, tampoco en esta fase del proceso de ISI llegaron a configurarse las normas de consumo y de vida de los asalariados de tipo "fordista" que hubieran incrementado de manera generalizada la demanda social de bienes de consumo durable.

Emergen así nuevos sectores en la base de la pirámide social: el de los "pobres estructurales", los "nuevos pobres" y los "sectores empobrecidos", generando una mayor exclusión social.

carización. La negociación colectiva recién fue autorizada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social cuatro años después de la vuelta al régimen constitucional, en 1987. Los conflictos laborales y las numerosas huelgas generales no lograron modificar esas políticas. El resultado fue el deterioro de los salarios reales y de las condiciones y medio ambiente de trabajo y, en contrapartida, una rápida recomposición de las tasas de ganancia en las empresas más dinámicas.

El desempleo creciente, la caída de los salarios reales y el deterioro de la distribución del ingreso redujeron la demanda efectiva, y al limitar el crecimiento de la producción de bienes de consumo, impidieron obtener economías de escala que redujeran costos y aumentaran la productividad. Por su parte, el salario indirecto fue cada vez más insuficiente para asegurar de manera adecuada la reproducción de la fuerza de trabajo, educación y transportes, debido el deterioro de los servicios públicos de salud, educación y transportes, debido a la reducción del Gasto Público Social provocado por la crisis fiscal. Los empleados de la administración pública nacional, provincial y municipal y de las empresas estatales fueron los que más sufrieron las consecuencias de estas políticas de ingreso. Al mismo tiempo, otros sectores de obreros calificados y clases medias que trabajaban en las grandes empresas privadas mejoraron su situación, fracturando aún más la estructura social y dificultando la solidaridad.

Un comportamiento empresarial se generaliza durante toda esta fase: a medida que se abría la economía y se hacía más intensa la competitividad, las empresas comenzaron a buscar de manera sistemática el incremento de la productividad y la reducción de los costos, poniendo el acento primero en los costos laborales. En consecuencia, progresivamente las empresas frenaron los procesos internos de indexación salarial, redujeron los planes de personal en relación de dependencia al mínimo indispensable, externalizaron la fuerza de trabajo y formalizaron relaciones de subcontratación, recurriendo de manera sistemática a las horas extraordinarias y al trabajo temporario que cubrieran los picos de producción. El trabajo de tipo precario dejó de ser la excepción y una proporción elevada de los nuevos empleos se caracterizará por ser de naturaleza temporaria, a tiempo parcial, con contratos de duración determinada y sin que exista una relación salarial al modo tradicional. El resultado final fue una reducción considerable de la tasa de asalarización y por ende de sindicalización, debilitando la representatividad y el poder negociador de las organizaciones sindicales.

A medida que se racionalizaban y se introducían las innovaciones tecnológicas y organizacionales, las empresas más grandes y dinámicas comienzan a requerir fuerza de trabajo más joven y calificada, con conocimientos técnicos y una mayor escolaridad formal, con otros valores culturales, antes que reconvertir a los trabajadores de mayor edad, cuyos conocimientos devinieron rápidamente obsoletos frente a las nuevas

b) El régimen de acumulación.

El modo de producción capitalista penetra en las demás formas de organización de las actividades económicas y las desestructura; la caída en las tasas globales de inversión se da al mismo tiempo que se produce en las ramas dinámicas una concentración oligopólica y una fuerte heterogeneidad estructural. En efecto, durante este subperíodo, se constató la tendencia hacia una mayor composición orgánica del capital, especialmente en las empresas extranjeras y nacionales de mediana y gran dimensión. Las empresas más dinámicas incorporan innovaciones tecnológicas "llave en mano" en cuanto a los procesos productivos, más que en cuanto a los productos; la consecuencia de esto fue la acelerada sustitución de trabajo por capital, un incremento de la productividad aparente del trabajo, provocando o estimulando la tendencia al crecimiento del desempleo y del subempleo.

El régimen de acumulación de tipo intensivo no fue dominante ni se generalizó, aunque su importancia progresa selectivamente a nivel de ciertos sectores de actividad. El sistema productivo se moderniza a nivel de las ramas de actividad industrial orientadas hacia el comercio internacional y de bienes de consumo durable destinados a sectores de altos ingresos. La parte más dinámica de la demanda interna se dirigió hacia los bienes de consumo durable y no durable, especialmente a los importados.

La sobrevaluación del peso favoreció en el primer subperíodo la importación de bienes de producción que incorporaban las nuevas tecnologías informatizadas. Pero la productividad no crece de manera significativa a causa de la caída en las tasas de inversión, el retraso tecnológico y la débil implicación de los asalariados. La búsqueda de la reducción de costos condujo a lo largo de toda esta fase a frenar los incrementos salariales y estimular la introducción incipiente de las innovaciones organizacionales en cuanto a la gestión de la producción y de la mano de obra.

Mientras los países capitalistas comenzaban sus procesos de reconversión y modernización para hacer frente a la crisis, el gobierno militar emprendió de manera decidida una apertura comercial indiscriminada que condujo a la desindustrialización, desalentando la incipiente industria de bienes de consumo durable y de producción. El volumen global de la producción manufacturera disminuyó después del plan de ajuste de 1975, se estancó luego y no se recuperó cuando concluyó esta fase. La consecuencia fue una disminución del PBI per cápita. La estructura industrial se concentró y segmentó debido a la creciente heterogeneidad estructural en materia de productividad, costos, calidad e ingresos.

Fue así como durante la dictadura militar (1976-83) retrocedió el proceso de industrialización sustitutivo frente a las importaciones, que desplazaron la fabricación local de bienes de consumo durable y de maquinarias y bienes de producción, e incluso de ciertos bienes de consumo

no durable. Las políticas adoptadas dieron como resultado el impulso a las exportaciones de productos primarios tradicionales, manufacturas de origen industrial con poco valor agregado, y sobre todo, a las de insumos intermedios de uso difundido (las "commodities"), difíciles de colocar en el mercado interno.

Las grandes empresas industriales llevaron a cabo procesos de fusiones y de asociación con empresas transnacionales, de descentralización y reducción del tamaño, recurriendo a la externalización de la fuerza de trabajo y a la subcontratación; las más dinámicas procuraron diversificar sus riesgos asumiendo nuevas actividades, incluso en el exterior.

La producción manufacturera nacional deviene menos competitiva a causa de sus costos y de la deficiente calidad. Esto se explica, en primer lugar, por el retraso tecnológico respecto de los países industrializados, la escasa dimensión del mercado que impide lograr economías de escala, y la baja productividad. En segundo lugar, por la creciente transnacionalización de la economía y el cambio en la inserción del sistema productivo nacional dentro de la división internacional del trabajo, pues las políticas adoptadas implicaron la disminución de la protección aduanera y la apertura del mercado interno al comercio internacional. En tercer lugar, la facilidades para el ingreso de capitales extranjeros y la subvaluación del dólar, estimularon eficazmente las importaciones de todo tipo y desalentaron las exportaciones.

La apertura y la política monetaria facilitaron la importación de bienes de consumo durable y no durable totalmente ensambados y de sus respectivos repuestos -con mayor calidad, diseño moderno, amplia gama de variedades, todo con precios más bajos. Las importaciones competitivas de bienes de consumo durable y a bajo costo provienen cada vez en mayor medida de los "nuevos países industriales". Esto provocó el cierre de numerosas PYMES organizadas de manera tradicional que operaban en las ramas de bienes de consumo durable y estaban más expuestas a la competencia internacional, y también la retirada de ciertas ETN industriales poderosas ante la reducción del mercado interno. Tal proceso de desindustrialización trajo como contrapartida natural el incremento relativo del sector terciario y de servicios dentro de la estructura productiva y del empleo.

En el sector industrial se produce un cambio significativo hacia el final del período: es la emergencia vigorosa de un cierto número de ramas dedicadas a la producción masiva de insumos intermedios de uso difundido, -que en décadas anteriores eran totalmente importados y más tarde se consolidaron internamente gracias a empresas nacionales y fuertes inversiones de capitales externos. Esas empresas, dotadas de tecnologías modernas e intensivas en capital, utilizaban poca fuerza de trabajo calificada, lograron precios competitivos y una calidad aceptable gracias a las innovaciones tecnológicas incorporadas y contaban con una demanda internacional, aunque los precios

se fijaban de manera exógena. La siderurgia, la celulosa y pasta de papel, los productos y substancias químicas derivadas del petróleo, el cemento, los aceites y grasas vegetales, pasan así a convertirse en los productos líderes en materia de exportaciones. Este sector manufacturero exportador pasa a ser hacia el final de este período un dinamizador de la economía.

Las frecuentes crisis económicas coyunturales, la inestabilidad política debido a las sublevaciones militares, la elevada conflictividad laboral, la reducción del mercado interno y la inexistencia de una política global de desarrollo basada en el crecimiento y la equidad, desalentaron las inversiones directamente productivas, no impidieron que continuara la fuga de capitales, estimularon una fuerte movilidad de los capitales entre ramas y empresas buscando una mayor rentabilidad y canalizaron los capitales "volátiles" hacia actividades especulativas rentables y generadoras de inflación.

Al mismo tiempo, por muchas causas, esta versión del modelo tradicional de ISI se fue agotando: la globalización de la economía, la desregulación, el inicio del proceso de privatizaciones, la apertura de la economía al comercio internacional mediante la disminución de las barreras aduaneras arancelarias y no arancelarias, la reconversión del sistema productivo en un contexto de desindustrialización y terciarización, las restricciones fiscales impuestas por la deuda externa, y la emergencia de una nueva configuración de áreas estratégicas de la economía mundial, habían desencadenado una competitividad encarnizada a nivel internacional, que hacían inviable el intento de volver a la generalización de la protección aduanera y de las barreras no arancelarias; por otra parte, eso daría lugar a una serie poco diversificada de productos caros, de baja calidad y con su ciclo de vida agotado.

El horizonte de valorización del capital se torna cada vez más incierto, privilegiando el corto plazo. A fines de la década de los 80, cuando concluye esta fase del proceso de ISI, ya era evidente que se había llegado a un límite en cuanto a las potencialidades del régimen de acumulación y del modo de regulación vigentes y a su mutua adecuación, para superar las inercias y contradicciones generadas por el modo de desarrollo. El estancamiento del PBI *per cápita*, el desequilibrio fiscal, las restricciones del comercio exterior y el peso de la deuda externa, las frecuentes devaluaciones, la hiperinflación, el elevado desempleo, la creciente pobreza extrema que provocaba la exclusión social, habían desatado los conflictos sociales y cuestionaron la gobernabilidad del sistema ante una nueva crisis de hegemonía.

El período concluye en una situación social caótica provocada por la hiperinflación que obliga a adelantar la fecha prevista para la transferencia del poder político al nuevo gobierno. Se trata de una crisis endógena, acelerada por el peso de la deuda externa, que se inicia en el régimen de acumulación del capital y se propaga luego al modo de regulación.

Puede afirmarse entonces, que hacia fines de la década de los años 80, se estuvo en presencia de una crisis estructural, tanto del modo de regulación como del régimen de acumulación instaurados desde la crisis de 1952, y que también concluyó un largo ciclo del proceso de industrialización mediante sustitución de importaciones. Por consiguiente, los condicionamientos encontrados por el nuevo gobierno constitucional que se inició prematuramente en julio de 1989, fueron enormes, pues se estaba gestando un nuevo modo de desarrollo, aún cuando su perfil no estuviera determinado.

C. LA CRISIS ACTUAL Y LA EMERGENCIA DE UN RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN INTENSIVO EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN.

IV. El régimen específico de acumulación de tipo intensivo y extravertido (1989/91- 1994).

5. La fase actual de reconversión y reestructuración industrial.

Esta se caracteriza por un rápido crecimiento económico y de las tasas de ganancia. Se busca incrementar la competitividad basándose en la reducción de costos y la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizacionales en las empresas exportadoras más grandes y dinámicas, para aumentar la productividad. La concentración del ingreso y el estancamiento o deterioro de los salarios reales, no han permitido consolidar una tendencia hacia el consumo masivo de bienes durables por parte del conjunto de los asalariados. El rápido crecimiento económico coexistió primero con un déficit creciente del comercio exterior y luego con un débil excedente, pero con elevadas tasas de desocupación, precarización del empleo, un mercado interno segmentado, y fuerte diferenciación social y regional.

Este período comienza con el prematuro cambio de gobierno en julio de 1989, pero adopta su modo específico recién en 1991 con la sanción del "Plan de Convertibilidad", que siguió vigente hasta diciembre de 1994, final del período cubierto por nuestro estudio.

Uno de los resultados de esta investigación consiste en la siguiente postulación: se estaría en presencia de un nuevo régimen de acumulación, de tipo más intensivo, con fuerte crecimiento económico y elevadas tasas de inversión, caracterizado por políticas consistentes en privatizaciones aceleradas, desregulaciones, amplia apertura externa, liberalización y dolarización de la economía, baja inflación, relativo equilibrio fiscal, estabilidad monetaria pero con déficit o débil excedente de la balanza comercial. El nuevo régimen de acumulación se sitúa dentro de un contexto de globalización, y exacerbada

competitividad, que provoca la reconversión del sistema productivo y la reestructuración industrial orientada hacia la exportaciones. Desde la adopción del Plan de Convertibilidad, el dinamismo de la economía vuelve a centrarse en el sector manufacturero y más específicamente en la industria automotriz y los insumos intermedios de uso difundido exportables. Los grandes grupos de empresas industriales exportadoras de capital nacional cumplen un rol cada vez más protagónico.

El objetivo buscado explícitamente por las políticas económicas es una mayor **competitividad en cuanto a los precios de productos y servicios**, que llevan implícitas la flexibilización del trabajo y la reducción de los costos laborales.

a) *El régimen de acumulación.*

Se trata de un régimen de acumulación incipiente que, debido a su juventud, aún no puede considerarse completamente estabilizado, y debe demostrar que es durable. Pero en el transcurso de casi cuatro años, ya ha dado como resultado varios años consecutivos con una fuerte tasa de crecimiento económico, el restablecimiento de las tasas de inversión y de ganancias, reducción récord de la inflación (sin establecer control de precios), estabilidad de una paridad cambiaria fija, fuerte incremento de las reservas de divisas, y una reducción drástica del déficit fiscal respecto del pasado (desde un fuerte equilibrio, se pasó al excedente y luego a un débil desequilibrio fiscal). Esta compleja situación se combinó primero con un incremento sostenido de las exportaciones superado por el de las importaciones, compensado por un flujo considerable de capitales financieros e inversiones extranjeras y luego con un débil excedente del comercio exterior.

Podría afirmarse que desde el cambio de gobierno, pero más específicamente desde la adopción del Plan de Convertibilidad, se ha desplegado una verdadera y profunda reestructuración industrial. Como consecuencia, varias ramas de este sector vuelven a crecer con un gran dinamismo, pero la reindustrialización no es equilibrada: se produce de manera muy concentrada y heterogénea según ramas de actividad, especializándose en la exportación de productos manufacturados que utilizan tecnologías modernas altamente productivas, aunque poco intensivas en el uso de fuerza de trabajo calificada. Puede interpretarse que se está frente al abandono -por el momento parece ser definitivo- del proceso precedente de industrialización sustitutiva de importaciones destinado prioritariamente al mercado interno. Por esta causa es que, si bien se incrementa la producción industrial, se terciariza progresivamente el empleo.

Hasta fines de 1994, no se había formulado una política industrial de manera explícita; solamente se han fijado reglas y grandes orientaciones, confiando en que el mercado guiará las opciones de los inversores,

productores y consumidores en función de la competencia; sin embargo, las autoridades económicas intervienen rápidamente con propósitos reguladores cuando aparecen los desequilibrios macroeconómicos.

Las ramas industriales, según su estrategia predominante para hacer frente a la crisis, y vistas en perspectiva, pueden agruparse tentativamente de la siguiente manera:

1) **En reestructuración dinámica u ofensiva:** los protagonistas son las empresas (nacionales y transnacionales) de gran dimensión o dotadas de mayor dinamismo y con gran capacidad financiera; que operan en ramas de actividad fuertemente exportadoras o destinadas a bienes de consumo durable para sectores de ingresos medios y elevados; que han introducido innovaciones tecnológicas y organizacionales para adaptarse rápidamente a los cambios en la demanda, generar nuevos productos o servicios, reducir los costos, incrementar la productividad del trabajo, mejorar la calidad y cumplir más estrictamente los plazos de entrega. Con el fin de lograr estos objetivos han cambiado los procesos productivos. Son empresas que pertenecen a ramas con vocación exportadora, fuertemente competitivas a nivel internacional en términos de costos y de calidad, que han identificado y explotado los nuevos "nichos" del mercado. Dentro de ellas se destacan la industria automotriz y las industrias de bienes intermedios de uso difundido.

2) **En reestructuración pasiva y defensiva:** se trata de ramas menos dinámicas en términos de crecimiento de la producción y del empleo y donde, en función del tipo de producto y del mercado, la introducción de innovaciones dentro de las empresas está fuertemente impulsada por la competencia internacional. Por lo general, esas empresas están endeudadas y tienen una débil capacidad para autofinanciarse; las innovaciones se introducen lentamente y se han centrado en las nuevas tecnologías de procesos más que en los cambios de producto y de tipo organizacionales; el objetivo prioritario que impulsó su modernización ha sido, antes bien defender el mercado interno frente a las importaciones provenientes de países más competitivos en calidad y precios, que desarrollar de manera agresiva las exportaciones. Las políticas y estrategias empresarias de competitividad, buscan en estos casos recurrir a la externalización de fuerza de trabajo y subcontratación, disminuir los costos laborales (vía reducción del personal y la flexibilización) e incrementar la productividad, pero sin mayor contrapartida para sus asalariados en términos de garantía de empleo y mejoras salariales, debido a sus bajas tasas de ganancia. La industria siderúrgica es un buen ejemplo de esto.

3) **Reestructuración con efectos negativos:** la reconversión del sistema productivo y la reestructuración industrial han afectado negativamente a un número considerable de ramas y de empresas "tradicionales" (destinadas al

mercado interno y operando con tecnologías intensivas en mano de obra) por varias razones: el tipo de producto ha agotado su ciclo de vida o ha sido sustituido por otros; el mercado destinatario ha disminuido; son objeto de una fuerte competencia internacional debido a la apertura comercial, la reducción de las tarifas aduaneras, y la tasa de cambio fijo que subvalúa el dólar. Por lo general, se trata de empresas fuertemente endeudadas y con pocas posibilidades para refinanciarse, recurren a créditos oficiales fáciles y baratos; sus procesos productivos y bienes de producción son rígidos y dificultan la adaptación de la producción a los cambios en la demanda; no han avanzado lo suficiente en materia de modernización y racionalización como para innovar en materia de productos y de procesos, con el objeto de mejorar la calidad e incrementar la productividad. Una buena proporción de estas empresas son de pequeña y mediana dimensión y están localizadas en el interior del país, en provincias con menor grado de desarrollo o que están fuera del ámbito de los regímenes de promoción. En consecuencia, debido a que buscan prioritariamente la reducción de los costos laborales, no pueden hacer frente a las demandas salariales, se ven obligadas a estimular los retiros voluntarios, suspender o despedir personal, debiendo así afrontar serios conflictos laborales.

4) Reconversión del ramo de actividad: existe por último un número considerable de empresas de distinto tamaño pertenecientes a diversas ramas de actividad, cuyos productos aún tienen validez en el mercado, pero a causa de los elevados costos y de los diseños desactualizados, no pueden competir con los importados provenientes de la Unión Europea, Japón, Brasil, o de países del sudeste asiático. Las soluciones adoptadas han sido varias: el cierre y transformación para generar otros productos; su venta a empresas extranjeras competidoras que desean instalarse con bajos costos en el país o, con frecuencia, el cese de la producción y su conversión en importadores y comercializadores de los productos competitivos, ofreciendo el servicio de reparaciones y venta de piezas de repuesto, para valorizar su conocimiento del mercado y el "savoir faire" acumulado por su personal. Varias ramas de la industria metalmeccánica se encuentran en esa situación: fabricación de motocicletas, por ejemplo.

Las ramas que más crecen son aquellas dedicadas a los bienes de consumo durable, de consumo no durable de calidad, y de bienes intermedios de uso difundido. Todas ellas están dirigidas internamente a un segmento del mercado interno más solvente, o hacia la exportación, siendo apoyadas directamente por el gobierno mediante programas promocionales (por ejemplo el régimen para la industria automotriz), o con rápidos reembolsos de impuestos. Esto coincide con el cambio de la norma de consumo. Desde el comienzo de esta nueva etapa, solo se exportan sistemáticamente y de manera

creciente los productos primarios tradicionales, las manufacturas de origen agrícola (aceites y alimentos), además de combustibles (petróleo y gas), e insumos industriales de uso difundido. La producción de estos últimos ha crecido rápidamente, utilizando como insumos recursos naturales domésticos, abundantes y baratos, transformados con tecnologías modernas, de proceso continuo, que incrementan la productividad y reducen los costos unitarios, pero utilizan relativamente poca mano de obra calificada. El volumen de la demanda y el precio de estos "commodities" se fijan de manera exógena, en los mercados internacionales.

El sector industrial nacional tradicional y que no se reconvirtió, se debilita, especialmente en cuanto a los bienes de consumo no durable, durable, y bienes de producción y equipos que no son exportables ni pueden hacer frente a las importaciones por su escasa competitividad. Ante la posibilidad generada por la apertura de la economía y la disponibilidad de divisas, los consumidores prefieren bienes importados que puedan obtenerse optando entre una mayor variedad, a más bajo precio y con mejor calidad, sin preferencias definidas por el país de origen.

El sector agropecuario también se transforma como consecuencia de la caída de las tasas de inflación, la estabilidad del tipo de cambio fijo y de la apertura exportadora. Desde el Plan de Convertibilidad, creció el margen bruto de los grandes productores pampeanos en la misma medida en que se incrementó la producción destinada a la exportación, como resultado del aumento de esa demanda y el mejoramiento de los precios internacionales; también mejoró la situación de los productores no tradicionales que se dedican a nuevos productos o penetran en nuevos mercados. En ambos casos se constata un cambio en la organización de la empresa, la gestión de la producción, la comercialización y la gestión empresarial, la incorporación de innovaciones derivadas del desarrollo de la ingeniería genética, una intensificación de la mecanización y del uso de semillas seleccionadas, la inseminación artificial, los plaguicidas y abonos químicos, medidas que tienen como meta reducir los costos laborales, mejorar la calidad e incrementar la productividad. Cada vez con mayor frecuencia las grandes explotaciones agropecuarias recurren a la subcontratación de diversas tareas y servicios para reducir costos en maquinarias y evitar la contratación de mano de obra permanente.

Pero esta situación contrasta con la de los pequeños y medianos productores pampeanos que no han incorporado innovaciones porque no tienen muchos recursos y están crónicamente endeudados, o con los pequeños productores de cultivos industriales tradicionales de las provincias menos desarrolladas, pues la liberalización significó la eliminación de los precios sostenidos y la desregulación implicó la desaparición de las corporaciones de productores o juntas reguladoras; como consecuencia, los productores deben negociar individualmente, y con menor poder que antes, con los acopiadores

o las empresas manufactureras. El resultado es la incertidumbre en cuanto al volumen de la demanda y los precios futuros, retrasos e interrupción de la cadena de pagos, fuertes variaciones en los precios y reducción de sus márgenes brutos de ganancia.

Para hacer efectiva la demanda de bienes de consumo durable y de acceso a la vivienda estimulada por la estabilidad de precios, los bancos y las grandes empresas han instaurado sistemas de créditos al consumo fáciles de obtener cuando se demuestra un alto nivel y regularidad de los ingresos y se dispone de garantías; pero son créditos que implican altas tasas de interés y pactados por lo general en dólares. Sus destinatarios son los sectores de ingresos medios y altos, en los cuales se ha generalizado el uso de las cartas de crédito, modificando las normas de consumo.

Los bancos privados y oficiales han diseñado una política de acceso a la vivienda de interés social destinada a los sectores de bajos ingresos, pero los montos de los créditos son escasos, se exigen muchas garantías, se requiere un ahorro previo y reunir ciertas condiciones en cuanto al nivel y regularidad de los ingresos. También en este caso las tasas de interés son relativamente elevadas. Otro de los objetivos de estos programas "sociales" consiste en sostener la actividad de ciertas industrias de insumos intermedios (cementerías, siderurgia,) y las pequeñas y medianas empresas de construcción y metalmeccánica, para conservar o generar por esa vía empleos susceptibles de ser ocupados por trabajadores con pocas calificaciones.

Las tasas de ganancia de los sectores o ramas más dinámicas se han elevado considerablemente y existe una fuerte movilidad de los capitales entre sectores y ramas de actividad en función de la rentabilidad esperada. El sistema productivo nacional se concentra rápidamente y se hace cada vez más heterogéneo, siguiendo las tendencias nacidas en el período anterior; esto dio lugar a la constitución de grandes grupos económicos que diversifican sus actividades en varios sectores. Comparativamente con las etapas precedentes, el horizonte de valorización del capital es cada vez más de mediano y largo plazo, estimulando el regreso de los capitales nacionales residentes en el exterior y la inversión extranjera directa, pero sin que hayan desaparecido totalmente los capitales "volátiles", a pesar de la estabilidad monetaria y de una tasa de cambio sobrevaluada. Los beneficios empresariales de las empresas más dinámicas se basan en las innovaciones tecnológicas introducidas en los procesos para mejorar la calidad, la especialización en productos con mayor demanda, la reducción de los costos y el incremento de la productividad, logrados mediante cambios en la organización de la producción, nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo, y nuevas formas de organizar el trabajo asalariado.

Hacia fines del período estudiado, la crisis financiera mexicana puso de manifiesto la vulnerabilidad de este régimen de acumulación.

b) El modo de regulación.

El modo de regulación también cambió profundamente en este período, impulsado por el nuevo régimen de acumulación.

El Plan de Convertibilidad y las medidas complementarias aplicadas, significaron un profundo cambio de la lógica de producción y de acumulación y de las reglas de juego, que redefinen las funciones a cumplir por parte del Estado y el mercado, y asignan con énfasis un mayor protagonismo de este último. La especificidad del Plan de Convertibilidad consiste en que ha dado origen a un régimen de acumulación de tipo intensivo, con fuerte crecimiento del PBI, cuya implantación promovió un profundo cambio de las formas institucionales que conformaban el anterior modo de regulación: el Estado, la moneda, la inserción en la división internacional del trabajo, las formas de la competencia entre capitales y, de manera especial, de la relación salarial, para hacerla más competitiva.

Luego de controlar la inflación y de sucesivas devaluaciones, en abril de 1991 se adoptó una nueva moneda estableciendo por ley la convertibilidad con una paridad fija de 1 peso por 1 dólar, y de hecho se instauró el bimonetarismo y la dolarización de la economía. El control de la masa monetaria queda a cargo del Banco Central (dotado de una mayor autonomía y responsabilidad frente al Ministerio de Economía, siguiendo el ejemplo de los países desarrollados) y consiste en que sólo se puede emitir moneda nacional cuando ingresa una cantidad de dólares equivalente. La paridad fija de 1 nuevo peso por dólar se ha mantenido hasta fines de 1994, a pesar de que durante 1991-94 las tasas de inflación (medida ésta respecto de los precios minoristas) fueron considerables en comparación con las de los Estados Unidos, y de un creciente déficit del comercio exterior que requiere el ingreso de capitales extranjeros y continuar con las privatizaciones para compensar el fuerte déficit en el balance de pagos. Sin embargo, en condiciones normales, y en el corto plazo, el nivel de las reservas en divisas depositadas en el Banco Central permitió evitar sobresaltos.

El Plan de Convertibilidad requirió para su pleno funcionamiento garantizar la estabilidad de la paridad cambiaria, y que se estableciera una amplia e inédita libertad para la compra y venta de divisas y para el ingreso de capitales y divisas sin mayores restricciones, pues ésta era la condición que compensaría durante varios años el previsible déficit del comercio exterior. Desde la sanción del Plan de Convertibilidad y hasta la crisis financiera mexicana, el ingreso de grandes volúmenes de capitales extranjeros y el regreso de buena parte de los capitales de residentes argentinos en el exterior ha continuado, aunque con fuertes variaciones coyunturales en función del comportamiento de los mercados financieros internacionales. Una parte considerable de esos capitales se ha destinado a la compra de empresas

privatizadas, otra para hacer nuevas inversiones, mientras que la proporción de los capitales "volátiles" colocados en el mercado financiero a corto plazo, si bien existe y es considerable, es menor que en otros países en desarrollo (México, por ejemplo).

Sin embargo, no se excluye que a mediano plazo puedan surgir problemas en el sector externo debido a varios factores exógenos: los mayores y más estrictos compromisos asumidos en cuanto al pago de intereses y reembolso de la deuda externa (que sigue creciendo luego de la quita lograda por el acogimiento al "Plan Brady" para llegar a 86.400 millones de dólares a fines de 1994); una previsible disminución en el flujo de los futuros ingresos de capitales que podrían imponer condiciones más severas para asegurarse altas tasas de rentabilidad y reducir los riesgos; la progresiva reducción del "stock" de empresas a privatizar cuya venta reduciría los ingresos fiscales; la atracción que sobre los capitales extranjeros ejercen las altas tasas de interés y las mayores posibilidades de inversión rentable ofrecidas en los países industrializados que viven un contexto de mayor crecimiento, y finalmente las mayores tasas de interés que el país tuvo que pagar para endeudarse, por el hecho de haber suspendido -al menos temporariamente- sus relaciones con el FMI como proveedor de fondos y haber recurrido al mercado internacional de capitales.

El aparato administrativo del Estado nacional en su conjunto se reduce en cuanto a sus efectivos y se desarticula; pero por el contrario, refuerza su capacidad de intervención en el área económica; cuando lo hace es para afirmar el papel del mercado libre y competitivo como mecanismo más adecuado para lograr la optimización económica. El Estado continúa actuando con firmeza por la vía institucional, para regular la economía de acuerdo con el nuevo modo de desarrollo, pero se retira decididamente del sistema productivo en tanto productor directo de bienes y de servicios mercantiles; y abandona la anterior política de otorgar subsidios directos al consumo y a la producción. La absoluta mayoría de las empresas del Estado se privatizan rápidamente y son adquiridas por consorcios integrados por grandes grupos económicos nacionales asociados con grandes empresas transnacionales privadas y estatales extranjeras, contando con el apoyo de poderosos bancos nacionales y extranjeros. Pero en su nueva modalidad, no perdieron totalmente su carácter monopolístico u oligopólico, argumento esgrimido para justificar el proceso privatizador. Las privatizaciones permitieron por una parte, disminuir la deuda externa y por la otra, favorecieron el ingreso de capitales que compensaron el déficit del comercio exterior; pero al mismo tiempo, dieron lugar a despidos, retiros voluntarios y jubilaciones anticipadas, contribuyendo directamente a incrementar el desempleo y el subempleo, y de manera indirecta, a consolidar el trabajo de tipo precario, así como el sector de trabajadores cuentapropistas y ocupados en diversos microemprendimientos.

Contrariamente a lo sucedido en las etapas precedentes, desde 1991 el Presupuesto del Estado Nacional se presenta al parlamento y se aprueba en tiempo útil mediante una ley (lo cual le da el carácter de norma fundamental) y dentro de los plazos constitucionales; para su elaboración la Secretaría de Hacienda emplea técnicas modernas y rigurosas y procura sistemáticamente mantener el equilibrio fiscal, conteniendo los gastos de funcionamiento y reduciendo el número del personal del sector público. El objetivo del equilibrio fiscal ha sido logrado parcialmente, aunque no tanto por la reducción del gasto, como por el aumento de las recaudaciones, o sea de la presión fiscal. A fines de 1994, las partidas de gastos del Presupuesto Nacional tuvieron que incrementarse para cubrir el déficit provocado por la aplicación de la reforma del sistema de Previsión Social.

La Reforma Fiscal ha sido emprendida con decisión y ha generado conflictos. De manera general puede afirmarse que ha simplificado sensiblemente la estructura impositiva y eliminado varios impuestos poco significativos. Pero sus logros mayores fueron: el aumento del número de contribuyentes controlando y penalizando severamente la evasión; los ingresos adicionales y ampliación de los registros obtenidos gracias a las moratorias fiscales; la racionalización e informatización generalizada, que hizo más eficiente el sistema de control, procesamiento y recaudación; y sobre todo, ha incrementado de manera considerable la presión impositiva (aproximadamente 3 puntos de porcentaje respecto del período anterior) actuando especialmente sobre el porcentaje del IVA (lo cual puede considerarse regresivo, dado que se aplica sobre los consumos, que son una función del nivel de ingresos).

Dicho aumento de la presión impositiva y un severo ajuste fiscal para evitar el incremento en materia de gastos de funcionamiento e inversiones, permitieron durante varios años controlar y eliminar, o disminuir sensiblemente, el anterior déficit fiscal y destinar recursos a la política social para hacer frente a los problemas más urgentes.

Con el objeto de reducir el gasto público y siguiendo la tendencia internacional de respeto al federalismo, inscripto en la Constitución Nacional, se intensifican los procesos de descentralización y federalización de los servicios públicos de la administración del trabajo, la salud y la educación, iniciados en la década pasada. El Estado nacional pactó formalmente con las provincias en varias oportunidades, una nueva distribución de los impuestos coparticipables. Si bien la parte proporcional de la Nación sobre el total se ha incrementado, en valores absolutos las provincias recibieron mayores recursos que en el pasado; esto se explica debido a la estabilidad monetaria, el control de la inflación y a que el elevado y sostenido crecimiento económico global permitió durante los años 1991-94 incrementar el monto del valor agregado que servía de base para el cálculo.

En la mayoría de los Estados provinciales del interior del país, el ajuste fiscal está pendiente: solamente se ha programado y comenzado a aplicar realmente en las más desarrolladas, pero sin eliminar totalmente los problemas. Las provincias más pobres han comenzado a llevar a cabo el ajuste de manera lenta, temiendo la explosión de serios conflictos sociales. El ajuste fiscal provincial promovido desde el gobierno central y apoyado por los organismos financieros internacionales consiste en:

- la privatización de los bancos provinciales, generalmente deficitarios a causa del uso indiscriminado del crédito hecho por las autoridades de los gobiernos precedentes y actuales;
- la privatización de las empresas públicas provinciales, las empresas generadoras de electricidad, las empresas de servicios de agua potable y obras sanitarias;
- la reducción de personal en la administración pública y empresas provinciales para reducir el gasto;
- la reestructuración de los sistemas provinciales de previsión social transfiriéndolos al Estado nacional o, en caso contrario, reduciendo los beneficios injustificados, perfeccionando los mecanismos de recaudación, y aumentando considerablemente los aportes patronales y de los asalariados;
- el incremento de la presión impositiva provincial y municipal para equilibrar las cuentas fiscales de manera autónoma, y hacer frente a la transferencia de los servicios de salud y educación, desde el Estado nacional.

Comparativamente con el pasado, desde 1989 el sistema productivo nacional se inserta de una manera diferente respecto del comercio exterior. Las importaciones de bienes de consumo durable y de bienes de producción se han incrementado de manera considerable y provienen en mayor proporción del área del NAFTA (especialmente de los Estados Unidos), de Europa Occidental, Brasil y en menor medida pero en rápido crecimiento, del Japón y de los países del sudeste asiático.

El déficit del comercio exterior fue creciente hasta 1994, a pesar de que también aumentaron de manera considerable las exportaciones manufactureras. Una proporción importante de las exportaciones de productos primarios, combustibles y manufacturas de origen agropecuario consistentes en bienes de consumo no durables se dirige hacia América Latina, más particularmente al Brasil, y en menor medida países de Europa del Este y China. Los bienes intermedios de uso difundido competitivos se exportan de manera generalizada, incluso en dirección al NAFTA, la Unión Europea y al Japón.

El volumen de las exportaciones industriales no puede incrementarse más rápidamente pues está sometido a varias restricciones, además de la rigidez de la oferta: el proteccionismo de los países de la Unión Europea respecto de los productos de origen agropecuario; la débil competitividad de la mayoría de

empresas argentinas tradicionales debido a sus costos elevados y problemas de control de calidad; la escasa experiencia exportadora de los empresarios y la insuficiencia de los mecanismos promocionales y de información; pero sobre todo, a la permanencia de una tasa de cambio fija, que subvaluó el dólar, y a que no se ha formulado de manera explícita una política selectiva en materia de importaciones.

Las innovaciones tecnológicas (especialmente la automatización microelectrónica en sus tres versiones: robótica, burótica y CAD/CAM) se aplicaron más intensamente para cambiar los procesos productivos, aumentando la producción y ahorrando mano de obra, más que para innovar en materia de productos. Con ellas se busca preferentemente reducir los costos laborales y los costos unitarios de producción más que aumentar la productividad y mejorar la calidad. La racionalización del trabajo es un objetivo prioritario de las empresas más dinámicas cualquiera sea su dimensión, aunque actualmente se lo busca cada vez menos a través de los métodos tayloristas tradicionales.

En las grandes empresas industriales nacionales y extranjeras comenzaron a introducirse de manera sistemática las innovaciones organizacionales en cuanto a la estructura de las empresas, la organización del trabajo y la producción, y las nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo. Esas empresas se proponen de manera muy decidida: reducir su tamaño promedio medido en términos del número de asalariados; reestructurarse mediante la creación de empresas más pequeñas dentro del grupo y asignándoles finalidades específicas; fusionarse o establecer acuerdos con otras, diversificando la producción; exteriorizar una parte de sus actividades y establecer relaciones estables con proveedores y de subcontratación con PYMES para reducir costos, ganar en flexibilidad y capacidad de adaptación que les permita hacer frente en mejores condiciones a las variaciones de la demanda.

Desde que se produjo el cambio de gobierno en 1989, el Poder Ejecutivo ha intentado en varias oportunidades reformar sustancialmente el derecho individual y colectivo de trabajo por medio de leyes sometidas al Congreso, con el objeto de modernizarlos -en el sentido de adaptarlos al nuevo régimen de acumulación-. El propósito explícito es reducir sistemáticamente los costos laborales, haciendo descender el ámbito de la negociación colectiva desde la rama de actividad hasta el nivel de la empresa. Luego de varios intentos fallidos, provocados por la falta de consenso y la demora de su tratamiento en el Congreso, en julio de 1994 se firmó un Acuerdo entre el gobierno, las diversas entidades empresariales y la CGT, que estableció las principales reformas legislativas a efectuar prioritariamente, con el objeto de: flexibilizar la utilización del tiempo de trabajo y reducir los costos de reclutamiento y

despidos, con el propósito de generar nuevos empleos; reducir los costos laborales de los accidentes de trabajo; disminuir el porcentaje de las contribuciones (para jubilaciones y obras sociales) a cargo de los empresarios; incrementar la productividad como condición previa para aumentar los salarios negociando a nivel de las empresas. Otro acuerdo firmado recientemente se propone instaurar por ley un nuevo sistema de relaciones de trabajo que se aplicará específicamente a las PYMES con idénticas finalidades y que implicará a un número considerable de empresas y de asalariados.

Desde el inicio del Plan de Convertibilidad, el mercado de trabajo se hizo cada vez más competitivo, y las autoridades buscan introducir nuevas reglas para instaurar la flexibilización del empleo y de la relación salarial, en un contexto de incremento de las tasas de actividad de los jóvenes y de las mujeres, que se da conjuntamente con la estabilidad o leve descenso de los salarios reales, y niveles crecientes de desempleo, subempleo y precarización de la fuerza de trabajo.

Los salarios básicos de convenio han permanecido prácticamente estables. Para quienes ingresan al mercado de trabajo, el salario no se determina tomando en cuenta el costo del nivel de vida, sino más especialmente los requerimientos en cuanto al contenido de las calificaciones, la experiencia profesional, la productividad esperada del trabajo y la oferta de mano de obra. La heterogeneidad y la jerarquía entre las calificaciones es creciente. Los salarios se ajustan de manera cada vez más descentralizada a nivel de las empresas y sin tomar mayormente en cuenta la inflación pasada (pues toda modalidad de indexación está formalmente prohibida por las leyes desregulatorias). Las variables más consideradas son la situación presente del mercado de trabajo (fuertemente deteriorado); la productividad y calidad resultantes, o que se espera obtener mediante la aceptación de las innovaciones tecnológicas y organizacionales; el cambio del comportamiento laboral de los asalariados, la evaluación del desempeño y, de manera algo difusa, los resultados de la empresa.

El salario indirecto ha sufrido fuertes transformaciones y constituyó un tema conflictivo durante todo este período. Ya se han mencionado las decisiones relativas a la rápida descentralización y federalización de los sistemas de educación y de salud hacia las provincias y la disminución de los recursos disponibles por parte de las Obras Sociales Sindicales. Pero además, el sistema previsional fuertemente deficitario y que otorgaba jubilaciones y pensiones de muy bajo monto, fue reformado en el sentido de la privatización, constituyendo dos subsistemas: uno de reparto (básicamente estatal) que seguirá siendo deficitario y requerirá durante varios decenios el apoyo presupuestario hasta agotarse; y otro de capitalización (privado, cuya gestión está a cargo de las AFJP que compiten fuertemente entre sí para reclutar

adherentes) que dispondrá de sumas considerables de recursos para intervenir en el mercado de capitales. Desde hace ya bastante tiempo, la mayoría de los jubilados y pensionados perciben ingresos muy por debajo del mínimo vital, contrastando con numerosas jubilaciones "de privilegio" que coexisten con regímenes previsionales especiales para ciertas categorías profesionales y a nivel provincial. Un proyecto de nueva legislación fue sometido al Congreso Nacional a fines de 1994 para reestructurar el sistema, cuya gestión sigue en poder del Estado.

El resultado de todos esos procesos en cuanto a la relación salarial y las relaciones de trabajo, hasta el momento de concluir este estudio, ha sido contradictorio y se constata: un fuerte y sostenido crecimiento económico durante los primeros años de aplicación del Plan de Convertibilidad, que se ha dado junto con el incremento del desempleo y el subempleo a nivel nacional (los máximos índices históricos de desempleo en los grandes núcleos urbanos se han registrado en octubre de 1995: 18,6%); la precarización del trabajo y del empleo (generalización progresiva de las pasantías, el alargamiento del período de prueba, el trabajo temporario, los contratos de duración determinada, el trabajo temporario contratado mediante agencias, el trabajo a domicilio, el trabajo informal o no asalariado); la reducción del nivel promedio de los salarios reales y de la parte de los asalariados en la distribución del ingreso; una creciente desigualdad social en materia de ingresos; y la permanencia de importantes sectores de la población por debajo de la línea de pobreza, aunque esta última ha comenzado a disminuir respecto de la situación extrema imperante en julio de 1989.

La política estatal para lograr una mayor competitividad de los productos en los mercados internacionales no recurre a las devaluaciones, sino que consiste prioritariamente en la modificación del tipo de cambio real y la reducción de todos los componentes del costo de producción y especialmente de los costos laborales. Para ello se ha recurrido a varias medidas: la reducción de los aranceles y simplificación de los trámites aduaneros; la desregulación y privatización del sistema de transporte; la reducción de las cotizaciones patronales al sistema de seguridad social y a las obras sociales sindicales; la búsqueda de la flexibilidad cuantitativa externa (para reclutar, despedir y movilizar la fuerza de trabajo sin largos trámites y con bajos costos) y cualitativa interna del trabajo (estableciendo la movilidad de los trabajadores entre diversos puestos, buscando la polyvalencia y la pluriactividad, a pesar de las disposiciones contrarias establecidas por los convenios colectivos de trabajo); la eliminación de los sistemas automáticos de indexación salarial según la evolución de la inflación y su reemplazo por la negociación descentralizada en función de los incrementos de productividad y calidad.

Las entidades empresariales (UIA y CGE) han perdido su capacidad de presionar corporativamente con éxito sobre el gobierno para que se adopten

hombres adultos, mujeres en todas sus edades y jóvenes que egresan del sistema escolar con un bajo nivel de calificaciones profesionales; el mantenimiento de altos porcentajes de la población activa no asalariada que desarrolla actividades informales o trabajos por su propia cuenta; la precarización creciente del empleo debido al desarrollo del trabajo temporario y estacional; los contratos de duración determinada, y las pasantías de corta duración y sin obligación de conducir a empleos estables, creadas por las políticas oficiales orientadas a combatir el desempleo.

Las políticas económicas y sociales inherentes al Plan de Convertibilidad han provocado una ruptura al interior del movimiento sindical. En efecto, se ha creado una nueva central, la Confederación de Trabajadores Argentinos (CTA), constituida en su mayor parte por sindicatos del sector público fuertemente afectados por los cambios estructurales y sindicatos docentes. La CTA está liderada por la Asociación de Trabajadores del Estado, los docentes de la Provincia de Buenos Aires, y cuentan con el apoyo de Seccionales locales de importantes sindicatos industriales. Desde su constitución y aunque no cuenta todavía con la personería gremial, la CTA critica los objetivos y los resultados de dichas políticas, con un fuerte contenido reivindicativo. Su capacidad de movilización es también considerable a nivel de las Comisiones Internas de ciertas grandes empresas y en las provincias del interior del país. Por otra parte, dentro mismo de la CGT se ha consolidado un grupo de sindicatos (el MTA) que, sin renunciar a su adhesión a los postulados tradicionales del justicialismo, formulan fuertes críticas al contenido de la política económica y social gubernamental y procuran diferenciarse de la conducción oficial.

Si bien los sindicatos nucleados en la fracción dominante de la CGT continúan con sus tradicionales reivindicaciones en materia salarial y de políticas sociales, la mayoría de las grandes Uniones o Federaciones no critica sustancialmente la nueva política económica, ni proponen un programa económico alternativo que condujera a beneficiarlos con los frutos de la expansión; apoyar los procesos de reconversión de las empresas de ramas tradicionales y en crisis debido a la apertura del comercio exterior; adoptar políticas activas para reducir la desocupación y el empleo precario; elevar los salarios básicos; redistribuir de manera menos desigual el ingreso; mejorar los sistemas de protección social y participar de alguna manera en la gestión de las empresas.

Todas las organizaciones sindicales, cualquiera sea su orientación y la central a la cual adhiere, se han debilitado, en cuanto al número de sus afiliados y a sus recursos. Hay algunas pocas excepciones: por ejemplo el Sindicato SMATA, debido al rápido crecimiento de la industria automotriz, y el de empleados de compañías de seguros, donde están encuadrados los trabajadores de las nuevas AFJP. En efecto, la reducción de ingresos a causa

decisiones de acuerdo con los intereses de sus representados, que son cada vez más heterogéneos. Sin embargo, al mismo tiempo se ha consolidado un número considerable de grandes grupos económicos, compuestos por capitales nacionales transnacionalizados, articulados con instituciones financieras y asociados con el capital extranjero, que han modernizado sus empresas introduciendo importantes innovaciones tecnológicas y organizacionales en cuanto a los procesos y han generado nuevos productos o ampliado su gama de variedades. Estas empresas operan en diversos sectores y ramas de actividad dinámicas, produciendo para el mercado interno, y sobre todo externo, en condiciones competitivas. A pesar de que todos ellos adhieren a la Unión Industrial Argentina y sus dirigentes asuman incluso cargos directivos, estos grandes grupos económicos constituyen los interlocutores privilegiados del gobierno y sus directivos (individualmente o de manera conjunta) mantienen relaciones personalizadas y frecuentes con las autoridades cuando se preparan las grandes decisiones.

Las diversas organizaciones empresariales que agrupan de manera específica a las PYMES urbanas son las más reivindicativas en términos de política comercial (control aduanero de las importaciones competitivas), fiscal (reducción de la presión impositiva y moratorias) y crediticia (baja en las tasas de interés, refinanciación de deudas y créditos promocionales) propugnando el dictado de un régimen especial en materia de legislación laboral y social, que reduzca los costos laborales e incremente la flexibilidad del trabajo y de los salarios bajo todas sus formas.

Los pequeños y medianos productores agropecuarios tradicionales del interior del país, fuertemente endeudados y sometidos a frecuentes catástrofes naturales, son los que más han sufrido las consecuencias de la rápida liberalización y desregulación de los mercados. Por ello reivindican periódicamente, y de manera espectacular, créditos promocionales, la reducción de la presión impositiva nacional y provincial, y la fijación de precios sostenidos.

El movimiento sindical en su conjunto se ha debilitado. Las causas más importantes pueden resumirse de la manera siguiente: la reducción constatada del empleo del sector público nacional y las provisiones futuras en cuanto al empleo provincial y municipal; el cierre o achicamiento de numerosas empresas poco competitivas, como consecuencia de la apertura externa y la reducción de la protección aduanera; las privatizaciones, que fueron precedidas por el estímulo a los retiros voluntarios y las jubilaciones anticipadas y seguidas por despidos decididos por los nuevos propietarios privados; la reducción de la producción y consiguientemente del empleo, experimentada por las ramas tradicionales y más afectadas por la competencia internacional y la apertura del mercado; el fuerte crecimiento generalizado del desempleo y del subempleo, que afectan con mayor fuerza a los sectores de

del menor número de afiliados y de la disminución del porcentaje de las cotizaciones patronales y obreras con destino a las obras sociales sindicales, conjuntamente con el incremento de los costos de los servicios de atención médica, han provocado un déficit considerable, que ha generado deudas respecto de su propio personal profesional y administrativo, ha disminuido la calidad de la atención a los usuarios y ha dado lugar a una fuerte diferenciación en los servicios prestados por cada una de ellas. Esta situación se agrava progresivamente y obliga a los dirigentes sindicales a mantener buenas relaciones con el gobierno para gestionar periódicamente subsidios ante el Ministerio de Economía, generando una situación de dependencia que los predispone a hacer concesiones al gobierno y a los empresarios, ofrecer apoyo en contiendas electorales y, en primer lugar, a reducir la conflictividad.

REFLEXIONES Y PERSPECTIVAS

I. Costo social acumulado y sectores involucrados durante el primer lustro del proceso de ajuste estructural (1989/94).

Es cierto que el Plan de Convertibilidad coexistió durante sus primeros años de aplicación con indicadores altamente positivos de variables macroeconómicas que en el pasado tenían un signo negativo o permanecían estancadas: sensible aumento de la productividad y de la producción; crecimiento de las tasas de ahorro y en mayor medida, de inversión, debido esencialmente al ingreso de capitales extranjeros; aumento de la demanda de bienes de consumo durable destinados a los sectores de ingresos altos y medios; bajas tasas de inflación; ampliación del crédito al consumo, con reducidas tasas de interés; relativo equilibrio fiscal y cumplimiento de los compromisos internacionales; todo ello alimentado por una inédita serie continuada de elevadas tasas de crecimiento del PBI muy superiores al de América Latina en su conjunto. Ese dinamismo económico disminuyó con el correr del tiempo y se debilitó desde fines de 1994.

Pero a pesar de esos signos positivos, existe creciente consenso dentro de todas las corrientes ideológico-políticas del sindicalismo, el medio académico que trabaja en el sector público, los partidos políticos opositores, una fracción del partido justicialista de orientación social-cristiana, pequeños y medianos empresarios en dificultad, e inclusive sectores tradicionales de la Iglesia Católica, acerca de que la implementación del Plan de Convertibilidad no ha resuelto ciertos problemas sociales originados con anterioridad. Inclusive hay quienes postulan que los mismos se habrían agravado.

Este costo social acumulado se manifiesta de manera visible en diferentes ámbitos:

A. El medio empresario.

1) Las pequeñas e incluso varias medianas empresas industriales de las ramas en proceso de reconversión tienen dificultades para mantenerse en el mercado siendo competitivas. Esto se debe a la caída de la demanda de los sectores de bajos ingresos, la ruptura de la cadena de pagos, la creciente presión fiscal con un severo control de la evasión, multas y recargos por retrasos en el pago de impuestos y servicios, la elevación de las tarifas de servicios públicos, y a las restricciones para acceder en tiempo útil a créditos baratos, no sólo destinados a incorporar innovaciones en cuanto a procesos y productos, ampliar sus mercados y contar con capital de trabajo, sino también, y en primer lugar, a refinanciar sus deudas;

2) las pequeñas explotaciones agropecuarias del interior del país, que no se han modernizado, han perdido rentabilidad, están fuertemente endeudadas, y siguen dedicadas a cultivos tradicionales destinados al mercado interno; esto sucede por las mismas razones que en el caso anterior;

3) los problemas que deben afrontar los pequeños comerciantes minoristas de bienes de consumo radicados en las zonas urbanas, ante la reducción del poder de compra de los asalariados de ingresos bajos y medios, la concentración de establecimientos y la progresiva implantación de grandes supermercados que impiden competir eficazmente.

B. Las economías regionales.

4) se constató la agudización de las crisis fiscales en las provincias menos desarrolladas con sus consecuencias sociales en materia de reducción del empleo público, presiones hacia la baja de las remuneraciones directas y de los aportes destinados al sistema de seguridad social. A medida que el ajuste fiscal se desplaza hacia el interior del país, la situación fiscal provincial se agrava, a lo que se agregan los problemas creados por la transferencia de la gestión del sistema educativo y de salud desde la jurisdicción nacional a la provincial y municipal;

5) el relativo estancamiento y subdesarrollo industrial de la mayoría de las provincias del interior del país, limita sus posibilidades endógenas de generar nuevos empleos productivos que puedan absorber a corto plazo la fuerza de trabajo que liberará el sector público como resultado del ajuste fiscal que comienza a aplicarse, lo cual va a traer como primera consecuencia la elevación de las tasas de desempleo y subempleo, la disminución de los ingresos salariales reales, con su secuela de caída en la demanda efectiva. Todos estos son factores que implican lógicamente una restricción para el desarrollo de la producción y demanda locales. Es en estas provincias donde predominan las PYME fuertemente endeudadas, a las que nos referimos en la sección A.1.

Existen ciertos indicadores de que esta crisis de las economías regionales

ha provocado la intensificación de las migraciones, rural-urbanas y desde las provincias hacia el conurbano bonaerense; población migrante que luego afronta graves problemas de alojamiento.

C. El mercado de trabajo.

6) se constatan crecientes desequilibrios del mercado de trabajo, consistentes en:

- las dificultades para contener, o hacer bajar, las crecientes tasas de desempleo y subempleo horario que desde 1993 han crecido rápidamente y superaron en mayo de 1995 todos los máximos históricos; esto se produjo a pesar de que durante varios años consecutivos hubo una fuerte expansión del PBI en términos globales;
- un saldo negativo en materia de creación-destrucción de empleos;
- el aumento de las tasas de actividad de la fuerza de trabajo (especialmente de los jóvenes y la femenina) por razones culturales y sociales y como mecanismo para completar ingresos familiares;
- la precarización creciente del empleo existente al desarrollarse el trabajo no registrado, el de tipo temporario y los contratos de duración determinada, a lo que se agregan varias de las modalidades de "empleo promovido" por la nueva Ley Nacional de Empleo.

Este deterioro del mercado de trabajo tiene repercusiones directas e inmediatas sobre los ingresos de los asalariados y la demanda efectiva, y a mediano plazo, sobre sus condiciones generales de vida y de salud, puesto que el trabajo constituye un derecho y una necesidad, cuyo ejercicio genera una identidad y contribuye a estructurar la personalidad.

D. Las condiciones generales de trabajo y de vida de los asalariados y desempleados.

7) el estancamiento, o incluso la disminución, del nivel promedio de los salarios reales de obreros y empleados poco calificados, especialmente en el sector público, en las PYME, así como en las demás empresas de las ramas en reestructuración;

8) la creciente desigualdad social, resultado de la fuerte concentración y redistribución regresiva del ingreso;

9) el mantenimiento, desde la década pasada, de un elevado porcentaje de la población con necesidades básicas insatisfechas y de grupos sociales en situación de indigencia, que se sitúan por debajo del umbral mínimo de pobreza, aunque su importancia relativa disminuya coyunturalmente con respecto a lo relevado en las encuestas específicas administradas a fines de la década pasada;

10) la presión sobre los ingresos salariales, generada por el incremento de los impuestos provinciales y municipales, de las tarifas de los servicios

públicos, a lo que se agregan las multas y recargos por falta de pago y los largos y complicados trámites para su regularización;

11) un sector que ha quedado muy postergado, y cuya situación puede difícilmente mejorar a corto plazo, es el de los jubilados y pensionados que perciben los "haber mínimos" incluso con retraso; aquellos que no están a cargo de familiares, dependen para su subsistencia del apoyo brindado por la política social, las Iglesias o las ONGs, y del hospital público o del PAMI para su atención médico-asistencial, y

12) no se detuvo la tendencia de largo plazo en cuanto al deterioro de la calidad de vida cotidiana de la población de menores ingresos, en materia de vivienda, transporte público, servicios de atención primaria de la salud, educación, seguridad personal y de infraestructura urbana. Este deterioro evoluciona de manera correlativa y asociada con el desarrollo de la criminalidad, la drogadicción, la violencia, el vagabundaje, niños abandonados y la prostitución. Como excepción cabe mencionar que la Provincia de Buenos Aires obtuvo un importante aporte de fondos coparticipables para hacer frente a esta situación y puso en marcha de manera rápida un ambicioso programa de obras de infraestructura económica y social en el conurbano.

II. Perspectivas que se avizoran: generación de una estructura socio-económica más heterogénea, desigual, fragmentada y excluyente.

Este "costo social acumulativo" coexistió durante varios años con un elevado crecimiento económico y concentración de ingresos, ha provocado una fuerte segmentación dentro de la población económicamente activa; la desaceleración recesiva ha consolidado una sociedad donde coexisten en forma degradada, no dos, sino varios sectores, funcionando con diversas "velocidades". Esta situación, cada vez más desigual y heterogénea, dista mucho de la que predominó durante las etapas de industrialización sustitutiva de importaciones, bajo el régimen de acumulación extensivo o de transición hacia el régimen intensivo. De manera simplificada, pueden identificarse al menos siete estratos socio-profesionales:

1. Los empresarios "ganadores".

Junto con los empresarios urbanos exitosos y los grandes productores agropecuarios exportadores de la región pampeana, se encuentran los altos ejecutivos y cuadros gerenciales del sector privado beneficiado con el Plan de Convertibilidad, cuyas empresas controlan una parte sustantiva del mercado interno y tienen posibilidades de exportar y percibir reintegros. Para puestos equivalentes, sus ingresos son semejantes a los vigentes en países más industrializados. Vinculados a ellos, se encuentran grupos de profesionales universitarios exitosos que trabajan como consultores o en

provinciales y municipales, con empleo estable aunque amenazado por el ajuste fiscal, que perciben salarios débiles y deteriorados permanentemente por su rigidez y la inflación; y

- **diversas categorías específicas del personal de la administración pública:** docentes, personal de seguridad y de las fuerzas armadas. Los obreros y empleados asalariados de este estrato que tienen de hecho bloqueada su promoción profesional, sienten amenazada su estabilidad en el empleo así como el mantenimiento del anterior nivel salarial; constituyen el "núcleo duro" de las organizaciones sindicales, que expresan de manera directa sus intereses.

Pero la propensión al conflicto laboral orgánico canalizado por medio de los sindicatos ha disminuido por el impacto de la desocupación y el debilitamiento de aquellos.

Ante los despidos, el retraso del pago de sueldos, la disminución nominal de éstos, o el pago parcial en bonos públicos provinciales, a nivel del sector público provincial y municipal, se observan las reacciones más violentas y espontáneas de los empleados, y da lugar a la represión.

Además de estos sectores de asalariados, se constata la existencia de un elevado número de trabajadores independientes o cuentapropistas con calificaciones y experiencia, que se instalan como comerciantes precarios, o han constituido micro-empresarios con el apoyo de trabajadores familiares no remunerados, producen bienes o prestan servicios para satisfacer una demanda solvente y estable en un reducido ámbito local. Pero se trata por lo general de trabajos "en negro", informales o no registrados, poco remunerados, expuestos a expulsiones de la vía pública o a sanciones por evasión impositiva.

5. *Los "sectores más vulnerables" de la población económicamente activa.*

Se trata de trabajadores precarizados, que perciben escasos ingresos y que van quedando afuera o al margen de las organizaciones sindicales, en situación irregular o de incumplimiento respecto de los aportes al sistema de previsión social y que pierden progresivamente la cobertura de las obras sociales. De estos grupos sociales, los principales son:

- el creciente conjunto de **trabajadores desocupados que perciben alguna forma de compensación monetaria** (seguro de desempleo) y estarían en condiciones de aspirar a reemplazarse a condición de que se dinamizara la economía o se abrieran nuevas empresas, se reconvertieran profesionalmente, y siempre que aceptaran reducciones salariales con respecto a su último empleo;

- los **trabajadores inestables y precarios**, con calificaciones bajas u obsoletas, que se desplazan rotando frecuentemente entre dos polos: las

forma independiente, en ingenierías, economía y gestión de empresas, y prestan servicios especializados para un número reducido de grandes empresas y grupos económicos de alta rentabilidad. **Son los sectores ganadores.**

2. *Los asalariados más beneficiados.*

Dentro de la fuerza de trabajo asalariada y en relación de dependencia, se encuentra un pequeño sector que benefició el Plan de Convertibilidad, conservando o mejorando sus salarios reales: son altos cargos públicos de carácter "crítico" regulados por el SINAPA, y en el sector privado, mandos medios (a menudo profesionales universitarios y técnicos), obreros y empleados con calificaciones y experiencia, que trabajan vinculados a las empresas más dinámicas, sus proveedoras y subcontratistas; esos trabajadores perciben salarios que se ajustan periódicamente y beneficios monetarios adicionales. A menudo, tales obreros y empleados, están fuertemente implicados en sus empresas u organizaciones y, si bien algunos de ellos son afiliados, tienen poca propensión a actuar sindicalmente.

3. *Pequeños y medianos empresarios "perdedores" y endeudados.*

Formando parte de la población económicamente activa no-asalariada se encuentran: **los pequeños y medianos empresarios agropecuarios tradicionales**, operan con altos costos y están fuertemente endeudados (renuevan los procesos migratorios rural-urbanos); **los pequeños empresarios industriales de ramas en dificultad**, y **los pequeños comerciantes minoristas**, todos ellos empobrecidos por la caída de la demanda interna de sectores de ingresos bajos y medios, costos fijos elevados, fuerte presión fiscal, y endeudamiento, unido a dificultades para obtener créditos de refinanciación. Además, estos últimos tienen que hacer frente, con poco éxito, a la competencia de los grandes supermercados, instalados incluso fuera de las zonas "residenciales". El potencial reivindicativo de sus respectivas asociaciones profesionales se ha debilitado, en forma paralela con el deterioro de la situación económica, la caída de las ventas, el cierre de actividades y la reducción del número de sus adherentes y cotizantes.

4. *Sectores heterogéneos de asalariados y cuentapropistas empobrecidos:*

- los asalariados del sector privado, que tienen empleo estable o precario- en empresas privadas poco competitivas y/o con dificultades para reconvertirse y que, a causa de sus bajas calificaciones, de la situación de las empresas o del mercado, y del escaso poder sindical para negociar, vieron disminuir sus salarios reales, que ya no se indexan regularmente siguiendo la evolución del costo de vida;

- la gran masa de empleados públicos tanto nacionales, como

situaciones de desempleo o subempleo, y la de empleos temporarios de corta duración o "changas";

- los jóvenes trabajadores con pocas calificaciones profesionales y sin mayor experiencia, que buscan su primer empleo, o que se benefician de las diversas modalidades de "empleo promovido", con contratos de duración determinada, o pasantías, pero sin mayores expectativas de acceder a un empleo permanente y bien remunerado;

- los desocupados que se transforman en cuentapropistas improvisados, o que engrosan el sector informal y se dedican a la prestación de servicios en la vía pública, o a la venta ambulante de productos, casa por casa, o en los medios de transporte públicos;

- los minifundistas de las regiones agropecuarias extra-pampeanas, que viven en condiciones cercanas a la autosubsistencia; y

- finalmente los asalariados rurales, tanto los permanentes como los temporarios.

6. Jubilados y pensionados.

En otro estrato subordinado y empobrecido, pueden incluirse la gran cantidad de jubilados y pensionados, -resultado del inquietante envejecimiento de la pirámide poblacional-, y que no gozan de regímenes de privilegio. Ambos grupos perciben (a veces incluso con sensibles retrasos) haberes denominados "mínimos", que no alcanzan para cubrir sus necesidades básicas; para sobrevivir, dependen de la ayuda familiar, de la asistencia pública y de la que brindan el PAMI (cuyas prestaciones están en franca degradación), las iglesias, o las ONGs.

7. Población económicamente activa que no percibe ingresos regularmente.

Finalmente tenemos el estrato, más débil y vulnerable de la población económicamente activa que no percibe ingresos regularmente, y que está compuesto por:

- los trabajadores nacionales de edad avanzada que desean trabajar pero se consideran "inempleables" por parte de las empresas privadas debido a las transformaciones del sistema productivo, y porque la desocupación de larga duración sumada a la edad, les acarrea cambios de actitudes y comportamientos que acompañan la pérdida o desactualización de sus calificaciones y competencias, sin que existan políticas públicas específicas al respecto;

- los desocupados "desalentados" que ya no buscan activamente empleo por los sucesivos fracasos que les han hecho perder la esperanza de conseguirlo, y van quedando a cargo de familiares o de la asistencia pública, sumergiéndose progresivamente en la depresión síquica o mental;

- los trabajadores migrantes precarizados provenientes de países

límitrofes, atraídos por los elevados salarios nominales, que no siempre están en situación regular en materia previsional y de obras sociales; se trata de "mano de obra barata" con pocas calificaciones y experiencia profesionales, que aceptan salarios por debajo de los mínimos convencionales, ocupan puestos descalificados y sometidos a condiciones y medio ambiente de trabajo deterioradas, y compiten con la mano de obra nacional poco calificada, pero sin formar parte de las organizaciones sindicales correspondientes;

- los ancianos que no han podido acceder a jubilaciones o pensiones, pertenecientes a sectores populares y que no cuentan con apoyo familiar, que devienen mendigos itincrantes, pasajeros clandestinos en los medios de transporte público o instalados en lugares muy concurridos; junto con un número creciente e inédito de niños abandonados que sobreviven realizando trabajos precarios no registrados, pidiendo limosna o simplemente delinquiendo.

Trabajadores inmigrantes precarizados, trabajadores "inempleables" y "desocupados desalentados", ancianos desprotegidos y niños abandonados alimentan el sector de los "pobres estructurales", con necesidades básicas insatisfechas, y de los que han sido "expulsados" del mercado de trabajo hacia la inactividad y no tienen acceso a obras sociales ni a la previsión social por falta de continuidad en las cotizaciones. La vida de ellos y sus familias depende de la asistencia social, pública o privada, de la concesión de limosnas, de la caridad canalizada por intermedio de las Iglesias y de las ONGs; en su desesperación por sobrevivir, otros muchos recurren simplemente al pillaje.

El alcoholismo, la drogadicción "barata" que recurre a productos y métodos artesanales, la prostitución, la vagancia, el creciente grupo de "chicos de la calle", la delincuencia inclusive infantil y la violencia social, hacen presa de este último sector, cuya magnitud va creciendo a pesar de las políticas públicas de asistencia social.

La expulsión del mercado de trabajo, el deterioro de las condiciones generales de vida y la desprotección, generan la "exclusión social" de un creciente sector de la población del país.

Desempleo, precarización, pobreza extrema y desprotección social, conducen hacia la exclusión social. Todo esto es lo que constituye en Argentina el nuevo nombre de la "cuestión social".

BIBLIOGRAFÍA

- AGLIETTA, M.: *Régulation et crises du capitalisme*. Calmann-Levy. 2ème édition, Paris, 1982. (Hay traducción castellana, México, Ed. Siglo XXI)
- AZPIAZU, D.: *La promoción industrial en la Argentina 1873-1983. Efectos e implicancias estructurales*, Documento de Trabajo Nº 19, CEPAL, Buenos Aires, 1986.
- AZPIAZU, D.: *La promoción a la inversión industrial en la Argentina*, Documento de Trabajo Nº 27, CEPAL, Buenos Aires, 1988.
- AZPIAZU, D.: ¿Hacia un nuevo modelo de acumulación?: la industria manufacturera ante la privatización y la asimétrica desregulación y apertura de la economía, en *Cuadernos de Economía Política* Nº 6, Universidad Nacional de Luján, Buenos Aires, Editorial Biblos, 1994.
- BARSKY, O. - OTROS: *La agricultura pampeana; Transformaciones productivas y sociales*, Primera Parte, El Retiro, p. 31.
- BARSKY, O. - BOCCO, A.: *El papel del Estado en los cambios tecnológicos agrarios*, Buenos Aires, CISEA, 1986.
- BASUALDO, E. - FUCHS, M.: *Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina*, Oficina de la CEPAL de Buenos Aires, Offset, 1989.
- BECCARIA, L.: *Reestructuración, Empleo y Salarios en Argentina*. Proyecto Fundación Volkswagen, Buenos Aires, 1992. (Dactilografiado).
- BILLAUDOT, B.: *Problématique et méthodes de l'économie appliquée: l'approche réglementaire institutionnel ou théorie réglementaire de la production*, Cours de Tronc Commun, DEA Economie Appliquée, Ed. Grenoble, Année 1992-93, multiit.
- BISANG, R. - KOSACOFF, B.: *Exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino 1976-80*, Buenos Aires, CEPAL, 1992.
- BOYER, R.: *La Teoría de la Regulación. Un análisis crítico*, Ed. Área de Estudio e Investigación en Ciencias Sociales del Trabajo (SECYT), Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL), CREDAL (URA Nº 111 au CNRS) y Editorial Humanitas, Buenos Aires, 1987. Para una versión completa y actualizada de la Teoría de la Regulación, los interesados pueden consultar una publicación reciente: BOYER, R. y SAILLARD, Y.: *La théorie de la régulation. Etat des savoirs*, Collection recherches, Paris, Ed. La découverte, 1995.
- BRAUN, O. - JOLY, L.: "A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy", en *The Economic Journal* Nº 312, reproducido en *Desarrollo Económico* Nro. 90, Vol. 20, Buenos Aires, IDES, 1968.

- CANITROT, A.: "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina (1976-81)", en *Desarrollo Económico* Vol 21 Nº 82, Buenos Aires, IDES, 1982.
- CANITROT, A.: *La política de apertura económica (1976-81) y sus efectos sobre el empleo y los salarios. Un estudio macroeconómico*, Proyecto PNUD/OIT, Buenos Aires, 1983.
- CAVALLO, D. F.: *Economía en tiempos de crisis*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1989.
- CEPAL: *Situación y perspectivas de la economía argentina*, Buenos Aires, 1957.
- CEPAL: *Área de Desarrollo Industrial: El comercio internacional de manufacturas de la Argentina: 1974-1990*, Buenos Aires, 1992.
- CEPAL: *Análisis y proyecciones del desarrollo económico V. El desarrollo económico de la Argentina*, México, Naciones Unidas, 1959.
- CHUDNOVSKY, D.: *La reestructuración industrial argentina en el contexto macroeconómico e internacional*, Centit, Buenos Aires, 1991.
- CIDA: *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola*, Washington, Unión Panamericana, OEA, 1965.
- CIMILLO, E. - OTROS: *Un proceso de sustitución de importaciones con inversiones extranjeras: el caso argentino*, Secretaría de Planamiento y Acción de gobierno, Buenos Aires, 1972.
- DI PIETRO, E.: "La baja del esfuerzo laboral en la industria nacional", en *Estudios sobre Temas de la Economía Argentina*, Año II, Nº 2 y Nº 3, Rosario, 1952.
- DÍAZ A. C.: *Las estrategias de industrialización en Argentina*, Buenos Aires, Edit. Instituto Torcuato Di Tella, 1965.
- DI TELLA, G. - ZYMELMANN, M.: *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, EUDEBA, 1967.
- DORFMAN, A.: *La intervención del Estado y la industria*, Buenos Aires, Editorial Argentina de Finanzas y Administración, 1944.
- DORFMAN, A.: *Cincuenta años de industrialización en Argentina 1930-80*, Buenos Aires, Ediciones Solar, 1983.
- ESCUDE, C.: *Gran Bretaña Estados Unidos y la declinación argentina*, Buenos Aires, Ed. de Belgrano, 1983.
- FÉLIX, D.: *Industrialización de importaciones y exportaciones industriales en Argentina*, Documento de Trabajo del Instituto Torcuato Di Tella, CIE, Buenos Aires, 1964.
- FERRER, A.: *La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, México, Fondo de Cultura Económica, 1963.
- FIEL: *Regulaciones del gobierno en la economía argentina*, Buenos Aires, 1988.

- FLICHMAN, G.: La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino, México, Ed. Siglo XXI, 1977.
- FUCHS, M. -KOSACOFF, B.: Balance del comercio internacional de manufacturas de Argentina, Buenos Aires, CEPAL, 1992.
- FORNI, F. -TORT, M. I.: Las explotaciones familiares en la producción de cereales de la región pampeana argentina, CEIL, 1984.
- GATTO, F. y YOGUEL, G.: Las PYMES argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica, Proyecto Fundación Volkswagen, Oficina de la CEPAL, Buenos Aires, 1993.
- GATTO, F. -GUTMAN, G., -YOGUEL, G.: Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales: 1973-1984, Documento N° 14, PRIDRE-CFV/CEPAL, Buenos Aires, 1988.
- GERCHUNOFF, P.: Las privatizaciones en Argentina, Primera Etapa, Buenos Aires, Ed. Instituto Di Tella, 1992.
- GIBERTI, H.: La producción agropecuaria en el decenio 1940-49, Buenos Aires, Colegio Libre de Estudios Superiores, 1951.
- GOLDBERG S. - OTROS: Stock de capital y productividad, Buenos Aires, Secretaría de Planificación de la Presidencia de la Nación, 1991.
- GRAVIL, R.: "Gran Bretaña y el ascenso político de Perón: un nuevo enfoque", en Revista Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad N° 1, Buenos Aires, 1991.
- HILLCOAT, G.: La crise des modèles de développement en Amérique Latine. De la substitution d'importations à l'économie tournée vers l'extérieur. Une discussion théorique illustrée par l'expérience argentine, Tesis de Doctorado en Ciencias Económicas, París, 1986.
- INDEC: Censos Nacionales de Población (1947, 1960, 1970, 1980 et 1991), y Censos Nacionales Económicos (1947, 1964, 1974, 1985), Ministerio de Economía Obras y Servicios Públicos, Buenos Aires.
- KATZ, J.: "Una interpretación de largo plazo del crecimiento industrial argentino", en *Desarrollo Económico*, IDES.
- KATZ, J. -KOSACOFF, B.: El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva, Colección Economía, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina-CEPAL, 1989.
- KATZ, J.: El sistema de ciencia, tecnología e industria. El caso argentino. UBA y Servicio Cultural de la Embajada de España, Buenos Aires, 1991.
- KATZ, J. y colaboradores: Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmeccánica, IDES, Programa BID/CEPAL/UNDP, Buenos Aires, 1966.
- KATZ, J.: Una interpretación global del proyecto de desarrollo industrial de la República Argentina, Documento de Trabajo N° 9, Fundación UIA, Instituto para el Desarrollo Industrial, Buenos Aires, Mayo de 1993.

- KATZ, J.: *Estrategia industrial y ventajas comparativas dinámicas*, Buenos Aires, Ed. Fundación Emilio Blanco, 1983.
- KHAVISSE, M. -AZPIAZU, D.: *La concentración en la industria argentina en 1974*, Buenos Aires, CET, 1983.
- KOSACOFF, B.: *El Sector Industrial Argentino*, CEPAL, Oficina de Buenos Aires, Octubre de 1992.
- KOSACOFF, B.: *La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada*, CEPAL, Oficina de Buenos Aires, 1993.
- KOSACOFF, B. - BEZCHINSKY, G.: *De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina*, Proyecto Fundación Volkswagen, CEPAL, Oficina de Buenos Aires, 1993.
- KOSACOFF, B. - AZPIAZU, D.: *La industria argentina. Desarrollo y cambio estructural*, Buenos Aires, CEPAL oficina de Buenos Aires y Centro Editor de América Latina, 1989.
- LINDEMBOIN, J.: "El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946", en *Desarrollo Económico* Vol.16 N° 62, Julio-septiembre de 1976.
- LLACH, J. J.: "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo", en *Desarrollo Económico*, Vol. 23 N° 92, Enero-Marzo, 1984.
- LLACH, J. J. - SÁNCHEZ, C.: "Los determinantes del salario en Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuesta de políticas", en *Estudios* N° 29, Córdoba, Fundación Mediterránea - IEERAL, Marzo de 1984.
- MALLON, R. D. - SOURRUILLE, J. V.: *La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino*, Buenos Aires, Ed. Amorrotu, 1984.
- MARTÍNEZ DE HOZ, J.: *La agricultura y la ganadería argentina en el período 1930-60*, Buenos Aires, Sudamericana, 1967.
- MINISTERIO DE HACIENDA: Informe sobre un programa de reactivación de la economía nacional sometido al Excmo. Vicepresidente de la Nación en ejercicio de la Presidencia, Dr. Ramón Castillo, por el Excmo. Señor Ministro de Hacienda de la Nación, Dr. Federico Pinedo, Buenos Aires, 1940.
- MONZA, A.: "Algunas falacias difundidas en la discusión sobre reestructuración productiva y empleo", en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, 1993.
- NEFFA, J. C. (con la colaboración de Cordone, H.): *Documentos de trabajo resultantes de las investigaciones en el marco de los PID (Programas de Investigación y Desarrollo) del CONICET y de la Universidad de Buenos Aires sobre temas relacionados con Racionalización, productividad y relaciones de trabajo y La crisis del sistema productivo, las innovaciones tecnológicas y organizacionales y la reestructuración industrial*. Buenos Aires, Ed. Piette - Conicet, Fotoduplicación, 1993.

- NEFFA, J. C. - CORDONE, H.: **Racionalización, productividad y relaciones de trabajo: el Congreso Nacional de Productividad y Bienestar Social**, Informe final del PID UBACYT, policopiado, Ed. Piete - Conicet, 1993.
- NEFFA, J. C. (con la colaboración de Cordone, H.): **Capítulo Introductorio, PID-BID del CEIL- CONICET N° 0474**, "La crisis del Sistema productivo y del Régimen de Acumulación en Argentina. El sector Industrial de la región conformada por la Capital Federal, el Gran Buenos Aires, el Gran La Plata y el eje N.O. de la Pcia. de Buenos Aires", Serie **Proyectos de Investigación**, Documento N° 1, Multicopiado, Buenos Aires, Ed. Piete - Conicet, Octubre 1993.
- NOCHTEFF, H.: **Crisis económica, reestructuración industrial y comportamiento de actores: el caso argentino**, Cono Sud Vol. I, Chile, 1990.
- NOCHTEFF, H.: "Reestructuración industrial en la Argentina. Regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes", en **Desarrollo Económico**, Vol. 31 N° 123, Buenos Aires, Octubre-diciembre 1991.
- O' CONNELL, A.: "La Argentina en la depresión: los problemas de una economía abierta", en **Desarrollo Económico**, Vol. 23 N° 62, Buenos Aires, IDES, 1984.
- PANAIA, M. - LESSER, R. - SKUPCH, P.: **Estudios sobre los orígenes del peronismo/2**, Buenos Aires, Edit. Siglo XXI Argentina, 1973.
- PEREYRA, H.: "Pinedo y el Plan económico de 1940", en **Todo es Historia**, N° 131, Buenos Aires, Abril de 1978.
- PERÓN, Juan D.: "Exposición del Plan de Gobierno 1947-51", en **Plan Quinquenal de Gobierno del Presidente Perón 1947/51**, Buenos Aires, Primitivas, 1946.
- PERÓN, Juan D.: **La situación económica en 1954/55**. Mensaje presidencial del 1° de mayo de 1955, Secretaría de Prensa y Difusión de la Presidencia de la República, Buenos Aires, 1955.
- PLASENCIA, M.A.: **El rol del Sector Agrario en el proceso de acumulación en Argentina, de 1890 a 1990, a la luz de la Teoría de la Regulación**, Informe de Avance. Beca de Perfeccionamiento de la Universidad de Buenos Aires, dirigida por J. C. Neffa, Dactilografiado, Buenos Aires, Marzo de 1993.
- PLASENCIA, M. A.: **Reflexiones sobre el rol de la renta agraria en el proceso de acumulación en Argentina a la luz de la Teoría de la Regulación**, Dactilografiado en 4 páginas, Julio de 1993, e Informe Final: **El rol del Sector Agrario en el proceso de acumulación en Argentina, de 1890 a 1990, a la luz de la Teoría de la Regulación**, Dactilografiado en 86 páginas y anexos, Buenos Aires, 1995.
- PRESIDENCIA DE LA NACIÓN: **Para que cada argentino sepa cómo y qué debe hacer**. Perón y el plan económico 1952, Subsecretaría de

- Informaciones, Buenos Aires, 1952. (El texto comprende los dos discursos del Presidente de la Nación dirigidos por Radio del Estado, los días 18 de febrero y 5 de marzo de 1952).
- PRESIDENCIA DE LA NACIÓN - SUBSECRETARÍA DE INFORMACIONES: **Segundo Plan Quinquenal**, Buenos Aires, 1953, 541 páginas, Todas las referencias a dicho plan se tomaron de esta publicación.
- RAPOPORT, M.: 1940-45: **Gran Bretaña, Estados Unidos y las clases dirigentes argentinas**, Buenos Aires, Ed. de Belgrano, 1980.
- RAPOPORT, M.: "La política británica en la Argentina a comienzos de la década de 1940", en **Desarrollo Económico** Vol. 16 N° 62, Buenos Aires, 1976.
- RAPOPORT M.: **¿Aliados o Neutrales? La Argentina frente a la Segunda Guerra Mundial**, Buenos Aires, 1988.
- RAPOPORT, M. y SPIGUEL, C.: "Crisis económica y negociaciones con los Estados Unidos en el primer peronismo: 1949-50: un caso de pragmatismo?", en **Revista Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad** N° 1, Buenos Aires, 1991.
- SÁBATO, J.: **La pampa pródiga: claves de una frustración**, Buenos Aires, CISEA, 1981.
- SÁBATO, J.: **La formación de la clase dominante argentina**, Buenos Aires, CISEA, 1980.
- SANTANTONIO, S. - ANDRADE, H.: "Estado y formación de capital en la Argentina. Características de las políticas de promoción industrial (1976-89)", en **Cuadernos de Economía Política** N° 6, Universidad Nacional de Luján, CDEP N° 6, Buenos Aires, Editorial Biblos, 1994.
- SCHVARTZER, J.: **Martínez de Hoz, la lógica política de la política económica**, Buenos Aires, Ed. CISEA, 1983.
- SOURROUILLE, J. V. - KOSACOFF, B. - LUCÁNGELI J.: **Internacionalización y política económica en la Argentina**, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1985.
- SOURROUILLE, J. - LUCÁNGELI, J.: "Apuntes sobre la historia reciente de la industrialización argentina", en **Boletín Techint** N° 219, Buenos Aires, 1980.
- VILLANUEVA, J.: **El origen de la industrialización Argentina**, en **Desarrollo Económico** Vol. 12 N° 47, Buenos Aires, IDES, 1972.
- VILLARRUEL, J. C.: "El Estado, las clases sociales y la política de ingreso de los gobiernos peronistas 1945-55", en RAPOPORT, M. (Comp.): **Economía e historia. Contribuciones a la historia económica argentina**, Buenos Aires, Ed. Textos, 1990.