
DEPARTAMENTO DE ENERGÍA

Cuando se cumple el dicho : “Todo tiempo pasado fue mejor” me refiero a Argentina

Recopilado por VICTOR BRAVO
vbravo@bariloche.com.ar



Copyright © Fundación Bariloche . Todos los derechos reservados . Se permite la cita de fragmentos breves de este trabajo, siempre que no excedan los dos párrafos y se mencione de manera completa la fuente correspondiente, incluyendo el símbolo © .



Este trabajo es resultado de investigaciones internas realizadas por su/s autor/a/es/as . Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de su/s autor/a/es/as y no reflejan necesariamente la posición institucional de Fundación Bariloche .



Cuando se cumple el dicho: “Todo tiempo pasado fue mejor” me refiero a Argentina

Recopilado por Víctor Bravo, marzo 2026

Dedicado a mi gran amigo y maestro Héctor Pistonesi

Agradecimientos:

- A Francisco José Rogel por su inapreciable ayuda en la copia de textos, cuadros y gráficos
 - A Luis Bertín por hacer los textos más prolijos
 - Amigas y amigos
-

INDICE

Pág.

Capítulo 1. Introducción y Síntesis	1
1.1 Introducción	1
1.2 Síntesis.....	2
Capítulo 2. Los inicios.....	6
2.1 Antecedentes en el Virreinato del Río de la Plata	6
2.2 Período Revolucionario	7
2.3 Sector industrial durante el surgimiento del Estado Argentino.....	8
2.4 Bibliografía.....	9
2.5 Mi opinión	10
Capítulo 3. La Organización Nacional, la industria a partir de 1860 y el Periodo Conservador	11
3.1 La Organización Nacional	11
3.2 Crisis del 1890.....	12
3.3 Cambio del modelo económico.....	12
3.4 Bibliografía.....	14
3.5 Mi opinión	15
Capítulo 4. El Primer radicalismo.....	16
4.1 Yrigoyen y Alvear	16
4.2 Vuelta a la paz económica	17
4.3 Bibliografía.....	18
4.4 Mi opinión	18
Capítulo 5. Una primera reflexión	19
Capítulo 6. Entre el 30 y el 43 La Década Infame	20
6.1 Industrialización por sustitución de importaciones.....	20
6.2 Evolución de la industria.....	21
6.3 Bibliografía.....	21
6.4 Mi opinión	21
Capítulo 7. La primer y segunda presidencia de Perón: 1945-1955.....	22
7.1 Hacia la industrialización	22
7.2 El Modelo stop and go.....	24
7.3 El Plan de Ajuste de 1952	24
7.4 Bibliografía.....	27
7.5 Algo más del primer peronismo	27
7.6 Fábrica Militar de Aviones, Córdoba, 1950.....	28
7.7 Una motoneta Siambretta modelo 1948.....	29
7.8 La obra siderúrgica del General Savio.....	29
7.9 Las instituciones de la posguerra.....	30
7.10 Bibliografía.....	31
7.11 Mi opinión	31
Capítulo 8. La revolución Libertadora.....	35
8.1 Inicio	35
8.2 Contexto y Política Económica	35
8.3 Impacto en el Sector Industrial.....	35
8.4 Mi opinión	36
Capítulo 9. Hacia la Argentina moderna	37
9.1 La presidencia de Frondizi	37
9.2 Mi opinión	39
Capítulo 10. Illia y gobiernos militares posteriores hasta el inicio de la tercera presidencia de Perón.....	41
10.1 El gobierno de Illia	41

10.2 Algunos indicadores del Gobierno de Illia	41
10.3 Mi opinión	42
Capítulo 11. Algunas referencias que incluyen el período desde fines del 1953 hasta 1976	44
11.1 Aspectos generales.....	44
11.2 Resultado de la apuesta a las empresas transnacionales.....	44
11.3 La renegociación con las empresas trasnacionales	46
11.4 La reubicación internacional del país	46
11.5 La creación de nuevas empresas	46
11.6 Un esfuerzo gigante.....	47
11.7 Las Actitudes Empresariales	47
11.8 Mi opinión	48
Capítulo 12. El Tercer Peronismo	49
12.1 En el programa económico anunciado por el peronismo.....	49
12.2 La Corporación de empresas Nacionales.....	49
12.3 La Política Industrial	50
12.4 Los hechos	51
12.5 Mi opinión	53
Capítulo 13. La industria argentina entre 1976 y 1989 Período de la dictadura del 76 y gobierno de Alfonsín 55	55
13.1 Introducción	55
13.2 El fin de la sustitución de importaciones y la génesis del “modelo financiero y de ajuste estructural” (1976-1983) .	56
13.3 La profundización del “modelo financiero y de ajuste estructural” durante el primer gobierno de la reconquista de la democracia Gobierno de Alfonsín	72
13.4 Reflexiones finales sobre el período 1976-1989.....	84
13.5 Referencias bibliográficas.....	85
13.6 Mi opinión	92
Capítulo 14. El Menemismo	94
14.1 Descripción y crítica.....	94
14.2 Referencias bibliográficas.....	100
14.3 Mi opinión	100
Capítulo 15. El Gobierno de la Alianza.....	103
15.1 Las Acciones.....	103
15.2 Bibliografía.....	104
15.3 Mi opinión	104
Capítulo 16. El Kirchnerismo	105
16.1 Antecedentes	105
16.2 Irrumpe el Kirchnerismo.....	105
16.3 La industria	107
16.4 Bibliografía.....	111
16.5 Mi opinión	111
Capítulo 17. Alianza Cambiemos	115
17.1 Introducción	115
17.2 El cambio en acción: las principales transformaciones económicas del gobierno de la Alianza Cambiemos.....	115
17.3 Las transformaciones en el desempeño de la industria	117
17.4 La desindustrialización selectiva. Transformaciones en el entramado industrial al comienzo de la Alianza Cambiemos	119
17.5 Reflexiones finales de este período.....	120
17.6 Referencias bibliográficas.....	122
17.7 Mi opinión que coincide con las reflexiones finales del texto	123
Capítulo 18. Alberto Fernández-Del retorno de la desindustrializa-ción al coronavirus (2016-2020)	124
18.1 Introducción	124
18.2 El escenario de asunción	125
18.3 Gobernabilidad pandémica	127
18.4 Pos pandemia y estabilización inestable	132
18.5 El fin del ciclo del gobierno de Alberto Fernández: dos tres, muchas crisis	134
18.6 Bibliografía.....	135
18.7 Mi opinión	137
Capítulo 19. Milei.....	139

19.1 Introducción	139
19.2 La profunda contracción del PIB Industrial.....	139
19.3 El Coeficiente de Industrialización.....	140
19.4 Bibliografía.....	141
19.5 Algunos datos del 2025	142
19.6 Mi opinión	143
Capítulo 20. Sobre las Empresas Estatales, en especial las Energéticas	145
20.1 Algunas Ideas sobre la Regulación.....	145
20.2 El Impuesto a los Combustibles	149
20.3 Ejemplo de Financiamiento de obras energéticas antes de los 90	153
20.4 Las Empresas del Estado en Argentina antes de 1990.....	154
20.5 Las empresas energéticas estatales de Combustibles	156
20.6 Las Empresas Estatales de Electricidad.....	161
Capítulo 21. Las Empresas Estatales NO Energéticas	182
21.1 Historia de la Industria Siderúrgica en Argentina	182
21.2 SOMISA.....	182
21.3 Obras Sanitarias de la Nación y Aguas Rionegrinas	184
21.4 Correos Argentinos.....	186
21.5 Telefonía.....	188
21.6 Ferrocarriles	194
21.7 Anexo Estadístico	209

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN Y SÍNTESIS

1.1 INTRODUCCIÓN

Nací en 1932 y esto quiere decir que llevo vividos, por la bondad del buen Dios, muchos años, me animaría a decir que demasiados, y me han pasado varios gobiernos de distintas ideologías políticas.

Nací cuando Justo era presidente.

La idea es presentar un documento destinado especialmente a los y las jóvenes de FB.

Quienes son las y los jóvenes de FB lo decide cada uno de los receptores de este texto

Quiero mostrar como en Argentina desde casi su creación como país hubo preocupación por darle un papel importante a la actividad industrial, aunque prevaleció la agropecuaria y muy poco la minera. Es que teníamos y creo que tenemos la Pampa Húmeda.

Pero para tener industria en un país es condición necesaria educar e investigar siguiendo el ejemplo de los llamados países desarrollados de antes de ayer como los Europeos (Gran Bretaña, Alemania, Francia, Países Bajos) y Estados Unidos, los de ayer como Corea del Sur y los de hoy como China y Noruega.

Sin Ciencia y Técnica no puede haber desarrollo industrial y sin desarrollo industrial es difícil crear puestos de trabajo ya que el "campo" mecanizado requiere poca mano de obra.

Tampoco creo que la Inteligencia Artificial suplante a la Industria en la creación de puestos de trabajo sólo puede llegar a ser un complemento.

Si bien la industria de la Maquinaria Agrícola en Argentina la ha colocado en los primeros lugares en el mundo, desde hace muchos años, su peso en la Industria total es muy bajo y no llega actualmente a superar el 0,6% y el empleo al 0,5%.

Sólo dos datos: en 1878 se construye el primer arado nacional y en 1929 se elabora la Rotania, primera cosechadora auto propulsada del mundo.

La idea es recorrer la Historia del País y ver que peso le dieron los distintos gobiernos a la Industria Manufacturera y contribuir, aunque sea un poco, a cuestionar las políticas que en este tema se implementaron en la dictadura del 76, en los años 90 durante el menemismo, luego durante el macrismo y se están aplicando hoy en el mileismo. Para terminar con las empresas estatales, en especial las energéticas, casi es una premonición, cuando se crearon como se financiaban y cuándo y por qué desaparecieron.

Debo aclarar que esta recopilación no es neutra sino que tiene detrás o delante una concepción de la política económica que se nutre del Estructuralismo (tomado de CEPAL con Prebich y Furtado que estuvo muy en boga en América Latina en la década del 60), del Keynesianismo (que fue fundamental para la reconstrucción de Europa después de la segunda guerra mundial, que impuso la Economía del Bienestar, que contó con la ayuda del Plan Marshall, y con la presencia de Schuman De Gasperi y Adenauer y que contribuyó a la salida de EEUU de la Gran Depresión de los años 30) y de la Economía Humana de Lebert (que propone como objetivo principal de la economía la satisfacción de las necesidades básicas de todos los seres humanos). En consecuencia, estas ideas están en las antípodas de la llamada Economía de Mercado (que rechaza la presencia del estado empresario y supedita todo al libre juego de la oferta y la demanda con el aporte de entre otros de Von Mises, Hayeck, Friedman y ejecución de Reagan, Tacher, Pinochet, Milei y un dudoso Trump).

En cursiva van textos tomados de Internet ya que esto no pretende ser original sino facilitar búsquedas y otras lecturas cosa que por otro lado aconsejo como detallaré en la parte dedicada a la bibliografía. Quizá esto es un poco extenso, pero vale la pena leerlo pues enseña mucho. Antes va una síntesis.

1.2 SÍNTESIS

Mi opinión a modo de síntesis.

Después de este largo recorrido por mi amada ARGENTINA quiero sintetizar lo que me queda como conclusión.

Realmente el título del Documento: "Todo Tiempo Pasado Fue Mejor," antes de empezar a desguazar la historia, me parecía que iba a ser irónico, pero me animaría decir que anteponiendo el Casi estaría más cerca de lo que siento.

Recibimos, como regalo, entre otras cosas la Pampa Húmeda y allí, en la época de la Colonia, proliferaron, sin casi intervención humana, los vacunos traídos por los españoles. Nos quedábamos con el cuero que se exportaba en crudo. Eso y el contrabando eran las fuentes principales de riquezas en un Virreinato de segunda frente al del Alto Perú.

Nos acostumbramos a no poner valor agregado y disfrutar unos pocos de la renta y esto parece que se metió en los genes de las clases dominantes y se expandió en el tiempo.

La Pampa Húmeda fue entonces una maldición o una bendición. Los recursos naturales, según como se usen pueden ser una cosa u otra.

Después vino la independencia y las guerras intestinas. Haciendo un parangón con EEUU allí ganó el Norte que quería industrializar el país frente al Sur que quería ser agrícola y en Argentina ganó el Sur que con la Pampa Húmeda prefirió la renta de la naturaleza.

Pero hubo voces como las de Belgrano y Moreno que querían otra cosa y perdieron casi hasta ahora.

Y la Pampa Húmeda se repartió entre pocos que serían los dueños de la Argentina.

Quizá lo más importante que hicieron los próceres de la generación del 80 fue la Ley 1420 de educación obligatoria laica y gratuita, es decir la Educación condición necesaria para no ser sólo un país agrícola ganadero.

Pellegrini fue otro de los derrotados del Norte.

Hasta Yrigoyen gobernaron los conservadores, con aciertos, con fraudes y con errores, disfrutando de las ventajas relativas de la guerra y abriendo las fronteras a una inmigración que metió la capacidad para industrializar y las ideas anarquistas y socialistas.

Pero luego de Roca vinieron otros militares, a partir del 30, que se creyeron dueños y señores del país, pero sólo fueron la guardia pretoriana de los reales dueños del país.

En esa época antes del primer peronismo estos sectores, la llamada Oligarquía, seguía las costumbres del imperio Ingles y las imitaba como buena colonia económica.

Pero vino el peronismo, el de la primera presidencia, la del 45 al 52 que dio vueltas al País.

Incorporó a la clase “baja” a participar de ventajas, mejor de derechos que antes no tenía, así como Yrigoyen lo había hecho con la clase media. Argentina tendría clase media y clase obrera y esta sería mano de obra para una incipiente industria donde se destacarían la Petrolera y Gasífera con Mosconi y Savio con la Siderurgia. Ambos militares y ambas Estatales.

Y construimos Centrales Nucleares, con licencia y aporte Alemán, y creamos empresas eléctricas, casi todas eran estatales y funcionaban bien.

Pero en los últimos años del primer peronismo el gobierno no funcionó bien. Perón perdió a sus primeros ministros y en el 52 volvió a las recetas neoliberales con Gómez Morales y el poder real al acecho dio otro golpe, el del 55.

Desde el 1955 hasta el 83 con mayores y muy mayores desacierto se hicieron cargo del gobierno militares de aparentes signos distintos, pero gobernaron los poderes económicos y financieros aplicando siempre recetas neoliberales.

Quizá deban hacerse dos excepciones algo de Frondizi y sobre todo Illia.

Si tuviera que hacer una calificación de los gobiernos de ese período pondría Illia en primer lugar y antes de eso a la Primera presidencia de Perón.

La tercera presidencia en 1973 tuvo un primer año que pareció iba cambiar el País, pero Perón con su avanzada edad y enfermo cometió el error de llevar como Vice a Isabelita que fue un desastre cuando, muerto Perón, asumió la presidencia y gobernó López Rega.

No puedo dejar de mencionar la terrible dictadura del 76 que generó un odio y violencia inusitados. Desaparecidos, no importa cuántos pero muchos, violaciones, robos, torturas, apropiación de niños, intolerancia.

Pero no pudieron derrotar a los que quería otra cosa y en parte la habían vivido.

Se discute quienes tiraron la primera piedra en lo que no fue una guerra: si el bombardeo de Plaza de Mayo, si los fusilamientos de León Suarez, si el fusilamiento de Aramburu, la Triple A y muchas cosas más.

Respeté la decisión de Montoneros, que quisieron reclutarme y les dije que un cristiano puede morir, pero no pude matar, y del ERP. Error mayúsculo querer voltear a los militares sin preparación y sin respaldo del pueblo. Argentina no era Cuba.

Pero los militares cometieron el error de la Guerra de Malvinas, que sólo se hizo para perpetuarse en el poder, si les hubiera salidos bien, pero creyeron que EEUU los iba a apoyar y en cambio apoyaron a Inglaterra con una Tacher que tomo la Guerra como forma de recupera su prestigio en su Gobierno que tambaleaba.

Murieron muchos jóvenes y esto es lo más doloroso. Se juzgó militarmente a los responsables de llevar a Argentina a la guerra y el General Rattenbach presidente del jurado propuso la destitución deshonrosa y la pena de muerte, pero nada de esto ocurrió.

Mi homenaje a Alfonsín y el juicio a las Juntas, hecho con todas las garantías para los acusados en un momento, en que los militares todavía tenían poder como lo demostró el Felices Pascuas.

Desde 1983, la estrategia de los dueños de Argentina para imponer sus ideas, dejó de ser el poder militar para ser el uso del peronismo.

Fracasado Alfonsín, ganó Menem con los votos peronistas, como lo haría posteriormente Milei.

Un peronismo neoliberal que cambió 180 grados la política económica e industrial del país.

Las privatizaciones fueron una de esas políticas más desastrosas y desaparecieron YPF, Gas del Estado, Aguay Energía, Hidronor, Segba, Correos, Obras Sanitarias y gran parte de los Ferrocarriles.

La privatización de YPF contó con el apoyo de los gobernadores entre ellos el de Santa Cruz que recibió 500 millones de dólares por su anuencia.

Gas del Estado superó la pauta del Congreso gracias al voto de un diputado trucho.

La gestión de los privados a cargo de esas empresas fue muy mala, y esto llevó a que a YPF se la convirtiera en una empresa mixta con el 51% de propiedad estatal al final de la presidencia de Cristina.

También fue vuelta a nacionalizar la empresa francesa a cargo de Obras Sanitarias y el Correo en manos de Macri padre.

Algo parecido se intentó con los Ferrocarriles y hoy funcionan, en forma muy reducida comparada con la época estatal. Lo de los FFCC es algo no resiste el menor análisis pues es mucho más económico, ese medio de transporte que el del camión tanto directamente como desde el punto de vista de la infraestructura.

Luego vino el desastre del Gobierno de la Alianza con De La Rúa del cual participaron ex ministros de Menem y aparecieron otros funcionarios como la Bullrich y Sturzenegger que reaparecerían con Macri y con Milei.

Los primeros años del siglo XXI mostraron la casi descomposición del País y de allí surgió el kirchnerismo que primero con Néstor y después con Cristina gobernó 12 años.

Hicieron algunas cosas buenas y destacó lo relativo a los derechos humanos, la enseñanza superior y Ciencia y Tecnología pero el pato del corralito lo pagó la clase media. No se animaron a nacionalizar las empresas privatizadas, ni a industrializar en serio el País. Se desperdició una gran oportunidad y en el 2015 perdieron las elecciones contra Macri con un peronismo sin programa serio rechazado por la leve mayoría del pueblo y volvió el neoliberalismo.

Macri fracasó rotundamente y continuó el industricidio de Menem.

Con Alberto volvió el kirchnerismo pero con un candidato elegido a dedo y un peronismo flojo de gobernadores.

Alberto tuvo tres inconvenientes externos: la pandemia, la sequía y el sector externo, que junto a su mal gobierno hicieron fracasar su gestión en particular lo relativo a la Industria.

Massa perdió con Milei a pesar del intento de magnicidio contra Cristina.

Posiblemente la derrota del "peronismo" fue el hartazgo de los votantes con lo antiguo, muchos peronistas votaron a Milei que con sólo sus gritos, su intolerancia y la anuencia de varios gobernadores ganó las elecciones y volvió el menemismo con un "peronismo" desorganizado.

Es sin duda, luego del proceso del 76, el peor gobierno Argentino de la historia.

Lo estamos viviendo y desaparecen industrias, quedan sin trabajo miles de obreros, apenas sobreviven los jubilados, se ataca la educación, la salud y la Ciencia y Tecnología y se rematan los recursos naturales: minería e hidrocarburos.

Varios gobernadores entregan los votos de sus diputados y senadores y Milei gana no sólo las elecciones de medio término sino que domina el Congreso y solo le falta ser otro estado de EEUU.

Para no terminar sólo con las pálidas enumeraré alguna de las medidas que en algún momento la oposición tendría que tomar.

- Nacionalizar todas las empresas estatales y mientras eso se implemente los Entes deben controlar permanentemente el funcionamiento de las hoy privadas especialmente lo relativo a las inversiones para satisfacer las demandas de los servicios para lo cual sería indispensable la elaboración de un Plan de desarrollo actualizado anualmente recreando El Consejo Nacional de Desarrollo de la época de Illia o los planes quinquenales del primer peronismo.
- Recrear el Sistema Bancario estatal nacional y los provinciales y municipales de manera que el Banco Hipotecario financie un plan nacional de Viviendas, El Banco Industrial apoye las inversiones de la mediana y pequeña industria creadoras de fuentes de trabajo, El Banco Nación financie al pequeño y mediano productor agropecuario para sus necesidades de equipos e insumos.
- Grabar a la minería e industria hidrocarburífera y a los grandes terratenientes, en especial las exportaciones, recreando algo parecido a lo que fue el IAPI.
- No considerar al campo un enemigo sino un aliado para que junto con las mencionadas industrias minera e hidrocarburífera suministren los fondos para solventar las acciones de Estado.
- El ejemplo a seguir sería Noruega y lo que hizo con sus ingresos petroleros.
- Para el desarrollo en Ciencia y tecnología seguir el ejemplo de Corea y de la política nuclear de Argentina.
- Establecer un impuesto especial a las grandes fortunas.
- Ir paulatinamente incorporando a los trabajadores en negro para equilibrar las cajas de Jubilaciones.
- Crear un Consejo Económico Y Social donde los empresarios y trabajadores participen activamente de la Elaboración del Plan de Desarrollo.

Habría mucho más pero estas medidas requerirían la creación una fuerza política unida detrás y poniendo al País y su gente como objetivo.

Por último y quizá lo más importante un equipo de gobierno donde los que comulguen con el Plan pongan los hombres y mujeres más idóneos y honestos, vigilados no por los partidos políticos, las organizaciones empresaria y sindicales sino por el Congreso.

Sí efectivamente esto es una utopía pero no solo de pan viven el hombre y la mujer.

CAPÍTULO 2. LOS INICIOS

2.1 ANTECEDENTES EN EL VIRREINATO DEL RÍO DE LA PLATA

Para el año 1796 se aprecia la Expansión territorial del Virreinato del Río de la Plata y existen territorios inexplorados sin control efectivo. La gran extensión del Virreinato del Imperio español hacía muy complicado el abastecimiento de productos manufacturados por parte de las industrias del imperio.

En los tiempos del Virreinato del Río de la Plata no existían muchas industrias como consecuencia de la economía colonial imperante en su época, en donde las colonias cumplían la única función de abastecer de materias primas al Imperio Español, y éste no permitía el desarrollo de industrias para evitar rivalizar entre los productos manufacturados de las colonias con los europeos. Pese a ello, entre Buenos Aires y Brasil se establecieron vínculos comerciales no muy cuantiosos, pero suficientes para la subsistencia de los habitantes de Buenos Aires. Fue el obispo de Tucumán, fray Francisco de Vitoria, quien hizo efectiva la primera exportación de productos elaborados, lienzos, telillas, cordobanes, sombreros, sobrecamas, frazadas tejidas en Santiago del Estero, incipientes productos manufacturados que se embarcaron rumbo al Brasil el 2 de septiembre de 1587, fecha que ha quedado como Día de la Industria Argentina. Pero este comercio no fue tolerado por el Imperio Español y, en consecuencia, en 1595 una Real Cédula prohibió introducir en Buenos Aires mercaderías procedentes de las colonias portuguesas, quitándole a Buenos Aires su único medio de subsistencia, aparte de los navíos de registro que venían del Imperio Español, que solían ser solamente uno o dos al año. Por tal motivo Buenos Aires comenzó un contrabando casi institucionalizado, grandes cantidades de contrabandistas se instalaron en la ciudad durante los primeros años del siglo XVIII.

Existe una denuncia de un vecino de La Rioja ante el Rey de 1680 cuyo documento se conservó, y es testigo de los diferentes rubros económicos que ocupaban las gobernaciones en ese entonces.

... haya en cada ciudad su trato: en La Rioja el vino, en el valle de Catamarca el algodón...; en Córdoba del Tucumán las mulas; en Salta la ropa; en Buenos Aires mulas, vacas y ropas; en Santa Fe y Paraguay la yerba y el tabaco; en Tucumán las maderas que hacen carretas y otras obras de madera con tal que la ropa no se impida que se pueda vender donde se quiere. Y con esto estará la provincia bien puesta y cada ciudad tendrá lo que es menester porque sabrá que el género que tiene de cosecha lo ha de vender.

Este documento es testigo de cómo la región, conquistada hacía un siglo, era en ese momento una moderada productora de bienes con destino al consumo interno regional y cuyo excedente se exportaba, integrándose las ciudades del interior que antes estaban aisladas.

Las guerras que sucedieron en Europa en la época de la independencia de Estados Unidos, hicieron que el Viejo Continente tuviera una gran dependencia del cuero, único producto que se aprovechaba de la res en Buenos Aires. Botas, carruajes, fornituras, cartucheras, forros para soportes de vehículos, todo se hacía con cuero, y en ese momento no existía un proveedor tan importante de aquella materia como el Río de la Plata. Sin embargo, hacia 1795, Montevideo exportaba una cantidad de cuero similar a Buenos Aires.

El Imperio Español protegía sus industrias y las colonias, solo se limitaban a abastecer de materias primas baratas. Así se formó el cultivo de algodón y lino, pero no para ser hilado en el Virreinato, sino en las fábricas catalanas. El imperio llegó inclusive a prohibir el cultivo de viñas, olivos y tabaco para evitar la competencia a los vinos, aceites y cigarros españoles. Si bien el fomento del comercio entre la península y el Virreinato era estimulante de por sí, lo cierto es que el deficiente aparato industrial del Imperio Español no era capaz de abastecer de productos a la enorme extensión de territorio del Virreinato que administraba.

Aunque fuese restringido, ese comercio con el imperio significaba el decaimiento de las industrias del interior del Virreinato, mientras que en Buenos Aires no había ninguna, debido a la ausencia de cultivos industriales. Los aguardientes de Cuyo, los tejidos de La Rioja, Catamarca y Cochabamba no podían resistir la competencia de los que entraban por el puerto, así fueran elaborados en fábricas como las españolas, técnicamente muy rezagadas respecto de las inglesas. Cuando sucedió la guerra entre el Imperio Español y el Imperio británico que se prolongó desde 1796 hasta 1808, por el puerto de Buenos Aires entraron muy espaciadamente los navíos que abastecían al Virreinato; fue entonces cuando florecieron las actividades manufactureras del interior. Como los efectos importados desaparecieron o sus costos eran muy elevados, desde 1796 Cochabamba, Cuzco y Corrientes abastecieron a Buenos Aires de lienzos y lanas, Tucumán enviaba arroz, Cuyo producía y enviaba vinos, de Quito venían paños y alhajas, Moquegua producía aguardientes, suelas y jabón. Como ocurriría en otras etapas de la historia Argentina, una guerra exterior producía los efectos de una política proteccionista, y aunque Buenos Aires lamentaba las magras entradas al puerto, el interior revivía sus actividades tradicionales en un nivel artesanal y doméstico en general.

2.2 PERÍODO REVOLUCIONARIO

Uno de los que empezó con la idea de la industrialización de Argentina fue Mariano Moreno antes de que naciera la Patria y no puedo dejar de nombrarlo.

En los primeros años después de la Revolución de Mayo de 1810 la relación entre Buenos Aires y el interior del recientemente país constituido no era buena. Ya en 1809, un año antes de concretada la revolución, se había evidenciado que los intereses del puerto de Buenos Aires chocaban con los de las ciudades del interior. Ante el pedido para introducir mercancías por parte de los comerciantes ingleses, el virrey Cisneros pidió opinión a varios funcionarios, el síndico del Consulado dijo que "era una temeridad".

Querer equilibrar la industria americana con la inglesa; estos sagaces maquinistas nos han traído ya ponchos, que es un principal ramo de la industria cordobesa y santiagueña (...) los pueden dar más baratos y por consiguiente arruinarán enteramente nuestras fábricas y reducirán a la indigencia a una multitud innumerable de hombres y mujeres que se mantienen con hilados y tejidos.

Sin embargo, Cisneros terminó cediendo ante la demanda de los comerciantes, urgido también por problemas fiscales, pero su Reglamento de diciembre de 1809, incluyó algunas restricciones para prevenir la invasión de productos importados, estas medidas no se cumplieron y el virrey decretó penas para castigar a los infractores, que no llegaron a ejecutarse debido a la Revolución de Mayo.

A partir de 1810, la aduana recaudó grandes sumas de dinero, que sirvieron a la Junta de Gobierno para salvar las primeras urgencias económicas de la revolución. El problema se acentuó con los gobiernos sucesivos. La política económica del régimen revolucionario se vio condicionada a conseguir fondos para financiar el esfuerzo bélico, pero también en mantener una buena relación con Gran Bretaña en caso de necesitar obtener algún apoyo. Al poco tiempo se evidenció que, aparte del decaimiento de la producción vernácula, hay una gran evasión de dinero metálico, puesto que el intercambio comercial entre el cuero que se producía en el país contra las mercaderías inglesas inclinaba la balanza a favor de estas últimas. Tanto la Junta como los triunviratos y el Directorio comprendieron perfectamente el daño que infligía a las pequeñas industrias del interior la política de puerto abierto, pero solo hicieron algunas excepciones, como por ejemplo con la industria de sombreros; que, no por casualidad, era una industria activa solamente en la ciudad de Buenos Aires. En poco tiempo el interior fue invadido por las manufacturas británicas; las fábricas no enviaban solamente ponchos, sino vestidos de toda clase, muebles, bebidas y hasta estribos de palo. Por 1815 comenzaron a funcionar los primeros saladeros que fabricaban carne vacuna seca.

La economía de Tucumán se había basado en el tráfico con el Alto Perú, desde el Tucumán se mandaban mulas, vino, aguardiente, ciertos tejidos, frutas secas, tabaco y yerba. Estos bienes se cambiaban generalmente en las ferias anuales de Salta, por los pesos de plata que traían del Alto Perú, esta inyección de capital metálico, circulaba por Tucumán, Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires. A partir de la batalla de Huaqui el comercio alto peruano se interrumpió, escaseo así la moneda y paralelamente a la iliquidez aparecieron bonos, vales y falsificaciones.

Los nuevos hábitos de Buenos Aires terminaron golpeando a los productos que se manufacturaban casi artesanalmente en el interior, y que formaron parte de su primaria prosperidad, aunque en un inicio no se sintieron los efectos inmediatos, puesto que el periodo prerrevolucionario activó el consumo de ciertos productos que se elaboraban en el interior. Lo cierto es que, mientras en Buenos Aires ingresaban cuantiosas sumas monetarias por la aduana del puerto, el interior se iba empobreciendo. Mariquita Sánchez decía para 1854

Yo he conocido a estas pobres provincias, ricas, más industriosas que Buenos Aires. La Independencia ha sido para ellas la ruina.

2.3 SECTOR INDUSTRIAL DURANTE EL SURGIMIENTO DEL ESTADO ARGENTINO

La mayor parte de los productos industriales que se exportaron en el siglo XIX fueron meros acondicionamientos de productos agroganaderos para su embarque y exportación, no productos terminados. Primero el salado de los cueros y del tasajo, luego la selección, lavado y enfardado de la lana. El acondicionamiento de cueros, carnes saladas y lana significaban un valor industrial agregado, pero apenas el necesario para poder embarcarlos a su mercado consumidor del otro lado del mar. Más tarde surgieron las primeras industrias basadas en la agricultura que vendían productos terminados para el consumo: de la caña de azúcar se extraía azúcar blanco y aguardientes, de las hojas del tabaco los cigarros, de la vid el vino y bebidas destiladas; todos estos productos dependían de un sistema de transporte que no existía hasta fines del siglo. Desde finales del siglo, fueron las carnes congeladas y luego las enfriadas las que dominaron el mercado, y sólo a principios del siglo XX aparecería con fuerza la agricultura productora de granos, que no requiere otro acondicionamiento que la trilla, que se hacía en el mismo campo en que se cosechaba.

Durante la década de 1820 se produce la expansión de los saladeros en las provincias del litoral, principalmente en Buenos Aires y Entre Ríos, siendo la principal industria hasta la década de 1850. En estos establecimientos se producían grasas, sebo, cueros y tasajo que llegó a ser exportado a los mercados esclavistas de Cuba y Brasil. Personajes como Juan Manuel de Rosas, Antonino Cambaceres, Juan Terrero, Luis Dorrego y Justo José de Urquiza se encontraban entre los más importantes propietarios de saladeros.

En el año 1830 se producen reformas en los sistemas productivos de la mano de inmigrantes europeos, los cuales aportaban conocimientos técnicos. Las fábricas en esos años en la Argentina correspondían solo a emprendimientos artesanales proveedores del mercado interno: panaderías, fábricas de fideos, jabones, licores y cervezas, se producían más que nada alimentos, pero no se exportaba nada, además era todas manufacturas básicas.

En Buenos Aires, en 1846, se inauguró el Molino Harinero San Francisco, siendo el primer molino a vapor de la Argentina y un hito en la evolución técnica del país. De la mano de inmigrantes genoveses y españoles, el barrio de La Boca se convirtió en un punto de atracción para el establecimiento de astilleros, como el Astillero Badaracco, aprovechando que las vías fluviales eran la principal forma de transporte previo a la aparición del ferrocarril.

En 1821 se inició el cultivo de la caña de azúcar en la provincia de Tucumán, con trapiches de madera para extraer el azúcar impulsados por mulas; la técnica mejora un poco con el Ingenio San Pablo de

Juan Nougués en 1832; la producción de azúcar -cuyo blanqueado llevaba tres meses- apenas superaba el 3% de la producción de caña, a lo que se agrega la melaza para fabricación de aguardiente.

2.4 BIBLIOGRAFÍA

- Belini, Claudio (2017). *Historia de la industria en la Argentina*. Sudamericana. pp. 41,44.
- «Bagley» Gestionpolis. Consultado el 23 de noviembre de 2014.
- Domínguez, Arístides Bryan. *La siderurgia argentina y las industrias metalmeccánicas*. p. 3.4. Consultado el 26 de diciembre de 2021.
- Marinelli, Nelson (1977). «El dulce jugo de la caña». *Revista Todo es Historia* (124): 18-23.
- Bagley Archivado el 25 de agosto de 2010 en Wayback Machine.» Arcor.com.ar Consultado el 23 de agosto de 2010.
- Estevez, Juan Pablo. «La historia de Bieckert: la primera fábrica de cerveza argentina que vendió hasta malta para embarazadas». *Clarín*. Consultado el 26 de diciembre de 2021.
- Pablo Gerchunoff; Lucas Llach. *El ciclo de la ilusión y el desencanto*. 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Crítica, 2018. Capítulo 1, 2, 3; p 16-93.
- Manzoni, Carlos. «La historia del panadero italiano que creó los bizcochitos más famosos de la Argentina». *La Nación*. Consultado el 26 de diciembre de 2021.
- Balmaceda, Daniel. «Rigolleau: cómo nació y se consolidó el gran emporio del vidrio». *iProfesional*. Consultado el 26 de diciembre de 2021.
- Biografía de Carlos Pellegrini Archivado el 4 de septiembre de 2013 en Wayback Machine.» *El Historiador*. Consultado el 27 de agosto de 2010.
- Alpargatas Archivado el 26 de julio de 2010 en Wayback Machine.» *Marcas con Historia*. Consultado el 20 de agosto de 2010.
- Presidencia de Juárez Celman» *Todo Argentina*.
- Rapoport Mario (2010). *Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia*. Editorial Planeta. Buenos Aires. p. 76.
- Ledesma Archivado el 26 de julio de 2010 en Wayback Machine.» *Marcas con Historia*. Consultado el 21 de agosto de 2010.
- *Historia del chocolate» Felfort*. Consultado el 23 de agosto de 2010.
- Ford.
- Rapoport Mario y otros. *Historia económica y social de la Argentina (1880 - 2000)*. Ediciones Macchi. Buenos Aires, 2000. p. 192-195.
- Fabricio Salvatto. La “gran demora” en la Industria argentina: aproximaciones y perspectivas historiográficas sobre un debate inconcluso. *Trabajos y Comunicaciones*, 2da. Época, Nº 45, e034, marzo 201. p. 6.
- Ezequiel Gallo. LA EXPANSIÓN AGRARIA Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL EN ARGENTINA (1880-1930). *Anuario IEHS* 13, 1998. p. 15.
- Romero, José Luis (2013). *Breve historia de la Argentina*. Fondo de Cultura Económica. ISBN 9789505579730.
- *Tren a las Nubes - Historia» NORTE ARGENTINO*. Archivado desde el original el 4 de marzo de 2016. Consultado el 25 de noviembre de 2014

(Evolución de la Industria Nacional WIKIPEDIA).

2.5 MI OPINIÓN

Es decir que en la época del virreinato no había, prácticamente, actividades industriales en Buenos Aires y las pocas, muy rudimentarias, estaban en el interior del país o en otros países limítrofes.

Los primeros vacunos, que sustentaron la industria del cuero, llegaron, al actual territorio argentino a mediados del siglo XVI, introducidos por expediciones españolas desde el Paraguay, Chile y el Alto Perú. Estos ejemplares se multiplicaron rápidamente en las pampas debido a las condiciones climáticas y de pasturas ideales. Aparece la Pampa Húmeda como regalo del cielo.

Desde el período revolucionario se evidencia el conflicto entre Buenos Aires y el interior, que al tener la Aduana se quedaba con los ingresos de lo que se importaba Otra cosa que comenzó fue el contrabando que con el paso de los años se convertiría en la más importante actividad generadora de ingresos.

También surgen voces como las de Moreno que ven la necesidad de poner en marcha una industria más compleja y otras que prefieren seguir con la dependencia de las manufacturas importadas de lo que viven.

Las primeras industrias durante el surgimiento del Estado argentino, fueron derivadas de los productos del agro (como la harina y el azúcar) y de la ganadería donde los saladeros complementaban la extracción del cuero. La mano de obra “especializada” vino en su mayoría de los inmigrantes europeos.

CAPÍTULO 3. LA ORGANIZACIÓN NACIONAL, LA INDUSTRIA A PARTIR DE 1860 Y EL PERIODO CONSERVADOR

3.1 LA ORGANIZACIÓN NACIONAL

Julio Argentino Roca presidente de Argentina en dos oportunidades, fue el impulsor del modelo agroexportador (Argentina como «granero del mundo»).

La década de 1860, ya en el marco de la Segunda Revolución Industrial, es el comienzo de la industria moderna en Argentina, hasta entonces prácticamente limitadas a los saladeros o industrias artesanales como la producción de tejidos de lana, harinas, aguardiente, jabones, cigarrillos, vinos y azúcar entre otros. La escasez de población, capitales, mano de obra calificada y transportes habían impedido la formación de un mercado nacional. Con la unificación del país, la llegada del ferrocarril y el aumento de la inmigración comienzan a establecerse las primeras fábricas modernas, principalmente en las grandes ciudades y de la mano de inmigrantes, ya que contaban con conocimientos técnicos y capitales que no tenían los nativos argentinos.

En 1859, con dinero del presidente Urquiza, se instaló el primer ingenio azucarero mecanizado de la Argentina. Lentamente la producción fue aumentando de las 300 toneladas de 1859 a las 3000 toneladas de 1876, año en que llegó el ferrocarril a Tucumán, lo cual facilitó el siguiente ciclo de crecimiento; a pesar de ello, en 1884 todavía se importaban 35 000 toneladas contra 24 000 producidas internamente -en Tucumán, Salta y Jujuy- mientras que en 1895 se llegó a las 109 000 toneladas locales contra 5800 toneladas importadas en 1895.

A fines de 1864, el estadounidense Melville Sewell Bagley lanzó la Hesperidina, un aperitivo que se presentó como la cura a muchos problemas digestivos, corrientes en esa época. Así fue el inicio de una empresa que, con el paso del tiempo, se convirtió en una de las más importantes y tradicionales del rubro alimenticio de Argentina y un referente indiscutido en galletas. Al muy poco tiempo del lanzamiento de este novedoso producto, la Hesperidina, era un éxito. Doce años más tarde, se creó por ley, a instancias del mismo Bagley, la Oficina Nacional de Patentes y Marcas de Argentina. Como ofrenda por su acción, el 27 de octubre de 1876 se le concedió la patente número uno a su invento, la Hesperidina. Así surgió la empresa Bagley, productora de galletas y galletitas.

En 1860, el alemán Emilio Bieckert funda la primera fábrica de hielo en Argentina, que hasta ese momento se importaba desde Italia y Estados Unidos. Debido al éxito del proyecto crea a principios de la década de 1880 la primera fábrica de Cerveza en el país. De forma similar su compatriota Otto Bemberg funda en 1888 la cervecería Quilmes. Otras cervecerías creadas por inmigrantes alemanes durante estos años fueron San Carlos y Schneider, dando impulso a la producción de cebada en el país

En el año 1872 se instala La Forestal, empresa que producía y exportaba postes y durmientes para el ferrocarril, rollizos y tanino.

En 1875 el italiano José Canale funda la panadería homónima que finalmente se transformaría en la fábrica de bizcochos Canale. En 1882 el francés León Rigolleau y su sobrino, Gastón Fourvel Rigolleau, inician la Cristalería Rigolleau, principalmente para proveer a Bieckert y Quilmes. Aunque finalmente llegaron al autoabastecimiento con excepción del carbón, debido a la falta de materias primas y de personal capacitado inicialmente debieron conseguir insumos y mano de obra en Europa.

Recién hubo que esperar a fines del siglo XIX, hasta que la industria argentina comenzara a tomar forma. En el contexto caracterizado por la división internacional del trabajo y el sistema de partrón-oro, el ya formado Estado argentino ingresa al capitalismo de la mano de sus materias primas. Contando con la pampa húmeda, el país se sirvió de ella como una gran generadora de divisas en el

mercado mundial, el cual, basándose en el modelo agroexportador, consistía en la venta de grandes cantidades de materias primas, sobre todo las más requeridas en el exterior, como la carne y diversos cereales. Los países ricos pagaban grandes precios por estos productos, lo cual permitía satisfacer las demandas de productos manufacturados con estos ingresos, importándolos. Por estas políticas existían muy pocos establecimientos industriales, ya que todas las manufacturas se compraban. Ahora bien, no solo de las divisas vivía Argentina. En la década de 1880, el país contrajo un fuerte déficit comercial, lo que tuvo que ser balanceado por empréstitos (también llamada deuda externa) que, en el contexto de crisis internacional (arrastrada desde 1873), contribuyó a que el Estado pudiera importar los bienes manufacturados. El fin del préstamo externo fue uno de los elementos que ocasionó la crisis de 1890.

3.2 CRISIS DEL 1890

La crisis de 1890 provocó algunos alzamientos en contra del gobierno de Miguel Juárez Celman, este renunció faltando dos años para terminar su gestión.

En un determinado momento, las exportaciones de aquellos productos que se producían en Argentina, bajaron, ya que otros países comenzaron a producirlas en mayor cantidad, y a menor costo. Argentina perdió su ventaja relativa en la venta de granos y carnes, lo que desembocó en una aguda crisis económica en 1890. Se produjeron algunos alzamientos políticos en la Ciudad de Buenos Aires con la intención de derrocar al gobierno de turno, aunque no lo lograron, el presidente Miguel Juárez Celman renunció ante la prensa.

Tras la renuncia de Celman, asumió el vicepresidente Carlos Pellegrini, quien ya había manifestado ideas industriales cuando fue periodista del diario La Prensa; en donde su tesis de graduación El derecho electoral cuestionaba el modelo agroexportador que mantenía el país, en cambio, él apuntaba a un modelo más industrializado. Puso como condición para asumir el cargo, que un grupo de banqueros, estancieros y comerciantes argentinos suscriban un empréstito de quince millones de pesos para hacer frente a los vencimientos externos. Todo ese capital se logró juntar; una vez reunido, se inaugura la gestión con medidas de ajuste y austeridad, se nacionalizaron las obras sanitarias privatizadas antes por Celman, se creó el Banco de la Nación Argentina y la Caja de Producción para dar requisitos a los inversores.

En el siguiente fragmento de un discurso de Pellegrini se ve su tendencia a la industrialización:

Si el libre cambio desarrolla la industria que ha adquirido cierto vigor y le permite alcanzar todo el esplendor posible, el libre cambio mata la industria naciente. La agricultura y la ganadería son dos grandes industrias fundamentales; pero ninguna nación de la tierra ha alcanzado la cumbre de su desarrollo económico con solo estas industrias. Las industrias que las han llevado al máximo de poder son las industrias fabril, y la industria fabril es la primera en mérito y la última que se alcanza, porque ella es la más alta expresión del progreso industrial.

Discurso parlamentario por Carlos Pellegrini

La solución a este problema consistió en realizar un cambio del modelo económico del país, y pasar del sistema agrario un sistema más industrial, alentando la producción de nuevos bienes y creando mayor riqueza, imitando los planes de desarrollo de otros países.

3.3 CAMBIO DEL MODELO ECONÓMICO

Así los primeros pasos industriales fueron por los saladeros, los cuales procesaban y exportaban carne y cueros. Estos fueron instalados a partir de 1810 en las zonas más urbanas del país, como en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Entre Ríos. Los elementos y métodos de procesamiento eran simples y rudimentarios en sus comienzos.

Con el desarrollo del ferrocarril se buscó desarrollar el transporte argentino, imitando lo sucedido con la industria siderúrgica en el Reino Unido [cita requerida]. Esto originó un mejoramiento del sector agrario argentino y un desarrollo del sector metalúrgico británico, dado que se compraban locomotoras, rieles y equipos a fábricas de este origen. Se creó una de las redes ferroviarias más extensas del mundo.

El presidente Carlos Pellegrini tuvo la tarea de encontrar una solución a la crisis de 1890; logró salir de ella aplicando medidas de austeridad y creó el Banco de la Nación Argentina para una mayor organización de las divisas. Fue uno de los primeros precursores -probablemente el primero- de ideas industrialistas en la Argentina.

El gobierno buscó generar la expansión ferroviaria invirtiendo directamente en la construcción de ferrocarriles (ferrocarril del Oeste) y equipándolos con rieles y material rodante de fabricación nacional, mientras los elementos ferroviarios eran traídos de Inglaterra.

El rubro textil también se expandía, y en 1885 se instaló en Buenos Aires la Fábrica Argentina de Alpargatas, compuesta de capitales nacionales e ingleses, pero con mayoría de este último, también a través de la asociación entre el fabricante de calzado Juan Echegaray, con el productor de máquinas y telas Roberto Fraser. Asombraba por su tecnología y capacidad, dando ocupación en sus primeros años a quinientos treinta operarios. Por su tamaño, esta empresa dominaba la actividad en la Argentina, primero en la fabricación de alpargatas y luego en otros productos en que fue diversificándose. Para 1928 la fábrica tenía una capacidad de unos setenta mil m².

Un censo de 1887 de la ciudad de Buenos Aires afirma que existen unos cuatro mil doscientos establecimientos de los cuales solo quinientos sesenta tenían fuerza motriz (indicador esencial de la producción fabril), el resto eran manufacturas o artesanías menores. La fuerza motriz instalada en estos quinientos sesenta establecimientos era de seis mil HP en total. Se destacaban la fábrica de alpargatas, los talleres del arsenal militar y La Estela, dedicada a la producción de aceite. Esta última abastecía un tercio del consumo interno de aceites.

El 7 de febrero de 1887, mediante la agrupación de dos entidades, se fundó la Unión Industrial Argentina, contando con 877 socios.

En 1889 se instala una nueva planta textil, La Primitiva. Se dedicaba a la fabricación de sacos de vestir y lonas impermeables. En 1892 el informe del ministro del interior señalaba 296 nuevas fábricas, las cuales sumaban unos doce mil puestos de trabajo.

En 1901 se funda la láctea La Martona, que dominaría el mercado de los derivados de la leche vacuna. Ese mismo año se funda Río de la Plata Flour Mills and Grains (Molinos Río de la Plata) en lo que hoy es Puerto Madero.

Acompañando el desarrollo del ferrocarril se mejoraron los puertos, lo que posibilitó la exportación de carne a Inglaterra principalmente por parte de algunos frigoríficos, como ser Bovril, Swift, Leibigs. Que para fines de la década de 1920 terminaría en la llamada guerra de carnes, según el origen de su capital (estadounidenses, británicos, argentinos), quedando la industria dominada por los norteamericanos por mejor tecnología.

En 1908 se fundó la Compañía Azucarera Ledesma, tres años después Enrique Wollmann y Carlos Delcassé adquirieron el total de las acciones de la azucarera

La famosa empresa argentina Siam Di Tella surgió en 1911, dedicada al área metalmecánica; desarrolló una máquina para amasar pan en el preciso momento en que se suprimió el trabajo manual del amasado de pan. Esto le ofrecía un mercado estimado de setecientos máquinas en Buenos Aires y aproximadamente cinco mil en el país, las cuales eran dimensiones adecuadas para el rápido

crecimiento del negocio que vio Torcuato Di Tella. Pronto comenzó a vender entre cien y doscientos máquinas por año, y algunas se exportaron a Brasil.

En mismo año se instala Remington Rand, fábrica de máquinas de escribir de capitales estadounidenses.

En 1912 un joven llamado Felipe Fort de doce años de edad, con solo una bolsa de cacao y una piedra para refinarlo, fundó la empresa argentina Felfort, actualmente en funcionamiento, y una de las líderes en el mercado de chocolates y golosinas.

En 1913 se instala Ford Motor Company en el barrio de La Boca, con la intención de abastecer a toda Sudamérica. En 1917 inicia la producción del modelo Ford T.

En 1915 se instala Kodak, también de capitales estadounidenses.

Hacia 1910 esta producción industrial abarcaba un sector bastante amplio de bienes de consumo que le daban a la actividad fabril una participación en el PBI mayor que la del sector agrícola o ganadero considerados estos en forma separada.

Según datos de censos nacionales, en 1895 había 22.204 establecimiento industriales, y para 1914 había 48.779 establecimientos, evidenciando un crecimiento de 120% en el periodo.

Para 1913 la industria representaba el 15% del PBI. La potencia instalada ascendía a doscientos setenta mil HP; a esa cifra se le debe agregar los cuatrocientos mil HP instalados en las usinas de electricidad y en servicios públicos.

3.4 BIBLIOGRAFÍA

- *Domínguez, Arístides Bryan. La siderurgia argentina y las industrias metalmeccánicas. p. 3.4. Consultado el 26 de diciembre de 2021.*
- *Marinelli, Nelson (1977). «El dulce jugo de la caña». Revista Todo es Historia (124): 18-23.*
- *«Bagley Archivado el 25 de agosto de 2010 en Wayback Machine.» Arcor.com.ar.*
- *Estevez, Juan Pablo. «La historia de Bieckert: la primera fábrica de cerveza argentina que vendió hasta malta para embarazadas». Clarín. Consultado el 26 de diciembre de 2021.*
- *Pablo Gerchunoff; Lucas Llach. El ciclo de la ilusión y el desencanto. 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Crítica, 2018. Capítulo 1, 2, 3; p 16-93.*
- *Manzoni, Carlos. «La historia del panadero italiano que creó los bizcochitos más famosos de la Argentina». La Nación. Consultado el 26 de diciembre de 2021.*
- *Balmaceda, Daniel. «Rigolleau: cómo nació y se consolidó el gran emporio del vidrio». iProfesional. Consultado el 26 de diciembre de 2021.*
- *«Biografía de Carlos Pellegrini Archivado el 4 de septiembre de 2013 en Wayback Machine.» El Historiador. Consultado el 27 de agosto de 2010.*
- *Alpargatas Archivado el 26 de julio de 2010 en Wayback Machine.» Marcas con Historia. Consultado el 20 de agosto de 2010.*
- *«Presidencia de Juárez Celman» Todo Argentina.*
- *Rapoport Mario (2010). Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia. Editorial Planeta. Buenos Aires. p. 76.*
- *Ledesma Archivado el 26 de julio de 2010 en Wayback Machine.» Marcas con Historia.*

-
- *Historia del chocolate» Felfort. Consultado el 23 de agosto de 2010.*
 - *«Ford».*
 - *Rapoport Mario y otros. Historia económica y social de la Argentina (1880 - 2000). Ediciones Macchi. Buenos Aires, 2000. p. 192-195.*
 - *Fabrizio Salvatto. La “gran demora” en la Industria argentina: aproximaciones y perspectivas historiográficas sobre un debate inconcluso. Trabajos y Comunicaciones, 2da. Época, Nº 45, e034, marzo 201. p. 6.*

3.5 MI OPINIÓN

Durante la presidencia de Roca se comenzó a llamar a Argentina el “granero del mundo” debido a la alta productividad de la Pampa Húmeda, y a los altos precios de las exportaciones agropecuarias. Pero en la presidencia de Juárez Celman bajaron los precios de esas exportaciones primarias y se produjo una crisis, la de 1890, que llevó a la renuncia de Juárez Celman y a la asunción de Carlos Pellegrini.

Pellegrini tenía ideas industrialistas y en su gobierno comenzó la industrialización en Argentina. Las industrias más importantes fueron la alimenticia, la textil e incluso la mecánica, destacándose también la frigorífica. Esta última en su mayoría extranjera, pero las otras eran argentinas. Aparecieron empresarios nacionales que crearon La Unión Industrial y el Banco Nación apoyaba con sus créditos a la incipiente industria.

Fronzizi consideraba a Pellegrini el primer desarrollista.

También fue muy importante el desarrollo de los ferrocarriles.

Pero no se implementó la metalmecánica ni la industria básica, fundamentales para una industrialización más autónoma. Pero si dudas lo más importante de este período y que convertiría a Argentina en un país diferente del resto de América Latina fue la ley 1420 de educación obligatoria, laica y gratuita y el impulso a la alfabetización y a los estudios superiores.

El aporte de mano de obra de los inmigrantes especialmente europeos fue otra característica a destacar.

CAPÍTULO 4. EL PRIMER RADICALISMO

4.1 YRIGOYEN Y ALVEAR

Entre 1916 y 1930 gobierna el Radicalismo con Yrigoyen y Alvear, se produce el advenimiento de la clase media a la política y el país continúa con una incipiente industrialización, pero sigue siendo agroexportador. Se crea YPF y se construye la Destilería de La Plata. YPF es la primera empresa petrolera estatal del llamado OCCIDENTE y la Destilería de La Plata la primera de América Latina con importante complejidad. La segunda presidencia de Yrigoyen fue mala y prevalecieron las luchas internas en el seno del partido, cosa que caracterizaría al radicalismo en toda su existencia

Durante la presidencia de Hipólito Yrigoyen, surgieron los primeros sindicatos, y se radicaron las primeras grandes industrias.

En 1916 se produjeron las primeras elecciones, por primera vez en la historia bajo el régimen de voto secreto, universal y obligatorio, siendo elegido Hipólito Yrigoyen como nuevo presidente de Argentina. Durante su presidencia aumentó la actividad de los sindicatos, que ya existían desde hacía décadas, pero a los que se les había respondido siempre con represión. El nuevo gobierno atenuó los actos de represión, de modo que los sindicalistas presionaron cada vez más al gobierno para cambiar las formas de trabajo, como también para reducir la jornada laboral. Caso de ejemplo claro de ello, fue la lucha protagonizada por los trabajadores de la Provincia de Santa Cruz denominada Patagonia rebelde.

Se impulsó una política de expansión y fortalecimiento de los ferrocarriles estatales, y se implementaron acciones tendientes a controlar las poderosas empresas ferroviarias extranjeras. Se concretó la construcción del actualmente llamado Tren a las Nubes (Huaytiquina), conectando Salta con el océano Pacífico en Antofagasta (Chile), a través de la cordillera de los Andes, una gigantesca obra de ingeniería.

Sin embargo, Yrigoyen debió enfrentar los problemas derivados de la Primera Guerra Mundial. Su política fue mantener la neutralidad, que implicaba en términos económicos continuar con el abastecimiento de los aliados, clientes tradicionales. Las naciones en guerra demandaban alimentos baratos, como algunos artículos industriales tales como frazadas y carne enlatada, cuyas exportaciones se triplicaron durante el periodo 1914 a 1920. Se estancaron, en cambio las exportaciones de maíz y carne refrigerada (de mejor calidad que la enlatada). A su vez se frenaron las importaciones de manufacturas industriales que antes se producían en Europa, ya que los países participantes de la contienda centraron sus recursos en la industria bélica. Este hecho produjo que empezaran a surgir industrias para producir aquellos productos que antes eran importados. Entre 1914 y 1921 creció el comercio con Estados Unidos, ya que Inglaterra y los demás países Europeos carecían de productos para ofrecer a la Argentina.

Los precios del mercado internacional comenzaron a descender muy lentamente a partir de 1914, mientras que los productos manufacturados que Argentina importaba, empezaron a costar más caros en relación con el precio de los cereales. Así se fue creando una situación cada vez más difícil que condujo a una crisis general de la economía, cuyo mayor exponente fue el año 1929, en el marco de la crisis internacional. La economía argentina durante el periodo radical de 1916 a 1930 estuvo caracterizada por una industria con poco desarrollo, que había crecido durante la Primera Guerra Mundial, pero que se comprimió después, una organización fiscal que obtenía casi todos sus recursos a través de derechos aduaneros, y un presupuesto casi normalmente deficitario. Por otro lado la industria sufrió las consecuencias de la caída de los salarios reales por efectos de la inflación y del incremento del desempleo, que deprimió la demanda agregada. Las industrias que necesitaban de insumos importados como las metalúrgicas, de cerveza y galletitas, entraron en crisis. La disminución más severa la sufrió el sector de la construcción, que se encontró con la paralización de obras de infraestructura (ferrocarriles, por ejemplo) que significó una caída en su producción del 82%. Más

dramática fue la caída de las importaciones, al punto que en 1915, estas fueron la mitad respecto de las exportaciones.

En el rubro metalúrgico surgieron las empresas Tamet y La Cantábrica, la primera nació como un pequeño taller (en la década de 1880) y siguió creciendo hasta convertirse en la mayor empresa metalúrgica de América del Sur en la década de 1920. En esos momentos el parque automotor era de 48 000 unidades, un promedio de 187 habitantes por automóvil.

También se destacaban la fábrica de sanitarios (existente hoy en día) Ferrum, tres fábricas de bolsas de arpillera y la Compañía General de Fósforos. La empresa CATE (de capitales alemanes), dominó el mercado de generación de energía eléctrica de la ciudad de Buenos Aires en pocos años.

4.2 VUELTA A LA PAZ ECONÓMICA

El 12 de octubre de 1922 asumió el doctor Marcelo Torcuato de Alvear. Su periodo de gobierno coincidió con el fin de la crisis mundial de la posguerra, lo cual permitió mejorar la economía y las finanzas, sin mayores problemas. Durante el periodo de Alvear, el PIB aumentó llegando a superar al de Canadá (2.65%), Estados Unidos (2.16%) y Australia (1.64%). Estos números significaron los más elevados de toda la economía argentina, alcanzando su punto máximo en 1928, cuando Alvear dejó el gobierno, año en el que el PIB de Argentina se ubicó en el sexto puesto en la escala mundial, dado por la baja densidad de población, significando esto una alta concentración de la riqueza.

El General de División Enrique Mosconi, primer presidente de YPF.

La economía argentina alcanzó durante su gobierno la situación más próspera en su historia hasta ese momento, debido principalmente a una favorable situación externa, con la reactivación posterior a la Primera Guerra Mundial. En este período, el gobierno de Alvear se centró en las políticas agroexportadoras, en carnes y cereales, hubo un gran crecimiento en las áreas sembradas con cereales. En 1923 se creó el primer frigorífico estatal (que más tarde se llamó Frigorífico Lisandro de la Torre), con la intención de poner fin a las maniobras que existían en los frigoríficos estadounidenses.

Existía una necesidad de satisfacer la demanda de productos para la defensa nacional, y al no existir en Argentina industrias privadas que pudiera cumplimentarla, en 1923, se proyectó la creación de un conjunto de fábricas militares. La opinión pública recibió con beneplácito esta idea, dada que la misma evidenciaba el propósito de realizar el abastecimiento de material de guerra sobre la base de un potencial industrial propio, que liberara al país de la dependencia del exterior, y otorgara suficiente libertad de acción en caso de emergencia nacional bélica.

En 1922 se inició la construcción de la planta automotriz General Motors, siendo en 1924 que Hampton y Watson comenzaron con el armado de las primeras unidades del automóvil Doble Phaeton de la General Motors Argentina. La empresa logró vender en sus primeros nueve meses 6663 unidades. Tan solo un año después, la estatal YPF instaló el primer surtidor de nafta, en la ciudad de Buenos Aires.

El presidente Marcelo Torcuato de Alvear fue el responsable de uno de los periodos más pacíficos y prósperos de la historia argentina.

En 1925 Carlos Ballester consiguió la licencia para radicar en Argentina la marca Hispano Suiza. El acuerdo era importar vehículos en la primera etapa, para después fabricarlos en el país. Pocos años antes, Ballester junto a su socio Eugenio Molina, habían instalado una planta para la producción de armas automáticas. A fin de poder hacer actividades industriales conjuntamente, ambos construyen en Campichuelo al 250, barrio de Caballito, una planta de cinco mil m², con equipamientos con la más alta tecnología de aquella época. Así se establece la sociedad Hispano Argentina Fábrica de Automóviles S.A. (HAFDASA), destinada a la producción de automotores y motores Hispano Suiza, también fabricaban piezas y repuestos para esta y otras marcas de todo tipo de automotores. Entre los

modelos fabricados se destaca el H6 uno de los más famosos y avanzados de su tiempo. Contaba con árbol de levas en culata y un poderoso sistema de frenos con cuatro tambores y servofreno, cuya patente fue aplicada por famosas marcas europeas como Rolls Royce. Se estima que se construyeron unas doscientas unidades de la versión local. En 1933, se produjeron los primeros motores nafteros destinados fundamentalmente a equipar vehículos de transporte de cargas y de pasajeros de diversas marcas. Se calculó que en el año 1928 el número de automóviles de Argentina era superior al de Francia.

En 1926 hubo una profunda crisis en la industria azucarera tucumana, lo que desembocó en una huelga iniciada por los cosechadores de caña (amparados por la Federación Agraria Argentina), a los que se unieron más tarde los obreros de los ingenios. Durante la huelga se produjeron asaltos a trenes de carga, cañaverales e instalaciones industriales. Al año siguiente, Alvear intervino a través de un laudo, que estableció un precio promedio de venta de la caña al ingenio, e instituyó un organismo provincial para resolver los conflictos de allí en adelante. El resultado fue apreciado como abiertamente favorable para los cañeros. Durante sus giras políticas en la década de 1930, esta política la tomaría como ejemplo de justicia social.

En octubre del año 1927 se construyó la Fábrica Militar de Aviones, esta fue la primera empresa de alta tecnología en Argentina.

Además, de algunas ya mencionadas, en este periodo desembarcan las siguientes empresas norteamericanas fundamentalmente y algunas europeas: en 1919 Standard Electric, 1920 General Electric, 1922 Standard Oil, 1927 Colgate Palmolive, 1928 Refinería de Maíz. Y, entre varias más, otras como Nestlé, Toddy, Royal Dutch, Otis Elevators, Atkinson, Pirelli, Goodyear, Chrysler, IBM.

Para fines de este periodo la industria presentaba la siguiente estructura: alimentos y bebidas (36,6%), imprenta y editoriales (9,8%), confecciones (6,9%), piedras, vidrio y cerámicas (6,9%), artículos de cuero (6,5%), productos químicos (5,7%), metales y sus manufacturas (4,5%), productos de madera (3,2%), textiles (2,9%), vehículos y maquinaria (2,9%), otros (resto).[47]

En 1930 la participación de la industria en el PBI era de 18,6%.

La producción de azúcar anual alcanzó en estos años las 28 916 toneladas.

4.3 BIBLIOGRAFÍA

(Evolución de la Industria Nacional Argentina; Licenciados Pablo Peyrú y Roberto Verne).

4.4 MI OPINIÓN

En este periodo se comienza a consolidar la industria nacional pero siempre encabezada por la alimenticia, aunque hay un inicio de la automotriz.

Es un lapso de conflictos obreros, (la semana trágica, las luchas en la Patagonia y el conflicto azucarero en el NOA). Lo más importante es la creación de YPF, con un ejemplo de conducción idónea en manos del General. Ing. Mosconi. Argentina alcanza un lugar destacado en su PBI por habitante pero con una importante concentración de la riqueza.

CAPÍTULO 5. UNA PRIMERA REFLEXIÓN

Entre 1930 y 1983 se suceden varios gobiernos militares, principales responsables, a mi juicio, de la decadencia argentina. Primero volteando a Yrigoyen en 1930, después a Perón en 1955, más tarde a Frondizi en 1962, luego a Illia en 1966, más tarde a Isabel Perón en 1976, implantando la terrible y última dictadura que terminó en 1982 con la locura de la Guerra de Malvinas. Época de violencia espantosa que sembró semillas de odio que nunca desaparecieron.

A mi juicio otra parte importante de este caos provino del error mayúsculo de Perón de llevar a Isabel como vicepresidenta, manejada por López Rega, en lugar de poner un sucesor. Cosa que Perón nunca quiso hacer por el slogan “mi sucesor es el Pueblo”.

Tampoco puede ignorarse la ausencia de una burguesía industrialista que prefirió ser una burguesía rentista que progresó como contratista de Estado.

CAPÍTULO 6. ENTRE EL 30 Y EL 43 LA DÉCADA INFAME

6.1 INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Yrigoyen vuelve a ganar las elecciones en 1928, pero es derrocado en 1930, dando inicio con la dictadura de José Félix Uriburu a la década infame. En ese momento el parque automotor era de 435 822 unidades, a un promedio de 27,6 habitantes por automotor. En la Argentina de 1930 los ingresos del Estado se habían desequilibrado debido a la brusca caída de la recaudación de impuestos a la aduana, ya que no ingresaban productos importados. La ausencia de créditos internacionales, la falta de medios por parte del Estado para afrontar los gastos y obligaciones, generó que las importaciones disminuyeran. Pese a este negativo panorama, sería en este momento en donde la economía comenzara a despegar.

Al haber una ausencia de importaciones, existía una demanda de ciertos productos de consumo que no se cubría, lo que llevó a un crecimiento de la actividad industrial. Dicho crecimiento fue tan grande que alcanzó a ocupar espacio de las importaciones dejado por los productos extranjeros. Esto sucedió porque existía una amplia disponibilidad de mano de obra barata y de capitales, muchos de los cuales se habían acumulado gracias al exitoso sector agro, pero como este se encontraba también en crisis, esos capitales se orientaron en levantar industrias, casos fueron Bunge y Born que instaló la textil Grafa y otras empresas como Torquist y Leng Roberts.

Al principio la repercusión negativa de la Segunda Guerra Mundial había cerrado los mercados a la Argentina pero más tarde estos mercados se abrieron, como fue el caso del rubro textil, que además produjo el despegue de la actividad algodonera en el Chaco. Con esta nueva política industrial se tuvo que llevar a las plantas de producción existentes a su máxima capacidad, y se exigió lavar la lana producida en el país, ya que hasta entonces se exportaba sucia, lo cual aportaba menos ingresos y traía mayores costos de fletes. Sin embargo el avance de esta industria se detuvo posteriormente a esta guerra, dado que los países europeos protegieron sus industrias con aranceles. En un principio el crecimiento de la industria no era apoyado por el Estado, el mismo se encontraba más preocupado alentando la producción agraria. Como la actividad había crecido considerablemente el gobierno hizo un censo industrial en 1935: en Argentina existían 40 606 establecimientos industriales, los cuales en total albergan a 590 000 trabajadores, para así orientarse en una política de apoyo industrial. En el citado año, por primera vez en la historia del país, la producción industrial fue mayor a la agrícola.

Por febrero de 1933 se construye la filial en Argentina de la fábrica de los prestigiosos instrumentos de escritura Pelikan, cuando en un principio estos productos eran importados ahora los mismos eran fabricados en Argentina, bajo los mismos estándares y normas de calidad que en la planta alemana.

En 1935 se instala la fábrica de lámparas incandescentes OSRAM del químico vienés Carl Auer von Welsbach en la ciudad de Buenos Aires, en la calle Luca. Por junio de ese año se instala la empresa Philips orientada también en la fabricación de lámparas incandescentes, para más tarde comenzar a producir electrodomésticos surtidos. Para 1938 esta empresa se comenzó a expandir por toda la Argentina, por grandes centros urbanos como Rosario, Tucumán, Córdoba, Mendoza, Bahía Blanca, Concordia e incluso la ciudad petrolera de Comodoro Rivadavia. La línea de receptores de radio llega a la decena de modelos, en ese año nace FAPESA (Fábrica Argentina de Productos Eléctricos), canalizando la actividad fabril mientras Philips se encarga de la comercialización.

Firestone comienza a fabricar neumáticos en Argentina en 1932, mientras que Chrysler comienza a ensamblar autos en y la compañía Hispano Argentina fabrica los primeros motores diésel en Argentina y Latinoamérica en 1936.

El 9 de octubre de 1941 se creó la Dirección Nacional de Fabricaciones Militares. En el año 1944 se creó el Banco de Crédito Industrial para dar créditos a los sectores industriales. Pero interferencias políticas obligaron al Banco a dar los créditos a las empresas argentinas más tradicionales.

La industrialización fue necesariamente limitada y no rebasó los límites que le asignaba el sector dominante. Esta etapa marco, sin embargo, un intenso crecimiento de la producción y una rápida acumulación de capital. Es importante mencionar también, que la industrialización aceleró el proceso de migraciones internas: grandes masas de población rural, empujadas por la crisis agrícola, se volcaron hacia los centros industriales, especialmente la capital.

6.2 EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA

Año	Establecimientos industriales	Número de trabajadores
1935	40.606	590.000
1937	49.375	730.000
1938	Sin datos	760.000
1939	53.927	785.000
1940	Sin datos	813.000
1941	57.978	913.000
1942	60.500	955.000
1943	65.000	980.000

Fuente: P. Cantón, J. L. Moreno y A. Ciria. (1972) *La democracia constitucional y su crisis*. Buenos Aires, Paidós.

6.3 BIBLIOGRAFÍA

(Evolución de la Industria Argentina: WIKIPEDIA).

6.4 MI OPINIÓN

Avanzó la política de Sustitución de importaciones, motivada por la drástica caída de las mismas que dio margen a capitales nacionales provenientes de los ingresos del agro y a capitales extranjeros como los dedicados a la industria automotriz y a la lámpara incandescente. Pero la expansión de la industria se vio limitada por el lugar que le iban dando los capitales concentrados del agro. Otro efecto fue el aumento de las migraciones internas desde el campo a las ciudades que haría eclosión en el primer peronismo.

CAPÍTULO 7. LA PRIMER Y SEGUNDA PRESIDENCIA DE PERÓN: 1945-1955

7.1 HACIA LA INDUSTRIALIZACIÓN

Tradicionalmente se identifica al peronismo con un proyecto económico en el que la industria tiene un lugar central, como locomotora del crecimiento y/o motor del desarrollo. También como actividad ordenadora de las relaciones económicas y sociales. Más aún, en ocasiones, se han planteado ciertas analogías entre industrialismo y peronismo, especialmente en lo referido a acontecimientos en la década de 1940 durante el primer gobierno de Perón. La idea predominante es que aquellos años fueron de ruptura, dando origen a un proceso de industrialización pujante, y a la emergencia de una clase obrera consciente de sus potencialidades y una burguesía comprometida con el desarrollo del país. Se trataría de un momento histórico en el que la industria y los derechos sociales de los trabajadores se conformaron como ejes centrales de un proceso económico y social conducido por el Estado. Eso habría sentado las bases estructurales para dejar atrás definitivamente un modelo basado en la exportación de productos primarios.

Hacia 1945, poco antes de que Perón asumiera por vez primera la presidencia de la Nación, la producción y el empleo industrial habían avanzado considerablemente y duplicaban los registrados a comienzos de la década de 1930, cuando la crisis económica internacional había provocado la zozobra del modelo de acumulación basado en la exportación de productos primarios. De hecho, es a partir de esa fecha que el producto industrial supera al agropecuario, iniciando de ese modo un camino que sería irreversible.

Una vez en el poder, pueden distinguirse dos momentos en la política económica del peronismo hasta 1955: una política inicial expansiva, caracterizada por una fuerte redistribución del ingreso, la ampliación de los instrumentos crediticios y del gasto público, una profusa política de nacionalizaciones y el impulso a las actividades industriales (sobre todo las más ligadas al consumo de los sectores populares; y un segundo momento, a partir de 1949, en el que se buscó resolver los problemas de escasez de divisas combinando el congelamiento de la política de redistribución de ingresos (aunque a partir de una elevada participación de los salarios en el valor agregado), con un apoyo a las actividades agropecuarias y los primeros intentos de avanzar en la sustitución de importaciones de maquinarias e insumos intermedios. En consecuencia, entre 1946 y 1955 no hubo una política económica uniforme, ni una estrategia de desarrollo industrial de largo plazo. La principal prioridad consistió en la distribución del ingreso en favor de los trabajadores, con lo que se pretendía no solo "encauzar" la dinámica del capitalismo argentino bajo nuevos parámetros en términos de la correlación de fuerzas entre las distintas clases y fracciones de clase, sino también apuntalar el proceso de industrialización en marcha.

La política de ingresos fue uno de los principales instrumentos que utilizó el gobierno para mantener un ritmo creciente de producción y consumo. Ella se orientó desde el capital hacia el trabajo y desde el sector agropecuario hacia las actividades urbano-industriales, y se desarrolló a través de muy diversas medidas, tanto directas como indirectas. En el primer sentido, ya desde 1945 se verificó una política de incremento salarial, el establecimiento de salarios mínimos, la introducción del sueldo anual complementario, la implementación de vacaciones pagas, además de la instauración de un régimen salarial indirecto, a través del sistema de jubilaciones y pensiones que sería enmarcado en las políticas educativas, de salud y vivienda características del peronismo en los años siguientes. Estos beneficios significaron un incremento de la participación de los salarios de más de diez puntos porcentuales del PBI y tendieron a ubicarse en torno al 50 por ciento del ingreso nacional hacia 1949, consagrando de ese modo una notable mejora en la calidad de vida de los trabajadores, y poniendo fin al ciclo socioeconómico excluyente característico de los gobiernos conservadores del período 1930-1943. Por otra parte, a través de distintos mecanismos, las políticas públicas se inclinaron a modificar los precios relativos, de forma tal que acentuaron el poder de compra de las remuneraciones obreras, especialmente a partir del robustecimiento del sistema de control de precios para diversos productos y

servicios y del retraso del tipo de cambio. De este modo, la política cambiaria favorecía al sector industrial porque, a la vez que contenía la demanda de aumentos salariales (en tanto mantenía los precios de los alimentos deprimidos), abarataba los insumos de origen agropecuario y disminuía los precios de las importaciones de materias primas y maquinarias que se necesitaban. Las transferencias de ingresos de las actividades rurales a las urbanas permitían de este modo un incremento de los salarios reales con el sostenimiento de importantes niveles de rentabilidad para las empresas que se desenvolvían en el sector manufacturero.

Pero si bien la política económica del peronismo estuvo sujeta a la política de ingresos, también estuvo definida por las medidas acuñadas en materia financiera. En efecto, el sistema financiero y monetario que utilizó el gobierno permitió alentar a los distintos sectores productivos en diferentes circunstancias y subordinar desde allí el conjunto de las variables económicas. **En marzo de 1946 fue nacionalizado el Banco Central y los depósitos**, al tiempo que se conformó un Sistema del Banco Central en el que quedaron integrados todos los bancos y otros organismos financieros y comerciales. Estas medidas estaban destinadas a inducir un rápido desarrollo industrial a través de un incremento de la disponibilidad de crédito, que como consecuencia de la inflación operaría con tasas de interés reales negativas, y del acceso en mejores condiciones a los insumos y bienes de capital que el sector fabril demandaba del exterior. El beneficio para los empresarios fabriles era notable, pues permitía compensar, junto con la ampliación del mercado, cualquier posible caída de la rentabilidad de las empresas derivada de los incrementos salariales, y de hecho se constituyó en un aliciente importante para el apoyo más o menos explícito de los industriales al gobierno. En este sentido, la más significativa de las medidas destinadas a favorecer el desarrollo de las manufacturas fue la política crediticia aplicada principalmente a través del **Banco de Crédito Industrial Argentino**, una institución creada tiempo antes pero que adquirió mayor relevancia y profundidad durante la experiencia peronista.

La creación del **Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI)** fue otra de las novedades más relevantes que incluía la reforma financiera. El IAPI tenía el derecho exclusivo de manejar prácticamente la totalidad de las exportaciones e importaciones del país. De este modo el gobierno compraba a un precio fijo a los productores y revendía a los precios internacionales, que en ese contexto de la inmediata posguerra se encontraban excepcionalmente altos. Con este mecanismo se lograba redistribuir ingresos a favor de las actividades industriales, por ejemplo, financiando la importación de bienes de capital. Conjuntamente con el inicio **de la política de nacionalizaciones de los servicios públicos, el llamado Primer Plan Quinquenal (PPO)** estableció el fomento de las manufacturas existentes con el propósito de "evitar la desocupación de la posguerra", especialmente la producción textil algodonera y la metalúrgica. También se preveía el estímulo a la producción de nuevas actividades sustitutivas de importaciones de algunos insumos industriales básicos (químicos y siderúrgicos), entre las que se contaban las que impulsaba ya desde algunos años atrás **la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM)**, y de otras que tuvieran capacidad exportadora como las manufacturas de lana y aceites vegetales; aunque en términos generales, el gobierno desalentó la exportación de manufacturas a través de prohibiciones y cuotas a fin de evitar el desabastecimiento del mercado interno.

Algunas medidas beneficiaron a todo el sector manufacturero (grandes, medianas y pequeñas empresas, locales y extranjeras) y fueron complementadas con otras iniciativas estatales incluidas dentro de los lineamientos del PPO, y que provocaron recelos entre los industriales. Por ejemplo, la DGFM venía desarrollando varios proyectos para explotar las riquezas minerales del territorio argentino, e instalar distintas industrias de base a través de sociedades mixtas, que en la mayoría de los casos no prosperaron. La creación de la **siderúrgica SOMISA** tuvo sanción legal en 1947; el objetivo consistía en brindar bases sólidas para la industria laminadora que se había desarrollado durante los años de la guerra principalmente. No obstante, el proyecto fue demorado, en parte, por las dificultades para obtener los equipos necesarios, dadas las restricciones que ponían los Estados Unidos para ese tipo de bienes; en parte también, por las presiones de los laminadores privados que reclamaban

importar esos insumos desde el exterior. Una situación similar ocurrió con la **Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE)**, creada en 1947 bajo la dependencia de la Secretaría de Industria; este ente incluyó bajo su control a una treintena de empresas metalmecánicas, textiles, químicas, farmacéuticas, eléctricas y de la construcción, la mayoría de ellas de origen alemán que habían quedado bajo la órbita estatal cuando Argentina declaró la guerra al Eje en 1945. Entre ellas se encontraban algunas compañías de gran importancia en los rubros en los que actuaban, como Thyssen Lametal, Siemens Bauunion, Química Bayer y Química Schering. La idea inicial era que algunas de estas empresas se constituyeran como mixtas y otras pasaran al ámbito privado, pero la DINIE se fue integrando en el transcurso de los dos años siguientes, por lo que hacia 1949, cuando se suscitó la crisis económica, no se había avanzado en definir la política industrial de las empresas bajo control directo del Estado, y el organismo no tendría un lugar destacado en los años posteriores. La aparición de saldos negativos en la balanza comercial a partir de 1949 jaqueó el esquema de transferencias de ingresos del sector rural al urbano-industrial que el gobierno había impulsado exitosamente en sus primeros años. Ello fue consecuencia de la caída de los precios internacionales de los productos de exportación de la Argentina y también del crecimiento de las importaciones, en especial de insumos intermedios y equipamientos que se requerían para abastecer la demanda del sector industrial. Se trataba de la primera crisis cuya dinámica respondía a una situación que más tarde se sucedería de manera cíclica en la economía argentina y a la cual se ha denominado stop and go.

7.2 EL MODELO STOP AND GO

Entre la inmediata segunda posguerra y el primer lustro de la década de 1960, las condiciones del crecimiento de la economía argentina quedaron determinadas por la dinámica de un ciclo de contención y arranque (stop and go) en el marco de un modelo centrado en la industrialización por sustitución de importaciones. En términos generales, durante la fase expansiva del ciclo económico la creciente demanda de los sectores populares, como consecuencia de la elevación de los salarios reales, determinaba una contracción de los saldos exportables, a la vez que la expansión industrial con eje en el mercado interno generaba un aumento en la demanda de bienes importados, fundamentalmente intermedios y de capital. Dado que la producción agropecuaria, principal proveedora de divisas de la economía argentina, mantenía un volumen de producción más o menos estable, este proceso conducía a la restricción externa que derivaba en la imposibilidad de sostener la paridad cambiaria y en la aplicación de políticas de ajuste y estabilización basadas en la devaluación de la moneda, la reducción del déficit fiscal y la elevación de las tasas de interés domésticas. Por la vía de la contracción de la demanda interna (sobre todo de los salarios), estas políticas permitían restablecer el "equilibrio" a través de la reducción de las importaciones asociada al desaceleramiento del nivel de actividad interno, a la vez que viabilizaban la ampliación de los saldos exportables.

7.3 EL PLAN DE AJUSTE DE 1952

El gobierno respondió inicialmente con medidas monetarias y fiscales restrictivas que se cristalizaron finalmente en un plan de ajuste en 1952 y con una política de precios más favorable al sector agropecuario. Una vez superadas las instancias más duras de la crisis comenzaron a perfilarse lineamientos de más largo plazo. La posibilidad ya ensayada de impulsar las exportaciones tradicionales se profundizó. No obstante el mayor dinamismo que se pretendió otorgar a la producción rural, el gobierno también impulsó el desarrollo de las industrias de base y pesadas como una forma de superar de manera consistente el dilema del estrangulamiento del sector externo. Pero esta estrategia conllevaba un problema de difícil resolución: las actividades más complejas eran a su vez intensivas en capital y, desde la perspectiva de las autoridades, no era recomendable financiarlas a través de créditos del sector público, ya que podrían provocar la aceleración de la inflación. De hecho, el Banco Industrial continuaba aplicando la política restrictiva definida a partir de la crisis con el fin de apuntalar la evolución normal de los negocios de las empresas manufactureras y no su expansión. Concluido formalmente el plazo del PPQ, en 1951 el gobierno decidió lanzar un segundo programa que debió retrasarse en su aplicación hasta 1953 por la política de estabilización. **El Segundo Plan Quinquenal (SPQ)** tenía propósitos muy diferentes al primero dada la crisis del sector externo y el

estancamiento de la producción agropecuaria e industrial en los años previos, además de precisar más ajustadamente las metas de producción y de inversión. El objetivo principal de este segundo programa, a diferencia del primero, no consistía en evitar la crisis de la industria que sobrevendría por la recuperación del comercio internacional, sino en resolver la crisis estructural del sector externo de manera compatible con el sostenimiento de una política de redistribución de ingresos. Paralelamente a la profundización de las medidas favorables al agro con el propósito de incrementar los saldos exportables, el nuevo plan del gobierno precisó una política industrial dirigida básicamente a limitar las importaciones a través de una mayor integración del sector industrial. Con su importancia, las prioridades industriales se hallaban subordinadas a los objetivos económico-sociales que enfatizaban la producción energética y la mecanización y el perfeccionamiento de las actividades agropecuarias. Los objetivos generales para el sector también mencionaban la racionalización de la producción y la "productividad" del trabajo y el capital. El Plan establecía entre sus prioridades industriales la siderurgia, la metalurgia, la producción de aluminio, la química y las actividades metalmecánicas. En consecuencia, la producción de alimentos y textiles quedaba relegada en función de la búsqueda de una mayor integración del entramado fabril. El cumplimiento de estas metas exigía un gran esfuerzo de financiación por parte del sector público. Los recursos provendrían principalmente de "ahorros reales" mediante la colocación de títulos públicos y en menor medida del crédito bancario. También se impulsó una ley de inversiones extranjeras que otorgaba importantes beneficios a la radicación de capitales en la industria. Catorce empresas manufactureras, en su mayoría estadounidenses, se radicaron en el país bajo el amparo de la nueva ley, entre ellas las químicas Merck y Monsanto, y otras alemanas como Siemens y Bayer reingresaron luego de haber sido expropiadas durante la guerra. Entre las inversiones autorizadas más importantes se encontraban las correspondientes a empresas alemanas productoras de tractores y, especialmente, la de FIAT. Otra inversión destacada fue la de la automotriz Kaiser a comienzos de 1955; esa compañía firmó una asociación con IAME, una empresa estatal, para la fabricación de automóviles utilitarios y de pasajeros en la ciudad de Córdoba. Paralelamente, fue lanzada la consigna de la "productividad", recogida por parte del gremialismo empresario cercano al gobierno (Confederación General Económica -CGE-). Los industriales destacaban las dificultades para incrementar la productividad sobre la base de introducir mejores equipos dada la insuficiencia de divisas; superar ese dilema era posible pero forzosamente se trataba de un proceso lento, y por ese motivo estos sectores patronales apoyaban también la política de inversiones extranjeras del gobierno. En consecuencia, dado que no podían elevarse los rendimientos en forma inmediata a través de una mayor mecanización, las mejoras debían lograrse mediante el aumento de la productividad de las máquinas existentes y de los obreros. Un congreso se realizó en 1955 con el propósito de avanzar en ese sentido, pero la resistencia sindical impuso límites muy concretos y los resultados fueron escasos; el golpe de Estado que derrocó al gobierno en septiembre inhibió finalmente esa posibilidad y terminó por alinear de manera decidida a la mayoría de los empresarios junto con los críticos de la gestión peronista.

John W. Cooke dijo al respecto lo siguiente: "La burguesía industrial beneficiada de esa política no solo tomó parte activa, sino que además siguió en la órbita gravitacional política, ideológica y cultural de la vieja oligarquía terrateniente mercantil. La prosperidad no fue obstáculo para que se sintiesen amenazados por el avance del poder de los sindicatos y las condiciones nuevas en las que se desenvolverían las relaciones obrero-patronales. Al desaparecer las condiciones en las que el ingreso nacional creciente permitía el enriquecimiento empresario y el mejoramiento de la vida de los trabajadores, la burguesía se pasó masivamente al frente antiperonista.

Una vez realizado este rápido racconto de las principales políticas económicas e industriales desplegadas en el transcurso del peronismo clásico, resulta necesario examinar algunos de sus principales impactos sobre el sector manufacturero. Al respecto cabe destacar que las políticas de ingreso y crediticias iniciales provocaron un crecimiento importante de la actividad fabril, que alcanzó su máxima participación en el producto en 1947, con más del 24 por ciento del total. Este crecimiento estuvo dinamizado tanto por el consumo, dada la política salarial, como por la inversión. En este caso

las inversiones en maquinarias, especialmente en la industria textil y metalmecánica, se triplicaron a partir de importaciones provenientes de los Estados Unidos, compensando de ese modo parcialmente el proceso de descapitalización previo y acompañando el incremento del consumo. No obstante, pese a las difusas metas definidas en el PPQ y a las definiciones del gobierno en materia industrial, la estructura del sector no sufrió modificaciones importantes. Más aún, la producción de bienes de consumo superó las previsiones de los planes de gobierno y la de insumos básicos quedó muy por detrás, un indicador claro de que la evolución industrial no estuvo definida tanto por las políticas específicas hacia el sector como por la más general de redistribución de ingresos y crediticia escasamente selectiva. Precisamente donde el desempeño de la industria se distanció más de las previsiones oficiales fue en la producción de insumos siderúrgicos y químicos básicos, rubros donde el Estado había asumido un papel importante a través de la DGFM y la DINIE. El crecimiento del sector hasta 1949 se basó en la incorporación masiva de mano de obra, si se considera que el aumento del personal fue mayor al incremento de la potencia instalada. La ocupación industrial se elevó del 21 por ciento en 1945 a más del 29 por ciento de la población económicamente activa en 1948. Las industrias livianas como la textil, por ejemplo, que tuvieron el mayor desarrollo, tenían la ventaja de demandar menos capital y tecnología, mientras incorporaban una mayor cantidad de fuerza de trabajo, pero a medida que avanzaba el proceso requerían crecientes importaciones de insumos y maquinarias. Ello se confirma en la composición del comercio exterior manufacturero, que tuvo un signo fuertemente deficitario puesto que continuó importando insumos y equipos mientras las exportaciones de bienes manufacturados se mantenían en niveles extremadamente bajos. Como se apuntó, esta falta de integración del sector industrial tendría efectos negativos sobre el conjunto de las cuentas externas, al tiempo que expresaba la centralidad estructural de los generadores de divisas, básicamente los grandes terratenientes, en el desenvolvimiento del "estilo de industrialización" característico de la primera experiencia gubernamental del peronismo. Como resultado de las restricciones del sector externo y de las políticas implementadas para enfrentarlas, el desempeño económico del período 1949-1952 se resintió fuertemente. En 1952 el consumo fue inferior al registrado en 1948 y la inversión cayó de modo considerable. En ese contexto, el sector industrial no registró crecimiento. Hacia 1952 la producción manufacturera era inferior a la de 1948, mientras que la ocupación industrial también había declinado, trasladándose a sectores vinculados a la construcción y los servicios; en 1950 había menos obreros industriales que en 1946. Las actividades más dinámicas resultaron aquellas vinculadas a la producción de maquinarias y artefactos eléctricos, pero también las textiles continuaron en un sendero positivo. En ese relativo estancamiento fabril pesó la falta de demanda interna, la caída del consumo y también el cambio de la estructura de precios relativos, que elevó el costo de los insumos importados y del combustible afectando a los establecimientos industriales. La inversión en el sector, especialmente de maquinarias, decayó fuertemente en 1949 y continuó declinando, aunque más levemente, en los años siguientes, como consecuencia de la insuficiencia de divisas. La economía tuvo nuevamente un desempeño positivo en 1953 y 1955, en parte como recuperación de la caída del período en el que predominó la crisis del sector externo, aunque sin alcanzar los niveles de la etapa inicial. En este nuevo contexto positivo, la industria volvió a crecer y, a raíz de ello, se incrementaron las importaciones de materias primas, combustibles y material de transporte, afectando las cuentas externas en el último año, que arrojaron nuevamente un saldo negativo. A pesar de este crecimiento, la inversión en equipos y maquinaria apenas si fue superior al crítico 1952 y se ubicó muy por debajo de los valores de los años de auge. Las ramas tradicionales, como la alimenticia y la textil, continuaron ocupando el lugar preponderante en la estructura industrial argentina, aun cuando se verificó un crecimiento de la producción metalmecánica, que superó en los últimos años la ocupación en el sector textil. En rigor, el comportamiento de la industria estuvo bastante alejado de lo previsto en el SPQ, si bien éste no llegó a cumplimentarse temporalmente. El déficit en la producción de acero fue notorio, puesto que los planes de producción de SOMISA no avanzaron, y los laminadores privados no realizaron nuevas inversiones a la espera de esas instalaciones. Por otro lado, se produjeron más autos y tractores de lo previsto, básicamente como resultado de las iniciativas relativamente exitosas en esas áreas. Para obtener un panorama de la industria durante la primera experiencia peronista es interesante observar su comportamiento en relación con el del conjunto de la economía. Luego del relativo repunte

postcrisis, el censo industrial de 1954 indicó que la cantidad de trabajadores ocupados en el sector solo era un 10 por ciento superior a la de 1946, mientras que el valor agregado se mantenía prácticamente estancado respecto a 1948 y en términos físicos la producción se ubicaba incluso por debajo. En 1955 la participación de las manufacturas en el producto no era superior a la existente en el primer año completo del gobierno peronista. Como apuntan Sourrouille y Lucángeli (1980), a principios de la década de 1950 el crecimiento industrial prácticamente se había estancado, aunque el número de unidades productivas y la ocupación continuaban en aumento (en 1954 el tamaño promedio por establecimiento era menor al de 1946). Pero además y principalmente no hubo avances significativos en materia de integración del tejido fabril: hacia 1955 la oferta de productos industriales estaba compuesta principalmente por bienes de consumo y de uso intermedio, mientras que la de bienes de capital apenas superaba el 6 por ciento del total. En consecuencia, se importaban ya pocos bienes finales y dos tercios de las compras en el exterior correspondían a materias primas y productos intermedios, mientras que se necesitaban más maquinarias y equipos que no podían importarse por escasez de divisas. Éste era el origen de las dificultades creadas por la vulnerabilidad externa de la economía, asociada a la tendencia recurrente a una balanza comercial deficitaria por efecto de los mayores requerimientos de importaciones cada vez que crecía la actividad económica interna, y por la dinámica de los precios y las colocaciones de los productos de exportación. En el plano de la dinámica del modelo de acumulación, tal vulnerabilidad expresaba que pese a los intentos, en ciertos aspectos exitosos, por profundizar el proceso de industrialización, era ostensible la centralidad estructural y el poder económico de los grandes terratenientes.

De todas maneras, no se debería soslayar que en estos años de peronismo clásico, por ejemplo, se avanzó en una cierta diversificación de la matriz fabril. Al respecto, cabe recuperar algunas conclusiones referidas al período 1946-1954 que realizan Sourrouille y Lucángeli (1980): "Los datos son ilustrativos del papel peculiar que le cupo a la industria metalmeccánica en el desarrollo industrial de la inmediata posguerra. En estos ocho años se vuelve a duplicar el número de establecimientos, la ocupación aumenta en un 60 por ciento frente a un 25 por ciento del total y supera a la industria alimentaria y a la textil en todos los indicadores, con excepción del valor de producción. Esta última observación no es más que el reflejo de un hecho notable, el crecimiento de los pequeños talleres, en gran medida dedicados a reparaciones o fabricación de repuestos, con un alto coeficiente de valor agregado por unidad de producción".

7.4 BIBLIOGRAFÍA

(La Industria en los cuatro Peronismos: Marcelo Rougier y Martín Schorr 2012).

7.5 ALGO MÁS DEL PRIMER PERONISMO

Durante los gobiernos de Juan Domingo Perón se crearon varias fábricas de equipamientos militares, y radicaron varias industrias pesadas como las automotrices, entre otras. Esas industrias surgieron a través de subsidios del Estado siempre guiados por los Planes quinquenales.

El gobierno subsidió a molinos harineros, refinerías de aceites, fábricas y plantas de quebracho que eran sectores envejecidos y tradicionales. Apenas dos años después de asumir el gobierno Perón intervino todas las empresas del Grupo Bemberg, eso incluyó nacionalizar Palermo como Cervecería Palermo Empresa Nacional. Durante la gestión de Perón se crearon varias fábricas de equipamientos militares, y también se radicaron varias industrias pesadas como las automotrices. Se instalaron grandes fábricas metalmeccánicas, para la producción de motores, automotores, locomotoras y aviones. Además de crear la Fábrica Militar de Aviones en IAME (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado) y luego en DINFIA (Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas).

El 30 de noviembre de 1951 se crea en Córdoba la Fábrica de Motores y Automotores, y el 28 de marzo de 1952 se crea Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (empresa autárquica).

Entre 1947 y 1949 se firmaron contratos con el Reino Unido para regular el comercio bilateral, Argentina lograba con ellos una cuota para carne a cambio de comprar bienes británicos. En los primeros años el crecimiento fue veloz, alcanzando un pico del 11% en 1947, la política económica instrumentada por el gobierno y la posguerra, se combinaron para provocar una breve pero intensa etapa de auge entre 1945 y 1948, en la que esos agregados crecieron en forma acelerada. La producción, por ejemplo, se elevó casi un 30%, el consumo, que entre 1930-1934 y 1946 se había expandido un 55%, se incrementó en un 18,5% entre 1946 y 1949. La inversión, deprimida durante la guerra, prácticamente se duplicó entre 1945 y 1948.

Tractor Pampa, producido por IAME desde 1952, la industrialización acelerada de este período permitió la tecnificación y modernización del campo argentino.

En el año 1952 la empresa argentina Siam Di Tella comenzó la producción de motonetas, que despertó una enorme demanda latente por este artículo. De esta forma comenzó fabricando el 20% de las motonetas en el país, e importando el 80% restante, a la espera de instalar el resto del equipo y maquinaria necesario. Muy poco después en 1953 se empieza a fabricar las motocicletas Puma.

Se firmó en 1953 la ley Nº 14.122 que trataba de regular los flujos de fondos y de otorgar garantías jurídicas a sus propietarios; su principal objetivo era atraer empresas a la producción metal mecánica en Córdoba en asociación con la Fábrica Militar de Aviones. Se logró la privatización de la fábrica de tractores que FMA estaba instalando, quedando a cargo de la multinacional Fiat, antigua proveedora de la FMA. También en Córdoba se instaló una fábrica de automóviles denominada Industrias Kaiser Argentina. Ambas empresas obtuvieron créditos generosos de parte del Banco Industrial, garantías de reserva del mercado interno e instalaciones, equipos y personal calificado, logrando así beneficios desde el primer año de actividad. Estos fueron los mayores frutos de expansión industrial asociada con el capital externo, creando el primer y mayor polo metal mecánico del país hasta el momento.

La empresa argentina Siam se expandió mayormente debido sus ventas exitosas en productos como las motonetas, ventiladores y otros electrodomésticos, que demandaba con avidez la sociedad local. Su capacidad industrial le permitió iniciar en 1948 la producción de heladeras a un ritmo de 11 000 anuales, para alcanzar las 70 000 unidades diez años más tarde.

7.6 FÁBRICA MILITAR DE AVIONES, CÓRDOBA, 1950

Desde mediados de la década de 1930 en Argentina se había iniciado un amplio proceso de industrialización, básicamente con eje en Buenos Aires y la industria textil y de la alimentación. Para mediados de la década de 1940 el sector industrial comenzó a expandirse hacia la industria metalmeccánica, de la mano de grandes emprendimientos siderúrgicos, como Altos Hornos Zapla y el desarrollo de centrales de energía hidroeléctrica, como las que se instalaron en la provincia de Córdoba, desde la gobernación de Amadeo Sabattini.

A comienzos de la década de 1950 era evidente que la industria argentina desarrollada sobre la base de la sustitución de importaciones tenía serios problemas en el sector de la industria pesada, en particular la producción de automotores. Ante esta situación el presidente Juan Domingo Perón se reunió con representantes de industrias automotrices extranjeras, expresándoles el interés del país en contar con fábricas de producción de automóviles. Los empresarios sin embargo, consideraron que la Argentina no estaba todavía preparada para ello y que era conveniente seguir importando elementos para proceder a su armado en el país, y tal vez pensar en la fabricación nacional de algunas piezas. Ante ello el Brigadier Juan Ignacio San Martín le propuso al presidente Perón:

“Señor, si usted me permite, yo le voy a fabricar automóviles en el país.”

Asimismo, San Martín gestionó el ingreso al país de un importante grupo de profesores del Politécnico de Turín, con los cuales se creó la Escuela de Ingeniería de la Fuerza Aérea Argentina. Este personal académico también formó parte del claustro de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Córdoba.

También se fabricaron los aviones I.Ae. 22 "DL" de entrenamiento avanzado, el I.Ae. 24 Calquín de bombardeo y ataque, el I.Ae. 23 de entrenamiento primario, el bimotor de caza I.Ae. 30 Ñancú. Completan ese período el planeador de asalto I.Ae. 25 Mañque, el motor de aviación «El Gaucho», el cohete teledirigido AM-1 Tábano y aeronaves de instrucción elemental y de uso civil: el Colibrí, el Chingolo, y el F.M.A. 20 Boyero. La concreción de estos proyectos aeronáuticos motivó la formación de una importante red de proveedores de partes de alta calidad, y como consecuencia, la creación del parque industrial que fue la base del posterior desarrollo y despegue industrial de Córdoba.

7.7 UNA MOTONETA SIAMBRETTA MODELO 1948

En la década de 1950 precisamente en la Ciudad de Córdoba, comenzaron a instalarse grandes fábricas metalmeccánicas, para la producción de motores, automotores, locomotoras y aviones. Entre ellas se encuentran la fábrica Fiat (1955), IKA (Industrias Kaiser Argentina 1955) y la transformación de la Fábrica Militar de Aviones en IAME (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado) y luego en DINFIA (Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas).

La iniciativa de instalar un polo automotriz en Córdoba provino del entonces Ministro de Aeronáutica, el Brigadier Juan Ignacio San Martín quien se había desempeñado como gobernador de Córdoba de 1949 a 1951, y había profundizado las políticas industrialistas que esa provincia venía impulsando desde mediados de la década de 1930.

A raíz de ello se creó primero en Córdoba la Fábrica de Motores y Automotores luego llamada de Automóviles hasta que nace IAME, sobre la base de todos los bienes hasta entonces afectados al Instituto Aerotécnico de Córdoba. Sus fábricas eran diez: de Aviones de motores de reacción, instrumentos y equipos, paracaídas, hélices y accesorios, máquinas y herramientas, automóviles, tractores y motocicletas.

La transformación económica de Córdoba impactó fuertemente en la composición demográfica de la ciudad y a partir de ese momento se convirtió en uno de los principales centros industriales del país, como también se transformó en una de las ciudades más pobladas de la Argentina.

El IAME fue creado para promover la fabricación de aeronaves y automóviles en 1951.

La etapa del IAME tiene un gran éxito que se ve detenido con el derrocamiento en 1955 del gobierno constitucional del General Perón a manos de la autodenominada Revolución Libertadora. Juan Ignacio San Martín es desplazado de su cargo por el nuevo gobierno, y se muda a los Estados Unidos, donde fallece en 1966.

Sin embargo la industrialización en este periodo se desarrollaba a través de subsidios a las empresas en algunos casos las industrias no fueron capaces de abastecer el mercado interno, fue el caso de la explotación de petróleo, la siderurgia, la automotriz.

7.8 LA OBRA SIDERÚRGICA DEL GENERAL SAVIO

El general Manuel Savio enciende por primera vez el Alto Horno de Zapla, que produjo su primera fundición inicial de arrabio el 11 de octubre de 1945.

El general Manuel Savio fue un gran promotor de la ley del Plan Siderúrgico Argentino, su principal preocupación y actividad estuvo orientada a desarrollar la industria pesada en el país. En esa dirección creó la Escuela Superior Técnica en 1930.

Durante la presidencia de Roberto Marcelino Ortiz, Savio fue el autor de la ley N° 12 709 de 1941, de creación de la Dirección General de Fabricaciones Militares de la que fue designado director. En esa función creó Altos Hornos Zapla, en Jujuy, aprovechando los yacimientos ferríferos allí presentes. Bajo su dirección el 11 de octubre de 1945 ya en la presidencia de Edelmiro Farrell se realizó la primera colada de arrabio.

Desde Fabricaciones Militares impulsó la industria química pesada, creando las plantas químicas de Río Tercero, José de la Quintana y Tucumán. Estableció un permanente intercambio científico y tecnológico con las empresas mecánicas; impulsó la minería bajo la regla de que la demanda interna debía ser satisfecha con recursos mineros nacionales.

La ley N° 12.987 y su modificatoria ley N° 15.801 conocida como "ley Savio" (en homenaje a su creador), fue sancionada por el Congreso de la Nación el 13 de junio de 1947, y aprueba el Plan Siderúrgico Argentino y la constitución de la empresa SOMISA. Sus principales finalidades fueron producir acero en el país, suministrar acero a la industria nacional de transformación y terminado, y finalmente asegurar la evolución y el ulterior afianzamiento de la industria siderúrgica argentina, para manejar buena parte del comercio exterior nacional. Vendía carne y cereales y compraba diversos materiales en el extranjero, como por ejemplo materias primas como combustibles y metales.

El General Savio siempre decía del acero: El acero más caro es el que se compra.

7.9 LAS INSTITUCIONES DE LA POSGUERRA

*En 1944 se creó el **Banco de Crédito Industrial** para otorgar créditos de mediano y largo plazo al sector fabril. La institución se organizó muy rápido: en un par de años llegó a contar con 2000 empleados, de los cuales 200 eran profesionales universitarios que ensayaron darle un carácter técnico y de promoción que excediera el mero aspecto financiero. Los 2500 créditos otorgados en su primer año de vida saltaron a más de 50000 en 1954. Mediante este banco se apoyó el crecimiento de ACINDAR, Siderca y VASALLI. Interferencias políticas obligaron al Banco a conceder créditos a empresas tradicionales, por razones de coyuntura, y con escasa o nula relación con proyectos de inversión, como el caso de frigoríficos, ingenios azucareros y procesadoras de quebracho. Las demandas desde otros ámbitos del gobierno tendieron a desnaturalizar la función del banco y con el tiempo tuvo que demandar ayuda financiera al Banco Central, con lo cual perdió su independencia. En 1946 se crea el **Instituto Argentino para la promoción del Intercambio (IAPI)**, para manejar buena parte del comercio exterior nacional. Vendía carne y cereales y compraba diversos materiales en el extranjero. La amplitud de esos objetivos, mezclada con interferencias políticas, prácticas de intercambio bilateral y presiones de grupos de interés, llevó a resultados poco felices en el largo plazo. La ubicación de este por sobre las demandas de las empresas públicas o privadas, lo llevó a decidir importaciones muy costosas e ineficientes. Subsidió a molinos harineros, refinerías de aceites y plantas de quebracho que eran sectores envejecidos y tradicionales, como así también a aumentos de sueldos en los ferrocarriles, en vez de abocarse a proveer de equipos a la primer planta siderúrgica Argentina (SOMISA). En el año 1956 se creó el INTI y el INTA para apoyar el área industrial y el área agropecuaria, y la Comisión Nacional de Energía Atómica que se convirtió en uno de los organismos más activos en la evolución técnica de la industria Argentina del sesenta y setenta. . Las nuevas empresas estatales (16) Junto con la compra de los ferrocarriles también se produce la adquisición de teléfonos, puertos, electricidad y otros servicios. El Estado crea la DINIE (Dirección Nacional de Industrias del Estado), una especie de holding público que tomó a cargo todas las filiales alemanas confiscadas luego de la guerra. Bajo su control había empresas constructoras, plantas eléctricas o mecánicas y laboratorios farmacéuticos. La heterogeneidad de ese grupo pudo haber sido un factor de fuerza si su dirección hubiera intentado coordinarlo en ese sentido, pero esa tarea ni siquiera fue encarada. Al menos la tercera parte de las inversiones efectuados por el grupo en su década de actividad resultaron inútiles debido a su interferencia con otros intereses. Estas empresas fueron devueltas a los alemanes a partir del año 1953. En las empresas creadas por el estado figuran: Gas del Estado, Techint y Agua y Energía. Fabricaciones*

Militares desarrolló las fábricas que había comenzado a instalar durante la guerra e inició una serie de empresas mixtas en diversos ramos. Encaminó la exploración de los recursos mineros y del territorio argentino. En las empresas creadas figuran Atanor (química), Somisa (planta siderúrgica integrada), industria petroquímica en Zárate y la remodelación de la antigua fábrica de aviones de Córdoba. 4.5. Empresas privadas SIAM fue uno de los casos más notables de expansión durante gran parte del período debido a su posición en el mercado de bienes de consumo durables, que demandaba con avidez la sociedad local. Su capacidad fabril le permitió iniciar en 1948 la producción de heladeras a un ritmo de 11000 anuales, para alcanzar las 70000 unidades diez años más tarde. En lo que respecta a lavarropas pasó de 2000 unidades año a 38000 unidades en 1958. En 1952 lanzó la producción de motonetas, que despertó una enorme demanda latente por este artículo. De esta forma comenzó fabricando el 20% de la motoneta en el país e importando el 80% restante, a la espera de instalar el resto del equipo y maquinaria necesario. El nudo del problema en aquellos años era que el país no poseía una industria básica para proveer equipos de producción e insumos a la industria local, lo que originó el quebranto de muchas empresas a lo largo de los años. Los frigoríficos americanos y británicos fueron quebrando, así que casi la totalidad de las plantas fue nucleada por la CAP, asumiendo sus costos, hasta que dejaron de funcionar. El avance de nuevos frigoríficos de capital local, más modernos y de menores costos, reflejó la pérdida de competitividad de aquellos en un mercado donde la demanda local había adquirido el predominio sobre los envíos al exterior. A partir de 1948 las liquidaciones, quiebras y cierres de plantas de distintos rubros tradicionales se hicieron frecuentes. 4.6. Censo Industrial de 1954 El censo industrial de 1954 arroja un total de un millón de trabajadores en el sector, equivalente a un 10% por encima de lo registrado en 1946. Las empresas han culminado ya el proceso de absorción simple de la mano de obra y están a la espera de crecer sobre la base de incorporar máquinas que no pueden obtener por la carencia de divisas. El valor agregado por la industria se mantenía prácticamente estancado desde 1948. La potencia instalada aumentó un 50% respecto del censo de 1946. La composición por ramas destaca algunos cambios ocurridos. Metales, vehículos y máquinas aumentó su participación en el producto fabril del 13.3% en 1946 al 20%, mientras que la actividad textil se mantuvo en los niveles previos y se nota una leve caída en alimentos, bebidas y tabacos (del 32% al 29.9% del total). El censo informa la existencia de 151.000 establecimientos fabriles, pero la información es engañosa dado que muchos de ellos (73.000) no disponen de operarios. La concentración de la producción continúa muy elevada tanto por la presencia de plantas antiguas como por el ingreso de plantas grandes en el período intercensal: 322 plantas fabriles disponen de la cuarta parte del total de obreros y otras 1.433 de un cuarto adicional. La concentración geográfica continúa, puesto que la ciudad de Buenos Aires aporta el 64% de la producción fabril del país. Por otro lado se ve que varias provincias siguen sin tener establecimientos de importancia: Catamarca, La Rioja, Chubut y Río Negro no registran ninguno que opere con más de 10 millones de pesos de la época

7.10 BIBLIOGRAFÍA

(Evolución de la Industria Argentina: WIKIPEDIA).

7.11 MI OPINIÓN

En el primer peronismo (1945-1955) se notan dos períodos.

Uno que casi coincide con la primera presidencia, hasta 1952; y otro con los años restantes.

El equipo de gobierno de la primera presidencia, por ejemplo Arturo Sampay (autor de la constitución del 49) Miguel Miranda fue el artífice económico desempeñándose como presidente del Banco Central y luego al frente del Consejo Económico Nacional. Fue el ideólogo del primer Plan Quinquenal, la nacionalización de servicios y la creación del IAPI era un empresario y no un economista, cosa que le gustaba destacar a Perón) Carrillo (médico que llevó la salud pública a casi todos los rincones del país) Cereijo (a cargo de Hacienda) y otros. Venían del nacionalismo católico.

No puede dejarse de destacar la figura de Eva Perón que fue esencial para el contacto con los sectores más pobres y los niños y jóvenes.

La segunda etapa no pudo dejar de denominarse como neoliberal y fue conducida en una primera etapa por Gómez Morales.

Realmente el texto comentado es por sí mismo muy claro y explicativo y lo comparto.

Tradicionalmente se identifica al peronismo con un proyecto económico en el que la industria tiene un lugar central, como locomotora del crecimiento y/o motor del desarrollo. También como actividad ordenadora de las relaciones económicas y sociales. Más aún, en ocasiones, se han planteado ciertas analogías entre industrialismo y peronismo, especialmente en lo referido a acontecimientos en la década de 1940 durante el primer gobierno de Perón. La idea predominante es que aquellos años fueron de ruptura, dando origen a un proceso de industrialización pujante, y a la emergencia de una clase obrera consciente de sus potencialidades y una burguesía comprometida con el desarrollo del país. Se trataría de un momento histórico en el que la industria y los derechos sociales de los trabajadores se conformaron como ejes centrales de un proceso económico y social conducido por el Estado. Eso habría sentado las bases estructurales para dejar atrás definitivamente un modelo basado en la exportación de productos primarios.

Hacia 1945, poco antes de que Perón asumiera por vez primera la presidencia de la Nación, la producción y el empleo industrial habían avanzado considerablemente y duplicaban los registrados a comienzos. En la década de 1930, la crisis económica internacional había provocado la zozobra del modelo de acumulación basado en la exportación de productos primarios. De hecho, es a partir de esa fecha que el producto industrial supera al agropecuario, iniciando de ese modo un camino que sería irreversible.

Una vez en el poder, pueden distinguirse dos momentos en la política económica del peronismo hasta 1955: una política inicial expansiva, caracterizada por una fuerte redistribución del ingreso, la ampliación de los instrumentos crediticios y del gasto público, una profusa política de nacionalizaciones y el impulso a las actividades industriales (sobre todo las más ligadas al consumo de los sectores populares; y un segundo momento, a partir de 1949, en el que se buscó resolver los problemas de escasez de divisas combinando el congelamiento de la política de redistribución de ingresos (aunque a partir de una elevada participación de los salarios en el valor agregado), con un apoyo a las actividades agropecuarias y los primeros intentos de avanzar en la sustitución de importaciones de maquinarias e insumos intermedios. En consecuencia, entre 1946 y 1955 no hubo una política económica uniforme, ni una estrategia de desarrollo industrial de largo plazo. La principal prioridad consistió en la distribución del ingreso en favor de los trabajadores, con lo que se pretendía no solo "encauzar" la dinámica del capitalismo argentino bajo nuevos parámetros en términos de la correlación de fuerzas entre las distintas clases y fracciones de clase, sino también apuntalar el proceso de industrialización en marcha.

La política de ingresos fue uno de los principales instrumentos que utilizó el gobierno para mantener un ritmo creciente de producción y consumo. Ella se orientó desde el capital hacia el trabajo y desde el sector agropecuario hacia las actividades urbano-industriales, y se desarrolló a través de muy diversas medidas, tanto directas como indirectas. En el primer sentido, ya desde 1945 se verificó una política de incremento salarial, el establecimiento de salarios mínimos, la introducción del sueldo anual complementario, la implementación de vacaciones pagas, además de la instauración de un régimen salarial indirecto, a través del sistema de jubilaciones y pensiones que sería enmarcado en las políticas educativas, de salud y vivienda características del peronismo en los años siguientes. Estos beneficios significaron un incremento de la participación de los salarios de más de diez puntos porcentuales del PBI y tendieron a ubicarse en torno al 50 por ciento del ingreso nacional hacia 1949,

consagrando de ese modo una notable mejora en la calidad de vida de los trabajadores, y poniendo fin al ciclo socioeconómico excluyente característico de los gobiernos conservadores del período 1930-1943. Por otra parte, a través de distintos mecanismos, las políticas públicas se inclinaron a modificar los precios relativos, de forma tal que acentuaron el poder de compra de las remuneraciones obreras, especialmente a partir del robustecimiento del sistema de control de precios para diversos productos y servicios y del retraso del tipo de cambio. De este modo, la política cambiaria favorecía al sector industrial porque, a la vez que contenía la demanda de aumentos salariales (en tanto mantenía los precios de los alimentos deprimidos), abarataba los insumos de origen agropecuario y disminuía los precios de las importaciones de materias primas y maquinarias que se necesitaban. Las transferencias de ingresos de las actividades rurales a las urbanas permitían de este modo un incremento de los salarios reales con el sostenimiento de importantes niveles de rentabilidad para las empresas que se desenvolvían en el sector manufacturero.

Pero si bien la política económica del peronismo estuvo sujeta a la política de ingresos, también estuvo definida por las medidas acuñadas en materia financiera. En efecto, el sistema financiero y monetario que utilizó el gobierno permitió alentar a los distintos sectores productivos en diferentes circunstancias y subordinar desde allí el conjunto de las variables económicas. En marzo de 1946 fue nacionalizado el Banco Central y los depósitos, al tiempo que se conformó un Sistema del Banco Central en el que quedaron integrados todos los bancos y otros organismos financieros y comerciales. Estas medidas estaban destinadas a inducir un rápido desarrollo industrial a través de un incremento de la disponibilidad de crédito, que como consecuencia de la inflación operaría con tasas de interés reales negativas, y del acceso en mejores condiciones a los insumos y bienes de capital que el sector fabril demandaba del exterior. El beneficio para los empresarios fabriles era notable, pues permitía compensar, junto con la ampliación del mercado, cualquier posible caída de la rentabilidad de las empresas derivada de los incrementos salariales, y de hecho se constituyó en un aliciente importante para el apoyo más o menos explícito de los industriales al gobierno. En este sentido, la más significativa de las medidas destinadas a favorecer el desarrollo de las manufacturas fue la política crediticia aplicada principalmente a través del Banco de Crédito Industrial Argentino, una institución creada tiempo antes pero que adquirió mayor relevancia y profundidad durante la experiencia peronista.

La creación del Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) fue otra de las novedades más relevantes que incluía la reforma financiera. El IAPI tenía el derecho exclusivo de manejar prácticamente la totalidad de las exportaciones e importaciones del país. De este modo el gobierno compraba a un precio fijo a los productores y revendía a los precios internacionales, que en ese contexto de la inmediata posguerra se encontraban excepcionalmente altos. Con este mecanismo se lograba redistribuir ingresos a favor de las actividades industriales, por ejemplo, financiando la importación de bienes de capital. Conjuntamente con el inicio de la política de nacionalizaciones de los servicios públicos, el llamado Primer Plan Quinquenal (PPO) estableció el fomento de las manufacturas existentes con el propósito de "evitar la desocupación de la posguerra", especialmente la producción textil algodónera y la metalúrgica. También se preveía el estímulo a la producción de nuevas actividades sustitutivas de importaciones de algunos insumos industriales básicos (químicos y siderúrgicos), entre las que se contaban las que impulsaba ya desde algunos años atrás la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM), y de otras que tuvieran capacidad exportadora como las manufacturas de lana y aceites vegetales; aunque en términos generales, el gobierno desalentó la exportación de manufacturas a través de prohibiciones y cuotas a fin de evitar el desabastecimiento del mercado interno.

Algunas medidas beneficiaron a todo el sector manufacturero (grandes, medianas y pequeñas empresas, locales y extranjeras) y fueron complementadas con otras iniciativas estatales incluidas dentro de los lineamientos del PPQ, y que provocaron recelos entre los industriales. Por ejemplo, la DGFM venía desarrollando varios proyectos para explotar las riquezas minerales del territorio

argentino, e instalar distintas industrias de base a través de sociedades mixtas, que en la mayoría de los casos no prosperaron. La creación de la siderúrgica SOMISA tuvo sanción legal en 1947; el objetivo consistía en brindar bases sólidas para la industria laminadora que se había desarrollado durante los años de la guerra principalmente. No obstante, el proyecto fue demorado, en parte, por las dificultades para obtener los equipos necesarios, dadas las restricciones que ponían los Estados Unidos para ese tipo de bienes; en parte también, por las presiones de los laminadores privados que reclamaban importar esos insumos desde el exterior. Una situación similar ocurrió con la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE), creada en 1947 bajo la dependencia de la Secretaría de Industria; este ente incluyó bajo su control a una treintena de empresas metalmecánicas, textiles, químicas, farmacéuticas, eléctricas y de la construcción, la mayoría de ellas de origen alemán que habían quedado bajo la órbita estatal cuando Argentina declaró la guerra al Eje en 1945. Entre ellas se encontraban algunas compañías de gran importancia en los rubros en los que actuaban, como Thyssen Lametal, Siemens Bauunion, Química Bayer y Química Schering. La idea inicial era que algunas de estas empresas se constituyeran como mixtas y otras pasaran al ámbito privado, pero la DINIE se fue integrando en el transcurso de los dos años siguientes, por lo que hacia 1949, cuando se suscitó la crisis económica, no se había avanzado en definir la política industrial de las empresas bajo control directo del Estado, y el organismo no tendría un lugar destacado en los años posteriores. La aparición de saldos negativos en la balanza comercial a partir de 1949 jaqueó el esquema de transferencias de ingresos del sector rural al urbano-industrial que el gobierno había impulsado exitosamente en sus primeros años. Ello fue consecuencia de la caída de los precios internacionales de los productos de exportación de la Argentina y también del crecimiento de las importaciones, en especial de insumos intermedios y equipamientos que se requerían para abastecer la demanda del sector industrial. Se trataba de la primera crisis cuya dinámica respondía a una situación que más tarde se sucedería de manera cíclica en la economía argentina.

CAPÍTULO 8. LA REVOLUCIÓN LIBERTADORA

8.1 INICIO

Durante la dictadura de Aramburu se dispuso la intervención de 40 firmas nacionales y extranjeras, entre ellas industrias como Kaiser Argentina, Mercedes Benz, Fiat, Deuz, etc. En 1956 firmó un acuerdo con empresas fabricantes de tractores que lo llevó a un fuerte conflicto con la cámara argentina de fabricación de tractores y maquinaria agrícola, por los contratos que otorgaban el total control del sector a cuatro empresas extranjeras. La cámara sostenía que el oligopolio permitía a dichas firmas incrementar los precios abruptamente y cometer prácticas desleales, violentando los principios de competencia.

Al finalizar el régimen de Aramburu, Argentina se encontraba en default, y la deuda externa había crecido hasta alcanzar los 1800 millones de dólares. El déficit fiscal que en 1957 era de 27 000 millones de pesos moneda nacional, en 1958 se elevó a 38 000 millones.[65] Durante su gestión sumó nuevas obligaciones externas por 700 millones de dólares estadounidenses, que no pudo pagar, dejando al país al borde del default.

La industria durante la Revolución Libertadora (Argentina, 1955-1958) fue un período de reorientación económica liberal, marcada por el desmantelamiento de políticas intervencionistas como el IAPI, la priorización del sector agrario, la liberalización para atraer capital extranjero (especialmente británico), la confrontación con sindicatos y un cambio en el rol de empresas estatales como IAME/DINFIA, buscando un modelo menos proteccionista y más abierto, aunque sin llegar a una apertura total, preparando el terreno para el desarrollismo posterior.

8.2 CONTEXTO Y POLÍTICA ECONÓMICA

- *Fin del Modelo Peronista: Se buscó revertir la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) impulsada por el peronismo, que había fortalecido industrias vinculadas a alimentos, textiles y bebidas.*
- *Retorno al Campo: Las medidas, como devaluaciones fuertes y eliminación de subsidios, favorecieron a la burguesía agraria exportadora.*
- *Intervención Estatal Reducida: Se disolvió el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), eliminando controles estatales sobre el comercio exterior y las exportaciones.*
- *Búsqueda de Capital Extranjero: Se facilitó la inversión extranjera, especialmente británica, en sectores estratégicos como energía y telecomunicaciones.*
- *Conflicto Laboral: Se suspendieron las paritarias y se reprimieron huelgas, buscando controlar los costos laborales.*

8.3 IMPACTO EN EL SECTOR INDUSTRIAL

- *Desmantelamiento de Empresas Estatales: La Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME) fue renombrada como Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas (DINFIA) y perdió sus privilegios, comenzando su declive ante la competencia extranjera.*
- *Debilitamiento del Aparato Productivo: Si bien no fue un desmantelamiento total, se debilitaron las bases del desarrollo industrial autónomo, abriendo el camino a una mayor dependencia del capital extranjero en los años siguientes.*
- *Preparación para el Desarrollismo: Aunque el gobierno de Aramburu fue más liberal, sentó las bases para políticas desarrollistas (industrialización pesada) que se implementarían con mayor fuerza en el gobierno de Frondizi (1958-1962), buscando un modelo más integrado.*

-
- *En resumen, la Revolución Libertadora marcó un cambio de paradigma económico en Argentina, alejándose del modelo de desarrollo industrial dirigido por el Estado hacia uno más liberal y enfocado en el sector primario, aunque con tensiones y preparando la escena para las políticas industriales de las décadas siguientes.*

(Evolución de la Industria Argentina: WIKIPEDIA).

8.4 MI OPINIÓN

Es coincidente con lo expresado en el texto largo.

Durante la dictadura de Aramburu se dispuso la intervención de 40 firmas nacionales y extranjeras, entre ellas industrias como Kaiser Argentina, Mercedes Benz, Fiat, Deuz, etc. En 1956 firmó un acuerdo con empresas fabricantes de tractores que lo llevó a un fuerte conflicto con la cámara argentina de fabricación de tractores y maquinaria agrícola, por los contratos que otorgaban el total control del sector a cuatro empresas extranjeras. Al finalizar el régimen de Aramburu, Argentina se encontraba en default, y la deuda externa había crecido hasta alcanzar los 1800 millones de dólares. El déficit fiscal que en 1957 era de 27 000 millones de pesos moneda nacional, en 1958 se elevó a 38 000 millones. Durante su gestión sumó nuevas obligaciones externas por 700 millones de dólares estadounidenses, que no pudo pagar, dejando al país al borde del default.

La industria durante la Revolución Libertadora (Argentina, 1955-1958) fue un período de reorientación económica liberal, marcada por el desmantelamiento de políticas intervencionistas como el IAPI, la priorización del sector agrario, la liberalización para atraer capital extranjero (especialmente británico), la confrontación con sindicatos y un cambio en el rol de empresas estatales como IAME/DINFIA, buscando un modelo menos proteccionista y más abierto, aunque sin llegar a una apertura total, preparando el terreno para el desarrollismo posterior.

En resumen, la Revolución Libertadora marcó un cambio de paradigma económico en Argentina, alejándose del modelo de desarrollo industrial dirigido por el Estado hacia uno más liberal y enfocado en el sector primario, aunque con tensiones y preparando la escena para las políticas industriales de las décadas siguientes.

CAPÍTULO 9. HACIA LA ARGENTINA MODERNA

9.1 LA PRESIDENCIA DE FRONDIZI

En 1958 asumió un nuevo presidente constitucional, Arturo Frondizi, con muchas ideas nacionalistas sobre la industrialización nacional, en este gobierno se siguió la política de los capitales extranjeros, pero no la de subsidios. Aprovechando la revolución en publicidad que produce el televisor, a partir del 1960 se comienzan a lanzar propagandas orientadas para los jóvenes, con ritmo, música y personajes propios. Gracias a la ley de Restitución Patrimonial es devuelta al Grupo Bemberg la empresa Palermo, renombrada como Cervecería Palermo SAIC.

El presidente Arturo Frondizi en casi cuatro años de gobierno logró el autoabastecimiento de materias primas, y fortalecer las industrias del país.

Las medidas principales fueron las leyes de inversiones extranjeras, de promoción industrial y los contratos petroleros, tuvo éxito al coincidir con la etapa de gran expansión transnacional que tuvieron las empresas estadounidenses en aquella época.

Entre 1958 y 1963 se llegó a alcanzar el máximo histórico de las inversiones extranjeras en Argentina: alrededor del 23% del total del período entre 1912 a 1975. Las ramas industriales privilegiadas en esta segunda etapa del proceso de sustitución de importaciones fueron la automotriz, la petrolera y petroquímica, la química, la metalúrgica y la de maquinarias eléctricas y no eléctricas. Las inversiones se orientaron hacia el aprovechamiento de las posibilidades que ofrecía un mercado interno protegido.

Pero a causa de las inversiones realizadas en los años 1958 y 1959 (algunas de ellas emergentes) la inflación aumentó a pasos agigantados, a tal punto que a principio de 1959 llegó al 113%. Para combatir la inflación el gobierno frondizista lanzó un incremento salarial del 60%, ya con el aviso de que gran parte de este incremento sería absorbido por el crecimiento de la inflación. Pero gracias a la explotación petrolera y al incremento de la producción, la inflación bajó de nuevo en 1960.

Al llegar el gobierno de Frondizi existía una grave situación petrolera en Argentina: había un consumo de quince millones de toneladas de petróleo, pero en el país solo se producían cinco millones, por lo tanto, debía importar diez millones de toneladas para llegar a abastecer de petróleo el país. Todo esto representaba el valor de una tercera parte del producto de las exportaciones. Una de las primeras metas del gobierno de Frondizi fue la de producir todo aquello que se importaba. La explotación de petróleo y su autoabastecimiento fue uno de los primeros logros: las reservas de petróleo aumentaron casi en un 50%, pasó de trescientos noventa millones a quinientos noventa millones de toneladas de reservas en todo el país y también se quintuplicó la producción de gas. Gracias a la construcción de gasoductos y otras infraestructuras, se llevó gas directamente a los hogares mediante la implementación de cañerías, se reemplazó así a los combustibles sólidos y líquidos que antes se usaban para calefacción y cocina.

En 1958 se firmaron contratos con empresas petroleras estadounidenses que operarían por cuenta de YPF, con el propósito de lograr el autoabastecimiento de hidrocarburos y no comprarlos. Gracias a esto en tres años de gestión se logró un aumento del 150% en la producción de petróleo y gas natural en Argentina. Por primera vez en la historia, en el país se logró el autoabastecimiento de petróleo y Argentina pasó de ser importador a ser exportador de petróleo. Los nuevos contratos petroleros se sumaron en conjunto doscientos millones de dólares. Gracias a estos contratos, en cuatro años la producción de petróleo se triplicó. Por estas acciones, en septiembre los gremios de trabajadores petroleros declararon una huelga general, en repudio a los contratos petroleros. El presidente decretó el estado de sitio, poniendo presos a peronistas sindicalistas; de hecho, se rompió el Pacto Frondizi-Perón.

El Ensamblaje del automotor Kaiser Carabela fue un ejemplo del auge de la industria automotriz durante la época de Frondizi.

La expansión siderúrgica se logró a pesar de los obstáculos de la Dirección de Fabricaciones Militares, que se oponía a la intervención del capital privado. Durante esos años la inversión extranjera se multiplicó por diez, como también se duplicó la inversión interna lográndose así un gran reequipamiento industrial. Y tal como lo había anticipado Frondizi las divisas que antes se gastaban en la importación de combustibles y otras materias primas, ahora se destinaron a la compra de equipos industriales, modernizando la industria y la infraestructura básica. Hubo una inversión de 140 000 000 de dólares en industria petroquímica entre 1959 y 1961 La industria se modernizó en 1960 y 1961 por un valor de mil millones de dólares en máquinas y equipamientos importados.

También hubo un pequeño progreso en el sector agro, a partir del desarrollo de la industria siderúrgica y petroquímica, que impulsó la tecnificación y la provisión de fertilizantes, plaguicidas y maquinarias, de forma que se hizo incrementar la producción y productividad agropecuaria.

El crecimiento de la industria automotriz se dio gracias a la sanción de las leyes Nº 14.780 y 14.781 de Inversiones y Promoción Industrial. El Poder Ejecutivo Nacional sancionó también en 1959 el decreto Nº 3.693 llamado Régimen de Promoción de la Industria Automotriz. Igualmente, se presentaron veintitrés proyectos de radicación automotriz. En él se fijaron las normas de funcionamiento de las fábricas existentes, y también de aquellas en vías de desarrollo, con la idea de reglamentar la creciente participación de elementos en la producción en materia de automotores. Se establecieron numerosas industrias multinacionales, pero también se fundaron algunas argentinas, como la Siam Di Tella Automotores. Su primer automotor producido fue el Siam Di Tella 1500, también cabe destacar el crecimiento de la producción de la empresa Siam, un ejemplo fue el salto en la producción de lavarropas, pasó de dos mil unidades año a treinta y ocho mil unidades en 1958. Se fabricaron mil unidades de este automotor en seis meses. Antes, Argentina debía importar automóviles para poder abastecer el mercado automotor interno, pero luego, con todos estos logros de producción automotriz, se pudo abastecer ella misma en el mercado de automóviles nacional. Otro ejemplo de los resultados de estas leyes, fue la producción automotriz por IKA, pasó de 33 000 unidades en 1959, a un salto de 200 000 en 1965, superando las expectativas más amplias sobre su evolución.

El 25 de julio de 1960 se inauguró el alto horno de San Nicolás de los Arroyos, sobre el río Paraná, para la producción de acero, albergando 12 000 puestos de trabajo. Este alto horno se había empezado a construir en la época de Perón, pero con su derrocamiento, los militares no la habían terminado (demoraron diez años para finalizarlo) Con este alto horno se produjo un total de 248 500 toneladas de acero en 1958, y cuatro años después, en 1962, se triplicó la producción, pasando a 643 400 toneladas. También creció un 1270% la producción de arrabio: pasó de 29 000 a 397 000 toneladas anuales, dando así un gran crecimiento a la industria siderúrgica argentina. Se construyó también un laminador continuo de chapas en caliente, modelo único en Sudamérica en ese momento. Con estas obras (y otras no tan destacables), se dio un gran impulso a la petroquímica, a la industria automotriz y la siderurgia en Argentina.

El alto horno SOMISA se finalizó durante este periodo, con este alto horno y mejores inversiones se logró triplicar la producción de acero crudo, en cuatro años.

Con este crecimiento en la siderurgia, la industria automotriz produjo en 1961 137 000 automóviles y camiones, dándole trabajo a un total de 150 000 obreros, y ahorrando unos doscientos cincuenta millones de dólares que antes su utilizaban en importaciones de automotores Se aumentó la producción: en 1958 se fabricaron 10 000 tractores, y tres años después, las unidades llegaron a 25 000. La red vial creció en 10 000 kilómetros. Hubo un aumento en la producción industrial de un 10%. Se inauguró la planta de SOMISA (Sociedad Mixta Siderurgia Argentina Las ramas industriales

pertenecientes al papel, la celulosa y la química, también mantuvieron el interés del gobierno, ya que su crecimiento significaba el reemplazo de las importaciones de esos productos.

Se radicaron varias empresas automotrices en el país (extrajeras y nacionales), en el primer año de gobierno se radicaron la Dinborg, Citroën y Alcre, en el año 1959 De Carlo, A y L de Caroli, Deutz Argentina, Dinarg, Isard, Peugeot, Renault y Siam Di Tella Automotores Sociedad Anónima, en el año 1960; Auto Union, Auto Ar, Bambi y Goliath Hansa Sociedad Anónima, además de las nuevas empresas que llegaron, hubo algunas fábricas que ampliaron sus plantas industriales, una de ellas fue la Fiat en el año 1959 y General Motors en el mismo año.

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

La expansión de esta época tendía a satisfacer la demanda latente. A partir de allí la oferta de esos bienes se estancaba limitada por el lento aumento del consumo y la gradual reposición de las existencias en uso. En 1957 se alcanzó la máxima producción de estufas y lavarropas; en 1959, la de máquinas de coser; en 1960 la de bicicletas y motonetas; en 1961, la de televisiones.

Fronzizi cae en 1962 acusado por los militares de tener simpatías por la revolución cubana, atacado por el peronismo que no pudo absorber y por el plan Conintes.

*El **Plan CONINTES** (Conmoción Interna del Estado) fue el nombre que recibió un régimen represivo aplicado en Argentina, creado en secreto el 14 de noviembre de 1958^[1] y que se mantuvo vigente hasta el 1 de agosto de 1961, cuyo objetivo era poner fin a una serie de protestas laborales haciendo uso de la represión estatal, otorgándole, a su vez, "una amplia jurisdicción a las Fuerzas Armadas en la lucha contra los disturbios internos". Según la descripción del propio presidente, estaba destinado "a vencer la acción del terrorismo desatada para abrir la puerta a la anarquía y el golpe de Estado" Según Esteban Pontoriero se lo puede considerar como un antecedente del terrorismo sistemático de Estado en Argentina.*

(Evolución de la Industria Argentina: WIKIPEDIA).

9.2 MI OPINIÓN

Fronzizi fue un pragmático.

Cómo dirigente político del radicalismo predicó el Desarrollismo o sea la industrialización, la fuerte intervención estatal, la sustitución de importaciones, la atracción del capital extranjero y el fomento de la producción de Argentina. Especialmente destacó el papel del Estado en materia petrolera.

Pero una vez en el poder se desdijo de muchas de sus ideas y fomentó la presencia del capital extranjero, especialmente impulsando los Contratos petroleros cuando había criticado el contrato que Perón quiso construir con la California. Fue duro con el movimiento obrero aplicando el Plan represivo denominado CONINTES que produjo la terminación del pacto con el peronismo que le había hecho ganar las elecciones.

Hizo cosas en especial en la Industria siderúrgica con SOMISA, en la automotriz y en la petroquímica, pero fue perdiendo el apoyo de los grandes capitales pues muchas de sus decisiones denotaban soledad e imprevisibilidad.

El pretexto para su derrocamiento fue su reunión con el Che Guevara que le valió el mote de simpatizante de la Revolución cubana.

En el seno del Ejército se incubaba la lucha entre Azules y Colorados, pero por cuestión de horas, los primeros consiguieron poner a Guido como presidente títere.

CAPÍTULO 10. ILLIA Y GOBIERNOS MILITARES POSTERIORES HASTA EL INICIO DE LA TERCERA PRESIDENCIA DE PERÓN

10.1 EL GOBIERNO DE ILLIA

El 12 de octubre de 1963 asume el gobierno Arturo Umberto Illia.

En las elecciones el voto en blanco había alcanzado la segunda mayoría.

Entre los primeros años de la década de 1960, la fábrica nacional Siam Di Tella comienza la producción de pick up, la Siam Di Tella Argentina.

El 15 de junio de 1964, el presidente Arturo Illia sancionó la ley N° 16.459, del salario mínimo, vital y móvil, previo a la constitución del Consejo del Salario, integrado por representantes del Gobierno, los empresarios y los sindicatos. Entre los objetivos del proyecto figuraba la necesidad de "evitar la explotación de los trabajadores en aquellos sectores en los cuales puede existir un exceso de mano de obra", "asegurar un ingreso mínimo adecuado" y "mejorar los salarios de los trabajadores más pobres". Con los mismos objetivos, se promovió la Ley de Abastecimiento, destinada a controlar los precios de la canasta familiar y la fijación de montos mínimos de jubilaciones y pensiones.

Las industrias se siguieron radicando y produciendo, así el desempleo y la pobreza bajaron aún más, aunque cabe destacar que en estas épocas la pobreza en Argentina era bastante baja con respecto a la década de 2000.

Durante el gobierno de facto de Juan Carlos Onganía, en 1964 la fábrica Fiat exporta autopartes a Chile, destinadas a la fabricación de automóviles, Citroën hace lo mismo para Uruguay y España. En 1966 comienza a producirse el famoso Torino por Industrias Kaiser Argentina. Se fundó la fábrica de papel Ledesma, en el año 1967, que utiliza la fibra de caña como insumo. Se producen 21 700 toneladas de papel y 178 458 toneladas de azúcar

Producción de automotores expresado en unidades

Años	Particulares	Comerciales	Total
1957	13 273	15 617	28 890
1959	24 792	7 665	32 457
1960	49 519	38 743	88 262
1961	84 501	49 917	134 418
1962	93 873	34 695	128 568
1963	79 478	26 342	105 820
1964	119 005	47 382	166 387
1965	141 114	55 640	196 754

Fuente: Rapoport, Mario. (2000) Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000). Buenos Aires. Página 586.

10.2 ALGUNOS INDICADORES DEL GOBIERNO DE ILLIA

- **Aumento del PBI:** El Producto Bruto Interno (PBI) registró tasas de crecimiento anual cercanas al 10% en 1964 y 1965.
- **Crecimiento Industrial:** El sector manufacturero creció en eficiencia y producción, aprovechando inversiones tecnológicas previas en ramas como la química y la metalmecánica.

-
- *Deuda e Independencia: Se redujo la deuda externa y el gobierno optó por actuar con independencia de las directrices del Fondo Monetario Internacional (FMI).*
 - *Industria Farmacéutica (Ley Oñativia): Se sancionó la Ley 16.463, conocida como Ley de Medicamentos, que reguló los precios, controló la calidad y promovió el uso de nombres genéricos. Esto buscaba reducir costos para los consumidores y limitar el poder de los laboratorios extranjeros, lo que generó fuertes tensiones con empresas internacionales y el FMI.*
 - *Sector Energético: Una de sus medidas más polémicas fue la anulación de los contratos petroleros firmados por el gobierno anterior de Frondizi, con el fin de renegociarlos bajo criterios de mayor soberanía nacional.*
 - *Industria Automotriz: Aunque continuó su expansión, enfrentó desafíos de obsolescencia tecnológica y falta de escala en el mercado local.*
 - *Plan Nacional de Desarrollo elaborado por el Consejo Nacional de Desarrollo dirigido por Roque Carranza siguiendo los pasos de los Planes Quinquenales del peronismo.*

A pesar de los buenos indicadores económicos, el periodo estuvo marcado por una alta conflictividad fabril. Entre mayo y junio de 1964, la CGT implementó un "plan de lucha" que incluyó la ocupación de unas 11,000 fábricas por parte de más de 3 millones de trabajadores. La Unión Industrial Argentina (UIA) y otros sectores empresariales mantuvieron una relación tensa con el gobierno, lo que eventualmente facilitó el apoyo civil al golpe de estado de 1966.

Durante el gobierno de facto de Juan Carlos Onganía, la fábrica Fiat exporta autopartes a Chile, destinadas a la fabricación de automóviles, Citroën hace lo mismo para Uruguay y España. En 1966 comienza a producirse el famoso Torino por Industrias Kaiser Argentina. Se fundó la fábrica de papel Ledesma, en el año 1967, que utiliza la fibra de caña como insumo. Se producen 21 700 toneladas de papel y 178 458 toneladas de azúcar.

(Evolución de la Industria Argentina: WIKIPEDIA).

10.3 MI OPINIÓN

Illia ganó las elecciones presidenciales con sólo el 25% de los votos, seguido por los votos en blanco (que correspondían al peronismo que había sido proscrito y esto condicionó su gobierno), con el 17%.

Tuvo una fuerte oposición del sector obrero, de buena parte de los empresarios y de los militares.

Estos grupos utilizaron hábilmente los medios de comunicación para desprestigiar sin fundamentos al presidente.

En realidad había tocado fuertemente intereses de dos grupos de poder: los laboratorios medicinales (con la ley Oñativia que bajó los precios y estableció la vigencia de los genéricos) y el sector petrolero privado al anular los Contratos Petroleros formalizados por Frondizi.

El PBI aumentó a tasas cercanas al 10% durante dos años.

Se sancionó la ley del salario mínimo y se tuvo muy en cuenta a los sectores más pobres.

Creció la industria, se redujo la deuda externa y el gobierno optó por actuar con independencia de las directrices del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Impulsó el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE) conducido por Roque Carranza e integrado por cerca de doscientos profesionales jóvenes divididos en sectores que reproducían las áreas de

gobierno, elaboró el Plana Nacional de Desarrollo, a semejanza de los Planes Quinquenales de Perón, consultando a los sectores obreros y empresarios. El CONADE fue una verdadera escuela de formación de funcionarios públicos, donde reinaba la cordialidad pese a las diferencias ideológicas.

Me detengo aquí por que toca de cerca a Fundación Bariloche (FB), pues una vez derrocado Illia por Onganía, Carlos Suárez, que era el coordinador del Sector Energía, Hugo Sarraiet y el que suscribe se incorporaron a FB conducida por Carlos Mallmann.

Realmente ninguno de los golpes militares en Argentina fue justificado pero este contra Illia fue una verdadera barbaridad.

Illia era una persona excelente hasta el punto de que en una encuesta realizada años después, que consultaba sobre las personas más honorables a nivel mundial, ocupó el tercer lugar detrás del Papa Francisco y de Manuel Belgrano y delante de la Madre Teresa de Calcuta y Ghandi.

CAPÍTULO 11. ALGUNAS REFERENCIAS QUE INCLUYEN EL PERÍODO DESDE FINES DEL 1953 HASTA 1976

11.1 ASPECTOS GENERALES

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

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

11.2 RESULTADO DE LA APUESTA A LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

El primer elemento decisivo era su efecto sobre el balance de pagos, dado que al aliviar ese déficit fue una de las primeras razones para atraer las transnacionales. Ese aporte de capital en forma de divisas, que el país no encontraba como obtener de otro modo, era una razón decisiva de la orientación hacia ellas cuya importancia comenzó a ponerse en duda no bien llegaron. Primero se advirtió que las transnacionales no estaban dispuestas a correr riesgos y trajeron el mínimo capital posible. La mayoría aplicó la estrategia de dividir su aporte en dos partes: una menor, de inversión directa (registrada a los efectos locales como una inversión a largo plazo), y otra, decisiva, formada por un crédito que la matriz le extendía a la filial local. El ingreso positivo de divisas al país, termino no bien culminaron las primeras instalaciones masivas de esas empresas. El flujo de inversión directa apenas fue positivo los primeros años del fenómeno y se hizo negativo desde mediados de la década del 60 porque las salidas de beneficios eran mayores que las que las nuevas entradas de capital externo. La única manera de obtener un balance positivo de divisas en esas condiciones residía en la continuidad de la inversión directa de las transnacionales, cuyo aporte compensara la salida de las anteriores; el sistema funcionaba

como una bicicleta que se mantiene en pie mientras se la pedalea. La masa de créditos que acompañó a las inversiones de las transnacionales ofreció un respiro a los problemas de la balanza de pagos, tan breve como engañoso; muy pronto el país se vio afectado por la necesidad de pagarlos. A la amortización de los créditos se le sumaba el pago de intereses, cuyo monto equivalía por sí solo, a las remesas de beneficios de las transnacionales instaladas en la Argentina. Por otra parte, la mitad de los fondos comprometidos pagaba el uso de marcas con fines comerciales en lugar de conocimientos técnicos. Los contratos imponían la obligación para el concesionario de comprar ciertos insumos al exterior. Además, prohibían exportar desde la filial, dado que la matriz se reservaba la atención del mercado mundial. Estas solo querían incorporarse a una estrategia de ventas en el mercado local (la famosa industrialización sustitutiva de importaciones) que conspiraba contra una estrategia de desarrollo hacia fuera, en consecuencia, ese rumbo llevaba a la crisis de la balanza de pagos por que el sistema no producía divisas necesarias para pagar los servicios del capital extranjero, que había sido llamado, precisamente, para resolver los problemas derivados de la escasez de divisas.

Dadas las condiciones de estancamiento productivo y obsolescencia de los equipos industriales de la Argentina en el momento del arribo masivo de las empresas transnacionales, toda incorporación de máquinas y técnicas aparecía como un progreso respecto de lo existente. El cambio de los sistemas productivos, el salto en la productividad, las demandas de personal calificado y otros procesos de ese carácter, marcaron las nuevas condiciones que se instalaban en la industria local. Esta nueva era, sin embargo, mostró sus limitaciones. El diseño de las plantas que se instalaban en el país era un híbrido diferente del original, cuya eficiencia técnica y económica quedaba muy lejos del óptimo internacional. El ingreso de varias empresas en cada rama, generaba una elevada capacidad ociosa que era otro factor de distorsión de los costos productivos y de exceso de inversión en la economía. La escasa competencia permitía a las empresas mantener esa capacidad ociosa como colchón que les facilitaba aumentar la producción cuando el ciclo económico lo demandaba sin recurrir a inversiones adicionales. La incorporación de equipos no siempre adecuados se vio acompañada por el ingreso de muchos que eran obsoletos. La utilización de esos equipos ofrecía ventajas a las transnacionales pues podían registrarlos como una inversión a un valor muy superior al mercado (en realidad cercano a cero), convertidos así en una fuente de beneficios adicionales. La actividad técnica en esas plantas se limitaba a la búsqueda del cambio adaptativo, por eso una vez que impactaron sobre el mercado local, esas filiales tendieron a acomodarse a la demanda sin presentar actitudes dinámicas y expansivas que solo las exigencias oficiales o la presión de la competencia podría crear. Esa tarea adaptativa, objeto de numerosos estudios, requería muchas veces un esfuerzo enorme sólo para sostener las condiciones del atraso fabril y no se limitaba a las filiales de las transnacionales. La parte decisiva de la inversión externa en la industria Argentina.

en esos años, se originó en las mayores transnacionales del mundo, solo un monto menor provenía de empresas de tamaño mediano en el mercado internacional. En 1956, las 100 mayores empresas del país incluían 22 extranjeras. En pocos años estas últimas cubrieron la mitad de ese universo debido a la irrupción de las nuevas transnacionales. Hacia fines de la década del sesenta, su presencia se redujo levemente debido a la estatización, o quiebra, de los antiguos frigoríficos. Aun así, el capital extranjero era decisivo en el ámbito local: las filiales de las transnacionales aportaban poco más del 30% del producto fabril, versus el 18% que tenían a mediados de la década del cincuenta. La expansión de las transnacionales ocurrió muy rápido, gracias a la acumulación de beneficios, sin demasiada necesidad de traer divisas del exterior. En ese camino, comenzaron a expandirse mediante la compra de las empresas locales. Así comenzó la revisión del proceso. La Argentina había apelado al capital extranjero tomando, sin mucha conciencia, las propuestas de protección a dichas actividades que proponían los propios Estados Unidos. El país tardó mucho tiempo en darse cuenta, hasta que aparecieron nuevas orientaciones políticas que pueden resumirse en tres grandes líneas: la negociación con las transnacionales instaladas en el país para obtener ciertos resultados, la reorientación de enlaces económicos hacia Europa (para reducir la presión objetiva de los Estados Unidos) y el apoyo a la creación o el fortalecimiento de una gran industria local.

11.3 LA RENEGOCIACIÓN CON LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Los acuerdos y las reglas emitidas buscaron lograr que aumentara su porcentaje de producción local (para impulsar la industria y reducir las importaciones), que se decidieran a exportar (para aumentar su escala productiva y modificar la estructura del comercio exterior) y que cambiaran sus relaciones con los proveedores y otros agentes locales (en los casos en que éstos mostraban relaciones subordinadas debido al poder económico objetivo de las filiales en el país). El caso automotor constituye el ejemplo más relevante. En 1973 hubo un ensayo de las políticas de promoción de exportaciones industriales como parte de una estrategia de crecimiento. En ese entonces se firmaron acuerdos de comercio con diversos países a los que la Argentina ofrecía financiación para colocar sus productos. El Banco Central les pagaba (en pesos) a los exportadores locales y les vendía a créditos (en dólares) a los compradores externos. El envío de manufacturas tomó auge a partir de esas medidas que no confiaban en la espontaneidad del proceso. El mayor de esos acuerdos se firmó con Cuba, un mercado ávido para la oferta fabril Argentina. Las exportaciones no crecieron tanto como se esperaba. La demanda local absorbió toda la producción de las plantas, que alcanzaron el máximo de su capacidad hacia 1974. El bienio 1973-74 marcó la máxima producción histórica del sector, que no recuperó ese nivel de actividad hasta que pasaron dos décadas excepto un fugaz momento de auge en 1980. La crisis de 1975 provocó el derrumbe del mercado y frenó la parte sustancial de esas exportaciones, solo quedó un flujo reducido de ventas al exterior como remanente inercial de esa experiencia, que tendía a diluirse pese a la capacidad ociosa de las plantas. En medio de la crisis de 1975, el gobierno firmó un nuevo acuerdo con las terminales en el que éstas prometían postergar la remesa de ganancias al exterior y gestionar ciertos créditos para aliviar la comprometida situación de la balanza de pagos, a cambio de que se eliminara el control de cambio y la regulación de sus precios en el mercado local. La ley estableció el porcentaje máximo que se podía pagar y obligó a registrar los contratos en un registro especial cuyo armado permitió los supuestos previos. De ese modo se pudo regular en alguna medida la carga que pesaba sobre el balance de pago de la Argentina.

11.4 LA REUBICACIÓN INTERNACIONAL DEL PAÍS

Luego de más de un siglo de dependencia de Gran Bretaña, el fiel de la balanza se volcaba hacia los Estados Unidos. La relación con esa metrópoli les preocupaba tanto como los temas referidos al accionar de las transnacionales de ese origen. La revisión del proceso llevó, ya desde mediados de la década del sesenta, a imaginar la posibilidad de una nueva vuelta de tuerca hacia renovadas relaciones con Europa; el despertar económico de esa región, asimilable a una Gran Bretaña ampliada, hacía soñar a muchos miembros de la elite tradicional con la vuelta al viejo modelo de exportar carne y cereales a cambio de los bienes fabriles deseados. La única manera como puede asegurar su independencia en medio de ese proceso es diversificando las fuentes de su dependencia. Es la fuerza de los débiles; no estar ligados a un solo señor. En 1973 Perón hizo una sociedad con Italia, donde logró radicar más de treinta empresas de este origen en el país.

11.5 LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS

El gobierno argentino comenzó a pensar también en la creación de nuevas empresas. No se trataba de impulsar las existencias sino de crear nuevas en los campos donde se notaba la necesidad de tener producción local. El área elegida fue la de insumos básicos. Hierro primario y acero, aluminio, petroquímica, celulosa, papel para diario, etc. Cada una de las plantas para producir esos bienes debía contar una talla elevada para ser eficiente, tecnologías maduras, elevado monto de inversión, etc.; todos esos aspectos podían ser resultados a partir de la experiencia acumulada con el ingreso de las transnacionales y la nueva situación en el mercado mundial. La dimensión de cada planta podía fijarse buscando un acuerdo entre los requisitos técnicos y el objeto de mayor eficiencia, las posibilidades del mercado interno y las demandas de los empresarios interesados (cuando los había). Los equipos y la tecnología ya no presentaban el carácter mítico del periodo anterior; se verificó que estaban disponibles en el mercado mundial, ofrecidos por sus productores o por consultoras especializadas. Las divisas necesarias para su compra se podían obtener vía créditos externos, que en esa época ya otorgaban los proveedores de equipos o los organismos de promoción a la exportación de las naciones

que lo producían. El banco Industrial, rebautizado en esa época con el nombre más pretencioso de “**Banco Nacional de Desarrollo**” (BND), podía aportar el resto de los fondos necesarios. Esas condiciones permitían asegurar la presencia de empresarios locales, cuyo aporte real en las primeras etapas de cada proyecto sería muy bajo. El Estado aportaba todo lo necesario para forjar empresas grandes desde la nada. Cada una de esas decisiones se tramitó en relativo secreto, fue postergada y corregida a lo largo de plazos prolongados, se llevó a cabo en medio de enormes pujas de intereses creados y conflictos políticos y exigió el arbitraje de las más altas instancias del gobierno para su resolución. La dimensión económica y social de esos proyectos, la cantidad de dinero en juego, los intereses que podían ser beneficiados o afectados, explican esa situación. Varios de esos proyectos generaron un voluminoso caudal de críticas y denuncias que sirvieron para conocer detalles claves, pero muchas veces las anécdotas dificultaron comprender la tendencia general del proceso.

11.6 UN ESFUERZO GIGANTE

No es posible saber cuánto costaron esos proyectos. El sector público no contabiliza los subsidios que otorgaba y no es fácil calcular los indirectos (que van desde los créditos a tasas negativas hasta las obras de infraestructura realizadas para consolidar el proceso). Por otra parte, los sobrecostos que se originaron, subproducto de los conflictos políticos y de la relativa incapacidad de gestión de algunos grupos favorecidos, aportan elementos de confusión en los resultados. Se estima que los subsidios de todo tipo representaron entre el 80% y el 100% de la inversión real en los proyectos. La Ley 21.608, dictada en 1977 para regular (y restringir) la política de promoción, estableció que los empresarios que quisieran acceder a sus beneficios debían realizar un aporte de capital “genuino” equivalente al menos del 5% de la inversión total. Esa regla, basada en la experiencia de las anteriores, señala la conciencia del problema y un mínimo de control; los costos casos aprobados durante su vigencia sugieren también que esa exigencia fue una de las restricciones que redujo el interés empresario por acogerse a sus normas. Las inversiones eran grandes y las apuestas difíciles pero realizables. Los presuntos escollos de divisas, capital y tecnología fueron superados con más facilidad que las trabas de orden político y las presiones de los posibles perdedores. El país no solo instaló un conjunto de industrias básicas, sino que logró otros objetivos. Uno fue lograr ciertas economías de escala y cierto grado de eficiencia que modificó el contexto productivo; las nuevas plantas aportan su oferta en el mercado interno y son hoy las mayores exportadoras de bienes industriales. Otro fue esparcir las plantas en distintas zonas, evitando su concentración en Bs. As. Un tercero fue la consolidación de un grupo de propietarios locales de fábricas contra la difundida impresión, a mediados de la década del sesenta, de que sólo había posibilidades para las empresas transnacionales o las estatales. En el pasivo se registran otros elementos, la enorme morosidad de gran parte de los proyectos impuso costos y dificultades que afrontó la economía nacional. No pudieron convertirse en núcleos de diseminación de la lógica productiva sobre otros eslabones de la cadena fabril. Cubrieron los castillos vacíos, pero ahí terminó el juego. El caos político, los conflictos de todo tipo y los intereses en pugna, llevaron a que los resultados no fueran los imaginados. Los proyectos cambiaron en el camino, igual que los propietarios, y se encontraron con un mercado diferente en el momento de comenzar a operar. Aun así, parece claro que sus efectos podrían haber resultado muy distintos si esa política hubiera continuado. No fue así; el gran cataclismo que acompañó el golpe de estado militar de 1976 fue seguido por un gran cambio de orientación que terminó con el régimen productivo anterior.

11.7 LAS ACTITUDES EMPRESARIALES

Pocos periodos como este en la historia argentina exhiben del modo más desnudo el distanciamiento de los mayores representantes empresarios de la concepción y gestión de las políticas industriales llevadas a cabo. Hubo algunos que la apoyaron, y otros que la aceptaron, pero en general se observa que esa lógica surgió más de funcionarios, técnicos y militares que de los empresarios. Los numerosos estudios sociológicos de la época en busca de esos empresarios industriales que se suponía responsables del cambio histórico no imaginaron que el problema era crear esos empresarios. Ese alguien no fue un partido político ni un equipo sino un conjunto difuso de técnicos, funcionarios, políticos y militares que se sumaban a una causa que consideraban ligada al desarrollo nacional.

(Evolución de la Industria Nacional Argentina: Lic. Pablo Peyrú y Lic. Roberto Verna Etcheber 2001).

11.8 MI OPINIÓN

El crecimiento industrial tomó impulso a partir de 1953, se aceleró desde 1958 y continuó su marcha hasta 1974 a un ritmo del orden del 6% anual en promedio durante esas dos décadas. Entre 1954 y 1974 el conjunto de las ramas metal mecánicas pasó de aportar el 25% del valor agregado por la industria al 33%; la química en todas sus facetas pasó del 13% al 19%, sugiriendo que el sistema industrial posterior a 1954 refleja una época tecnológica diferente de la del periodo anterior. Las exportaciones de dichas ramas pasaron de cifras insignificantes en 1960 a 170 millones de dólares en 1969 y en 1974 pasaron a 840 millones de dólares, representando casi la tercera parte de las ventas al exterior.

El eje industrial argentino se trasladó de la capital; cuya participación cayó del 64% al 58% entre 1954/64, hacia las provincias de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.

Alrededor del 40% de las nuevas industrias fueron filiales de empresas transnacionales que ocuparon su lugar en la actividad fabril; el resto de los que ingresaron pertenecieron a empresas de capital nacional, concentradas en las ramas más modernas y formando una clase media fabril.

Sin embargo, la industria dejó de ser generadora apreciable de empleo a partir de mediados de la década del sesenta. Los grandes sindicatos como el de la carne fueron perdiendo vigor y dando paso a otros como el sindicato metalúrgico y otros que representaban a las ramas fabriles más modernas.

Las transnacionales no estaban dispuestas a correr riesgos y trajeron el mínimo capital posible.

El ingreso positivo de divisas al país, terminó no bien culminaron las primeras instalaciones masivas de esas empresas. El flujo de inversión directa apenas fue positivo los primeros años del fenómeno y se hizo negativo desde mediados de la década del 60 porque las salidas de beneficios eran mayores que las que las nuevas entradas de capital externo. La expansión de las transnacionales ocurrió muy rápido, gracias a la acumulación de beneficios, sin demasiada necesidad de traer divisas del exterior. En ese camino, comenzaron a expandirse mediante la compra de las empresas locales. El país tardó mucho tiempo en darse cuenta, hasta que aparecieron nuevas orientaciones políticas que pueden resumirse en tres grandes líneas: la negociación con las transnacionales instaladas en el país para obtener ciertos resultados, la reorientación de enlaces económicos hacia Europa (para reducir la presión objetiva de los Estados Unidos) y el apoyo a la creación o el fortalecimiento de una gran industria local.

Luego de más de un siglo de dependencia de Gran Bretaña, el fiel de la balanza se volcaba hacia los Estados Unidos. El gobierno argentino comenzó a pensar también en la creación de nuevas empresas. No se trataba de impulsar las existentes sino de crear nuevas en los campos donde se notaba la necesidad de tener producción local. El área elegida fue la de insumos básicos. Hierro primario y acero, aluminio, petroquímica, celulosa, papel para diario, etc.

El banco Industrial, rebautizado en esa época con el nombre más pretencioso de “Banco Nacional de Desarrollo” (BND), podía aportar el resto de los fondos necesarios. No es posible saber cuánto costaron esos proyectos. El sector público no contabilizaba los subsidios que otorgaba y no es fácil calcular los indirectos (que iban desde los créditos a tasas negativas hasta las obras de infraestructura realizadas para consolidar el proceso). Se estima que los subsidios de todo tipo representaron entre el 80% y el 100% de la inversión real en los proyectos. Pocos periodos como este en la historia argentina exhiben del modo más desnudo el distanciamiento de los mayores representantes empresarios de la concepción y gestión de las políticas industriales llevadas a cabo.

CAPÍTULO 12. EL TERCER PERONISMO

12.1 EN EL PROGRAMA ECONÓMICO ANUNCIADO POR EL PERONISMO

A comienzos de 1973 los cuestionamientos al capitalismo se habían radicalizado; en particular se criticaba al capital extranjero y a los "dueños de la tierra". Esas posiciones eran más beligerantes que las esgrimidas durante la etapa clásica, cuando las críticas a los intereses económicos internacionales y a los empresarios agropecuarios se habían morigerado notablemente, e incluso lo eran respecto a las definiciones de los años iniciales del gobierno. La política económica se sustentó en el Acta de Compromiso Nacional para la Reconstrucción, la Liberación Nacional y la Justicia Social (ACN), un "Pacto Social" refrendado en el Parlamento por la CGE y la Confederación General del Trabajo (CGT).

El documento presentaba un diagnóstico que denunciaba la penosa situación de las finanzas públicas, el proceso de desnacionalización económica y financiera provocado principalmente por la experiencia "desarrollista", el deterioro del salario y la depresión del mercado interno. Pero este diagnóstico estaba subordinado a otro político que evaluaba la creciente radicalización social; de allí la necesidad de apuntalar la "colaboración de clases", filosofía que guiaba el conjunto de medidas económicas al igual que durante la primera experiencia de gobierno, aunque en las nuevas circunstancias la amenaza se ajustaba más a la realidad." El ACN definía una serie de instrumentos destinados a lograr la estabilización en el corto plazo y otros de carácter estructural, luego incorporados al Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional (PT) presentado a fines de 1973, cuando ya Perón había asumido la presidencia, y en cuyo diseño la CGE había trabajado durante años. Las medidas de corto plazo buscaban la estabilidad de los precios como condición para el crecimiento económico. Empresarios y obreros debían llegar a un acuerdo de salarios y precios refrendado por el Estado, una de las ideas que el peronismo había buscado a través del Congreso de la Productividad en los últimos años de su gestión anterior. El "Pacto Social" también tenía como meta la redistribución del ingreso, ya que previamente al congelamiento de los precios se otorgó un aumento del 20 por ciento de los salarios, a nivel, que sin embargo, resultaba inferior a las demandas sindicales. Por su parte, el PT enfatizaba como objetivos la modificación de las estructuras productivas y distributivas, a fin de conformar un "nuevo modelo de producción, consumo, organización y desarrollo tecnológico", y "la recuperación de la independencia económica" a través del impulso de la empresa de capital nacional y la reversión del proceso de desnacionalización que se había producido a fines de la década de 1950 y en la de 1960 al calor de las políticas "desarrollistas". En esencia, el proyecto de largo plazo bosquejado proponía desarrollar la sustitución de importaciones en la producción de insumos estratégicos, tales como acero, productos químicos, aluminio o papel, propiciando una mayor integración del sector industrial y, por lo tanto, un menor consumo de divisas y, por esa vía, erosionar en parte la centralidad estructural y el histórico poder de veto de los grandes terratenientes.

12.2 LA CORPORACIÓN DE EMPRESAS NACIONALES

La persistente tendencia al estrangulamiento del sector externo se revertiría con una mayor oferta de bienes industriales pero también de productos rurales; en este sentido, el peronismo volvía a instalar la posibilidad de incrementar los saldos exportables tradicionales, tal como lo había hecho con el "cambio de rumbo" de fines del decenio de 1940. La alternativa requería transformaciones en el régimen de propiedad y de explotación imperantes en el agro y pretendía aprovechar los buenos precios que se obtenían para las materias primas en el mercado mundial por ese entonces. La inversión pública ocupaba un lugar destacado en la propuesta económica. En ello, el programa de la CGE recogía los postulados doctrinarios del peronismo clásico, aunque matizados y reformulados por la propia experiencia del decenio de 1950 y las nuevas circunstancias históricas. En la perspectiva de los hacedores de la política económica inicial, el Estado debía tener una función muy diferente a la que había tenido en los años inmediatos anteriores: promotor del desarrollo económico a través de su propio peso como empresario, como contratante y como dinamizador de la coordinación económica a través de múltiples y variados instrumentos. En ese marco, la gravitación estatal pareció reforzarse con

la creación de la Corporación de Empresas Nacionales (CEN), un enorme holding público cuyo objeto era ejercer la conducción superior de todas las empresas en las cuales el Estado tuviese propiedad absoluta o mayoritaria del capital, con la excepción de las empresas militares. Según José Ber Gelbard, líder de la CGE y ministro de Economía, la Corporación sería "una de las treinta empresas más grandes del mundo", con capacidad para promover el desarrollo de nuevas industrias por razones de interés público, y de coordinar las inversiones y los programas de producción de una gran cantidad de firmas en distintas actividades económicas industriales, mineras y de la construcción. De algún modo, el nuevo y ambicioso organismo ampliaba los objetivos que en su momento había tenido la DINIE como instrumento de política industrial. La reforma financiera constituía otro de los aspectos estructurales del programa económico. El gobierno peronista nacionalizó nuevamente el sistema bancario, una medida que se debatía desde años antes y era un reclamo tradicional de la CGE. Como se desprende de los enunciados de política monetaria y crediticia del PT, la idea era canalizar selectivamente el crédito en favor de la pequeña y mediana empresa y de las regiones y sectores sociales rezagados, lograr un adecuado grado de liquidez y financiamiento de la economía, y afirmar el poder de decisión nacional sobre la canalización del ahorro interno. Pero la reforma tenía reservado un papel menor en el conjunto de la política económica respecto a la instrumentada en 1946, más acorde a las definiciones que propugnaron cierto retiro del Estado en esa área luego de 1949.

12.3 LA POLÍTICA INDUSTRIAL

"En lo que se refiere específicamente a la política industrial, el gobierno pretendía alcanzar el pleno empleo de los recursos y mayores niveles de eficiencia. Para ello, consideraba avanzar en la sustitución de importaciones, en especial de maquinarias e insumos básicos, y consolidar la empresa nacional, la integración regional y las exportaciones manufactureras mediante incentivos fiscales, facilidades crediticias y una agresiva política de inserción internacional y apertura de mercados. Así, conjuntamente con un discurso que enfatizaba el apuntalamiento de las pequeñas y medianas empresas a través de la Corporación para la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME), se programaba continuar los grandes proyectos industriales en su mayor parte iniciados a fines de la década de 1960 (en siderurgia, petroquímica, química pesada, aluminio, celulosa y papel), controlar el crecimiento "exagerado" de ramas no prioritarias, y desarrollar y reconvertir algunas industrias de bienes de consumo (alimentos, aparatos para el hogar, textiles, cueros, muebles e imprenta) (Presidencia de la Nación, 1973; Banco Nacional de Desarrollo, 1974). La profundización de la sustitución de importaciones y el aliento a las exportaciones industriales eran objetivos compartidos con los gobiernos interiores, ahora enmarcados en una política redistributiva y de mayor apoyo al capital nacional. Una nueva ley sobre capital extranjero acentuaba los rasgos nacionalistas del programa. Las inversiones debían radicarse en actividades y zonas geográficas determinadas por el Ejecutivo y no generar el desplazamiento de empresas de capital nacional. Quedó prohibida a los extranjeros la adquisición de más del 50 por ciento de una empresa que operara en la Argentina y toda inversión en las áreas consideradas vitales para la seguridad nacional (que incluía a la siderurgia, química, petróleo, servicios públicos, bancos y seguros, entre otras actividades). La ley restringía al 12,5 por ciento las remesas de utilidades al exterior y penalizaba ese porcentaje máximo con impuestos extraordinarios. La promoción industrial enunciada en el Plan Trienal fue sancionada mediante la Ley 20.560 y reglamentada mediante tres decretos sectoriales referidos a la petroquímica, la siderurgia y la actividad forestal. En el área petroquímica se pretendía avanzar hacia la sustitución total de las importaciones a través de la producción estatal de insumos básicos, de la transformación primaria (con empresas mixtas) y de bienes finales (que podían ser íntegramente privadas). En la industria siderúrgica se buscaba el autoabastecimiento de productos semielaborados y elaborados, la creación de una capacidad de producción superior a la demanda interna y la conservación del poder de decisión nacional sobre el sector. Especialmente se promovía el desarrollo de plantas de reducción directa con el fin de eliminar la dependencia exterior en la provisión de chatarra. Finalmente, el decreto inferido a las actividades forestales impulsaba la profundización de la sustitución de importaciones de papel y cartones y, en particular, la instalación de plantas integradas de papel para diario. /Desde el punto de vista regional, la ley de promoción industrial tenía como meta lograr la descentralización geográfica de las actividades

industriales a través de la promoción y el establecimiento de empresas de capital nacional en áreas de desarrollo y zonas de frontera.

Todo el país era considerado "zona de promoción", excepto la Capital Federal (donde las nuevas radicaciones estaban prohibidas) y el conurbano bonaerense (desalentado a través de mecanismos impositivos). Además, se firmó un Acta de Reparación Histórica que disponía mayores mecanismos de fomento para las provincias de San Luis, San Juan, Catamarca y La Rioja. En suma, la estrategia de desarrollo del peronismo en 1973 buscaba resolver los problemas de eficiencia y de estrangulamiento externo que provocaba el modelo de sustitución de importaciones y sostenía muchos de los principios esbozados por el equipo económico de los años de 1950, con un agregado no menor: el estímulo de las exportaciones industriales, incorporado como propuesta por los debates sobre estrategias de desarrollo durante el transcurso del decenio de 1960 y por ese entonces una realidad concreta de la estructura del comercio exterior de la Argentina.

12.4 LOS HECHOS

No obstante, las definiciones estratégicas de largo plazo y su instrumentación chocaron tempranamente con las demandas sectoriales, los requerimientos del corto plazo y la dinámica del proceso político (en la que asumieron un rol destacado las intensas y variadas pugnas dentro del propio partido gobernante). Inicialmente el control de la inflación y la buena coyuntura internacional (los precios del trigo alcanzaron un máximo histórico en los últimos meses de 1973) permitieron un incremento importante del PBI, una mejora en la participación de los trabajadores en el ingreso, el sostenimiento de un superávit comercial y un aumento significativo del gasto público. Sin embargo, el programa se vio amenazado prontamente por diversos factores. En primer lugar, en octubre de 1973 los precios del petróleo en el nivel internacional se cuadruplicaron y las compras externas de ese producto pasaron a representar el 15 por ciento del total. También se incrementaron los precios de las materias primas que se importaban y garantizaban la expansión económica e industrial principalmente (productos siderúrgicos, químicos, metales no ferrosos, etcétera). Finalmente, el cierre del Mercado Común Europeo impactó muy negativamente en las colocaciones argentinas en el exterior. A estos factores deben sumarse las tensiones locales derivadas de la lucha del movimiento obrero por mejorar la distribución del ingreso, ahora más fuertes ante los intentos de los empresarios de descargar los mayores costos de los insumos importados a través del aumento de los bienes finales, lo que "flexibilizaba" y degradaba el Pacto Social. De este modo, el programa económico del peronismo quedó pronto sujeto a los avatares de la dinámica del corto plazo, comenzó a desecharse con el fallecimiento de Perón en julio de 1974 y con la salida de Gelbard del gabinete a fines de ese año, y finalmente sucumbió con el drástico programa de ajuste del ministro Rodrigo a mediados de 1975. La lógica económica determinada por el típico ciclo de stop and go marcó dos momentos: a) la fase expansiva que se extendió poco más de un año (gestión Gelbard); y b) la crisis de sector externo (en parte provocada por el incremento de los precios de las importaciones como consecuencia de la "crisis del petróleo" y por las dificultades de colocación), que se desarrolló durante alrededor de un año y medio, y fue enfrentada con planes de ajuste de distintos énfasis (gestiones de Gómez Morales, Rodrigo, Bonanni, Cafiero y Mondelli). Luego de diez años de crecimiento sin interrupciones, más allá de ciertas fluctuaciones en su dinámica, el producto tuvo signo negativo en 1975. Dadas estas circunstancias, resulta difícil establecer los resultados en un más largo plazo de la estrategia inicial diseñada por el peronismo, considerando, además, que ese "largo plazo" sólo se reduce a un período menor a los tres años. De todos modos, es posible señalar algunas dificultades o fracasos y a la vez ciertos éxitos en modificaciones estructurales propuestas de acuerdo con la estrategia de desarrollo presentada en 1973. En primer lugar, las transformaciones de la estructura productiva en el agro, que incluyó el intento por imponer el impuesto a la renta normal potencial de la tierra, se empantanaron rápidamente y el poder de los sectores tradicionales se mantuvo incólume, mucho más cuando las cuentas externas se deterioraron y fue necesario estimular la producción rural, tal como había ocurrido a partir de 1949 durante el peronismo clásico. En segundo lugar, la reforma financiera no pudo cumplir cabalmente sus objetivos. Cuando la coyuntura económica empeoró y la escalada inflacionaria provocó mayores

requerimientos de capital de trabajo, el sistema, particularmente a través del Banco Nacional de Desarrollo, ofreció gran cantidad de líneas de crédito con el objetivo de preservar empleos, antes que para motorizar la inversión. En ese marco, las actividades manufactureras obtuvieron menos crédito que otras, y la rama industrial más beneficiada fue la alimenticia y no aquellas consideradas prioritarias dentro de los lineamientos del PT. Esta política supuso mantener financieramente a un conjunto de empresas que operaban de manera ineficiente y de ese modo evitar su quiebra. En tercer lugar, los resultados de la política de promoción tampoco fueron muy positivos. Entre 1973 y marzo de 1976 hubo 277 presentaciones, en su mayoría destinadas a industrias productoras de bienes intermedios y de capital; a pesar de ello, la producción de bienes de consumo masivos resultó mucho más dinámica que la de los bienes "estratégicos" que el gobierno pretendía estimular con los proyectos promocionados. Tampoco la política de descentralización regional tuvo mayor éxito. La actuación de la COPYMI por su parte se vio trabada fundamentalmente por cuestiones de índole burocrática y tuvo escaso impacto en impulsar la inversión de las pequeñas y medianas empresas.

Algo similar ocurrió con la CEN; los ambiciosos proyectos en el área industrial fracasaron porque las trabas burocráticas impidieron que la Corporación ejerciera la efectiva coordinación de las empresas manufactureras que, como SIAM o La Cantábrica, estaban bajo control mayoritario del Estado, mientras que otras trascendentes, como SOMISA, nunca quedaron bajo su coordinación. En cambio, el sector público tuvo una participación destacada en la promoción de grandes emprendimientos en el área celulósico-papelera (Papel Misionero, Papel Prensa, Celulosa Argentina), en la industria del hierro y acero (Dálmine Siderca, Acindar, Propulsora Siderúrgica, SOMISA, Hierro Patagónico y en el posteriormente frustrado proyecto de Siderúrgica Integrada), y en la industria química y petroquímica (Petroquímica Bahía Blanca, Petroquímica General Mosconi, Petroquímica Río Tercero y Álcalis de la Patagonia). Esos proyectos ya estaban en marcha cuando el peronismo llegó al gobierno y fueron incorporados a la ley de promoción industrial. Si bien las dificultades propias de la coyuntura, los problemas financieros del sector público, el entramado burocrático y las pujas en torno a los grupos beneficiados por su instalación generaron importantes demoras e inconvenientes, algunos de ellos avanzaron y comenzaron a producir durante el período, tales los casos de Aluar, General Mosconi o el segundo alto horno de SOMISA. Con todo, muchas de las medidas dispuestas para promocionar al sector industrial fueron postergadas o anuladas por los problemas que surgieron en la coyuntura. Aunque la expansión sustentada en los incrementos salariales promovió algunos procesos de crecimiento, sobre todo en ramas dedicadas a la producción de bienes de consumo, en 1974 se alcanzó la plena utilización de la capacidad instalada. Además de los límites inherentes que tenía el crecimiento basado en la redistribución de ingresos, la gran incertidumbre sobre los precios relativos complicó las declinantes proyecciones de inversión. La reducción de la inversión fue la reacción de los empresarios industriales frente a la caída de rentabilidad provocada por el incremento de los precios de los insumos y maquinarias importados, y por los controles de precios y la creciente presión salarial en el nivel local.

En consecuencia, la producción industrial del período fue extremadamente fluctuante y no aumentó su participación sobre el total del producto. En 1973 la industria creció casi un 7 por ciento, liderada por el desempeño del sector automotor y el productor de tractores, cuya capacidad exportadora creció con el impulso de la promoción. En 1974 la actividad registró nuevamente una expansión significativa (6 por ciento), pero, por primera vez desde 1970, el crecimiento industrial fue inferior al del PBL. En 1975 la actividad se contrajo un 3 por ciento, acusando la caída en la producción de bienes durables (7 por ciento), que fue particularmente fuerte en la industria de la madera, afectada por la retracción en la construcción, y en la producción de maquinarias (por la pérdida de dinamismo en la producción de automóviles y tractores); el rubro metales, maquinarias y equipos cayó ese año un 8 por ciento. La dinámica de la producción de bienes de consumo masivo fue mucho más vigorosa que la de las ramas consideradas "básicas" y "estratégicas" en el programa del gobierno, cuya participación en el producto industrial se mantuvo estancada entre 1972 y 1975. La redistribución del ingreso modificó el perfil de la demanda y, en ese marco, las llamadas industrias vegetativas aumentaron su tasa de crecimiento, mientras que las ramas dinámicas crecieron a menor ritmo que en años anteriores. Considerando la

evolución de la participación de cada rama en el producto industrial, la que más creció fue la de textiles, mientras que la fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos registró la mayor caída. En ese marco de mayor desarrollo de los sectores menos capital-intensivos, la productividad de la mano de obra en la industria se mantuvo prácticamente constante, dado que tanto el volumen físico de la producción industrial como los obreros ocupados en el sector tuvieron incrementos similares. Estos aspectos deben separarse de la evolución de las exportaciones del sector. Durante el período se registró un gradual incremento de la participación fabril sobre el total de las exportaciones, que continuaba la tendencia de más de una década y reflejaba los interesantes niveles de eficiencia alcanzados por algunos sectores manufactureros locales. El aliento a las exportaciones industriales implicaba un gran costo para el Estado, que debía compensar la sobrevaluación, y su efecto sobre la balanza comercial en el mediano plazo no estaba claro. De todos modos, las exportaciones de origen industrial aumentaron su participación sobre el total y alcanzaron el 20 por ciento en el período. Destacable en este sentido fue la performance de las colocaciones en el exterior de productos químicos y de máquinas y material de transporte (Katz y Ablin, 1977). Estas experiencias muestran en parte el grado de madurez alcanzado por la industria local dentro del esquema más general de la sustitución de importaciones, aunque aún tenía mucho por avanzar en términos de integración de la trama fabril y seguía siendo dependiente de los avatares.

del sector externo, como quedó demostrado con crudeza en 1975. En suma, la recomposición de la demanda de consumo resultante de la redistribución de ingresos produjo, paradójicamente, un mayor impacto que las anunciadas políticas de promoción. Los objetivos básicos en la estrategia peronismo para el desarrollo industrial (el aumento del ahorro público y de la capitalización del Estado y sus empresas, y el incremento de la rentabilidad de las empresas medianas y pequeñas de capital nacional) y para el desarrollo agropecuario se vieron mayormente frustrados. Los diversos problemas económicos y políticos que presentó la coyuntura relegaron las propuestas de largo aliento y socavaron raudamente la dinámica de corto plazo. El dramático desenlace del proyecto de esta experiencia sirvió para que desde diferentes sectores que posteriormente confluían en la base social de apoyo al golpe de Estado del 24 de marzo de 1976 se deslegitimara la intervención estatal en el plano económico, así como también un modelo de acumulación anclado en el sector industrial. De allí que, basada en la premisa de la imposibilidad de resolver los problemas del crecimiento haciendo eje en una mayor industrialización, la política económica de Martínez de Hoz procediera a desandar drásticamente el camino iniciado en las décadas anteriores, a través de un proceso de reprimarización de la economía que le permitiría desarticular las tensiones sociales y políticas que la irrupción de la industria había generado, y que políticamente se asociaban con el peronismo. En otros términos, para los militares que usurparon el poder en 1976 y sus bases de sustentación en la sociedad civil, ya no se trataba de objetar un particular "estilo de industrialización" atento a sus limitaciones, insuficiencias, ineficiencias, etcétera, sino al propio papel del sector como eje ordenador de las relaciones económicas y sociopolíticas y, como tal, generador de espacios de convergencia de intereses entre distintos actores sociales. Desde esa concepción no se pretendía superar en forma virtuosa las limitaciones o las restricciones del modelo de acumulación sustentado en la industrialización sustitutiva, sino remover, en lo posible de manera irreversible, sus propios soportes estructurales. De allí que la forma de "resolución" haya trascendido holgadamente lo estrictamente económico, sin dejar de involucrarlo activamente, para centrarse en lo político-social en el intento refundacional por alterar de manera decisiva los basamentos estructurales que habían viabilizado el crecimiento económico-industrial y su correlato en diversas expresiones políticas de los sectores populares con una ostensible impronta contestataria y/o cuestionadora de las propias relaciones de producción capitalistas.

12.5 MI OPINIÓN

A comienzos de 1973 los cuestionamientos al capitalismo se habían radicalizado; en particular se criticaba al capital extranjero y a los "dueños de la tierra". Esas posiciones eran más beligerantes que las esgrimidas durante la etapa clásica, cuando las críticas a los intereses económicos internacionales y a los empresarios agropecuarios se habían morigerado notablemente, e incluso lo

eran respecto a las definiciones de los años iniciales del gobierno. La política económica se sustentó en el Acta de Compromiso Nacional para la Reconstrucción, la Liberación Nacional y la Justicia Social (ACN), un "Pacto Social" refrendado en el Parlamento por la CGE y la Confederación General del Trabajo (CGT).

En el primer año de Perón en la Presidencia y de Gelbard en Economía los planes, a mi juicio, eran buenos. Incluso se había aprobado por el Congreso el denominado "Plan Trienal".

Este Plan fue elaborado por profesionales que habían pasado por el CONADE de ILLIA y a mí me tocó coordinar la parte referida a la Energía, con autorización de FB, donde solicité un permiso para hacerlo. En este tema se me reprochó no haber previsto el gran aumento de precios internacionales del petróleo que se había producido en el año 1973 y ese aumento afectó al país que importaba mucho esa fuente de energía. En mi descargo dije que prácticamente nadie entre los expertos mundiales en el tema lo había previsto y lo peor es que ese precio siguió subiendo.

Pero una cosa es lo que se planifica y otra a veces muy distinta lo que se ejecuta.

Para peor muerto Perón y renunciado Gelbard, quedó a cargo de la presidencia Isabelita que no tenía la menor idea de lo que era gobernar, y las ideas giraron 180 grados mientras la economía era conducida por Gómez Morales, Rodrigo, Bonanni, Cafiero y Mondelli. De este modo, el programa económico del peronismo quedó pronto sujeto a los avatares de la dinámica del corto plazo, y finalmente sucumbió con el drástico programa de ajuste del ministro Rodrigo a mediados de 1975.

La política económica marcó dos momentos: a) la fase expansiva que se extendió poco más de un año (gestión Gelbard); y b) la crisis del sector externo (en parte provocada por el incremento de los precios de las importaciones como consecuencia de la "crisis del petróleo" y por las dificultades de colocación), que se desarrolló durante alrededor de un año y medio, y fue enfrentada, como se mencionó, con planes de ajuste de distinto énfasis.

Estas acciones merecieron el nombre de "rodrigazo" y fueron desastrosas, en especial para los trabajadores y la industria.

Para peor parte de la Juventud peronista comenzó a rebelarse, incluso en vida de Perón, reclamando políticas a favor del pueblo pues las que se tomaban eran neoliberales.

Desde bambalina un siniestro personaje, López Rega manejaba parte de los hilos especialmente los vinculados a la represión, creando la Tripla A que fue el antecedente más próximo al terrorismo de estado del 76. Que hizo desaparecer personas, torturó y asesinó.

Sin lugar a dudas fue un error de Perón, por su avanzada edad y estado de salud, no llevar un vice presidente acorde con lo enunciado en su corto período de presidente.

En 1976 era voz populi el golpe de estado que fue visto con buenos ojos por buena parte de la oposición, el poder económico y el poder militar que desde hacía meses se venía preparando para tomar el poder.

En consecuencia, no tiene mucho sentido, a mi juicio, detenerme a analizar las medidas tomadas desde la muerte de Perón hasta el golpe del 76. Para mí, lo esencial es lo que comenté más arriba.

(La industria en los cuatro Peronismos: Marcelo Rougier y Matin Schorr 2012).

CAPÍTULO 13. LA INDUSTRIA ARGENTINA ENTRE 1976 Y 1989 PERÍODO DE LA DICTADURA DEL 76 Y GOBIERNO DE ALFONSÍN

13.1 INTRODUCCIÓN

Desde mediados de los años setenta la Argentina ha venido atravesando un proceso sumamente deletéreo desde el punto de vista económico y social, a raíz del cual se ha verificado un creciente subdesarrollo nacional y un no menos acentuado rezago en el mercado mundial en forma simultánea con el paulatino afianzamiento de las “fuerzas de la globalización”. Sin duda, una de las principales causas de dicho cuadro es el notable retroceso que ha experimentado el sector industrial doméstico, el cual se expresa, entre otros fenómenos, en una fuerte caída en la participación de las manufacturas en el valor agregado total, una considerable reestructuración regresiva del entramado productivo por efecto de una acelerada reprimarización, una intensa retracción de los segmentos fabriles de mayor complejidad, y una ostensible desintegración de la matriz sectorial.

En el campo de las ciencias sociales locales parece existir un amplio consenso en cuanto al papel decisivo que tuvo la dictadura militar de 1976-1983 en la explicación de las tendencias mencionadas: se trató, en más de un sentido, de un punto de quiebre histórico en el devenir económico-industrial de nuestro país. En dicho período tuvo lugar una serie de modificaciones relevantes en la forma de funcionamiento del capitalismo doméstico (y en el papel que en el mismo desempeña la actividad fabril), que se profundizarían a niveles extremos bajo el predominio hegemónico del neoliberalismo en el transcurso de la “década de la Convertibilidad”.

En esta perspectiva se resaltan las importantes y numerosas “líneas de continuidad” entre ambas etapas históricas (tanto en lo que concierne a la orientación de las políticas económicas, como a sus principales implicancias estructurales); sin embargo, por lo general queda bastante soslayado el análisis de lo acontecido a lo largo del primer gobierno de la recuperación de la democracia (1983-1989). De este período se suele destacar la manera en que los “shocks exógenos” condicionaron negativamente a los sucesivos programas económicos “heterodoxos” que se ensayaron y, por esa vía, atentaron contra la posibilidad de desandar con sentido progresista el “modelo de la dictadura”.

En ese marco, y tomando como objeto de análisis al sector manufacturero, el propósito de esta introducción es el de plantear algunas disidencias con dicho mainstream (tendencia, moda o gusto dominante seguido por la sociedad).

Ello, en el entendimiento de que durante el gobierno del Dr. Alfonsín se profundizaron considerablemente los principales legados críticos de la dictadura sobre la economía y la industria locales a pesar de los importantes cambios sobrevenidos en el nivel internacional. Y también de que en la explicación de dicho proceso concurren básicamente dos fenómenos estrechamente relacionados: las políticas económicas puestas en práctica durante esos años (con la excepción de lo sucedido en la breve gestión de Grinspun al frente del Ministerio de Economía), y la creciente subordinación gubernamental a los distintos factores internos de poder económico. Para ello se pasará revista a la evolución de la industria local en la crucial etapa 1976-1983, colocando el énfasis en el comportamiento que registraron los diferentes sectores y actores fabriles. Sobre esa base, también se analiza la trayectoria manufacturera durante el gobierno de la Unión Cívica Radical, siempre desde la perspectiva que resulta de jerarquizar el análisis de los “ganadores” y los “perdedores” en materia sectorial y de las diversas clases sociales y fracciones de clase, y los impactos sobresalientes de las diferentes políticas económicas instrumentadas en el nivel doméstico.

13.2 EL FIN DE LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y LA GÉNESIS DEL “MODELO FINANCIERO Y DE AJUSTE ESTRUCTURAL” (1976-1983)

El golpe de Estado del 24 de marzo de 1976 puso en marcha una de las reestructuraciones económico-sociales más significativas y dramáticas de la historia argentina, cuyas repercusiones se mantienen hasta el presente. La dictadura militar derivó en el tránsito de una sociedad industrial a otra basada en la valorización financiera del capital.

Se entiende por valorización financiera a la colocación de excedente por parte de las grandes firmas en diversos activos financieros (títulos, bonos, depósitos, etc.) tanto en el mercado interno como en el internacional. Este proceso, expande debido a que los rendimientos en el ámbito de las finanzas son superiores a la rentabilidad de las restantes actividades económicas, y a que el acelerado crecimiento del endeudamiento externo (tanto del sector que irrumpe y es predominante en la economía argentina desde fines de la década de los setenta, sea público como del privado –en este último caso, hegemonizado por un número reducido de empresas oligopólicas–) posibilita la remisión de capital local al exterior al operar como una masa de excedente en el desplazamiento del régimen de sustitución de importaciones que había estado vigente desde aproximadamente los años treinta por el “modelo financiero y de ajuste estructural”. El desarrollo del nuevo patrón de acumulación fue posible debido a una distinta relación de fuerzas entre el capital y el trabajo, junto con un considerable replanteo de la situación dentro de la propia esfera del capital. Ambas situaciones han traído como consecuencia un cuadro social caracterizado por una profunda desigualdad: en un extremo de la estructura social se encuentran los trabajadores, que en conjunto tienen la participación en el ingreso más baja desde la irrupción del peronismo en la vida política argentina; en el otro se ubica un reducido número de grupos económicos locales, grandes empresas extranjeras y acreedores de la deuda externa que, en el marco de un muy intenso proceso de concentración económica y centralización del capital, conjugan una cada vez más acentuada participación en el ingreso y la riqueza con la capacidad de subordinar al aparato estatal y, en consecuencia, de influir de manera decisiva y creciente sobre el rumbo del proceso económico, político y social.

Ahora bien, la interrupción del modelo sustitutivo no sobrevino en la Argentina en razón de su agotamiento. Basta con mencionar, en tal sentido, que entre 1964 y 1974 la tasa de crecimiento anual del PBI global a precios constantes fue de alrededor del 5% (en el mismo período el valor agregado manufacturero se expandió a un promedio anual cercano al 7%), y que en 1975 las exportaciones de productos industriales representaron alrededor del 20% del total contra sólo el 3% en 1963.

Se entiende por concentración económica la incidencia que tienen las mayores firmas o conglomerados empresarios de una actividad en la producción total de la misma. La centralización del capital, por su parte, alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en uno o múltiples sectores económicos a partir de una reasignación del stock de capital existente (compra de empresas, fusiones, absorciones, asociaciones, etc.). En palabras de Marx: “Si, de una parte, la acumulación actúa como un proceso de concentración creciente de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo, de otra parte,

funciona también como resorte de repulsión de muchos capitales individuales entre sí. Esta dispersión del capital global de la sociedad en muchos capitales individuales y esta repulsión de sus partes integrantes entre sí aparecen contrarrestadas por su movimiento de atracción. No se trata ya de una simple concentración, idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la concentración de los capitales ya existentes, de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones; en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las

fronteras absolutas de la acumulación. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una verdadera centralización, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración”.

En relación con estas cuestiones, Kosacoff (1984) destaca: “Luego de casi treinta años de comportamiento cíclico, en la década comprendida entre 1964 y 1973 la industria tuvo un crecimiento continuo y con un dinamismo mayor que el resto de las actividades económicas, acompañado por un crecimiento de la ocupación.

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

Asimismo, este último período se caracterizó por una caída de los precios relativos del sector industrial asociado a sus incrementos de productividad, por el aumento significativo de las exportaciones industriales y por el incremento del tamaño medio de los establecimientos manufactureros. Los sectores metalmecánicos, químico y petroquímicos fueron las actividades más dinámicas.

De esta forma, la profundización del proceso de sustitución de importaciones –con la participación de tecnología y firmas extranjeras– iniciada hacia fines de la década del cincuenta, produjo un fuerte cambio estructural en el sector industrial. La diversificación de actividades, la incorporación de empresas capital-intensivas, el incremento de las exportaciones de manufacturas no tradicionales y la explotación de franjas del mercado interno con demandas atrasadas, fueron algunos de los elementos claves que permitieron que el sector industrial fuese el motor del desarrollo de la economía en este último período.

A los efectos de comprender más cabalmente la naturaleza de la última dictadura militar argentina, cabe incorporar algunas comparaciones con la brasileña. Pese a tener como denominador común sus fundamentos en la “Doctrina de Seguridad Nacional” y un “enemigo” compartido (la “amenaza comunista”), existe una diferencia sustantiva en el origen entre ambos regímenes: la orientación “desarrollista” del brasileño contrasta con el sesgo “desindustrializador” y refundacional del argentino. De allí que en el primer caso se pusiera énfasis en la relación existente entre crecimiento económico y seguridad interna y externa, mientras que en el segundo el eje estuvo puesto en el terrorismo de Estado y la eliminación del esquema de sustitución de importaciones, y consecuentemente de la industria como vector organizador del proceso económico-social. La existencia de tan disímiles objetivos estratégicos no sólo condicionó la orientación de la política económica (y sus resultados en materia de performance), sino que también derivó en distintas bases sociales de sustentación (el gran capital

industrial en el Brasil, y grupos empresarios altamente diversificados y muy ligados a la especulación financiera en la Argentina).

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

El proyecto refundacional de la dictadura militar que viene a concretar esta transformación radical de la economía y la sociedad argentinas –que por la forma en que logró congregarse el apoyo del conjunto de las fracciones del gran capital suele ser denominado la revancha clasista– fue impuesto mediante el disciplinamiento represivo de los sectores populares, del cual la expresión más acabada son los 30.000 desaparecidos, los campos de concentración, la complicidad empresaria en la represión en los lugares de trabajo (Acíndar, Astarsa, Dálmine Siderca, Ford, Ledesma y Mercedes Benz), la participación de importantes funcionarios de muchas de las principales firmas del país en ámbitos estratégicos del aparato estatal, la intervención de los sindicatos y el cercenamiento de conquistas laborales de larga data.

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

Como lo han destacado Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004), en vistas de los objetivos perseguidos por las Fuerzas Armadas y las fracciones de clase que constituyeron su principal base de sustentación (en esencia, la consolidación de un nuevo proyecto de dominación social asentado sobre una muy distinta situación estructural), semejante alteración en el patrón de acumulación del capital en la Argentina implicaba, en primer lugar, agredir una estructura socio-económica constituida a lo largo de varios decenios en el marco de las diferentes etapas por las que había transitado el modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

En ellas se había ido conformando una sociedad urbana con una compleja y conflictiva articulación de sus sectores sociales. En segundo lugar, por la propia solidez de la estructura socio-económica, esta reconversión tenía que producirse necesariamente a través de una crisis, y no mediante una fase de expansión económica, que lograra la marginación de ciertos sectores sociales, la redefinición de otros y el predominio de los restantes. En tercer lugar, los cambios a producir en los pilares básicos de la industrialización sustitutiva, así como los rasgos del nuevo patrón de acumulación, debían volverse irreversibles.

Esta búsqueda por refundar estructuralmente al capitalismo argentino debía basarse en un estricto control sobre el aparato del Estado que permitiera avanzar en forma simultánea sobre múltiples direcciones (fuertemente relacionadas entre sí): la recomposición de la dominación social mediante el

disciplinamiento de, fundamentalmente, la clase trabajadora y los estamentos empresarios de menores dimensiones –o los menos “eficientes” en términos internacionales desde el punto de vista de quienes abrevaban en la ortodoxia monetarista tan difundida en esos años–; la redistribución regresiva del ingreso generado en el país; la redefinición del accionar estatal; la modificación de la estructura productiva; y, en suma, la reversión de la dinámica sustitutiva en el plano económico-social.

En cuanto a estos temas, Canitrot (1983) ha señalado: “el plan económico de largo plazo, y las políticas derivadas del mismo, aunque analizables en sí mismas, y justificadas en sus propios términos económicos, no fueron sino parte de un proyecto político de orden superior emprendido por las Fuerzas Armadas. Estas habían interrumpido, mediante un golpe militar, el funcionamiento de un sistema democrático representativo que, a su juicio, se había tornado ingobernable por la debilidad de las estructuras políticas y por el desborde de las corporaciones sindicales. Más allá de los actos represivos... las Fuerzas Armadas aspiraban a reconstituir un cuadro de relaciones sociales que impidiera en el futuro la repetición de una situación de crisis como la precedente, incompatible, según su entender, con los requisitos de la Seguridad Nacional en el contexto de enfrentamiento internacional con las fuerzas del comunismo”; y “La política del gobierno militar surgido en 1976 en la Argentina no puede ser entendida sin referencia a la crisis precedente. Crisis de disolución social tal cual fue percibida por los distintos sectores de la burguesía, de las clases medias y por las Fuerzas Armadas Frente a esta crisis el objetivo prioritario era recuperar el orden social. Por la represión en un principio, pero, en un largo plazo, por la instauración de un sistema estable de relaciones sociales y políticas que garantizaran la imposibilidad del retorno a las situaciones pasadas. Hubo pues un objetivo político ante el cual las consideraciones económicas pasaron a ser dependientes. Así como la reimplantación del sistema democrático representativo se postergó para luego del cumplimiento de la transformación social, así también las metas habituales de crecimiento económico y desarrollo productivo pasaron a un segundo plano. Sin duda, quien mejor captó cuáles eran las finalidades centrales del proyecto refundacional de la dictadura fue Rodolfo Walsh. En su célebre “Carta abierta a la dictadura militar”, escrita en marzo de 1977 pocos días antes de ser asesinado por un “grupo de tareas”, y en la que analiza con notable precisión una a una las atrocidades del régimen, Walsh destaca la naturaleza eminentemente política de las profundas transformaciones económicas que se estaban registrando (o, en otros términos, el sentido clasista de la reestructuración económico social en marcha): “En la política económica de ese gobierno debe buscarse no sólo la explicación de sus crímenes sino una atrocidad mayor que castiga a millones de seres humanos con la miseria planificada. En un año han reducido ustedes el salario real de los trabajadores al 40%, disminuido su participación en el ingreso nacional al 30%, elevado de 6 a 18 horas la jornada de labor que necesita un obrero para pagar la canasta familiar, resucitando así formas de trabajo forzado que no persisten ni en los últimos reductos coloniales. Congelando salarios a culatazos mientras los precios suben en las puntas de las bayonetas, aboliendo toda forma de reclamación colectiva, prohibiendo asambleas y comisiones internas, alargando horarios, elevando la desocupación al récord del 9% y prometiendo aumentarla con 300.000 nuevos despidos, han retrotraído las relaciones de producción a los comienzos de la era industrial, y cuando los trabajadores han querido protestar los han calificado de subversivos, secuestrando cuerpos enteros de delegados que en algunos casos aparecieron muertos, y en otros no aparecieron... Dictada por el Fondo Monetario Internacional según una receta que se aplica indistintamente al Zaire o a Chile, al Uruguay o a Indonesia, la política económica de esa Junta sólo reconoce como beneficiarios a la vieja oligarquía ganadera, la nueva oligarquía especuladora y un grupo selecto de monopolios internacionales encabezados por la ITT, la Esso, las automotrices, la U.S. Steel, la Siemens, al que están ligados personalmente el ministro Martínez de Hoz y todos los miembros de su gabinete” (Walsh, 1977).

En ese marco, el sector manufacturero local se contrajo significativamente, de modo tal que en los años posteriores al golpe de Estado de marzo de 1976 se produjo el cierre de más de 20 mil establecimientos fabriles, el producto bruto del sector cayó cerca de un 20% entre 1976 y 1983, la ocupación disminuyó en forma pronunciada y se redujo el peso relativo de la actividad en el conjunto de la economía (pasó del 28% del PBI al 22%). Más aún, la industria dejó de ser el núcleo ordenador y dinamizador de las

relaciones económicas y sociales en los hechos, las cuestiones económicas ocuparon el lugar principal, ello se debió a las ideas y procedimientos particulares que la coalición gobernante adoptó en la procura de su objetivo de disciplinamiento social Argentina, así como el sector de mayor tasa de retorno de la economía. Todo ello, como resultado de la aplicación de diferentes medidas de política económica como, entre las más relevantes, la “represión salarial” de 1976; la Reforma Financiera de 1977; y a fines de 1978, el “enfoque monetario de balanza de pagos”, el cual se articuló con una profunda apertura comercial (aunque marcadamente asimétrica en cuanto a sus efectos sobre los distintos mercados y actores fabriles).

A partir de estas consideraciones generales, vale la pena precisar con cierto detalle las transformaciones acaecidas en el interior del sector manufacturero, sus implicancias sobre los actores intervinientes y las especificidades que revela el desenvolvimiento de aquellas variables que, en su articulación, reflejan los aspectos más sustantivos (tanto cuantitativos como cualitativos) de la “desindustrialización” verificada en el transcurso de esta etapa decisiva de la historia nacional.

Algunas conclusiones relevantes:

- *durante el decenio aludido el volumen físico de la producción fabril se contrajo aproximadamente un 10%, declinación que fue particularmente acentuada en el período 1979- 1981 (entre esos años acumuló una caída cercana al 18%);*
- *la cantidad de obreros ocupados en la industria se redujo en más de una tercera parte (tendencia que se verificó sistemáticamente entre 1976 y 1982 y se revirtió de modo leve en 1983 pari passu la recuperación experimentada en la producción), mientras que las horas obrero trabajadas declinaron algo más de un 30%. Estos disímiles ritmos de contracción permiten dar cuenta del incremento registrado en la extensión media de la jornada laboral (como se desprende de la columna VI, entre 1974 y 1983 esta variable se expandió casi un 6%)*
- *en el transcurso de los diez años bajo análisis la productividad promedio de la mano de obra experimentó un crecimiento significativo, tanto si se la refiere a los obreros ocupados (37,6%), como en función de las horas trabajadas (29,9%). Con respecto a la situación de los trabajadores durante el período militar, cabe traer a colación un señalamiento de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004) del que se desprende la estrecha relación existente entre el proceso de reestructuración económica en marcha y los objetivos políticos subyacentes en el programa económico de la dictadura: “El golpe militar de fines de marzo de 1976, la disolución de la CGT, la intervención de los sindicatos, la suspensión de las actividades gremiales –castigadas con una represión hasta allí desconocida, tanto por sus formas como por su intensidad–, y la supresión del derecho de huelga, suponen una modificación sustantiva de las pautas de funcionamiento del mercado laboral, reguladas, ahora, bajo el objetivo de disciplinar a la clase obrera y anular, por completo, la presión sindical. De allí que no resulte sorprendente que con el inicio de esta nueva conducción militar y la adopción de aquellas medidas disciplinadoras, la ocupación se reduzca en forma ininterrumpida y la jornada media de trabajo tienda a incrementarse”. Asimismo, Gatto Gutman y Yoguel (1987) señalan que “la pérdida de dinamismo ocupacional del sector (especialmente en el subsector formal de la actividad industrial) deviene de múltiples factores, entre los que sobresalen la política económica implementada especialmente en el sub período 1978-1981 (reforma financiera y apertura comercial el estancamiento en la producción y la caída en los niveles de inversión, el sesgo capital intensivo de los programas sectoriales de promoción industrial, el disciplinamiento social-político correspondiente con la sub etapa 1976-1983, y las diferentes estrategias empresariales implementadas para enfrentar la específica situación de crisis, entre las que destacan la incorporación de cambios tecnológicos ahorradores de mano de obra... reasignaciones internas de personal a nivel de las firmas y el incremento de la intensidad de los procesos de trabajo”.*

Refiriéndose al interregno 1976-1983, Azpiazu y Khavisse (1983) plantean lo siguiente: “Las formas específicas que adopta la evolución de la productividad revelan su estrecha vinculación con el nivel de empleo.

- se produjo una fuerte disminución en el poder adquisitivo de las retribuciones salariales percibidas por los obreros del sector (17,3%), así como en los costos medios salariales (18,6%) y
- de resultas del comportamiento diferencial que siguieron la productividad laboral y los salarios y los costos salariales reales, tuvo lugar una fenomenal transferencia de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas revelando una creciente apropiación del excedente por parte del sector empresarial a lo largo del decenio, en rigor a partir de 1976: en 1983 la relación productividad/salario medio fue un 16% más elevada que en tal año y un 66% superior que en 1974, mientras que el coeficiente productividad/costo medio salarial fue, respectivamente, un 3% y un 69% más holgado). Así, más allá de su destino específico, puede concluirse que el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra y también de la pérdida de ingresos de los asalariados del sector.

Si bien del análisis que antecede se desprende el contenido regresivo de la aguda crisis manufacturera experimentada durante la última dictadura militar, el mismo no permite aprehender otro de sus rasgos distintivos: su naturaleza heterogénea. Ésta se deriva del hecho que en un contexto agregado de involución sectorial (con ostensibles repercusiones negativas asociación con el desenvolvimiento productivo. Así, a lo largo del período, la productividad aumenta tanto con crecimientos de la producción (1977, 1979 y 1983), como ante contracciones de esta (1976, 1980 y 1982), y sólo se reduce, levemente, ante caídas significativas –que suponen tasas de dos dígitos– en el nivel de actividad industrial (1978 y 1981). El significativo aumento de la producción por obrero en un marco global caracterizado por una escasa canalización de capitales hacia las actividades industriales, por la concreción de muy pocos proyectos que por su naturaleza pudieran alterar sustancialmente la productividad agregada del sector y, en otro plano, por una `reorganización` del mercado laboral, sólo puede ser explicado a partir de la incidencia efectiva de las distintas formas que adoptó esta `reorganización` del mercado (creciente intensidad en el uso de una fuerza de trabajo redimensionada a partir de su disminución permanente, prolongación de la jornada de trabajo cercenamiento de conquistas laborales relativas a las condiciones de trabajo y otro conjunto de mecanismos `disciplinadores` de las fuerzas laborales)”.

En 1976 la remuneración salarial promedio de la industria disminuyó alrededor de un 33% con respecto a la vigente en 1975, estableciéndose, desde entonces, un nuevo nivel, muy inferior al que se había registrado durante los años anteriores, en torno al cual oscilaría el salario real en los años subsiguientes (siempre dentro de una tendencia decreciente en el largo plazo). Esta brusca disminución inicial del poder de compra de los asalariados fabriles es un resultado directo de –y buscado por– el primer “paquete” de medidas lanzado por Martínez de Hoz y su equipo a poco de asumir al frente de la cartera económica, el cual consistió básicamente en un congelamiento salarial por tres meses, la eliminación del sistema de control de precios y una devaluación de la moneda nacional (como era de esperar, en una economía en la que existían numerosos mercados altamente concentrados y en la que muchos precios –como los de buena parte de los denominados “bienes salario”– se encontraban “atados” al tipo de cambio, las dos últimas medidas impulsaron una disparada de la inflación que, al articularse con la primera, derivaron en una fenomenal licuación de los ingresos de los obreros del sector manufacturero). Todo ello se conjugó con una feroz represión sobre el campo popular, la mencionada eliminación de tradicionales instancias de representación de los trabajadores, la introducción de modificaciones regresivas en la Ley de Contrato de Trabajo, la supresión de las convenciones colectivas en materia salarial, etc. sobre los sectores de menores dimensiones del empresariado), un conjunto acotado de grupos económicos de origen nacional y conglomerados extranjeros, lo mismo que unas pocas grandes empresas transnacionales, lejos de sentir el impacto de la crisis y la reestructuración del sector, accedieron a una posición de privilegio.

Para aproximarse a la señalada heterogeneidad del desenvolvimiento fabril que tuvo lugar durante la etapa de implantación del “modelo financiero y de ajuste estructural”.

En este punto, cabe incorporar una breve aclaración metodológica. Tanto los grupos económicos nacionales como los conglomerados extranjeros son complejos empresarios conformados por una gran cantidad de firmas que son coordinadas por un número de directores comunes a todas ellas, poseen una propiedad accionaria también común y operan en diversas actividades económicas, no sólo industriales (de ahí que uno de los principales rasgos que caracteriza a estas unidades económicas sea una inserción estructural en la economía que presenta un alto grado de diversificación y/o de integración tanto vertical como horizontal). Las empresas transnacionales, lo mismo que sus similares de origen nacional (que en este estudio se denominan empresas locales independientes), circunscriben su ámbito operativo a un único sector (no obstante, puede presentar cierto grado de integración vertical y/u horizontal de sus actividades). Así, aquellas firmas pertenecientes a un conglomerado económico (sea de origen nacional o extranjero) actúan sobre la base de una estrategia empresarial que necesariamente debe tomar en cuenta al conjunto de la economía argentina y no sólo a un sector de actividad, como es el caso de la estrategia de una firma industrial (tanto nacional como extranjera) no integrada a estructuras empresarias de tipo conglomeral. En consecuencia, existen mayores semejanzas –tanto estructurales como de comportamiento– entre los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las firmas locales independientes, o que entre los segundos y las empresas transnacionales. Este enfoque analítico ha probado ser sumamente útil para estudiar el desempeño de las grandes firmas que actúan en la Argentina a partir de la interrupción del régimen de acumulación sustitutivo.

Entre esos años (signados, como se vio, por un retroceso sectorial de magnitudes considerables), las ramas fabriles en las que prevalecían estructuras de mercado altamente concentradas expandieron su incidencia en la producción sectorial (no aconteció lo propio con su aporte a los establecimientos y la ocupación globales). En efecto, entre ambos relevamientos censales las ramas altamente concentradas pasaron de explicar un 47,2% de la producción total a casi un 52% (tendencia que es explicada, en lo sustantivo, por la expansión que verificaron las ramas con pocos establecimientos). En el mismo período, las ramas medianamente concentradas y de escasa concentración (aquéllas que tienden a constituir los núcleos productivos de las empresas de menores dimensiones) perdieron, cada una, algo más de dos puntos porcentuales en su contribución a la producción agregada.

Ahora bien, detrás de la consolidación estructural de las formas de mercado de elevada oligopolización subyace otro fenómeno tan o más importante, que se encuentra estrechamente asociado al contenido clasista del proyecto refundacional de la Argentina de los genocidas militares y sus bases de sustentación en el campo social: una acentuada reconfiguración del poder económico industrial ligada a una intensa centralización del capital. Se trata de las cien empresas de mayor facturación anual del país que se desenvuelven en el ámbito manufacturero. En vistas de las consideraciones realizadas en la nota anterior, este universo de firmas fue clasificado en función del cruce entre dos dimensiones analíticas: a) la nacionalidad de los accionistas y b) si la compañía forma parte –o no– de un grupo económico. Así, además de las empresas estatales se reconocen cinco tipos de firma: 1) las que pertenecen a un grupo económico nacional (GGEE); 2) las que son propiedad de accionistas extranjeros y que en el nivel local se integran a un conglomerado de empresas (CE); 3) aquellas cuyos dueños son argentinos pero que no constituyen un grupo económico (ELI); 4) aquellas que son controladas por capitales extranjeros pero que no forman un grupo económico en el país (ET); y 5) aquellas cuyo capital accionario es controlado por una asociación entre las formas de propiedad antes mencionadas.

Entre esos años las empresas de la elite fabril pertenecientes a grupos económicos de capital nacional y extranjero incrementaron en forma significativa su participación relativa en las ventas totales: mientras que en 1976 estas dos tipologías dieron cuenta, en conjunto, de un 40,6%, en 1983 explicaron un 57,9%. La contracara de esta expansión es la retracción experimentada por las compañías estatales

y las firmas extranjeras no integradas a conglomerados económicos en el medio doméstico: las primeras redujeron su peso en la facturación global en once puntos porcentuales, declinación que para las segundas fue de casi siete puntos porcentuales.

Las evidencias disponibles indican que en la explicación del retroceso relativo de las firmas propiedad del sector público confluyeron una caída en la cantidad de empresas dentro del panel de las cien líderes del sector y una importante transferencia de excedente desde el Estado hacia fundamentalmente, las compañías privadas pertenecientes a los principales grupos económicos locales a partir del aumento en el volumen físico de la producción y de una disminución en sus precios relativos¹⁴. En el caso de las empresas transnacionales.

En el período analizado la –reducida– participación de las asociaciones y las empresas locales independientes en la facturación global de la cúpula fabril prácticamente no se modificó.

A partir de esta constatación Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004) concluyen: “Diversos motivos pueden explicar esta disparidad: se quiso perjudicar directamente a las empresas estatales en beneficio de la actividad no estatal o se pretendió disminuir el ritmo de crecimiento de la inflación controlando la presión que sobre ella concurren varios procesos entre los que interesa destacar dos: a) la caída en las ventas globales a raíz de la crisis verificada en las actividades en las que estas firmas tenían una relevante gravitación relativa (tal el caso de varias metalmecánicas, en especial las que conformaban la industria automotriz); y b) la repatriación de capitales foráneos que tuvo lugar durante esos años como producto del deterioro fabril (téngase en cuenta que, a diferencia de las extranjeras que se integran a holdings empresarios, estas compañías no tenían una

inserción de carácter multisectorial en la economía doméstica que les permitiera compensar –siquiera parcialmente– la caída en los respectivos niveles productivos en el ámbito industrial).

Por su parte, entre los principales factores que permiten dar cuenta de la creciente incidencia dentro de la cúpula del poder económico manufacturero (y, más ampliamente, del conjunto de la economía argentina) de las formas conglomerales de organización de la propiedad sobresalen los siguientes:

- la puesta en práctica por parte de los propietarios de estas unidades económicas de una estrategia de integración y diversificación en línea con el proceso de reestructuración económica en curso, lo que les permitió, entre otras cosas, participar en las actividades más rentables del período en una etapa caracterizada por importantes fluctuaciones de los precios relativos (por ejemplo, en la “bicicleta financiera”)¹⁶; reasignar el excedente entre las firmas ejercían los precios de las firmas estatales conjugando esta política con un subsidio implícito a los grandes demandantes de los bienes, en general intermedios, que el Estado produce.

De acuerdo a la información con que se cuenta, la crisis desencadenada a comienzos de la década de los ochenta provocó un severo redimensionamiento industrial asociado a la quiebra y el cese de actividad de numerosas empresas, así como a la fusión, la transferencia y la absorción de firmas y establecimientos productivos. Este proceso involucró también a las compañías extranjeras, ya que muchas de ellas, líderes en sus respectivos sectores manufactureros, cesaron sus actividades en el país o fueron transferidas a otros capitales locales o foráneos (tales los casos de, a simple título ilustrativo, General Motors y Citroën en la industria automotriz, Olivetti en máquinas de oficina, Duranor en la producción petroquímica, y Sudamtex en la actividad textil.

A partir de 1979 se verificó un notable crecimiento de la deuda externa tanto pública como privada, proceso que pone en evidencia los cambios verificados en el ciclo de acumulación de los actores económicos predominantes y, en ese marco, la funcionalidad del comportamiento estatal respecto de sus intereses. A favor del importante diferencial existente entre las tasas de interés locales e internacionales (las primeras eran mucho más elevadas que las segundas, como resultado de, entre

otros factores, la abundante liquidez de capitales en el nivel mundial y, en el ámbito interno, la vigencia de la garantía estatal de los depósitos y la toma de deuda por parte del Estado), los principales grupos económicos se endeudaron en el exterior e ingresaron las divisas al país para colocarlas en la plaza financiera. Esta operatoria les redituó cuantiosas ganancias –tanto en pesos como en “moneda dura”, producto de la apreciación cambiaria resultante de la “tablita”– que posteriormente, en su gran mayoría, fueron remitidas al extranjero (lo cual resultó posible por las divisas aportadas por el endeudamiento externo del sector público). De allí que la contracara del incremento de la deuda externa haya sido una suba considerable en el stock de activos de residentes locales en el exterior. Esta dinámica funcionó hasta mediados 1981, cuando en el marco de la crisis se decidió devaluar la moneda nacional, lo cual generó que el sistema financiero y muchos conglomerados empresarios estuvieran al borde del colapso. La “solución” fue la puesta en desintegrantes del grupo económico con la finalidad de transferir recursos desde las empresas en mejores condiciones económicas y financieras hacia las que presentaban mayores problemas de sustentación (como lo fueron muchas del sector industrial en los momentos más agudos del proceso “desindustrializador”); y acceder a niveles diferenciales de actividad a partir de la realización de operaciones de compra-venta de insumos y/o productos entre firmas relacionadas;

- el acceso a diversos beneficios extraordinarios extraídos del aparato estatal como, entre los más relevantes, los subsidios ligados a la promoción industrial, la política de compras estatales, el discrecional manejo de los precios relativos de las empresas públicas, las privatizaciones periféricas y, desde comienzos del decenio de los ochenta, la estatización del endeudamiento externo privado y la licuación de la deuda interna; y
- la posibilidad de ganar porciones crecientes de mercado en diversas ramas manufactureras a raíz de la intensa centralización del capital que se verificó durante el período analizado y del retroceso experimentado por amplias capas del empresariado, sobre todo las de menor tamaño y poderío económico, las que ante el brusco cambio acaecido en los niveles macro y mesoeconómicos (La Mesoeconomía, tal como su origen etimológico lo indica, se desarrolla en un nivel intermedio entre la microeconomía y la macroeconomía.) (y la reconversión económica a él asociada), se vieron forzadas a desplegar conductas microeconómicas netamente defensivas (quiebras, cierres de empresas, levantamiento de líneas de producción, cese de actividades en el ámbito fabril y repliegue hacia otros sectores económicos, etc.). marcha de diferentes regímenes de seguro de cambio para permitir a los deudores privados locales el repago de sus pasivos externos. Si bien dicho seguro incluía una tasa de interés, la inflación y las posteriores devaluaciones la fueron licuando y en los hechos se produjo la estatización de la deuda externa privada. Se trató de una fenomenal transferencia de recursos públicos hacia los sectores más concentrados del capital. Basta con mencionar, en tal sentido, que sólo treinta grupos económicos nacionales y algo más de cien grandes empresas transnacionales concentraban aproximadamente el 65% de la deuda externa privada en paralelo a la aplicación de reformas económicas de inspiración neoliberal, los “negocios privados” avalados por el Estado de las empresas pertenecientes a los principales grupos económicos adquirieron “un notable impulso durante la última dictadura debido a la conjunción de tres factores complementarios: a) el aumento de la inversión pública con obras de infraestructura y la concesión de obras por el sistema de peaje que generaron numerosas demandas sobre las grandes empresas constructoras (Sade, Techint, Impresit, Benito Roggio) y las más importantes cementeras del país (Loma Negra Corcemar, Minetti); b) la puesta en marcha de la política de privatización periférica, especialmente en el sector petrolero, que abrió nuevas posibilidades para realizar negocios rentables para algunas empresas privadas de capital nacional (Pérez Companc, Astra y Bidas), y en el telefónico (Standard Electric, Siemens, Equitel, Pecom-Nec); c) la fuerte promoción industrial para ciertos sectores numerosos considerados estratégicos para el complejo militar-estatal, tales como la siderurgia, el cemento, la petroquímica y el papel, proceso que benefició a empresas industriales de capital nacional y a unas pocas extranjeras (Celulosa, Acindar, Bidas, Pérez Companc, Corcemar, Atanor, Indupa, Electroclor). Dentro de este último factor debe

incluirse, además, la puesta en marcha de emprendimientos mixtos (estatal/privado) fuertemente promocionados por el Estado, como por ejemplo, el Polo Petroquímico Bahía Blanca”.

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

En palabras de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004): “Si se analiza el destino del excedente apropiado por dichos capitales, se podría comprobar que una parte minoritaria de este se orientó a las nuevas inversiones productivas vinculadas, en la mayoría de los casos, al aprovechamiento de los beneficios otorgados por el Estado. La porción más significativa se destinó, esencialmente, a inversiones en el sector financiero, en la construcción residencial y en otros servicios y bienes vinculados a la demanda de los sectores de altos ingresos, no afectados por la apertura de la economía. Por otra parte, esta última alentó las transferencias de excedente al exterior, lo cual internacionalizó la reproducción ampliada del capital de estas fracciones dominantes. Esta dinámica de acumulación integrada estrechamente al mercado financiero internacional brindó también una nueva forma indirecta de apropiación de excedentes: la transferencia al Estado de gran parte de su significativo endeudamiento externo”.

Es importante reparar en el hecho que de la “bicicleta financiera” no participaron solamente los bancos u otras entidades financieras, sino también numerosas empresas productivas, lo cual derivó en una estrecha articulación entre el capital productivo y el financiero (ello, en línea con ciertas tendencias prevalecientes en el nivel mundial). Sobre estos temas consúltese Arceo (2005 y 2006); y Chesnais (1999). productivas sobre las que se estructuró la expansión fabril de los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros durante la dictadura militar de 1976-1983.

Se puede concluir que a comienzos de la década de los ochenta:

- *una parte mayoritaria de la producción elaborada en los grandes establecimientos manufactureros que eran propiedad de estos segmentos del bloque de poder económico provenían de ramas altamente concentradas (76% en el caso de los grupos nacionales y 86,5% en el de los foráneos);*
- *dentro de este estrato de concentración las fábricas pertenecientes a holdings nacionales constituían la segunda tipología en cuanto a su significación en la producción total (26,6% frente a un 32% de las que eran de propiedad estatal), mientras que las de los conglomerados extranjeros ocupaban el tercer puesto con un aporte de casi el 20%;*
- *en el ámbito de las ramas mediana y escasamente concentradas el liderazgo era ejercido por los establecimientos que eran propiedad de firmas nacionales no integradas a formas conglomerales de organización; en el primer caso, los grupos de origen doméstico ocupaban, con la excepción de las empresas locales independientes, en todas las tipologías empresarias el grueso de la producción provenía de ramas caracterizadas por su estructura oligopólica. La segunda posición del ranking y los extranjeros la cuarta y, en el segundo, los puestos eran, respectivamente, el tercero y el cuarto;*

-
- *en términos sectoriales la dinámica de acumulación de los grupos económicos locales que integraban la cúspide del poder económico fabril pivotaba, en lo sustantivo, alrededor de la elaboración de insumos intermedios y de bienes de consumo no durable (de conjunto, algo más de un 85% de la producción total de esta tipología empresarial), mientras que la de los conglomerados extranjeros lo hacía sobre esas actividades y también sobre la producción de bienes de consumo durable (en conjunto, casi un 96% de la producción global); y*
 - *en tales sectores los establecimientos pertenecientes a grupos económicos nacionales siempre ocuparon el segundo puesto en términos de su contribución a la producción total, mientras que los de los conglomerados extranjeros alternaron entre el primero (duraderos de consumo) y el tercero (no durables de consumo e intermedios).*

En definitiva, el conjunto de los desarrollos previos permite concluir que durante los años de la última dictadura militar se produjo en el ámbito industrial (y en el conjunto de la economía) una muy acentuada redistribución del ingreso desde los asalariados hacia los capitalistas mediante, entre otras cosas, la caída del salario real, el deterioro de las condiciones laborales y el aumento en la extensión y la intensidad de la jornada de trabajo. Sin embargo, ello no da cuenta de la totalidad de los cambios registrados, ya que entre los empresarios hubo sectores fuertemente perjudicados por la crisis socio-económica en general, y fabril en particular (los pequeños y medianos), mientras que otros se beneficiaron con ella: las firmas oligopólicas, dentro de las cuales también se produjeron rupturas significativas que dieron lugar a una nueva fisonomía del poder económico. En efecto, aquellos capitales oligopólicos que controlaban pocas empresas y mercados, con escaso grado de integración y/o diversificación, tendieron a perder importancia en el agregado sectorial. Por el contrario, un conjunto acotado de grandes grupos empresarios aumentó su poderío económico y el control que ejercía sobre un amplio espectro de mercados (tales los casos de Acindar, Agea/Clarín, Alpargatas, Arcor, Astra, Bagó, Bemberg, Bidas, Bunge y Born, Celulosa Argentina, Fate/Aluar, Fortabat.

En el caso de los grupos económicos, en el ámbito de los bienes intermedios tenían un peso significativo las industrias básicas de hierro y acero y de metales no ferrosos, y la fabricación de cámaras y cubiertas; mientras que en el de los no duraderos de consumo predominaban la producción de tejidos de fibra sintética, la elaboración y la refinación de aceites y grasas vegetales y de azúcar, la impresión de diarios y revistas, la matanza de ganado y la preparación y conservación de carne, y la fabricación de calzado de tela. En el caso de los conglomerados extranjeros, en el campo de los insumos intermedios prevalecían las industrias refinadoras de petróleo; en el de los durables de consumo la fabricación y el armado de automotores; y en el de los no duraderos la elaboración de cigarrillos, y la fabricación de medicamentos y productos farmacéuticos. Garovaglio y Zorraquín, Ledesma, Macri, Pérez Companc, Roggio, Soldati, Techint y Werthein)²¹. Todo ello, en gran medida, de resultados de la “financiarización” y la internacionalización de gran parte del excedente apropiado por estos capitales pari passu la fuerte redistribución regresiva del ingreso verificada en esta etapa, así como de la pronunciada centralización económica que tuvo lugar y de la orientación que asumió el funcionamiento del aparato estatal.

Respecto del contenido desigual y heterogéneo de la crisis y la reestructuración industrial del período, vale la pena traer a colación una de las principales conclusiones de un estudio realizado a comienzos del decenio de los ochenta: “dicho agravamiento no ha ocurrido en forma universal y monolítica, afectando por igual a todas y cada una de las ramas industriales y a las distintas empresas que componen cada sector. El signo característico de la época es el de la gran diversidad de suertes y situaciones, tanto en el sentido interindustrial como en el interempresario. No a todo el mundo le ha ido igualmente mal, observándose que registran mejor posición relativa sectores que actuaron como subcontratistas del Estado..., empresas que más rápidamente lograron diversificar su actividad hacia la importación o hacia el sector financiero, líneas de producción relativamente más intensivas en el uso de subcontratistas, etc.

Aun al interior de cada rama industrial las suertes diferenciales han sido marcadamente diferentes, habiendo cambiado de manera muy sustantiva tanto las participaciones relativas de distintos grupos empresarios como la estructura de propiedad de cada industria... Pese a que el agotamiento que aqueja a obreros y empresarios es profundo, no podemos menos que reconocer que la suerte de unos y otros –tomados en forma general, y aun a sabiendas de que los mismos ocultan grandes diferencias estructurales– a lo largo de los últimos siete u ocho años ha sido diferente. Mientras que para el sector asalariado la estrategia monetarista significó una profunda caída, tanto en el salario real como en la participación relativa en el producto –pérdida que los reajustes posteriores nunca alcanzaron a recuperar–, para los sectores empresarios toda esta última etapa implicó suertes muy diversas en lo que a la empresa industrial en sí se refiere, pero no necesariamente deterioros de magnitud en patrimonios personales”.

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

Sobre las asimetrías y las heterogeneidades que subyacen al desenvolvimiento de la industria local durante el período 1976-1983 (tanto en el nivel de las distintas ramas como de los diferentes segmentos empresarios), así como los principales factores explicativos de las mismas, consúltese además Azpiazu, Basualdo y Khavisse(2004); y Gatto, Gutman y Yoguel (1987).

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

Sobre la base del mencionado diagnóstico, el propósito de Martínez de Hoz y su equipo fue el de compatibilizar la especulación financiera (aprovechando la enorme liquidez existente en el mercado internacional derivada del shock petrolero de comienzos de la década) con la expansión de los sectores agropecuario, pesquero, energético y minero, así como de algunas Al decir de Arceo y Schorr (2006): “a mediados de los años setenta el esquema de sustitución de importaciones se encontraba lejos de estar agotado, tal como se suele afirmar desde diversos ámbitos (no sólo desde el establishment académico). Entre otras cosas, esto se expresaba en que el proceso de industrialización exhibía una ostensible consolidación y estaba logrando superar su principal restricción (la externa) a partir de una serie de factores concurrentes: los cambios en la composición de la oferta exportadora, la evolución del endeudamiento externo (público y privado), el avance en la integración industrial, etc. Este cuadro, sumado a la creciente movilización de los sectores populares (situación que en gran medida era el resultado de las modificaciones sobrevenidas en la estructura económica, y de la acumulación de una

importante masa crítica por parte de los trabajadores a raíz de las intensas luchas sociales del período), derivó en una alteración en el poder relativo que detentaban las distintas fracciones dominantes: el conjunto de la oligarquía no sólo había perdido predominio estructural y capacidad de veto, sino que además ninguno de los proyectos políticos alternativos (es decir, el modelo de “capitalismo asistido” impulsado durante el tercer gobierno de Perón y el proyecto esgrimido por los sectores de la izquierda revolucionaria) incorporaba a los terratenientes pampeanos como parte central de sus alianzas de clase. De allí que fueran los sectores oligárquicos (bajo la hegemonía de su fracción diversificada) los que condujeran el bloque social que sustentó a los militares que usurparon el poder el 24 de marzo de 1976 y a la estrategia reestructuradora que acabó con el planteo industrial vigente hasta entonces pocas actividades industriales muy ligadas al aprovechamiento de la abundante y fuertemente concentrada en términos de propiedad, dotación local de recursos naturales.

Todo esto conforme al principio de las ventajas comparativas estáticas, por el cual cada país debería especializarse en la elaboración de aquellos bienes cuya producción le resultara menos costosa (según se argumentaba apelando a muchos más mitos que realidades, la explotación de estas ventajas “le había hecho muy bien al país” durante el modelo primario exportador que había estado vigente entre, aproximadamente, 1880 y 1930, de lo cual se seguía que la historia debía repetirse). Al decir del propio Ministro de Economía, la apertura económica (tanto comercial como financiera) permitiría “no sólo la competencia sino una mayor especialización en la eficiencia y aprovechar las ventajas de la moderna división internacional del trabajo.

De allí que junto con un considerable achicamiento relativo del sector vis-à-vis el conjunto de la economía, otro de los legados críticos del programa económico instrumentado durante la última dictadura militar (en especial hasta los primeros meses de 1981 —en marzo de ese año se produce el recambio presidencial y el reemplazo de las autoridades económicas—) haya sido Extracto del discurso pronunciado por Martínez de Hoz en el Acto Inaugural de la Primera Conferencia sobre Modernización Industrial realizada el 17/11/80 (planteos de esta índole pueden encontrarse también en Martínez de Hoz, 1981). Al respecto, no puede prescindirse de la opinión que merece este tipo de interpretaciones de la teoría de las ventajas comparativas para Olivera (1977): “Resulta evidente pues que quienes juzgan sobre la ineficiencia de nuestras industrias comparando simplemente sus costos reales con los que prevalecen en otros países aplican, seguramente sin proponérselo, principios de comercio colonial y no comercio internacional”. Tampoco de las reflexiones de uno de los representantes más lúcidos del pensamiento estructuralista latinoamericano: “el criterio de eficiencia que inspira esos modelos tiene un carácter estrictamente microeconómico, de corto plazo y hace abstracción de las consideraciones de carácter social. En efecto, en esa perspectiva es eficiente aquella industria capaz de competir, actualmente, en los mercados internacionales, independientemente de cuáles sean las consecuencias que la aplicación de ese criterio tenga para efecto de crecimiento económico en su conjunto, para el nivel de bienestar de la población, el grado de equidad o el de autonomía interna en las decisiones correspondientes. Si ese criterio conduce a eliminar una parte importante de la industria y permite exclusivamente la supervivencia de aquellos rubros basados en recursos naturales generosos, o bien, en el hecho de que dadas las características físicas del producto resulta incosteable su importación, es algo que no afecta la vigencia del criterio. La tesis central es que independientemente de cuáles sean los efectos negativos que provoque la aplicación de este criterio en el corto plazo... a mediano plazo se estará gestando una estructura productiva que finalmente logrará resultados exitosos que terminarán difundiendo en el conjunto de la sociedad. Este criterio no sólo hace abstracción de la dimensión social, sino además del hecho de que el factor determinante para la competitividad internacional a largo plazo es, precisamente, el proceso de aprendizaje inclusive si éste se refiere al procesamiento de recursos naturales; máxime si en estos casos no se incluyen recursos de carácter estratégico o de escasez mundial tan elevada, que los precios tiendan, al menos por un tiempo, a compensar la carencia de competencia técnica en otros ámbitos de la actividad productiva del país.

Ahora bien, entre las actividades que resultan fuertemente dañadas con la aplicación de este criterio figuran precisamente las de investigación, reflexión, capacitación y la búsqueda de soluciones originales a los problemas propios, ya que se trata de actividades que en el corto plazo tienen, evidentemente, una rentabilidad menor que la que proporciona, por ejemplo, la importación de aquellos bienes que el país ya no estará en condiciones de producir 'eficientemente' de acuerdo con la aplicación de este criterio y de todas aquellas expresiones de 'modernidad' con las cuales aún no se contaba" (Fajnzylber, 1983). Sobre la orientación ideológico-conceptual del Ministro de la cartera económica y su equipo, véase Canitrot (1980 y 1982); Heredia (2004); Müller (2000); Schvarzer (1986); y Sourrouille (1982).

Una marcada reprimarización del tejido manufacturero y una ostensible "simplificación productiva" derivada del debilitamiento y/o la destrucción de núcleos estratégicos de diversas cadenas productivas (con la consiguiente caída en el grado de integración nacional de la producción).

En este sentido, si bien la inestabilidad generalizada de los mercados industriales, alentada y favorecida por la intensidad asumida por las permanentes modificaciones en la estructura de precios relativos resultantes de las diferentes medidas de política implementadas, emerge como un denominador común al desenvolvimiento de los mismos en el período 1976-1983, las evidencias disponibles permiten identificar: a) una marcada retracción de varias de las actividades que habían dinamizado el crecimiento fabril durante las distintas etapas por las que había atravesado el régimen sustitutivo, en muchas de las cuales tenía una presencia difundida un número considerable de empresas de pequeño y mediano porte (tales los casos de, a título ilustrativo, diversas industrias elaboradoras de textiles e indumentaria, de madera y muebles, y, con particular intensidad, la producción metalmeccánica en general, y la de bienes de capital en particular)²⁵; y b) una mejor performance relativa de las agroindustrias y de sectores procesadores de celulosa y papel, productos químicos, minerales no metálicos y metales básicos, en los cuales, como se analizó, los grupos económicos que pasaron a ejercer el centro del bloque de poder económico local, tenían una participación sumamente importante, al tiempo que conformaban los ejes articuladores de su proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital en el nivel industrial interno. En otras palabras, el avance hacia una estructura fabril especializada en ramas ubicadas, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del procesamiento manufacturero, dedicadas a

Sin duda, la declinación experimentada por la industria local de equipamiento (que a comienzos de la década de los setenta había logrado, con no pocas complicaciones, acceder a un relativamente importante grado de maduración y diversificación), constituye un indicador elocuente de la magnitud y las características de la regresión fabril experimentada durante la dictadura militar. Al respecto, consúltense Azpiazu, Basualdo y Nochteff (1988 y 1990); Katz (1983 y 1986); Katz y Ablin (1978); Katz y Kosacoff (1998); y Nochteff (1985). Respecto de estas cuestiones, véase Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990); Azpiazu y Khavisse (1983); y Katz.

Estos disímiles desenvolvimientos sectoriales (y su correlato: una marcada "simplificación" del aparato manufacturero) constituyen un importante elemento explicativo de la brusca contracción que experimentó ocupación fabril durante la última dictadura militar. En este sentido, Gatto, Gutman y Yoguel (1987) apuntan:

"Los cambios en la estructura de la industrial implican... diferentes contenidos de procesos productivos de trabajo. Mientras los nuevos sectores se caracterizan, en general, por ser procesos de transformación continuos, de series productivas muy largas, capital intensivos, con mecanización y automatización rígida, de limitados requerimientos de insumos y partes, relativamente 'commodities' en el plano comercial y de baja demanda de personal calificado directo e indirecto (ingeniería, desarrollo de productos, etc.); los sectores mecánicos que retrocedieron... tienen algunas características casi opuestas: discontinuos, series cortas o a pedido (por ejemplo, bienes de capital o

industria naval), fuertes demandantes de trabajo calificado directo o de integración de partes a partir de una desagregada cadena de proveedores, dirigidos a mercados restringidos, etc.”. la elaboración de commodities de escaso dinamismo en el mercado mundial, caracterizadas por una elevada relación capital/trabajo por unidad de producto, por el predominio de estructuras de mercado altamente concentradas y por encontrarse estrechamente asociadas a la explotación de recursos básicos y/o al aprovechamiento de los regímenes de promoción industrial puestos en práctica durante esta etapa.

Este proceso contrasta con lo sucedido en muchos países periféricos, en los cuales por entonces se aplicaron activas y sostenidas políticas de fomento y protección a industrias consideradas prioritarias y estratégicas por parte de las autoridades gubernamentales (por su aporte a la creación de empleo y cadenas de valor, a la formación de capital, su contribución en materia de investigación y desarrollo, de generación de divisas, etc.); actividades que no casualmente, en su mayoría, en los años subsiguientes conformarían las “rutas” más prometedoras y dinámicas del comercio internacional de manufacturas. Ello, mientras en la Argentina se agredía a sectores de una enorme potencialidad que si bien en algunos casos tenían un desarrollo incipiente, el mismo no era despreciable dadas, entre otras cosas, su corta “historia madurativa” y las dimensiones del mercado interno (como, por ejemplo, la electrónica de consumo e industrial).

Sobre el particular, cabe señalar que la reprimarización del aparato industrial y la “desindustrialización” verificadas durante la emergencia del “modelo financiero y de ajuste.

En un trabajo en el que se analiza la evolución del comercio exterior argentino en las últimas décadas, Musacchio (2004) plantea la relación existente entre la orientación y los principales impactos agregados de la política económica instrumentada durante el último régimen dictatorial y el tipo de perfil manufacturero que se tendió a consolidar: “la lógica financiera se basó en tres componentes que conspiraron contra la consolidación de la expansión de las exportaciones: a) una evolución espasmódica de corto plazo, b) un tipo de cambio que mantuviera sobrevaluado el peso e inflara las ganancias en dólares y c) tasas de interés crecientes que reflejaban el aumento del riesgo, elevaban el costo financiero y potenciaban la especulación. Bajo estas condiciones, las ventajas comparativas no sólo quedaban determinadas por la competitividad microeconómica, sino también por la propia política interna. La apreciación cambiaria reducía artificialmente la competitividad, mientras que las altas tasas de interés afectaban la disponibilidad del crédito pero, sobre todo, actuaban como imán para atraer recursos. A la hora de decidir la asignación de recursos, la viabilidad de las actividades productivas se encontraba determinada más decididamente por la alta rentabilidad financiera que por su rentabilidad absoluta, de manera que sólo aquellos sectores que aseguraran ganancias extraordinarias o tuvieran regímenes de protección o promoción especiales estaban en condiciones de mantenerse en pie. Bajo estas condiciones, el abanico de actividades, que podían ‘expresar’ sus ventajas comparativas macroeconómicas, quedaba seriamente, limitado por la desventaja cambiaria y por la especulación financiera. Por ese motivo, la concentración sectorial de las exportaciones se acentuó mucho más de lo que potencialmente podía ofrecer el país, con el agravante de que, al ser la etapa ‘formativa’ del modelo, su basamento quedó extremadamente comprimido y limitó la capacidad de expansión posterior”.

En este sentido, debe tenerse presente que, como destaca Arceo (2004 y 2005), a mediados del decenio de los setenta la Argentina estaba potencialmente en condiciones de ocupar –con una adecuada estrategia tendiente a incrementar las ventajas dinámicas adquiridas tras largos y complejos años de industrialización sustitutiva y a profundizar su penetración en el mercado mundial de manufacturas– un lugar en la división internacional del trabajo de características asimilables a las de algunos países del sudeste asiático en la actualidad (aunque probablemente alcanzando tasas de crecimiento inferiores a las de los mismos). En esas condiciones, el programa reprimarizador y “desindustrializador” de la dictadura era necesariamente un programa de regresión cuyos resultados no deberían sorprender.

En síntesis, las consideraciones que anteceden permiten concluir que a comienzos de la década de los ochenta resultaba posible trazar en el ámbito industrial un claro “mapa” de ganadores y perdedores, tanto en términos sectoriales como en el de los actores económico sociales, y que el mismo era el resultado de los profundos cambios sobrevenidos en la economía y la sociedad argentina por efecto, fundamentalmente, de las diversas medidas de política (no sólo económica) aplicadas a sangre y fuego entre 1976 y 1983. Así, entre las principales “herencias” que recibiría la naciente democracia figuraban:

- *un nuevo esquema de funcionamiento del capitalismo doméstico que, asentado sobre una distinta inserción internacional del país, le depararía al sector manufacturero un lugar muy diferente al que había tenido hasta mediados de los setenta;*
- *un agudo proceso de “desindustrialización” y reestructuración regresiva del aparato fabril, con su correlato en un importante distanciamiento de muchos sectores fabriles respecto de la “frontera internacional”;*
- *un poder económico fuertemente concentrado y centralizado con un ciclo de acumulación y de reproducción ampliada del capital crecientemente diversificado y transnacionalizado (en términos industriales, muy volcado al procesamiento de recursos naturales) y, de resultados de 26 todo ello, con una decisiva capacidad estructural para condicionar el sendero evolutivo del proceso económico y socio-político 31;*
- *un entramado de pequeñas y medianas empresas bastante más reducido que el existente en las postrimerías de la sustitución de importaciones y, a la vez, sumamente debilitado en términos estructurales (lo cual condicionaría sobremedida sus “márgenes de maniobra” de allí en adelante);*
y
- *una clase trabajadora sumergida en la desocupación, la precarización laboral, la fragmentación, los bajos salarios y una muy reducida participación en el ingreso nacional.*

En otros términos, el éxito del proyecto refundacional y de disciplinamiento en lo económico, lo político y lo social con el que los dictadores militares y ciertas fracciones de los sectores dominantes de la Argentina usurparon el poder en marzo de 197632.

Al respecto, a comienzos de los años ochenta, Adolfo Dorfman marcaba con notable lucidez y precisión algunos de los aspectos salientes del desigual y heterogéneo proceso de reconversión industrial operado durante esos años: “1) Es notorio el aniquilamiento de un gran número de empresas pequeñas y medianas a lo largo del espectro industrial, no todas ellas de baja eficiencia y muchas dentro del grupo metal-mecánico. 2) Junto con éstas desaparecen importantes empresas grandes, por diversas razones que no hacen a su falta de eficiencia, tales como: altos costos financieros, mercados insuficientes, fuertes avances de la competencia externa sin una aceptable gradación en el descenso de los aranceles (que había sido postulada, pero no cumplida, en los plazos previstos). 3) Se ha argumentado que se dieron casos de ‘desprotección selectiva’ para algunos grupos importantes, que podrían haberse mantenido en funcionamiento mediando una política crediticia o financiera puntual.

Si bien no se relaciona estrictamente con la temática abordada en este estudio, vale la pena destacar que desde comienzos de los años ochenta irrumpen dentro del bloque de poder económico de la Argentina los acreedores externos (Basualdo, 1997 y 2001; Castellani y Schorr, 2004; y Ortiz y Schorr, 2006). En tal sentido, no puede dejar de remarcarse que dicha situación se encuentra estrechamente vinculada con el fenomenal crecimiento del endeudamiento externo por parte del Estado que se verificó durante la dictadura militar que, como se mencionó, estuvo subordinado al ciclo expansivo del capital concentrado interno (recuérdese que aquél permitió “financiar la “bicicleta financiera” y la fuga de capitales locales al exterior, y que una parte importante de la suba experimentada por los pasivos externos del sector público se asocia con la estatización de la deuda externa contraída fundamentalmente por las fracciones empresariales predominantes).

En palabras de Pucciarelli (2004): “El modelo de la dictadura no resolvió ninguno de los problemas económicos anteriores y agregó otros, pero las modificaciones estructurales generadas por su política aperturista y desindustrializadora, junto con el terrorismo de Estado, la eliminación del disenso político y la sistemática represión de la protesta social, lograron consumir uno de los objetivos más preciados del régimen militar: modificar sustancialmente la correlación de fuerzas sociales y políticas, entre la clase dominante y el resto de las clases subalternas así como las relaciones de poder entre las organizaciones y/o instituciones que habían protagonizado durante las décadas anteriores el proceso de politización de la lucha distributiva”. más favorable. 4) Se acentúa la ‘desnacionalización’ de la industria, tendencia que ya existía pero que fue en gran medida acelerada. 5) De igual modo, mayor predominio de nuevas inversiones extranjeras, que hacen subir rápidamente la gravitación de las empresas transnacionales a la vez que restringe la autonomía de decisión en el nivel nacional. 6) Fusiones e integraciones empresarias y crecimiento de conglomerados industriales financieros. 7) Marcada subutilización del equipo productivo que, según estimaciones fidedignas, eleva la capacidad ociosa promedio por encima del 50% de la existente, y de la que sólo una parte es técnica y económicamente obsoleta. 8) Drástica caída del personal ocupado en las industrias, cuya reincorporación masiva no es previsible bajo ningún tipo de programa de desarrollo a mediano plazo, y que requeriría medidas extraindustriales. 9) Excesiva dependencia de las exportaciones, sobre todo del tipo ‘no tradicional’ y eso con subsidios directos o indirectos, explícitos o implícitos. 10) Insuficiente desarrollo de las industrias de maquinaria y equipos, sobre todo en el rango de las pesadas. 11) Se revierte en muchas ramas el proceso histórico de afinamiento industrial, en su progresiva marcha hacia el origen de los insumos, produciéndose una ‘desradicación’; fabricantes nacionales se convierten en armadores de partes importadas o se dedican a comercializar el producto final extranjero. 12) Junto con el cierre de una cierta proporción de industria local... se asiste al desmantelamiento de una parte sustancial del aparato productivo industrial manufacturero. 13) La crisis del sector resulta así muy difundida y abarca no sólo a los bienes de consumo –entre los que los duraderos fueron castigados con particular adversidad, como también vestuario–, sino también y simultáneamente grupos básicos metal-mecánicos y químicos. 14) La mortandad empresarial se ha distribuido en forma desperejada dentro del organismo industrial; se concentró especialmente en los rangos de empresas pequeñas o medianas y en aquellos sectores de la actividad más sujetos a la competencia de productos importados o con mayor atraso tecnológico, aunque no faltan ejemplos de entidades más grandes y mejor organizadas. 15) Sin embargo, se progresó en la integración vertical de ciertas ramas, como en la papelera y en la industria química, sobre todo la petroquímica, formándose polos descentralizados de desarrollo con cierto ascenso en la regionalización de la actividad manufacturera” (Dorfman, 1983).

13.3 LA PROFUNDIZACIÓN DEL “MODELO FINANCIERO Y DE AJUSTE ESTRUCTURAL” DURANTE EL PRIMER GOBIERNO DE LA RECONQUISTA DE LA DEMOCRACIA GOBIERNO DE ALFONSÍN

En el marco de la pesada “herencia dictatorial”, en diciembre de 1983 el Dr. Alfonsín asumió la presidencia del país dando inicio a una nueva etapa institucional de la historia nacional. En términos generales, la gestión económica de esta administración gubernamental puede dividirse claramente en dos fases: la inicial, a cargo de Grinspun (hasta enero de 1985) y la que se desarrolló desde entonces hasta el estallido hiperinflacionario de 1989 que derivó en la asunción anticipada del Dr. Menem.

Los enfoques que guiaron las acciones durante el año 1984 procuraron reparar las nefastas consecuencias del programa refundacional de la dictadura sobre los salarios (que habían registrado una caída sin precedentes), la ocupación (que había disminuido y se había precarizado en forma pronunciada –tendencias que, habían sido particularmente intensas en el ámbito manufacturero–) y la distribución del ingreso (que había empeorado notablemente). Para ello, se definió e implementó una política de ingresos que apuntó a mejorar la situación de los trabajadores e impulsar el crecimiento del mercado interno, priorizando la recuperación de la economía nacional (en particular del sector industrial) por sobre la negociación con los acreedores externos y los organismos multilaterales de crédito.

Sin embargo, las dificultades políticas que enmarcaron la gestión Grinspun y las propias inconsistencias del plan económico (asociadas a cierto “error de diagnóstico” sobre las novedades que había introducido la dictadura militar en lo que atañe a la dinámica del capitalismo local y a la relación de fuerzas entre las diferentes clases sociales y fracciones de clase resultante del nuevo cuadro estructural), conllevaron un importante incremento de la inflación. Ello, sumado a la falta de apoyo externo e interno (tanto por parte del poder económico local como desde el seno mismo del partido de gobierno), trajeron aparejada la rápida renuncia del ministro.

A juzgar por el rumbo que adoptó la política económica y las prioridades que “ordenaron” a la misma, para el equipo económico comandado por Grinspun parecía seguir vigente el esquema de sustitución de importaciones pero con un notorio agravamiento en la situación de la balanza de pagos debido al abultado endeudamiento externo. De allí que para intentar resolver dicha situación se apelara, por un lado, a buena parte de las tradicionales medidas que se solían implementar durante la industrialización sustitutiva con el propósito de pasar de una fase descendente del ciclo económico a una ascendente (básicamente la redistribución del ingreso hacia los sectores asalariados con vistas a incrementar la demanda interna y dinamizar a la actividad manufacturera) y, por otro, a la iniciación de negociaciones con los acreedores externos. Ello implicaba un esquema de alianzas sociales y políticas difícil de obtener en el marco de los profundos cambios que se habían producido durante dictadura militar en el régimen de acumulación doméstico. En efecto, una de las principales manifestaciones del surgimiento del “modelo financiero y de ajuste estructural” fue el significativo fortalecimiento de los sectores dominantes y la creciente heterogeneización (con el consiguiente debilitamiento) de las fracciones sociales subordinadas (Villarreal, 1985), es decir, de aquellas que objetivamente debían constituirse en la base de sustentación del programa económico de Grinspun. La conjunción de todos estos factores fortaleció la capacidad de coacción de los diferentes integrantes del bloque de poder económico y, en consecuencia, complicó de modo ostensible las posibilidades de implementar una política de neto corte progresista como la impulsada por el equipo ministerial. La evolución de la inflación durante 1984 arroja interesantes elementos de juicio en cuanto al señalado poder de veto de las fracciones dominantes: en dicho año, los precios minoristas crecieron algo más.

La crisis fue “resuelta” por el gobierno radical estableciendo acuerdos con las fracciones capitalistas que habían emergido como las más exitosas durante la última dictadura militar (los grupos económicos nacionales y algunos conglomerados extranjeros con actividad en el país –por entonces estos sectores se autoproclamaban “capitanes de la industria”, aunque por su inserción estructural en la economía local y el considerable poderío económico que detentaban, parecía más ajustado a la realidad denominarlos “generales de la economía”), lo que implicó el reconocimiento por parte del gobierno de una nueva alianza “entre la democracia y la producción”, como la llamó oportunamente el presidente Alfonsín. Fue sobre la base de estas alianzas que se produjo la llegada de Sourrouille a la cartera económica y se lanzó el Plan Austral en junio de 1985.

En forma coincidente con el diagnóstico de Grinspun, Sourrouille reconocía que uno de los principales escollos a resolver era la “brecha externa” que se derivaba, en lo sustantivo, del abultado endeudamiento que tenía el país con el exterior; sin embargo, la superación de la misma no pasaba fundamentalmente por la renegociación de la deuda, sino por la aplicación de un programa de “ajuste heterodoxo” que sentara las bases para el despliegue de un modelo económico que pivoteara sobre las exportaciones (sobre todo las no tradicionales) y la inversión. Ello, junto con un estricto control sobre la inflación y la “brecha fiscal”. De esta forma, en muy poco tiempo se habían modificado los ejes de la administración del radicalismo en lo que hace a la orientación de la política económica; en ese marco, la cuestión de la distribución progresiva del ingreso (tan presente durante la corta gestión de Grinspun) quedó bastante relegada en la agenda y su lugar empezó a ser crecientemente ocupado por intereses de la deuda y el aumento de las importaciones, crea las condiciones que posibilitan el crecimiento económico. La inversión hace efectivo ese crecimiento. La estrategia del Ajuste Positivo requiere el

crecimiento del ahorro, no sólo en términos absolutos, sino también como proporción del ingreso” (Secretaría de Planificación de la Presidencia de la Nación, 1985.

Las principales características del Plan Austral son analizadas, entre otros, por Azpiazu (1991); Canitrot (1992); Damill y Frenkel (1994); Heymann (1986); y Machinea y Fanelli (1992). conceptos como “economía de guerra”, “ajuste”, “estabilización”, “modelo exportador”, etc.

Del análisis de la estrategia desplegada por el gobierno en su relación con los “generales de la economía” se desprende que una de las apuestas de fondo del equipo dirigido por Sourrouille era la de lograr que estos actores económicos predominantes repatriaran parte de los capitales que habían fugado al exterior durante la dictadura militar. Ello, fundamentalmente con vistas a reactivar la formación de capital en los sectores elaboradores de productos transables, para lo cual se destinaron cuantiosos subsidios estatales tendientes a “estimular” el crecimiento de las inversiones y de las ventas al exterior de productos industriales. Dadas las características y el sentido del mencionado viraje, no resulta casual que el Plan Austral contara inicialmente con el apoyo de los organismos multilaterales de crédito y, en el frente interno, de los principales grupos económicos de capital nacional y extranjero (Canitrot, 1992; y Ostiguy, 1990).

Sin embargo, hacia 1988, en un contexto caracterizado por ostensibles dificultades para asegurar un crecimiento sostenido de la economía y para contener la espiral inflacionaria y el desequilibrio de las cuentas públicas, y por la existencia de fuertes presiones encontradas de parte de los diferentes factores de poder, el diagnóstico acerca de las dificultades que enfrentaba al país en materia económica sufrió un nuevo golpe de timón.

El 26 de abril de 1985 el Dr. Alfonsín pronunció un discurso en el que se anunciaron algunos de los lineamientos estratégicos del cambio que se avecinaba en el rumbo de la política económica. Entre otras cosas, en esa oportunidad el presidente destacó: “Hemos heredado una situación difícil, difícilísima. Hemos heredado una economía desquiciada y un Estado devastado, lo que significa que al mismo tiempo que tenemos que operar debemos construir los instrumentos de la operación. Es absolutamente necesario que se parta de esta realidad para comprender la necesidad de realizar todos un esfuerzo porque todos estamos sin duda demandados en estos momentos desde tres puntos de vista. En primer lugar, hay un reclamo legítimo de los sectores populares en búsqueda de reivindicaciones justas. Hay, al mismo tiempo, la necesidad de poner orden en la economía y esto ha de lograrse a través de un ajuste que va a ser duro y que va a demandar el esfuerzo de todos. Por último, hay también una tercera demanda que es la necesidad de crecimiento de la economía, porque la recesión –cuando se mantiene en el tiempo– está desesperanzando a los pueblos e impide la realización definitiva de la democracia.

Es decir, en este estado difícil, frente a esta economía desangrada, tenemos que dar respuesta a requerimientos populares y, al mismo tiempo, tenemos que ordenar la economía y tenemos que crecer. Esto se llama, compatriotas, economía de guerra y es bueno que todos vayamos sacando las conclusiones... Hay que hacer la revolución primero de las expectativas y de las esperanzas en la Argentina. Tenemos que comprender para ello si vamos a pedir el esfuerzo de todos, cuál es ese esfuerzo, y en consecuencia cuáles son las expectativas que podrán ser satisfechas. Y cuáles las que no podrán ser satisfechas. Y yo les digo hoy, en este acto, que por ejemplo no se puede esperar en este año un mejor nivel de vida, precisamente por la gravedad de esta situación.

Pero les digo también que el esfuerzo será equitativo y que primero que nada pediremos el esfuerzo a los que más tienen”.

Sobre este tema véase Basualdo (2000 y 2001); Castellani y Schorr (2004); Gálvez (2004); Nochteff (1999); Ortiz y Schorr (2006); y Ostiguy (1990).

Es en el marco de estos sucesivos cambios de rumbo en la política económica (y en las alianzas sociales que le sirven de sustento) que cabe enmarcar el desenvolvimiento de la industria manufacturera local durante la Administración Alfonsín. En particular, interesa precisar algunas de las continuidades y las rupturas que se manifiestan entre esta etapa y el período 1976-1983.

Un análisis del apoyo brindado por los principales grupos económicos del país a las reformas estructurales se puede encontrar en Beltrán (1999).

En las postrimerías de la Administración Alfonsín se intentó infructuosamente poner en práctica medidas con las características señaladas; no obstante, dada la creciente debilidad del gobierno (asociada tanto a cuestiones económicas –enormes dificultades para controlar la crisis– como político-sociales –bajo y decreciente apoyo popular, fuertes cuestionamientos desde el frente sindical, debilidad parlamentaria, etc.–), la mayoría de tales intentos resultaron trancos (a modo de ejemplo se destacan las apuestas por privatizar varias compañías estatales –

Aerolíneas Argentinas, ENTel y Somisa, entre las más importantes–, las cuales fueron bloqueadas en el ámbito parlamentario por el Partido Justicialista, o la búsqueda por avanzar en la apertura de la economía.

Desde esta perspectiva de análisis resulta posible comprobar que entre los años de referencia:

- *el volumen físico de la producción disminuyó un 10%, aunque en dicho comportamiento recesivo pueden identificarse marcadas oscilaciones (leve crecimiento en 1984, importante contracción en 1985, recuperación en el bienio 1986-1987, y nueva y brusca declinación a partir de entonces –en 1989 los niveles productivos del agregado sectorial se ubicaban un 15% por debajo de los registros correspondientes al punto máximo de la etapa alcanzado en 1987)*
- *se verificó una fuerte caída en la ocupación registrada en la actividad (12%) y en las horas-obrero trabajadas (casi un 15%), la cual es explicada por el considerable y prácticamente ininterrumpido declive que experimentaron ambas variables a partir de 1985;*
- *como resultado de lo acontecido con la producción y en materia ocupacional, la productividad del trabajo registró un leve crecimiento (algo más del 2% y el 5%, según se la considere en función de la mano de obra ocupada o de las horas trabajadas, respectivamente); sin embargo, en dicho desempeño global es posible reconocer tres subperíodos: hasta 1985 (contracción), entre tal año y 1987 (incremento) y en el lapso 1988-1989 (nueva retracción);*
- *luego de la importante recuperación salarial verificada en 1984 (producto de la política de ingresos puesta en práctica por Grinspun y su equipo), el poder adquisitivo de las remuneraciones de los obreros manufactureros sufrió un proceso de marcada disminución, a tal punto que hacia fines del período bajo análisis el salario promedio real en el sector fue aproximadamente un 34% más reducido que en el año señalado.*

Como producto de la performance agregada que registró la actividad fabril durante la gestión gubernamental de la Unión Cívica Radical se profundizó el proceso de “desindustrialización” iniciado en el período dictatorial (en términos del valor agregado generado, el sector siguió perdiendo participación en el conjunto de la economía nacional).

*Las evidencias disponibles indican que este proceso se verificó *pari passu* una creciente precarización de las condiciones laborales, fenómeno que se manifestó, con sus más y sus menos, en buena parte de los sectores económicos (Cortés, 1990).*

Sobre esta cuestión vale la pena incorporar dos breves comentarios. En primer lugar, como lo demuestra su persistencia temporal después del restablecimiento de la democracia, este deprimido

nivel salarial se presenta como uno de los efectos estructurales más importantes de la política económica del régimen militar (en otros términos, dados los objetivos estratégicos perseguidos, uno de los principales éxitos de la revancha clasista). En segundo lugar, el hecho que durante casi toda la gestión gubernamental del radicalismo los salarios corrieron detrás de los precios

- como producto del disímil comportamiento que registraron los precios minoristas y los mayoristas, el costo medio salarial manifestó una evolución distinta a la de los salarios reales (sufrió importantes fluctuaciones), aunque en 1989, hiperinflación mediante, fue casi un 20% más bajo que en 1983; y
- acorde con la orientación de la política económica, el margen bruto de rentabilidad empresarial experimentó dos etapas diferentes: en 1984 cayó de manera considerable por efecto de las medidas redistribucionistas que impulsó el primer equipo al frente del Ministerio de Economía, mientras que a partir de 1985, una vez consumado el pacto con los principales grupos económicos y lanzado el Plan Austral, registró un paulatino crecimiento (sobre todo si se lo mide a partir del coeficiente productividad/salario promedio) y, como era de esperar, pegó un salto notable en 1989 a raíz del estallido hiperinflacionario (en este último año el excedente bruto captado por el empresariado fabril fue alrededor de un 56% y de un 62% más elevado que en 1984, según se tome como indicador proxy a la relación entre la productividad y las remuneraciones medias o el costo salarial).

En relación con todos estos temas, y por su vinculación con la situación de los trabajadores, vale destacar que durante el gobierno radical se acentuó la tendencia hacia una creciente heterogeneidad dentro de la clase obrera argentina que se había iniciado durante la última dictadura militar. Sobre el particular, las evidencias disponibles permiten concluir que los regímenes nacionales de promoción industrial que se instrumentaron desde mediados del decenio de los setenta produjeron una doble fractura en la clase trabajadora. Por un lado, por cuanto conllevaron un nuevo estrato de obreros fabriles constituido por los operarios ocupados en las plantas manufactureras radicadas en las regiones promocionadas. Los mismos tienen un reducido grado de sindicalización –y muy escasa tradición sindical– y perciben salarios mucho más bajos que los trabajadores de los centros industriales tradicionales. Por otra parte, dado que en buena medida las nuevas plantas fabriles fueron el resultado del traslado de los establecimientos que estaban radicados en las zonas tradicionales (Gran Buenos Aires, Rosario o Córdoba), estas políticas “promocionales” tendieron a consolidar la desocupación y la marginalidad social en los lugares de origen porque, si bien se trasladaron detrás de la inflación sugiere que los “desmedidos reclamos salariales” no parecen haber sido la causa del régimen de alta inflación de este período (tal como se suele afirmar desde diversos sectores académicos y del espectro político-ideológico –no sólo desde los ámbitos más conservadores y retrógrados–); asimismo, permite identificar algunos de los factores estructurales que están detrás de la fuerte oposición que tuvo el gobierno del Dr. Alfonsín por parte del movimiento obrero (sin duda, otro elemento decisivo fue el deterioro que experimentó el mercado laboral). Respecto de esto último se recomienda consultar Aruguete (2006); y Donaire y Lascano (2003)., no ocurrió lo mismo con los trabajadores que hasta ese momento estaban ocupados en aquéllas. Por lo tanto, de ese proceso surge otro estrato dentro de la clase obrera que son los desocupados, los cuales mantienen obvias diferencias con los anteriores, tanto como las que ambos –desocupados y nuevo proletariado industrial– mantienen con los trabajadores fabriles tradicionales.

Así, puede concluirse que el pacto con los “generales de la economía” que opta por realizar la Administración Alfonsín a poco tiempo de comenzar su mandato y, en ese marco, la reorientación estratégica de la política económica hacia posiciones cada vez más distantes de las del proyecto político representado en la figura de Grinspun derivaron, en el ámbito industrial, en la consolidación de muchas de las “herencias dictatoriales” en lo que atañe a la relación entre los distintos “factores de la producción”. En efecto, en un contexto, signado por una aguda retracción de la actividad

manufacturera, se volvió a manifestar el sesgo regresivo que había caracterizado al derrotero fabril entre 1976 y 1983; entre las manifestaciones más relevantes de dicho proceso se destacan: la profundización del deterioro del mercado laboral (caída en la ocupación, creciente empeoramiento en las condiciones de trabajo de la mano de obra empleada, acentuada fragmentación del campo asalariado, etc.); una persistente contracción de los salarios; y, como resultado de todo ello, una nueva e importante traslación de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas del sector (en especial, como se analiza más adelante, hacia las empresas vinculadas a los actores hegemónicos del bloque dominante post-dictadura militar).

Ahora bien, la información con que se cuenta indica que dentro de un panorama industrial crítico se verificaron importantes heterogeneidades sectoriales. Entre las ramas “perdedoras” se puede encontrar una variada gama de manufacturas entre las que sobresalen: la industria textil y del calzado, varias del sector metalmecánico (tales los casos de, a modo de ejemplo, la fabricación de vehículos automotores y sus partes, y de maquinaria y equipo) y muchas ligadas al procesamiento de minerales no metálicos (cuya pobre performance es explicada en lo sustantivo por la profunda crisis que atravesó el sector de la construcción durante los años bajo estudio).

Dentro de las ramas industriales con mejor comportamiento se destacan las industrias metálicas básicas. El hecho que su expansión se haya sustentado exclusivamente en la producción siderúrgica (los metales no ferrosos cayeron significativamente) es ilustrativo de un fenómeno que, con intensidad variable, se reproduce en otras ramas manufactureras. Así ocurre, por ejemplo, con la industria química, donde el dinamismo de la producción petroquímica más que compensó la retracción de las restantes actividades de este complejo productivo –especialmente de la elaboración de productos plásticos–. En este sentido, cabe señalar que las actividades fabriles que exhibieron cierta expansión en el período se circunscribieron a un reducido conjunto de actividades (siderurgia, petroquímica y pastas celulósicas) que presentan algunos denominadores comunes: en la generalidad de los casos fue decisiva la puesta en marcha de unas pocas y grandes plantas fabriles, con ingentes subsidios estatales, vía regímenes de promoción industrial. Como se mencionó, se trata mayoritariamente de industrias de procesos, productoras de insumos intermedios de uso difundido, con significativas escalas tecnoproductivas y que ante la contracción del mercado interno encontrarían en el mercado externo una salida anticíclica.

De modo que replicando en buena medida lo sucedido en la etapa dictatorial, entre las industrias que resultaron más castigadas por la crisis sectorial se pueden encontrar muchas de las que antaño habían liderado la sustitución de importaciones en sus diferentes fases, mientras que un conjunto reducido de manufacturas estrechamente vinculadas a la explotación y el procesamiento de recursos básicos logró afianzar su participación en la estructura fabril, profundizándose, en consecuencia, la tendencia a la reprimarización y la “simplificación” del tejido productivo doméstico iniciada durante la última dictadura militar. Al respecto, los distintos patrones de comportamiento productivo que siguieron las ramas “ganadoras” y las “perdedoras” brinda interesantes elementos para dar cuenta del proceso de expulsión de puestos de trabajo (entre las primeras tienden a predominar sectores capital-intensivos, mientras que entre las segundas suelen prevalecer manufacturas caracterizadas por relativamente elevadas relaciones trabajo/capital por unidad de producto). Asimismo, de los motivos por los cuales durante el período de referencia se profundizó el proceso “desindustrializador” iniciado a mediados de los setenta (en su mayoría, las actividades “ganadoras” se caracterizan por presentar débiles articulaciones con el resto del tejido fabril).

Ciertamente pueden encontrarse algunas excepciones, siendo el caso más destacado el de la producción de aceites vegetales, que fue la actividad más dinámica dentro de la producción de alimentos. Si bien esta actividad es típicamente de procesos, su notable inserción en el mercado externo no se asoció con políticas empresarias contracíclicas sino con el aprovechamiento de las ventajas comparativas naturales del país. En este caso, la instalación de las nuevas plantas productivas no

estuvo vinculada con la promoción industrial sino que fue resultado de inversiones privadas impulsadas por la elevada rentabilidad que ofrecía la actividad (Bisang, Feldman y Gutman, 1989).

Las “perdedoras” –muchas de ellas, importantes generadoras de encadenamientos intra e interindustriales y, en consecuencia, con un ostensible potencial de “arrastre” sobre el agregado sectorial tanto en términos productivos como en lo atinente a la creación de puestos de trabajo–).

Durante la Administración Alfonsín la política económica se modificó en ciertos aspectos relevantes con relación a la dictadura militar que la antecedió (por ejemplo, se establecieron restricciones a las importaciones, a la disponibilidad de divisas y a la liberalización del sector financiero ante la crisis de la deuda externa y la existencia de un desfavorable contexto internacional) Dado que con este giro en la orientación económica se modificaron algunos ejes del régimen de acumulación que,, habían impulsado entre 1976 y 1983 un salto considerable en la concentración económica y la centralización del capital en el sector manufacturero, vale la pena analizar si asociado a tales transformaciones se produjeron –o no– cambios en la estructura del poder económico fabril.

Los impactos más relevantes de los cambios acontecidos en el escenario mundial a principios del decenio de los ochenta sobre las economías latinoamericanas se pueden consultar, entre otros, en los siguientes trabajos CEPAL (1996); Damill, Fanelli y Frenkel (1994 y 1996); y Katz (2000).

Después de incrementar en forma significativa su participación relativa dentro de la elite sectorial entre 1976 y 1983 hacia fines de la década de los ochenta los grupos económicos nacionales y los de origen extranjero constituyeron las fracciones del gran capital con mayor incidencia en el interior de la cúpula: en 1989 estas dos tipologías dieron cuenta, en conjunto, de alrededor del 52% de la facturación global. De todos modos, no se puede soslayar el hecho que durante la etapa analizada las firmas pertenecientes a los principales holdings locales aumentaron su gravitación en las ventas agregadas de la elite (en casi cuatro puntos porcentuales), mientras que las que se integraban a conglomerados foráneos la redujeron de modo considerable (en algo más de siete puntos porcentuales). De resultados de ello, a fines del decenio los grupos nacionales fueron la tipología empresaria más importante de la cúpula en cuanto a su contribución a las ventas totales y los extranjeros la segunda, cuando en 1984 habían ocupado, respectivamente, los puestos tercero y primero.

Todo ello se dio en el marco de una cierta polarización del poder económico doméstico.

Entre 1983 y 1990 un conjunto reducido de conglomerados empresarios con fuerte presencia industrial (se trata, en su mayoría, de actores predominantes en sus respectivas ramas de actividad) y alta diversificación e integración de sus actividades, incrementó significativamente la cantidad de sus empresas controladas y vinculadas. Es el caso de Pérez Companc, Bunge y Born, Soldati, Bidas, Macri, Techint, Deutsch, Arcor y Ledesma (en conjunto, las compañías relacionadas a estos grupos económicos pasaron entre los años mencionados de 336 a 491). En paralelo, las firmas controladas y vinculadas a un número reducido de holdings relativamente pequeños y poco integrados y diversificados (Schcolnik, Bagley, Intermendoza-Taurales y Corcemar) y Celulosa Argentina (que a comienzos del período era uno de los principales grupos del país) pasaron de 81 a 46 En este sentido, interesa destacar que entre los años de referencia se produjo una caída en el aporte a las ventas totales de la elite fabril de las dos formas representativas del capital extranjero (sobre todo de los conglomerados económicos). Esto se debe básicamente a la repatriación de importantes inversiones foráneas que se registró en esta etapa (Azpiazu, 1995), la contracción experimentada por un conjunto de actividades productivas en las que estas firmas tenían una presencia decisiva (tal el caso del complejo metalmecánico en general, y del sector automotor en particular), y a que en el transcurso del período las automotrices Ford y Volkswagen fusionaron sus negocios en el país y formaron Autolatina (lo cual conllevó una reasignación de la facturación de la cúpula desde los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales hacia las asociaciones). Por su parte, la expansión de las compañías nacionales no integradas a grupos

económicos está asociada al fuerte recambio de empresas que se verificó en el interior de este estrato entre 1984 y 1989 (entre estos años apenas tres empresas lograron permanecer en el panel) y, en ese marco, a que en la generalidad de los casos las firmas ingresantes ocuparon posiciones más altas en el ranking de las cien líderes que las que salieron del mismo. Finalmente, la creciente incidencia de las asociaciones se debe fundamentalmente a la señalada creación de Autolatina, mientras que el menor peso relativo de las empresas estatales se asocia al hecho que durante la Administración Alfonsín se continuó con la política de la dictadura de realizar un discrecional manejo de los precios de los bienes elaborados por estas firmas, al tiempo que se transfirieron al capital concentrado interno algunas “esferas de negocios” hasta entonces usufructuadas por el Estado.

De las consideraciones que anteceden surge que durante el primer gobierno de la reconquista de la democracia tuvo lugar un proceso de afianzamiento estructural de los grupos económicos más concentrados, diversificados e integrados vertical y/u horizontalmente (en especial aquellos de origen nacional), los que pasaron a detentar un control determinante sobre núcleos decisivos de las diferentes cadenas productivas (o profundizaron el que ya tenían). Las evidencias disponibles sugieren que ello estuvo asociado a la concurrencia de múltiples factores, entre los que interesa mencionar cuatro.

En primer lugar, a que estas fracciones empresarias fueron las destinatarias privilegiadas de la amplia y variada gama de subsidios estatales al gran capital que se instrumentaron durante esta etapa⁴⁸. A los efectos de aprehender con mayor detalle las características y las implicancias centrales de estas medidas, cabe incorporar unos breves comentarios referidos a la promoción industrial y a los subsidios a las exportaciones manufactureras.

Las investigaciones disponibles indican que los subsidios derivados de la primera de las políticas mencionadas financiaron prácticamente la totalidad de la escasa formación de capital que se verificó en el transcurso de los años ochenta. En este sentido, basta con mencionar, por un lado, que a mediados de la década más del 90% de la inversión neta del sector privado correspondía a inversiones favorecidas con distintos tipos de incentivos promocionales (especialmente de tipo fiscal) y, por otro, que de los 30 proyectos de inversión asociados a la apertura de nuevas plantas fabriles que se registraron en el sexenio 1983-1988.

Al respecto, vale señalar que los recursos públicos cedidos a estas fracciones empresarias superaron con creces a los transferidos al otro factor de poder económico de la Argentina post-dictadura militar de 1976-1983, los acreedores externos (Basualdo, 2006; y Ortiz y Schorr, 2006).

Estos no fueron los únicos mecanismos por los cuales se cedieron recursos públicos al capital concentrado interno. En efecto, durante el gobierno de Alfonsín se avanzó y se terminó de cerrar el proceso de estatización de la deuda externa privada iniciado en las postrimerías del régimen militar (Basualdo, 1987), se implementaron programas de capitalización de la deuda externa (Azpiazu, 1995; y Basualdo y Fuchs, 1989) y el Estado siguió pagando abultados sobrepuestos a sus proveedores y realizando transferencias de diversa índole hacia firmas relacionadas con los principales grupos económicos nacionales y extranjeros con actividad en el sector manufacturero doméstico (en tal sentido, se destacan los casos de numerosas compañías vinculadas con Astra, Loma Negra, Macri, Pérez Companc, Siemens, Soldati y Techint –véase Castellani, 2006–) efectivizaron al amparo de diferentes regímenes de promoción (Azpiazu, 1993; y Azpiazu y Basualdo, 1990).

Las diversas evidencias aportadas por los estudios señalados permiten concluir que esta política de “incentivos” trajo aparejado un importante proceso de concentración económica y centralización del capital en numerosas ramas fabriles, en especial en las productoras de bienes intermedios (celulosa y papel, cemento, petroquímica y siderurgia). También, que la misma le permitió a varios grupos económicos consolidar el poder de mercado que ya tenían en tales actividades y en los bloques productivos a los que éstas se integraban; a otros, hacerse fuertes en sectores en los que hasta ese

momento no tenían participación o ella era muy débil; y a otros incrementar notablemente el grado diversificación y/o de integración vertical y/u horizontal de sus actividades en el país.

A pesar de la ingente transferencia de recursos que supusieron estos mecanismos de subsidio al capital interno más concentrado, hacia fines de la Administración Alfonsín la inversión neta fija fue negativa, lo que equivale a decir que las inversiones realizadas no alcanzaron a cubrir las necesidades de reposición de la maquinaria y los equipos instalados o, en otras palabras, que se verificó un proceso de descapitalización de la economía argentina (Basualdo, 1992).

En un estudio realizado por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas tendiente a evaluar el costo fiscal derivado de los regímenes de promoción industrial se concluye: “por cada austral invertido por el sector privado el Estado contribuye con la misma suma a través de menores impuestos. De esta forma, en los hechos, los contribuyentes aportan la totalidad de los fondos invertidos” (FIEL, 1988). Respecto de estos temas, Azpiazu y Basualdo (1990) destacan: “el grupo Arcor es uno de los ejemplos más notables, en tanto gran parte de las numerosas empresas que conforman el grupo en la actualidad fueron instaladas al amparo de los beneficios promocionales, tanto de aquellos vigentes en todo el ámbito nacional como de los correspondientes a las cuatro provincias con regímenes especiales de promoción [Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis]. En el primer caso, las firmas promocionadas patrocinadas por Arcor son: Vitopel S.A. (films plásticos), Cartocor S.A. (cartón corrugado), Pancrek S.A. (galletitas), la propia Arcor S.A. golosinas), Misky S.A. (golosinas), Milar S.A. (enzimas)... Por su parte, en el segundo caso, los proyectos patrocinados por el grupo Arcor son los siguientes: Candy S.A. (golosinas depositadas en algodón), Alica S.A. (gelatinas y helados en polvo), Flexiprin S.A. (laminado de películas, papeles y aluminio), Carlisa S.A. (galletitas, alfajores y budines), Frutos de Cuyo S.A. (conservas y envases de hojalata), Indal San Juan S.A. (embutidos, fiambres y chacinados), Dulciora S.A. (mermeladas y dulces), Metalbox S.A. (envases de hojalata Plastivil S.A. (productos de PVC), Productos Naturales S.A. (productos enlatados), Carbox S.A. (cartón) corrugado), Converflex S.A. (films plásticos)”. En Schorr y Wainer (en prensa) se puede encontrar un análisis de la trayectoria que siguió el grupo Arcor en las últimas décadas. Esto último merece destacarse no sólo por obvias razones macroeconómicas, sino también por el hecho que, una de las apuestas de fondo del gobierno radical a partir de 1985 fue la de “estimular” la inversión privada, sobre todo en sectores transables. En tal sentido, la “desinversión” con que culminó la década de los ochenta sugiere que los cuantiosos recursos públicos internalizados por un núcleo reducido de empresas pertenecientes a los principales “generales de la economía” no sólo viabilizaron un nuevo salto en la concentración económica y la centralización del capital en ciertos ámbitos productivos estratégicos, sino que también le permitió a tales actores obtener elevados márgenes de rentabilidad (Castellani, 2006).

La notable reducción de la inversión que se verificó en el transcurso del decenio de los ochenta (que involucró a la realizada tanto por el sector público como, en menor medida, por el privado) constituye un fenómeno económico y social de suma trascendencia por dos motivos básicos. Por un lado, esa acentuada y prácticamente ininterrumpida disminución de la formación de capital fue decisiva para determinar el estancamiento y la aguda crisis económico-social de esos años (en particular la verificada en el ámbito fabril), así como, al reducir la demanda de mano de obra, fue clave en el aumento del desempleo, la caída de los salarios y, derivado de todo ello, la consolidación de una matriz distributiva sumamente regresiva. Por otro, no sólo se produjo una fuerte contracción de la inversión privada sino que también se verificó un cambio de significación en el perfil inversor; proceso que estuvo asociado a una creciente concentración de la formación de capital del período en unas pocas actividades (mayoritariamente elaboradoras de insumos de uso difundido) con funciones de producción altamente intensivas en el uso del “factor capital” y, como tales, con reducido “efecto arrastre” en materia de generación de cadenas de valor y ocupación (sobre todo en el interior del sector manufacturero).

En cuanto a las medidas de “apoyo” y “fomento” aplicadas en estos años a las exportaciones de productos fabriles, vale mencionar que se trató, en esencia, de subsidios tendientes a compensar la

diferencia existente entre los precios internacionales de los bienes industriales elaborados en el país (relativamente reducidos, atento a las características de tales manufacturas y el carácter de “tomador de precios” en el mercado mundial de la Argentina) y los vigentes en el nivel doméstico (bastante elevados, debido a la naturaleza monopólica u oligopólica de los mercados involucrados –controlados en muchos casos por las grandes empresas y grupos económicos que se favorecieron con los subsidios– y el ostensible fracaso de la Administración Alfonsín para implementar una efectiva y exitosa política de control de precios) requiere de su imaginación y de su creatividad; se requiere de su acción y de su riesgo. Tienen que comprender también que esta etapa es de una economía de excepción, y manejar con austeridad todos sus procesos”.

Al respecto, no puede dejar de enfatizarse que buena parte de la formación de capital realizada por el sector privado fue posible gracias a la percepción de importantes recursos estatales.

La información con que se cuenta indica que en los años ochenta la oferta exportadora de la industria manufacturera local se encontraba altamente concentrada en torno de un número reducido de empresas oligopólicas que, en su mayoría, eran propiedad de grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero (Basualdo y Khavisse, 1986). Sobre el contenido de estos programas y sus implicaciones más salientes, véase Azpiazu y Kosacoff (1988); Bisang (1990); y Bisang y Kosacoff (1995).

En gran medida como resultado del achicamiento del mercado local por efecto de la recesión económica, de contar con escalas productivas muy superiores a los niveles de la demanda interna, y de las políticas de promoción industrial y de subsidio a las ventas al exterior de bienes manufacturados, los destinatarios de ambas políticas (por lo general, se trató de los mismos actores) encontraron en las exportaciones una importante y estratégica salida contracíclica (durante la década de los ochenta uno de los pocos componentes dinámicos de la industria local fueron las exportaciones de algunos commodities). Ello trajo aparejados dos impactos estructurales de relevancia: por una parte, reforzó aún más el poder de mercado de muchos de los principales conglomerados empresarios del país en buena parte de las actividades involucradas y, por otro, les permitió a los mismos acrecentar su control sobre un “bien” –las divisas– tan necesario para una economía como la argentina (en especial en un período en el cual los flujos internacionales de capitales hacia los países “emergentes” fueron muy reducidos), reforzando en consecuencia su poder de veto sobre las políticas públicas.

El fortalecimiento estructural de los grupos económicos nacionales y extranjeros en el período bajo análisis es producto, en segundo lugar, del intenso proceso de destrucción de capital que se registró como resultado de las características y la magnitud de la crisis económica en general, y en particular de la registrada en numerosos sectores manufactureros, y que se materializó a través de las quiebras de firmas (sobre todo, aunque no exclusivamente, las de menores dimensiones), de los cierres de establecimientos, de la repatriación de algunas importantes inversiones extranjeras, etc.

En tercer lugar, y en estrecha relación con lo anterior, del proceso de inversión y expansión así como de la centralización del capital derivada de la compra y/o de la absorción de firmas o establecimientos instalados, con fuerte apoyo estatal (facilidades para endeudarse en el

En cuarto lugar, y en estrecha relación con lo anterior, del proceso de inversión y expansión así como de la centralización del capital derivada de la compra y/o de la absorción de firmas o establecimientos instalados, con fuerte apoyo estatal (facilidades para endeudarse en el exterior, avales del Tesoro Nacional para la obtención de créditos, etc., de su inserción estructural en la economía doméstica, lo que le permitió a estos actores expandirse de manera significativa en el marco de una aguda crisis económica y manufacturera, tal como había acontecido durante la dictadura militar. Ello, bajo diversos mecanismos entre los que sobresalen: la realización de operaciones entre empresas integrantes del conglomerado relacionadas vertical y/u horizontalmente; la posibilidad de participar en las Al respecto, consúltese Azpiazu, Bisang y Kosacoff (1988); Azpiazu y Kosacoff (1988 y 1989); y Bisang y Kosacoff

(1993 y 1995). Sobre los avales estatales, cabe destacar que, según se desprende de un informe oficial, las principales compañías beneficiarias de esta política pública fueron aquellas que eran propiedad de los grupos económicos más importantes del país (Secretaría de Hacienda, 1988).

Pocas actividades dinámicas del período y/o de mayor tasa de ganancia, de transferir recursos entre las distintas firmas del grupo, de usufructuar su poder oligopólico (en algunas ramas monopólico), y de aprovechar las distintas oportunidades que se generaron en esta etapa en materia de especulación financiera (como el “festival de bonos” con el que el radicalismo financió una parte considerable del déficit fiscal del período, el cual tuvo a estos mismos actores como sus principales responsables y beneficiarios).

Las consideraciones precedentes permiten concluir que el creciente predominio de los grupos económicos sobre la economía y la industria argentinas durante el gobierno del Dr. Alfonsín no puede ser entendido exclusivamente como un resultado de la arbitrariedad en el manejo estatal, sino también como derivado de la funcionalidad que tuvo la política económica (en especial a partir del Plan Austral) respecto de las condiciones estructurales que presentaban estos grandes capitales.

En cuanto a la magnitud de los subsidios al capital concentrado interno y su impacto sobre el sector fiscal, vale la pena incorporar dos observaciones realizadas en distintos momentos desde el propio seno de la Unión Cívica Radical. En primer lugar, en el mensaje del Poder Ejecutivo al Legislativo que acompaña al Proyecto de Ley de Presupuesto para el ejercicio 1988 se plantea: “Analizadas las tendencias que señalan las cifras con una perspectiva de mediano plazo, se observa que el sector público se encuentra extraordinariamente demandado en cuanto a los servicios que ofrece. Por un lado, se le requiere que lleve a cabo un conjunto de acciones destinadas a atender políticas redistributivas de ingresos así como gastos con finalidades sociales... Por otro lado, al mismo tiempo, el sector privado plantea un conjunto de demandas vinculadas con el subsidio a la actividad económica, la promoción industrial, los reembolsos de exportación, la desgravación de derechos de importación en determinadas actividades, la asunción de los pasivos de empresas quebradas, el apoyo a actividades muy específicas (tales como la petroquímica, la siderurgia, etc.)... Cabe señalar que en la lista anterior se incluye sólo los ítems más relevantes; pero hay además un conjunto de mecanismos que no ha sido citado y que opera tanto por la vía de la compensación impositiva... como por vía del gasto... Pero aún restringiéndonos a los rubros señalados, debe tenerse en cuenta que, frente a una magnitud de subsidios al sector privado del orden de 3.000 millones de dólares, el total recaudado por impuestos a las ganancias y a los capitales de las sociedades anónimas (sean industriales, agropecuarias, de la construcción, etc.) sólo alcanzó a 1.000 millones de dólares en 1987 (citado en Basualdo, 2006). En segundo lugar, Machinea (1990) apunta que la no eliminación de los subsidios de distinto tipo fue el principal factor explicativo de la crisis fiscal del Estado argentino en 1987 y especialmente en 1988, y argumenta que se debería haber encarado una reforma impositiva que redujera exenciones, subsidios y la evasión tributaria.

Sobre el particular Lozano y Feletti (1991) señalan: “Desde la reforma financiera en abril ’85 –previa al Plan Austral–, el grueso (alrededor del 70%) de la capacidad de préstamo del segmento de intermediación de recursos en moneda local se aplicaba a financiar al Estado, tanto directamente por la compra de títulos públicos por los bancos como indirectamente mediante la efectivización de depósitos (encajes remunerados) en el Banco Central”. De allí que no resulte casual que en estos años una proporción importante de los activos de las grandes empresas industriales fuera de carácter financiero (Basualdo, 2006; Damill y Fanelli, 1989; y Ortiz y Schorr 2006; véase también Bekerman, 1990). Al respecto, y a los efectos de captar ciertas contradicciones de la política económica del radicalismo, una vez más cabe traer a colación un extracto del discurso presidencial de fines de abril de 1985: “También ha sido necesaria, y está en plena ejecución, la reforma financiera, con el fin de evitar la especulación, hacer transparente el sistema y dar la posibilidad al Banco Central de orientar con seriedad el sistema crediticio y monetario, con el fin de brindar capital de trabajo a los sectores

productivos y terminar, de la manera más rápida que se pueda, con estos fenómenos de especulación que inciden contra el trabajo argentino”.

En este sentido, es indudable que durante la gestión de la Unión Cívica Radical estas fracciones empresarias tuvieron una notable –y, vista en perspectiva histórica, sumamente efectiva– capacidad de veto sobre el partido de gobierno, la cual estuvo asociada a diversos elementos. Primero, a que estos actores eran importantes generadores y propietarios de divisas (tanto las que tenían en el exterior como las provenientes de las exportaciones). Segundo, a su poder en materia de fijación de precios, derivado de su control oligopólico sobre un número considerable de sectores de actividad (no sólo industriales). Tercero, por el hecho de ser destinatarios privilegiados de las abultadas transferencias de recursos que se registraron en este período, a su papel decisivo en la explicación de la “brecha fiscal” que caracterizó a la etapa alfonsinista. Cuarto, por asumir un rol protagónico en el financiamiento de dicho déficit.

En consecuencia, se trata de actores cuyo poderío residió en que tuvieron una influencia determinante en la evolución de variables de ostensible significación económica y social: las cuentas externas, la formación de capital, la inflación, la paridad cambiaria, la situación fiscal y el endeudamiento público. La consolidación estructural de estos grandes capitalistas durante el interregno alfonsinista, el comportamiento registrado por las variables mencionadas en esos años y la creciente “radicalidad” de los sucesivos planes económicos instrumentados (cada vez más en línea con los intereses de esta fracción de clase), constituyen interesantes indicadores de su estratégico poder de coacción sobre el sistema político en general, y sobre la orientación de las políticas económicas en particular.

El hecho que la expansión de las fracciones más concentradas del capital local se haya verificado en forma simultánea con una recesión industrial de magnitudes considerables está expresando la crítica situación que debió transitar gran parte de los restantes segmentos empresarios que conforman el espectro manufacturero doméstico.

En relación con estas cuestiones, vale destacar una de las principales conclusiones de Azpiazu (1991): “al tiempo que recurrentemente se incrementaron los impuestos regresivos y las tarifas públicas como formas de paliar el déficit, nada se hizo –o, pudo hacerse– respecto a las sobredimensionadas transferencias derivadas de los regímenes de promoción industrial, a los sobrepuestos en las compras de bienes y servicios del Estado, a los subsidios implícitos en los precios de servicios y/o de provisión de insumos, etc. que, en todos los casos, tenían por receptores a los grupos empresarios que continuaron consolidándose como los actores centrales del poder económico. Asimismo, esos mismos agentes que, en su momento, concentraban la mayor parte de la deuda externa estatizada, cuyos servicios asumían un papel decisivo en la magnitud del déficit fiscal fueron también los principales beneficiados por los altísimos rendimientos financieros a los que se debió recurrir... para colocar títulos de la deuda pública interna que permitieran financiar el déficit presupuestario. Este ‘círculo vicioso’ de transferencia de recursos fiscales no sólo no pudo ser revertido sino que, incluso, se vio alentado por la propia gestión de gobierno y su escaso poder de confrontación frente a las corporaciones dominantes”. 6 Véase Azpiazu (1991); Damill y Frenkel (1994); y Ortiz y Schorr (2006).

El programa neoconservador instrumentado entre 1976 y 1983), debió afrontar severos problemas de sustentación derivados de, entre otros factores, el achicamiento del mercado interno a raíz de la crisis socio-económica, la caída de los salarios y la retracción de la producción manufacturera (que, replicando una tendencia que se había verificado en la fase de surgimiento del “modelo financiero y de ajuste estructural”, fue particularmente intensa en gran parte de las ramas en las que estas firmas tenían una importante significación agregada); y la imposibilidad de desplegar “subsidios cruzados” con compañías relacionadas. De allí que éste haya sido un nuevo período de reestructuración regresiva para las pequeñas y medianas industrias asociado al cierre de establecimientos y firmas, el abandono (total o parcial) de líneas productivas, el desplazamiento hacia otras actividades (comercio, finanzas),

etc. La conjunción de todos estos elementos aumentó aún más las debilidades estructurales de este segmento empresario.

En suma, durante la gestión gubernamental del Dr. Alfonsín se verificó una aguda crisis en el ámbito de la industria manufacturera que, no obstante su intensidad, arrojó un saldo de ganadores y perdedores en el nivel inter e intrasectorial y en el de los distintos actores que se desenvuelven en la actividad, contribuyendo así a profundizar muchas de las “herencias” de la dictadura militar de 1976-1983.

En un cuadro de aceleración del proceso de “desindustrialización” y de creciente repliegue del aparato fabril hacia el procesamiento de recursos básicos, los trabajadores y los estamentos de menor envergadura, del empresariado continuaron, siendo los principales perjudicados, como resultado de lo cual se afianzaron en sus aspectos más relevantes la revancha clasista y el disciplinamiento social puestos en marcha a mediados de la década de los setenta. La evolución de estas fracciones sociales durante el período analizado contrasta con el exitoso camino recorrido por un puñado de grandes holdings empresarios (quienes captaron beneficios sustanciales y, a partir de una estructura empresaria de tipo conglomeral, incrementaron el control que ejercían sobre una amplia gama de mercados), y denota la naturaleza regresiva y heterogénea de la “década perdida” de los años ochenta. En otras palabras, y retomando algunos elementos conceptuales del recordado discurso pronunciado por Alfonsín a fines de abril de 1985, se trató de una “economía de guerra” contra las condiciones de reproducción de los asalariados en particular, y de los sectores populares en general, así como de amplias capas del empresariado, la cual fue claramente ganada por “los que más tienen”. Respecto de estos temas, consúltese Gatto y Ferraro (1997); Schorr y Wainer; y Yoguel (1998).

En gran medida, esto fue posible por la orientación asumida por buena parte de las políticas económicas aplicadas, en el marco de un funcionamiento estatal crecientemente subordinado al nuevo poder económico. Todo ello, en un contexto en el que las apuestas iniciales del radicalismo por revertir con carácter progresista los tremendos legados de la dictadura militar en materia económico-social fueron paulatinamente desplazadas de la agenda y su lugar fue ocupado por posturas y políticas mucho más radicales que redistribuyeron el ingreso nacional en forma considerable, pero desde abajo hacia arriba (es decir, con un sentido similar a lo acaecido entre 1976 y 1983).

Lo anterior invita a reflexionar acerca de si la gestión económica del radicalismo fue un fracaso, tal como se destaca en mucha de la literatura disponible. En este sentido, si la evaluación se focaliza exclusivamente en el desenvolvimiento global del sector manufacturero durante esta etapa pocas dudas quedan acerca de la validez de tal afirmación. Sin embargo, no parece ocurrir lo mismo cuando se indagan las principales resultantes estructurales que sobre la trama industrial se desprende de la mayoría de las políticas económicas instrumentadas; más específicamente, cuando se procura identificar a las fracciones sociales ganadoras y a las perdedoras. Así, puede concluirse que las diversas medidas implementadas en el transcurso del gobierno de la Unión Cívica Radical no fueron más que “retoques” frente a un patrón de acumulación y una estructura de poder económico modificadas radicalmente en la segunda mitad de los años setenta y, en ese marco, que la caracterización de “década perdida” minimiza sobremano las implicancias reales de la profunda regresividad y la heterogeneidad que revela la evolución económico-industrial durante el primer gobierno de la reconquista de la democracia. En otros términos, que a pesar de los cambios registrados en el escenario económico (local e internacional) y en el régimen político, a lo largo de la gestión gubernamental del Dr. Alfonsín se afianzó gran parte de los factores estructurales constitutivos del proyecto refundacional de la última dictadura militar.

13.4 REFLEXIONES FINALES SOBRE EL PERÍODO 1976-1989

Llegados a este punto, y a modo de cierre, vale la pena realizar unas breves consideraciones acerca de la trayectoria que siguió la industria manufacturera argentina a lo largo del período 1976-1989. De las

evidencias analizadas se desprende que sería un error afirmar que la crisis de “desindustrialización” que transitó nuestro país en dicho lapso tuvo un carácter homogéneo (en el sentido que impactó por igual sobre los diferentes sectores y actores del campo fabril), dado que en el mencionado comportamiento agregado resulta posible identificar derroteros muy disímiles.

Por un lado, se constata la existencia de un núcleo sumamente reducido de ganadores: un puñado de grandes empresas y grupos económicos de capital nacional y extranjero que pasaron a ocupar el centro del poder económico de la actividad (y del conjunto de la economía local) a partir de, entre otras cosas, su presencia decisiva en ramas estrechamente vinculadas a la explotación de recursos básicos; su privilegiada relación con el aparato estatal; su vinculación con el exterior en términos productivos, comerciales y financieros; y su apropiación de porciones crecientes del excedente por la desaparición, el debilitamiento estructural y la absorción de amplias capas del empresariado.

Por otro lado, se manifiesta una cantidad considerable de perdedores. De un lado, los trabajadores, tanto los que fueron despedidos (la mayoría de los cuales pasó a engrosar las filas del “ejército de reserva” y/o logró insertarse en actividades de elevada precariedad e informalidad), como los que pudieron preservar sus fuentes de trabajo (muchos de los que, sin embargo, vieron reducir en forma pronunciada sus ingresos y empeorar sus condiciones laborales). Del otro, las firmas de menores dimensiones, en buena medida por efecto de la orientación asumida por las políticas económicas implementadas, su inserción predominante en los sectores más castigados por la reconversión fabril y la redistribución regresiva del ingreso que se verificó.

En definitiva, durante la etapa analizada se manifestó un aguda crisis industrial, que tuvo un carácter a la vez regresivo y heterogéneo, en tanto se asentó sobre una doble transferencia de ingresos: desde los obreros hacia los patrones y, dentro de éstos, desde los estamentos más débiles y de menor poderío económico hacia un conjunto acotado –aunque cada vez más poderoso e influyente– de grandes firmas y conglomerados empresariales.

Si bien es indudable que tal proceso encuentra su génesis histórica en la dictadura militar de 1976-1983, no menos cierto es que a lo largo del gobierno del Dr. Alfonsín se profundizó sobremedida. A nuestro juicio, esta es la responsabilidad que le cabe a la primera administración gubernamental de la recuperación de la democracia (ello, sin indagar acerca de la voluntad de quienes la integraron): el haber afianzado el “modelo financiero y de ajuste estructural”, la “desindustrialización”, la reestructuración regresiva del aparato productivo y el bloque de poder económico que habían emergido del último régimen dictatorial y, por esa vía, el proceso de disciplinamiento social inaugurado a sangre y fuego el 24 de marzo.

13.5 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo, Manuel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1990): *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Editora 12/Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.
- Acuña, Marcelo (1995): *Alfonsín y el poder económico. El fracaso de la concertación y los pactos corporativos entre 1983 y 1989*, Corregidor, Buenos Aires.
- Acuña, Carlos y Golbert, Laura (1990): “Empresarios y política (parte II). Los empresarios y sus organizaciones: ¿qué pasó con el Plan Austral?”, en *Boletín Informativo Techint*, Nº 263, Buenos Aires.
- Altimir, Oscar, Santamaría, Horacio y Sourrouille, Juan (1967): “Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 7, Nº 25, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique (2006): “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares”, en Arceo, Enrique y Basualdo, Eduardo

(comps.): *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*, CLACSO, Buenos Aires.

- Arceo, Enrique (2005): *“El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”*, en *Cuadernos del CENDES*, Caracas.
- Arceo, Enrique (2004): *“La crisis del modelo neoliberal en la Argentina (y los efectos de la internacionalización de los procesos productivos en la semiperiferia y la periferia)”*, en *Realidad Económica*, Nº 206 y 207, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique y Basualdo, Eduardo (1999): *“Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”*, en *Cuadernos del Sur*, Nº 29, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique y Schorr, Martín (2004): *“La Argentina entre dos modelos económicos: de la Convertibilidad al esquema de dólar alto”*, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, mimeo.
- Arceo, Nicolás y Schorr, Martín (2006): *“Galera de corrección. Comentario al libro Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad”*, en *Realidad Económica*, Nº 220, Buenos Aires.
- Aruguete, Eugenia (2006): *“Lucha política y conflicto de clases en la postdictadura. Límites a la constitución de alianzas policlasistas durante la administración Alfonsín”*, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?, Siglo XXI Editores*, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1998): *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO/EUDEBA, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1997): *“El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios”*, en *Realidad Económica*, Nº 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1995): *“Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta”*, CEPAL, Serie Estudios e Informes, Nº 91, Santiago de Chile.
- Azpiazu, Daniel (1993): *“La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica 49 (1983-1988)”*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nº 49.
- Azpiazu, Daniel (1991): *“Programas de ajuste en la Argentina de los años ochenta: ¿década perdida o decenio regresivo?”*, ponencia presentada en el Seminario *“Ajuste económico, sindicalismo y transición política en los años ochenta”*, organizado por el Memorial de América Latina, San Pablo.
- Azpiazu, Daniel (1988): *“La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987”*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nº 27.
- Azpiazu, Daniel (1987): *“Los resultados de la política de promoción industrial al cabo de un decenio (1974-1983)”*, en *Desarrollo Económico*, Vol. 27, Nº 104, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (1990): *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Nochteff, Hugo (1990): *“Los límites de las políticas industriales en un período de reestructuración regresiva: el caso de la informática en la Argentina”*, en *Desarrollo Económico*, Vol. 30, Nº 118, Buenos Aires.

-
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Nochteff, Hugo (1988): *La revolución tecnológica y las políticas hegemónicas. El complejo electrónico en Argentina*, Legasa, Buenos Aires.
 - Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Schorr, Martín (2000): *“La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”*, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, Buenos Aires.
 - Azpiazu, Daniel, Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1988): *“Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986)”*, en *Boletín Informativo Techint*, Nº 253, Buenos Aires.
 - Azpiazu, Daniel y Khavisse, Miguel (1983): *“La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina: 1976-1981”*, CET, Buenos Aires.
 - Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1989): *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
 - Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1988): *“Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986”*, en *Revista de la CEPAL*, Nº 36, Santiago de Chile.
 - Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1985): *“Las empresas transnacionales en la Argentina”*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nº 16.
 - Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1984): *“Monetarismo y crisis industrial. La experiencia argentina reciente”*, en *Pensamiento Iberoamericano*, Nº 6, Madrid.
 - Basualdo, Eduardo (2006): *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
 - Basualdo, Eduardo (2003): *“Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”*, en *Realidad Económica*, Nº 200, Buenos Aires.
 - Basualdo, Eduardo (2001): *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
 - Basualdo, Eduardo (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
 - Basualdo, Eduardo (1997): *Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina*, IDEP/ATE, Cuaderno Nº 49, Buenos Aires.
 - Basualdo, Eduardo (1992): *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización*, IDEP/ATE, Cuaderno Nº 20, Buenos Aires.
 - Basualdo, Eduardo (1987): *Deuda externa y poder económico en la Argentina*, Nueva América, Buenos Aires.
 - Basualdo, Eduardo (1984): *“La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974”*, CET, Buenos Aires.
 - Basualdo, Eduardo y Fuchs, Mariana (1989): *“Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina”*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nº 33.
 - Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1986): *“El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983”*, CET, Buenos Aires.

-
- Basualdo, Eduardo, Lifschitz, Edgardo y Roca, Emilia (1988): "Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983", OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Documento de Trabajo N° 51, Buenos Aires.
 - Bekerman, Marta (1990): "El impacto fiscal del pago de la deuda externa. La experiencia argentina, 1980-1986", en *Desarrollo Económico*, N° 116, Buenos Aires.
 - Beltrán, Gastón (1999): "La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes: justificación e inicio del proceso de reformas estructurales de los años noventa", en *Época*, Año 1, N° 1, Buenos Aires.
 - Bisang, Roberto (1996): "Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina", en Katz, Jorge (edit.): *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años '90*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
 - Bisang, Roberto (1990): "Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 35.
 - Bisang, Roberto, Feldman, Silvio y Gutman, Graciela (1989): "Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 32.
 - Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1995): "Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable. Exportaciones industriales argentinas 1973-1993", en Kosacoff, Bernardo (edit.): *Hacia una nueva estrategia exportadora*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
 - Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1993): "Las exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino, 1974-1990", en Kosacoff, Bernardo (edit.): *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
 - Canitrot, Adolfo (1992): "La macroeconomía de la inestabilidad. Argentina en los ochenta", en *Boletín Informativo Techint*, N° 272, Buenos Aires.
 - Canitrot, Adolfo (1983): *Orden social y monetarismo*, CEDES, Buenos Aires.
 - Canitrot, Adolfo (1982): "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", en *Desarrollo Económico*, Vol. 21, N° 82, Buenos Aires.
 - Canitrot, Adolfo (1980): "La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976", en *Desarrollo Económico*, Vol. 19, N° 76, Buenos Aires.
 - Castellani, Ana (2006): "Los ganadores de la década perdida. La consolidación de las grandes empresas privilegiadas por el accionar estatal. Argentina 1984-1988", en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
 - Castellani, Ana (2004): "Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones al interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar", en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
 - Castellani, Ana y Schorr, Martín (2004): "Argentina: Convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico", en *Cuadernos del CENDES*, N° 57, Caracas.
 - CEPAL (1996): *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995*, Santiago de Chile.

-
- CEPAL (1988): *“Cambios estructurales en la industria argentina. Análisis comparativo de los resultados de los censos industriales de 1974 y 1985”*, Oficina en Buenos Aires, mimeo.
 - Chesnais, Francois (comp.) (1999): *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*, Losada, Buenos Aires.
 - Cortés, Rosalía (1990): *“El empleo urbano argentino de los ochenta. Tendencias recientes y perspectivas”*, en Bustelo, Eduardo e Isuani, Ernesto (comps.): *Mucho, poquito o nada. Crisis y alternativas de política social en los noventa*, UNICEF/CIEPP/Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
 - Damill, Mario y Fanelli, José M. (1989): *“Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica”*, en Damill, Mario, Fanelli, José M., Frenkel, Roberto y Rozenwurcel, Guillermo: *Déficit fiscal, deuda externa y desequilibrio financiero*, CEDES/Editorial Tesis, Buenos Aires.
 - Damill, Mario, Fanelli, José M. y Frenkel, Roberto (1996): *“De México a México: el desempeño de América Latina en los noventa”*, en *Desarrollo Económico*, Vol. 36, número especial, Buenos Aires.
 - Damill, Mario, Fanelli, José M. y Frenkel, Roberto (1994): *Shock externo y desequilibrio fiscal. La macroeconomía de América Latina en los ochenta. Los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y México*, CEPAL, Santiago de Chile.
 - Damill, Mario y Frenkel, Roberto (1994): *“Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991”*, en Morales, Juan y McHahon, Gary (edits.): *La política económica en la transición a la democracia. Lecciones de Argentina, Bolivia, Chile, Uruguay*, CIEPLAN, Santiago de Chile.
 - Donaire, Ricardo y Lascano, Verónica (2003): *“Movimiento obrero e hiperinflación”*, en *PIMSA: Documentos y Comunicaciones 2002*, Buenos Aires.
 - Dorfman, Adolfo (1984): *“La crisis estructural de la industria argentina”*, en *Revista de la CEPAL*, N° 23, Santiago de Chile.
 - Dorfman, Adolfo (1983): *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
 - Dorfman, Adolfo (1942a): *Historia de la industria argentina*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
 - Dorfman, Adolfo (1942b): *Evolución industrial argentina*, Losada, Buenos Aires.
 - Fajnzylber, Fernando (1983): *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México.
 - Feldman, Ernesto y Sommer, Juan (1984): *Crisis financiera y endeudamiento externo. Consecuencias de la política económica del período 1976-1981*, CET/Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
 - Ferrer, Aldo (2004): *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
 - Ferrucci, Ricardo (1986): *La promoción industrial en Argentina*, EUDEBA, Buenos Aires.
 - FIEL (1988): *Regulaciones del gobierno en la economía argentina*, Buenos Aires.
 - Gálvez, Eduardo (2004): *“La otra crisis. Las contradicciones al interior de la clase dominante en la Argentina durante la crisis hiperinflacionaria de 1989-1990”*, en *Realidad Económica*, N° 204, Buenos Aires.
 - Gastiazoro, Eugenio (1973): *Argentina hoy. Latifundio, dependencia y estructura de clases*, Ediciones Pueblo, Buenos Aires.

-
- Gatto, Francisco y Ferraro, Carlo (1997): *“Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de negocios en Argentina”*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 79.
 - Gatto, Francisco, Gutman, Graciela y Yoguel, Gabriel (1987): *“Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales. 1973-1984”*, CFI, Documento N° 14, Buenos Aires.
 - Heredia, Mariana (2004): *“El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA”*, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
 - Heymann, Daniel (1986): *“Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización”*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 18.
 - Jorge, Eduardo (1971): *Industria y concentración económica. Desde principios de siglo hasta el peronismo*, Hyspamérica, Buenos Aires.
 - Katz, Jorge (2000): *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.
 - Katz, Jorge (1993): *“Una interpretación global del proyecto de desarrollo industrial de la República Argentina”*, IDI/UIA, Documento de Trabajo N° 9, Buenos Aires.
 - Katz, Jorge (1986): *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmeccánica*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.
 - Katz, Jorge (1983): *“Estrategia industrial y ventajas comparativas dinámicas. Reflexiones en torno a la revitalización del sector manufacturero argentino”*, en Cuadernos de la Fundación Dr. Eugenio A. Blanco, N° 1, Buenos Aires.
 - Katz, Jorge y Ablin, Eduardo (1978): *De la industria incipiente a la exportación de tecnología: la experiencia argentina de venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería*, BID/CEPAL, Buenos Aires.
 - Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo (1989): *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, CEPAL/Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
 - Kosacoff, Bernardo (1984): *“El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983”*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 13.
 - Kulfas, Matías y Schorr, Martín (2000): *“Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa”*, en Realidad Económica, N° 176, Buenos Aires.
 - Lozano, Claudio y Feletti, Roberto (1991): *“La economía de Menem. Cambio estructural, crisis recurrente y destino incierto”* en AA.VV.: *El Menemato. Radiografía de dos años del gobierno de Carlos Menem*, Letra Buena, Buenos Aires.
 - Machinea, José L. (1990): *“Stabilization under Alfonsín’s government: a frustrated attempt”*, Documento CEDES N° 42, Buenos Aires.
 - Machinea, José L. y Fanelli, José M. (1992): *“El control de la hiperinflación: el caso del Plan Austral, 1985-1987”*, en AA.VV.: *Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México*, Fondo de Cultura Económica, México.
 - Martínez de Hoz, José (1981): *Bases para una Argentina moderna. 1976-80, edición del autor*, Buenos Aires.
 - Marx, Karl (1959): *El capital. Crítica de la economía política*, Fondo de Cultura Económica, México.
 - Müller, Alberto (2000): *“Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz”*, ponencia presentada en la XXXV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Córdoba.

-
- Musacchio, Andrés (2004): "Debilidades de la inserción comercial de la Argentina, 1976-2003", en Boyer, Robert y Neffa, Julio (coord.): *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
 - Nochteff, Hugo (1999): "La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto", en *Época*, Año 1, Nº 1, Buenos Aires.
 - Nochteff, Hugo (1991): "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes", en *Desarrollo Económico*, Vol. 31, Nº 123, Buenos Aires.
 - Nochteff, Hugo (1990): "Crisis económica, reestructuración industrial y comportamiento de actores: el caso argentino", en *Cono Sur*, Vol. IX, Nº 3, Buenos Aires.
 - Nochteff, Hugo (1985): *Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982. La industria electrónica de consumo*, FLACSO/GEL, Buenos Aires.
 - Nun, José (1987): "Vaivenes de un régimen social en decadencia", en Nun, José y Portantiero, Juan C. (comps.) (1987): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, Puntosur, Buenos Aires.
 - Olivera, Julio (1977): *Economía clásica actual*, Macchi, Buenos Aires.
 - Ortiz, Ricardo y Schorr, Martín (2006): "La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la `década perdida`", en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
 - Ostiguy, Pierre (1990): *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80*, Legasa, Buenos Aires.
 - Pesce, Julieta (2005): "La gestión del ministro Grinspun en un contexto de transición democrática. Errores de diagnóstico y subestimación del poder económico local e internacional", en *Ciclos*, Nº 28, Buenos Aires.
 - Portantiero, Juan C. (1987): "La transición entre la confrontación y el acuerdo", en Nun, José y Portantiero, Juan C. (comps.) (1987): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, Puntosur, Buenos Aires.
 - Pucciarelli, Alfredo (2004): "La patria contratista. El nuevo discurso liberal de la dictadura encubre una vieja práctica corporativa", en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
 - Rougier, Marcelo (2004): *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1976*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
 - Sábato, Jorge (1991): *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, CISEA/Imago Mundi, Buenos Aires.
 - Schorr, Martín (1999): "Rasgos estructurales de la industria argentina en un período de reestructuración económica. Una mirada de largo plazo a través de las grandes firmas (1973-1993)", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, mimeo.
 - Schorr, Martín y Wainer, Andrés (en prensa): "Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Sevotron", en *Realidad Económica*, Buenos Aires.
 - Schvarzer, Jorge (1991): *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, CISEA/Imago Mundi, Buenos Aires.

-
- *Schvarzer, Jorge (1987): Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados, CISEA, Buenos Aires.*
 - *Schvarzer, Jorge (1986): La política económica de Martínez de Hoz, Hyspamérica, Buenos Aires.*
 - *Schvarzer, Jorge (1983): "Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz", en Desarrollo Económico, Vol. 23, Nº 91, Buenos Aires.*
 - *Schvarzer, Jorge (1982): Argentina 1976-1981: El endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera, CISEA, Buenos Aires.*
 - *Secretaría de Hacienda (1988): "Informe sobre los avales otorgados por el Tesoro Nacional al sector privado, 1976-88", Información Nº 454/88, Buenos Aires.*
 - *Secretaría de Planificación de la Presidencia de la Nación (1985): Lineamientos de una estrategia de crecimiento económico, 1985-1989, Buenos Aires.*
 - *Sourrouille, Juan (1982): "Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981", CEPAL, Serie Estudios e Informes, Nº 27, Santiago de Chile.*
 - *Villarreal, Juan (1985): "Los hilos sociales del poder", en Jozami, Eduardo, Paz, Pedro y Villarreal, Juan: Crisis de la dictadura argentina, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.*
 - *Walsh, Rodolfo (1977): "Carta abierta a la dictadura militar", Buenos Aires.*
 - *Yoguel, Gabriel (1998): "El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las PYMES", en Desarrollo Económico, Vol. 38, número especial, Buenos Aires.*

(La industria argentina entre 1976 y 1989 Cambios estructurales regresivos en una etapa de profundo replanteo del modelo de acumulación local Por Martín Schorr).

13.6 MI OPINIÓN

Recomiendo leer el texto largo es muy interesante.

Estas son unas breves consideraciones acerca de la trayectoria que siguió la industria manufacturera argentina a lo largo del período 1976-1989. De las evidencias analizadas se desprende que sería un error afirmar que la crisis de "desindustrialización" que transitó nuestro país en dicho lapso tuvo un carácter homogéneo (en el sentido que impactó por igual sobre los diferentes sectores y actores del campo fabril), dado que en el mencionado comportamiento agregado resulta posible identificar derroteros muy disímiles.

Por un lado, se constata la existencia de un núcleo sumamente reducido de ganadores: un puñado de grandes empresas y grupos económicos de capital nacional y extranjero que pasaron a ocupar el centro del poder económico de la actividad (y del conjunto de la economía local) a partir de, entre otras cosas, su presencia decisiva en ramas estrechamente vinculadas a la explotación de recursos básicos; su privilegiada relación con el aparato estatal; su vinculación con el exterior en términos productivos, comerciales y financieros; y su apropiación de porciones crecientes del excedente por la desaparición, el debilitamiento estructural y la absorción de amplias capas del empresariado.

Por otro lado, se manifiesta una cantidad considerable de perdedores. De un lado, los trabajadores, tanto los que fueron despedidos (la mayoría de los cuales pasó a engrosar las filas del "ejército de reserva" y/o logró insertarse en actividades de elevada precariedad e informalidad), como los que pudieron preservar sus fuentes de trabajo (muchos de los que, sin embargo, vieron reducir en forma pronunciada sus ingresos y empeorar sus condiciones laborales). Del otro, las firmas de menores dimensiones, en buena medida por efecto de la orientación asumida por las políticas económicas implementadas, su inserción predominante en los sectores más castigados por la reconversión fabril y la redistribución regresiva del ingreso que se verificó.

En definitiva, durante la etapa analizada se manifestó una aguda crisis industrial, que tuvo un carácter a la vez regresivo y heterogéneo, en tanto se asentó sobre una doble transferencia de ingresos: desde los obreros hacia los patrones y, dentro de éstos, desde los estamentos más débiles y de menor poderío económico hacia un conjunto acotado –aunque cada vez más poderoso e influyente– de grandes firmas y conglomerados empresariales.

Si bien es indudable que tal proceso encuentra su génesis histórica en la dictadura militar de 1976-1983, no menos cierto es que a lo largo del gobierno del Dr. Alfonsín se profundizó sobremanera. A nuestro juicio, esta es la responsabilidad que le cabe a la primera administración gubernamental de la recuperación de la democracia (ello, sin indagar acerca de la voluntad de quienes la integraron): el haber afianzado el “modelo financiero y de ajuste estructural”, la “desindustrialización”, la reestructuración regresiva del aparato productivo y el bloque de poder económico que habían emergido del último régimen dictatorial y, por esa vía, el proceso de disciplinamiento social inaugurado a sangre y fuego el 24 de marzo de 1976.

Más allá de lo acontecido en materia industrial y económico, durante el período 1976-1983 resulta muy importante destacar el clima de miedo y de terror que primó en ese período producido por los métodos represivos aplicados por el poder militar. (muchos de los cuales fueron transferidos por militares de Francia de la guerra de Argelia).

La desaparición de personas (más allá de que fueran 30000 o menos o más,), las violaciones de mujeres, el rapto de niños, los seres humanos arrojados con vida desde aviones al río de la Plata, el sadismo. Esto condicionó muchísimo al gobierno de Alfonsín y debe recordárselo muy especialmente por su valentía al juzgar a las fuerzas militares en una época donde su poder militar estaba bastante intacto. Quizá una de las cosas que favoreció la realización del juicio fue la derrota de la Guerra de las Malvinas que debilitó ese poder militar hasta el punto que el General Ratenbach, a cargo del juicio militar, pidió la pena de muerte para los responsables de la guerra.

Quizá esto sea lo que debemos recordar los argentinos especialmente los que no lo vivieron.

CAPÍTULO 14. EL MENEMISMO

14.1 DESCRIPCIÓN Y CRÍTICA

El proceso que se inició con la asunción anticipada de Menem a la presidencia en julio de 1989 trajo aparejadas profundas transformaciones estructurales sobre la industria. En gran medida, éstas se derivaron de la orientación de las políticas económicas, que no solo tuvieron un sesgo similar a las desplegadas durante la última dictadura militar, sino que, en muchos campos, abordaron y resolvieron de forma "superadora" muchas de sus asignaturas pendientes. De allí sus resultados semejantes en lo que atañe a los ganadores y los perdedores en términos sectoriales y en lo que respecta a las diferentes clases sociales y fracciones de clase. Como producto de ello, A comienzos del gobierno de Menem, el ex ministro de Economía de la dictadura señalaba: "La diferencia está en que hoy, en contraste con 1976, la mayor parte de los principios y orientaciones de gobierno que propusimos, aplicamos o intentamos poner en ejecución han sido adoptados y están siendo reclamados en forma generalizada tanto en el mundo como en nuestro país" (Martínez de Hoz, 1991).

Bajo el menemismo se acentuaron aún más muchas de las tendencias sobresalientes del desenvolvimiento fabril a partir de la interrupción del modelo sustitutivo (en numerosos casos a niveles insospechados, sobre todo en materia de destrucción de masa crítica acumulada), al tiempo que emergieron nuevas problemáticas, todas ellas de difícil reversión. La trayectoria de la industria argentina durante la década de 1990 con sus antecedentes desde la última dictadura ha sido analizada por diversos autores. A modo de ejemplo, consultar Azpiazu (2008; 2011), Azpiazu y Schorr (2010a), Basualdo (2006), Bisang y otros (1996), Katz (1999), Kosacoff (2000) y Schorr (2004). 23. Básicamente, de las restricciones de financiamiento que habían signado el decenio de 1980 se pasó a una etapa de abundante liquidez que perduraría hasta fines de la década de 1990. 24. Al respecto, ver Basualdo (2011), Beltrán (1999), Gálvez (2011), Ortiz y Schorr (2006) y Pucciarelli (2011).

En el marco de una modificación de relevancia en el escenario internacional que favoreció a los llamados "países emergentes", y a partir de las "recomendaciones" y las "sugerencias" que desde hacía varios años venían realizando los organismos multilaterales de crédito, los think tanks del neoliberalismo (del ámbito nacional y del exterior) y los principales grupos económicos locales, en forma casi simultánea con el inicio del gobierno se puso en marcha un programa de reformas estructurales sumamente abarcador (sin duda, de los más intensos y radicales de los aplicados en la región). Ese shock institucional se inició formalmente con la rápida sanción de las Leyes de Reforma del Estado y de Emergencia Económica. Como parte sustantiva del programa, cabe resaltar también la remoción de una amplia gama de mecanismos regulatorios, la liberalización del mercado cambiarlo y de los flujos de divisas internacionales, así como del régimen de inversiones extranjeras, la supresión del control de precios, el fuerte debilitamiento del poder del Estado y la apertura externa de la economía, junto con la eliminación del régimen de consulta previa para la importación de diversos bienes. Además, el reconocimiento de las "fuerzas del mercado" como asignadoras "naturales" de los recursos y la llamada "desregulación" del mercado de trabajo y la consiguiente pérdida de conquistas laborales de vieja data (potenciada, a su vez, por una aguda crisis del mercado de trabajo que no tardaría en irrumpir y que se manifestaría, entre otros aspectos, en una muy elevada desocupación y precarización de las ocupaciones). De todas maneras, fue en marzo de 1991 cuando a partir de la sanción de la Ley de Convertibilidad, y en el marco del inicio de un ciclo de endeudamiento externo (público y privado) muy acelerado, tales políticas de shock pasarían a asumir un mayor grado de organicidad y funcionalidad respecto de la consolidación de aquellos intereses económicos que conformaban el sustento estructural del proyecto refundacional iniciado con la última dictadura militar.

A poco de implementarse la convertibilidad se logró poner fin al régimen de alta inflación que había estado vigente desde mediados de la década de 1970 y que había desembocado en una serie de episodios hiperinflacionarios en el bienio 1989-1990. Esto sentó las bases para que amplios sectores de

la sociedad respaldaran el programa de ajuste estructural en curso, situación que se vio alentada por el "boom de consumo" característico de los primeros años de vigencia del régimen de conversión fija. Al decir de Nochteff (1999): "Debido a que el esquema monetario-cambiario que se adoptó entonces se articuló con un "shock institucional" neoliberal (o sea, con un plan orientado al cambio drástico y casi instantáneo de todas las instituciones económicas y sociales), es necesario separar analíticamente el esquema monetario-cambiario de estabilización del resto de las políticas que conformaron el "shock institucional" neoliberal. Ello se debe a que, desde el punto de vista estrictamente técnico, se podría haber aplicado el mismo esquema de estabilización y recuperación de la moneda como unidad de cuenta sin realizar las demás transformaciones en forma de "shock" y con los sesgos que las caracterizaron, las cuales constituyeron la satisfacción de las demandas de las distintas fracciones del bloque hegemónico. La asimilación del esquema monetario-cambiario con el resto de las transformaciones bajo el término engañoso de "Plan de Convertibilidad" fue sobre todo una forma de legitimación -una suerte de "Caballo de Troya" de las transformaciones que correspondían a esas demandas.

En el campo estrictamente industrial el argumento central esgrimido por los propagandistas y los "hacedores de política" del neoliberalismo fue que como resultado de varias décadas de proteccionismo, de proliferación de regulaciones de distinto tipo y de concesión de excesivos subsidios y/o prebendas estatales al sector privado, se había llegado a una situación en la que la actividad manufacturera presentaba un alto grado de ineficiencia, el cual se reflejaba, por ejemplo, en su baja competitividad internacional o en sus reducidos niveles de productividad. De allí que bastaba con aplicar un conjunto de medidas tendientes a promover el libre funcionamiento de las "fuerzas del mercado" para garantizar que la economía y la industria argentinas ingresaran en un sendero sostenido de crecimiento y modernización asociado a una "correcta" inserción en el mercado mundial (es decir, afincada en aquellos productos con probadas ventajas comparativas; básicamente la agroindustria y la elaboración de algunos commodities fabriles).

En este marco, no resulta sorprendente la afirmación de uno de los intelectuales orgánicos del menemismo, Guido Di Tella, en cuanto a que "la mejor política industrial es no tener ninguna" (en *Página/12*, 01/11/2003). Sobre estos temas, no puede prescindirse de la opinión que merece este tipo de interpretaciones de la teoría de las ventajas comparativas para Olivera (1977): "Resulta evidente pues que quienes juzgan sobre la ineficiencia de nuestras industrias comparando simplemente sus costos reales con los que prevalecen en otros países aplican, seguramente sin proponérselo, principios de comercio colonial y no comercio internacional".

Y, además, a la obtención de ganancias agregadas de eficiencia: la eliminación de la intervención estatal pondría a las empresas locales en la disyuntiva de transformarse en más "eficientes" para enfrentar con éxito la competencia externa, o en su defecto verse sustituidas por esta.

Para estos cuadros de los sectores dominantes, la gran ventaja de las medidas "liberalizantes" radica en su carácter neutral y uniforme, dado que afectan (y benefician) por igual a todos los agentes económicos y, como tales, no se encuentran expuestas a prácticas de lobbying. Al respecto, se pueden consultar los trabajos de Bour (1993), De la Balze (1993), Delgado y Sguiglia (1994), FIEL (1999), IERAL (1999) y Llach (1997).

Luego de transcurrido un lapso "razonable" de tiempo, todo ello se "derramaría" sobre el conjunto de la sociedad bajo la forma de más empleo, mejores condiciones laborales, mayores salarios, etcétera. Este enfoque había ido ganando creciente consenso en el transcurso de la "década perdida" o, más apropiadamente, del decenio regresivo de 1980, y atribuía la culpa de todos los males al "supuesto Estado de Bienestar que con sus variantes habría estado vigente desde 1945, ocultando las transformaciones que le habían dado un nuevo contenido de clase desde mediados de la década de los setenta] En estas condiciones, percibir la crisis [de fines del decenio] como el fin del Estado populista

supone una clara (y sumamente eficaz) maniobra ideológica destinada a legitimar la reestructuración que impulsaron las fracciones sociales dominantes en la década de los noventa. En otras palabras, el tipo de lectura que se logró imponer sobre las causas de la crisis es lo que determinó las formas en que se buscó salir de la misma. Así, si el Estado era el responsable prácticamente exclusivo de todos los problemas que aquejaban a la Argentina a fines de los ochenta, era lógico que su resolución pasara, siempre de acuerdo al diagnóstico del poder económico y sus cuadros orgánicos, por la 'Reforma del Estado, con eje en la privatización de empresas públicas, la desregulación de un amplio espectro, de mercados y la liberalización comercial y financiera'.

Fue sobre tales basamentos "conceptuales" que se desplegó una estrategia que pivotó fundamentalmente alrededor de la privatización de prácticamente la totalidad de las empresas estatales, la desregulación de múltiples mercados (muchos de ellos estratégicos, dada su incidencia sobre determinados costos empresarios) y la apertura de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales. En el ámbito manufacturero, tales políticas tuvieron un marcado efecto propulsor sobre los procesos de desindustrialización, de reestructuración sectorial regresiva y de concentración y centralización del capital. De allí que estuvieron muy lejos de ser uniformes y neutrales en cuanto a sus implicaciones sobre los diferentes agentes económicos, tal como se argumentaba que iba a suceder. La transferencia de activos públicos al capital privado trajo aparejados distintos tipos de beneficios para los principales grupos económicos nacionales y extranjeros con actividad en la industria local. En primer lugar, dadas las modalidades que asumieron las privatizaciones, estos actores lograron acceder a la propiedad de muchos de los consorcios adjudicatarios de las ex empresas públicas. Esto les permitió, por un lado, participar activamente durante buena parte del decenio de 1990 en uno de los negocios más rentables del período (junto con la especulación financiera, de la que también fueron beneficiarios directos) y, por esa vía, diversificar el "riesgo empresarial" en un contexto que por la concurrencia de diversos elementos (como la apertura comercial y la apreciación cambiaria) se presentaba adverso para la mayoría de los rubros manufactureros. Por otro lado, les facilitó ingresar en actividades claves para sus respectivas dinámicas de acumulación y reproducción, así como para el funcionamiento de los diferentes sectores productivos. Finalmente, les permitió realizar beneficios patrimoniales abultados a partir de la venta de gran parte de sus tenencias accionarias en los consorcios controlantes de las compañías prestatarias. En segundo lugar, a favor de la búsqueda del neoliberalismo por reestructurar los cuadros tarifarios de modo tal que reflejaran " los costos de prestación (es decir, de avanzar hacia una regresiva matriz de precios relativos entre los distintos tipos de usuarios), se verificó un considerable abaratamiento de las tarifas abonadas por los grandes consumidores industriales, sobre todo en el campo energético. En tercer lugar, si bien el proceso privatizador de estos años tendió a focalizarse en el ámbito de los servicios públicos, cabe mencionar que la enajenación de casi todas las compañías de propiedad estatal que operaban en el sector fabril promovió un importante proceso de concentración de la producción y de centralización del capital en algunas industrias de insumos básicos muy "adecuadamente relevantes, como la petroquímica, la refinación de petróleo y la siderurgia, que durante las experiencias peronistas clásica y de comienzos de la década de 1970 habían sido consideradas estratégicas y, como tales, formaron parte de las distintas apuestas por profundizar el planteo de industrialización a partir de la intervención estatal. A raíz de las formas que asumieron estas privatizaciones, se reforzó el liderazgo oligopólico de un puñado de grupos económicos, como Garovaglio y Zorraquín, Indupa, Pérez Companc, Soldati y Techint.

Entre las principales privatizaciones en el sector industrial se destacan la de Altos Hornos Zapla, las firmas integrantes del complejo Fabricaciones Militares, las empresas que formaban parte del polo petroquímico de Bahía Blanca, SOMISA y las instalaciones industriales de YPF. Los rasgos distintivos y los impactos más relevantes del programa privatizador se pueden consultar, entre otros, en los estudios de Abeles (1999), Azpiazu (2003), Azpiazu y Basualdo (1995), Gorenstein y otros (1999), Heymann (2000), Kozulj (2000), Pistonesi (2000) y Von Storch (2005).

En referencia al proceso de liberalización comercial, vale reparar en que el mismo fue en muchos aspectos asimilable al aplicado durante la última dictadura militar. Ello, en tanto en ambos casos las medidas aperturistas: a) se instrumentaron con escaso gradualismo (aunque con notable inestabilidad en los primeros años de la gestión de Menem, a punto tal que se sucedieron trece reformas arancelarias entre octubre de 1989 y noviembre de 1991); b) exhibieron marcadas asimetrías (en la década de 1990 hubo sectores, como el automotor, que fueron especialmente protegidos, y otros con tratamiento preferencial ante la ostensible permeabilidad oficial frente a la capacidad de lobbying de las empresas líderes: calzado deportivo, papel para diario, etcétera); c) se enmarcaron en escenarios de sobrevaluación de la moneda doméstica que potenciaron los efectos de la brusca reducción de los aranceles y fueron posibles merced a un crecimiento fenomenal de la deuda externa; y d) fueron utilizadas como una herramienta clave de la política de estabilización de precios. De forma similar a lo acontecido a fines del decenio de 1970, durante el menemismo la conjunción de todos estos factores condicionó sobremanera la capacidad de respuesta de un número considerable de empresas del sector manufacturero, en particular las de menor tamaño, no así la de buena parte de las más grandes, sobre todo las firmas vinculadas a los principales grupos económicos y el capital extranjero. A diferencia de aquellas, estas últimas contaban con un considerable poderío económico y una inserción en la economía que les permitiría a muchas de ellas transitar con éxito por el nuevo "entorno de negocios". Por ejemplo: por controlar los canales de importación y comercialización; por estar posicionadas en producciones que, por distintas razones, se encontraban en mayor o menor medida a resguardo de las importaciones, y en otras estrechamente ligadas a la explotación y el procesamiento de recursos naturales; por poder financiarse a tasas reducidas tanto en el mercado financiero local como en el internacional; por contar con suficiente "espalda" para subsidiar a empresas pertenecientes al mismo holding en actividades expuestas a la competencia externa mediante el apoyo de las respectivas casas matrices y/o su presencia en sectores no transables y/o de elevada rentabilidad, etcétera. Lo anterior se vio potenciado por la existencia de un sistema aduanero sumamente "permeable" y por el hecho de que los mecanismos que tradicionalmente se utilizan para controlar las prácticas comerciales desleales, como el régimen anti-dumping, fueron aplicados con un alto grado de discrecionalidad, acentuando las asimetrías derivadas de la apertura, administración que cede a las promesas. Todo esto contribuyó a expandir la concentración económica y la centralización del capital. Y también a alentar un brusco proceso de reestructuración regresiva del sector por efecto del deterioro o el desmantelamiento de numerosas industrias "críticas" (bienes de capital, diversas metalmecánicas, electrónica industrial, etcétera) y el acentuado repliegue del tejido fabril hacia el procesamiento de recursos básicos, tendencia esperable dados el sustrato conceptual del shock institucional neoliberal, los sesgos del entorno macroeconómico asociado al mismo y la vigencia de un esquema de paridad cambiaria fija y apreciada. El carácter concentrador y centralizador del programa de reformas estructurales instrumentado en el menemismo también queda de manifiesto cuando se analiza otro de los pilares "ordenadores" del set de políticas públicas que se aplicó: la no menos asimétrica y regresiva desregulación de los mercados. Si bien tal proceso se inició en paralelo a la asunción anticipada de Menem, tomó nuevos impulsos y funcionalidad con el Plan de Convertibilidad al sancionarse a fines de 1991 el decreto de desregulación económica.

La siderurgia fue una de las actividades en las que se registró un mayor número de solicitudes cursadas favorablemente con la aplicación de derechos anti-dumping y, a la vez, donde solo tuvieron esa positiva respuesta oficial las que fueron presentadas por empresas pertenecientes a los grupos económicos líderes de la actividad (Acindar y Techint), al tiempo que fueron denegadas las elevadas por los escasos laminadores independientes (muchos de los que posteriormente fueron absorbidos por los conglomerados mencionados). En relación con estas cuestiones, ver Azpiazu, Basualdo y Kulfas (2007).

Un análisis de los efectos de la política de apertura comercial sobre la dinámica estructural de la industria se puede encontrar en Azpiazu (1994), Chudnovsky y otros (1995), Frenkel y González Rozada (1998), Musacchio (2004), Vispo (1999), Vitelli (2001) y Yaguel (1998).

Al respecto, para el neoliberalismo por entonces hegemónico, las principales "fallas de mercado" radicaban esencialmente en el excesivo intervencionismo estatal y en la proliferación de regulaciones que impedían el libre desenvolvimiento de las "fuerzas de mercado" y la consiguiente asignación óptima de los recursos. En esta visión, la regulación pública generaría imperfecciones mucho más perniciosas que las que podrían provenir de la propia dinámica del libre desempeño de los mercados. Sobre esa base, se argumentaba que la remoción de tales regulaciones permitiría liberar esas fuerzas intrínsecas de la competencia y con ello maximizar el bienestar social. Pero como destaca Azpiazu (1999), el tratamiento de los mercados como si todos fueran de libre competencia o de competencia cuasi perfecta supone un desconocimiento absoluto del "mundo real" contemporáneo (nacional e internacional). Incluso, difícilmente pueda ignorarse que, tal como se desprende de las abundantes evidencias disponibles, en aquellos casos en los que existen marcadas imperfecciones en el mercado -ajenas a la intervención estatal-, la no compensación de las mismas (por ejemplo, vía la regulación estatal) y/o la liberalización plena de las "fuerzas del mercado" derivarán seguramente en una profundización de tales "fallas" de mercado (en especial de las fuerzas de coacción resultantes del propio poder económico de los actores predominantes). En referencia a estas cuestiones, vale la pena introducir dos ejemplos. El primero lo brinda el impacto de la "desregulación" sobre diversos mercados vinculados con la industrialización de bienes primarios, donde la relación entre las empresas agroindustriales oligopólicas (en la generalidad de los casos, también oligopólicas) con los productores de sus insumos básicos (atomizados y con escaso poder de mercado) derivó en una creciente imperfección de los mercados o, más precisamente, en una considerable transferencia del poder regulatorio sobre los mismos hacia aquellos oligopsonios que ya detentaban una posición dominante. Este proceso se vio reforzado por la ostensible debilidad de la normativa existente para regular el comportamiento empresario o, más apropiadamente, la falta de voluntad política para "defender la competencia" a pesar del carácter "promercado" del programa de reformas estructurales en curso. El segundo ejemplo es el de la llamada desregulación del mercado del petróleo y los combustibles líquidos.

En los hechos, las potenciales fuerzas competitivas, que podían devenir de la apertura de la economía y de la remoción de regulaciones en el sector, se vieron fuertemente erosionadas por las propias restricciones de índole infraestructura (problemas de calado portuario, control oligopólico sobre los ductos y la capacidad de almacenamiento). A ellas se les adicionaron las derivadas de la morfología de los canales de comercialización (donde la desregulación de las relaciones contractuales entre las firmas oligopólicas y la distribución minorista no fueron motivo de preocupación oficial) y la sanción de normas regulatorias (restricciones para quienes quisieran importar combustibles líquidos) que prácticamente inviabilizaron la irrupción de nuevos oferentes en el mercado y tendieron a consolidar el poder económico de las empresas líderes (YPF, Shell y Esso).. Respecto de la desregulación y sus impactos más significativos sobre diversos sectores manufactureros y complejos productivos se recomienda consultar Azcuy Ameghino (2001), Azpiazu y Basualdo (2001), Gortari (1998), Gutman (1999), Manzanal (1999), Rofman (2002), El conjunto de las consideraciones previas permite concluir que lejos de haber sido uniformes y neutrales, las políticas que constituyeron el núcleo organizador del vasto programa de ajuste estructural que se aplicó en la Argentina al cabo de esta experiencia de gobierno del peronismo trazaron en el ámbito industrial un claro "mapa" de ganadores y perdedores.

Al respecto cabe remarcar algunos de los principales rasgos característicos de la trayectoria manufacturera durante esos años. En primer lugar, se profundizó el proceso de desindustrialización iniciado con la última dictadura militar, lo que se expresó, entre otras cosas, en una caída en la participación agregada de las actividades manufactureras en el PBI global, una acelerada reprimarización del perfil productivo-exportador, la desintegración del tejido fabril, una creciente dependencia tecnológica y, en suma, el afianzamiento del carácter trunco y desarticulado del sector (con el consecuente incremento en el poder de veto de los generadores de divisas). De allí que, por ejemplo, en 1999 el peso relativo de la industria en el valor agregado total fue de apenas el 16 por ciento, frente al 18 por ciento de comienzos de la década de 1990, y que el PBI fabril per cápita fue más reducido. De considerar que a comienzos del decenio este último indicador se ubicaba en niveles

inferiores a los vigentes en las postrimerías del modelo sustitutivo, puede concluirse que como resultado del shock neoliberal instrumentado por el menemismo (con los antecedentes en la materia desde 1976), se registró un marcado proceso de deterioro que situó a la actividad en valores mucho más reducidos que los verificados casi un cuarto de siglo antes. En tal sentido, no puede dejar de repararse en que además de tener un menor tamaño que a comienzos de los años de 1970, a fines de la convertibilidad el sector fabril local se caracterizaba por presentar un perfil productivo mucho menos denso y articulado, esto es, Rosenstein y otros (1999) y Schamber (2000). marcadamente empobrecido respecto del existente hacia fines de la sustitución de importaciones.

En segundo lugar, a raíz de las formas que asumió la reestructuración sectorial, tuvo lugar una destrucción sumamente pronunciada de puestos de trabajo (al cabo de la etapa 1991- 1999 la ocupación en la industria declinó más del 22 por ciento). Y, en ese marco, se verificó una marcada transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas, sobre todo hacia los de mayores dimensiones (que se sumó a las abultadas traslaciones acaecidas entre 1976 y 1989).

En la explicación de estas tendencias jugó un rol protagónico el "disciplinamiento" de la clase trabajadora asociado a la desocupación creciente y la emergencia de múltiples mecanismos de precarización. Y, adicionalmente, el papel de los salarios en la dinámica de acumulación de las ramas predominantes y las empresas que, por su peso estructural, definen el perfil de especialización e inserción internacional del conjunto de la industria (mucho más un costo empresario que un factor dinamizador de la demanda interna).

Por entonces, apenas cuatro industrias vinculadas con el procesamiento de materias primas y, en general, con mercados altamente concentrados (alimenticia, química, refinadora y metálica básica) explicaron algo más del 58 por ciento de toda la producción fabril del país, porcentual que se eleva a! 66 por ciento de considerar también a una actividad privilegiada por las políticas públicas: la armadura automotriz. Ello, en el marco de un retroceso considerable de ramas que, por diversos motivos, resultaron muy castigadas por la orientación del programa económico en curso y que habían tenido cierto protagonismo en distintos momentos de la sustitución de importaciones: textil e indumentaria, varias metalmecánicas y bienes de capital, entre las más destacadas. Al focalizar en el análisis el perfil exportador se arriba a conclusiones más o menos similares: las cinco manufacturas mencionadas dieron cuenta de casi el 80 por ciento de las ventas externas del sector fabril.

En 1999 la relación entre la productividad y los salarios medios en la industria o margen bruto de explotación, un indicador de como se reparte el ingreso entre capital y trabajo, fue el 63 por ciento más alta que los elevados registros de 1991, lo cual da cuenta de una creciente apropiación del excedente por parte de los patrones.

En tercer lugar, sobre la base de las regresivas transferencias de ingreso entre trabajo y capital, y en línea con el impacto y las apuestas estratégicas de las principales políticas eco- nómicas desplegadas, se manifestó una considerable traslación de ingresos desde los segmentos empresarios de menor envergadura (las pymes) hacia un núcleo acotado y selecto de grandes compañías y grupos económicos de origen nacional y extranjero. Estos se encuentran cada vez más volcados al mercado mundial a partir de su inserción oligopólica en las producciones industriales líderes (en su gran mayoría ligadas al procesamiento de recursos básicos y al sector automotor de ensamblaje).

Es por ello que uno de los rasgos distintivos de esta fase haya sido un incremento notable en la concentración económica asociado a un protagonismo creciente y muy destacado del capital extranjero. Las evidencias disponibles indican que en 1999 las cien empresas más grandes del sector manufacturero explicaron el 35 por ciento de la producción total y cerca del 73 por ciento de las exportaciones industriales del país (registros que, en ambos casos, se encuentran holgada- mente por encima de los prevalecientes a comienzos del régimen de convertibilidad). Y también que sobre el final

del menemismo las corporaciones extranjeras dieron cuenta de más del 55 por ciento de las ventas de la cúpula empresaria manufacturera, cuando a inicios del decenio de 1990 representaron "apenas" el 39 por ciento.³ En consecuencia, puede afirmarse que la desindustrialización que sufrió la Argentina durante esta experiencia en el poder del peronismo no debería ser vista como un proceso de naturaleza antiindustrial, dado que una parte significativa de la expansión de las nuevas fracciones dominantes proviene de haber mantenido o incluso aumentado su ya significativa presencia en la actividad fabril.-

El proceso de extranjerización aludido se dio en paralelo con el repliegue y la reestructuración que llevaron adelante varios grupos económicos locales; proceso en el que muchos de estos capitales se replegaron hacia sectores productivos con ventajas comparativas y marcada inserción en el mercado mundial, al tiempo que otros terminaron disolviéndose, y debieron afrontar fuertes procesos de achicamiento o se vieron forzados a asociarse con el capital extranjero como "mecanismo de supervivencia"

14.2 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Se pueden consultar en los capítulos 7 y 12.

(La Industria en los Cuatro Peronismos “Marcelo Rougier y Martin Schorr 2012 Capital Intelectual).

14.3 MI OPINIÓN

Menem gobernó Argentina ganado dos elecciones, es decir fue reelecto después de hacer un primer período donde puso en práctica su política.

Previamente había derrotado a Cafiero en la interna peronista.

Supongo que los votantes de esta interna fueron convencidos por Menem por su discurso semejante al del primer peronismo, mientras Cafiero tenía el lastre de haber sido ministro de Isabelita.

Pero una vez elegido Presidente hizo todo lo contrario de lo que había prometido cuando candidato y generó el gobierno más liberal de la historia argentina, implementando medidas que ni la dictadura militar se había atrevido a hacer por ejemplo la privatización de las empresas estatales que trataremos en el capítulo 20 y siguientes.

La convertibilidad fue el plan de Menem para cambiar, para peor, al país.

El "uno a uno" fue el plan de salvataje de Menem para bajar la inflación. Sin embargo, significó a la vez el embrión de la peor crisis económica de la historia.

Durante el menemismo, el Plan de Convertibilidad fue llevado adelante por el ministro de Economía de aquel entonces, Domingo Cavallo, y duró 11 años hasta el 6 de enero de 2002. Luego de las duras consecuencias que sufrió la economía, el sistema fue derogado por el presidente interino Eduardo Duhalde tras el estallido social de 2001.

El Plan de Convertibilidad del Austral fue un sistema monetario creado principalmente para ponerle un freno a la hiperinflación, que se produjo en el gobierno del expresidente radical Raúl Alfonsín. Carlos Menem asumió la presidencia de forma anticipada en julio de 1989 y en abril de 1991, Cavallo presentó el Plan de Convertibilidad.

Esta modalidad establecía una relación cambiaria fija entre la moneda nacional y la estadounidense, a razón de 1 dólar estadounidense por cada 10.000 australes o posteriormente un peso convertible. La idea inicial era frenar la inflación al "fijar" la moneda local con una "más estable" como la divisa norteamericana.

Asimismo, esta paridad exigía el respaldo en reservas de la moneda circulante, por lo que se restringió la emisión monetaria. El período en que duró la Ley de Convertibilidad se llamó popularmente "el uno a uno", en alusión a la igualdad de valores entre el peso y el dólar.

En un principio, los resultados fueron exitosos para el Gobierno: la inflación se redujo en un año del 1344% al 25%, logró la estabilidad en los precios y aumentó la cantidad de capitales extranjeros no productivos. Además, la apertura de importaciones permitió que la población se hiciera de productos internacionales a muy bajo precio. Sin embargo, en la sombra se gestaba la peor crisis de la historia.

Las consecuencias de la convertibilidad.

Uno de los sectores que más se favoreció con la convertibilidad fue la clase media, que, con la posibilidad de ahorrar en dólares y la llegada de productos baratos provenientes de otros países, vio ampliada su capacidad de consumo, además de la posibilidad de viajar al exterior con un tipo de cambio favorable. Esta época también se conoció como la de la PLATA DULCE.

No obstante, durante el segundo mandato de Menem una parte de la clase media, junto con los sectores populares, fueron los primeros en sentir las consecuencias negativas del plan: la apertura de importaciones provocó el deterioro de la industria nacional, ya que en precio los productos argentinos no podían competir con los extranjeros, lo que hizo que las fábricas se cerraran y, por lo tanto, que aumentara el desempleo y así la pobreza.

Según datos del INDEC, la tasa de desempleo en mayo de 1991 era del 6,9%, mientras que en 1994 subió al 10,7% y para el año 2000 había ascendido al 15,4%. Lo mismo sucedió con la tasa de pobreza, que aumentó del 19% en 1990 a más del 35% en 1995.

El menemismo llevó adelante una política de privatización de empresas nacionales como ya mencionamos.

El gobierno puso en marcha un programa de reformas estructurales sumamente abarcador (sin duda, de los más intensos y radicales de los aplicados en la región). Ese shock institucional se inició formalmente con la rápida sanción de las Leyes de Reforma del Estado y de Emergencia Económica. Como parte sustantiva del programa, cabe resaltar también la remoción de una amplia gama de mecanismos regulatorios, la liberalización del mercado cambiario y de los flujos de divisas internacionales, así como del régimen de inversiones extranjeras, la supresión del control de precios, el fuerte debilitamiento del poder del Estado y la apertura externa de la economía, junto con la eliminación del régimen de consulta previa para la importación de diversos bienes. Además, el reconocimiento de las "fuerzas del mercado" como asignadoras "naturales" de los recursos y la llamada "desregulación" del mercado de trabajo y la consiguiente pérdida de conquistas laborales de vieja data (potenciada, a su vez, por una aguda crisis del mercado de trabajo que no tardaría en irrumpir y que se manifestaría, entre otros aspectos, en una muy elevada desocupación y precarización de las ocupaciones). De todas maneras, fue en marzo de 1991 cuando a partir de la sanción de la Ley de Convertibilidad, y en el marco del inicio de un ciclo de endeudamiento externo (público y privado) muy acelerado, tales políticas de shock pasarían a asumir un mayor grado de organicidad y funcionalidad respecto de la consolidación de aquellos intereses económicos que conformaban el sustento estructural del proyecto refundacional iniciado con la última dictadura militar.

A poco de implementarse la convertibilidad se logró poner fin al régimen de alta inflación que había estado vigente desde mediados de la década de 1970 y que había desembocado en una serie de episodios hiperinflacionarios en el bienio 1989-1990. Esto sentó las bases para que amplios sectores

de la sociedad respaldaran el programa de ajuste estructural en curso, situación que se vio alentada por el "boom de consumo" característico de los primeros años de vigencia del régimen de convertibilidad.

Se desplegó una estrategia que pivotó fundamentalmente alrededor de la privatización de prácticamente la totalidad de las empresas estatales, la desregulación de múltiples mercados (muchos de ellos estratégicos, dada su incidencia sobre determinados costos empresarios) y la apertura de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales. En el ámbito manufacturero, tales políticas tuvieron un marcado efecto propulsor sobre los procesos de desindustrialización, de reestructuración sectorial regresiva y de concentración y centralización del capital. De allí que estuvieron muy lejos de ser uniformes y neutrales en cuanto a sus implicaciones sobre los diferentes agentes económicos, tal como se argumentaba que iba a suceder. La transferencia de activos públicos al capital privado trajo aparejados distintos tipos de beneficios para los principales grupos económicos nacionales y extranjeros con actividad en la industria local.

Cualquier semejanza con lo sucedido durante el macrismo y está sucediendo con el mileismo no es pura coincidencia.

Siempre los grandes grupos de poder encuentra resquicios para dominar la escena.

CAPÍTULO 15. EL GOBIERNO DE LA ALIANZA

15.1 LAS ACCIONES

El presidente durante la crisis, del 2001 Fernando De la Rúa, renunció debido a la situación insostenible.

Fernando De la Rúa ganó las elecciones de 1999, y asumió la conducción del país. Su mandato estuvo marcado por un rápido deterioro económico; en su primer año de gobierno la economía terminaba con una caída de 3-4 puntos del PBI, a comparación del año anterior. A comienzos del 2000, la famosa fábrica de lámparas incandescentes Philips, cerró sus puertas. Este cierre se consideró consecuencia de las situaciones previas a la crisis. Otras opiniones afirman que la empresa se fue de Argentina para recortar gastos, ya que Philips en el plano internacional enfrentaba problemas económicos y se vio en la necesidad de recortar gastos.

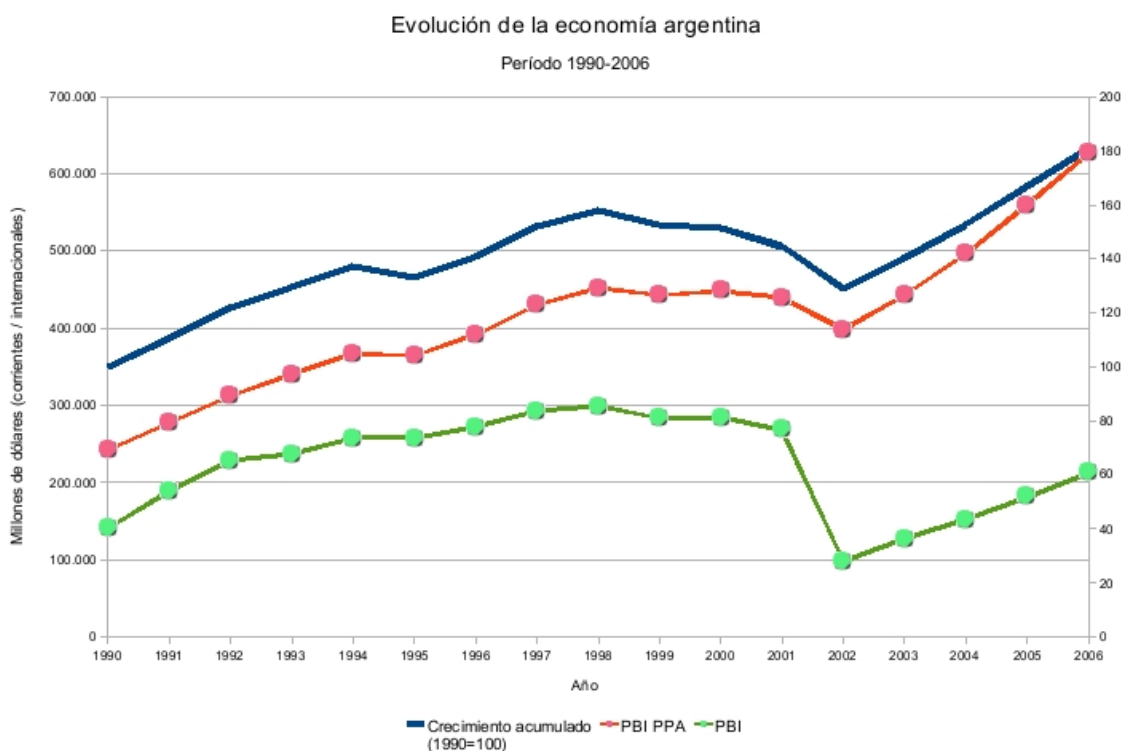


Gráfico que muestra el crecimiento acumulado (azul), la evolución del PPA (rosado) y el PBI en verde. Notase que estos tres valores comenzaron a caer violentamente a causa de la crisis de 2001, y empezaron a crecer en el 2002.

El desempleo, producto de la desindustrialización se elevó al 19%, las fábricas siguieron cerrando, y las empresas siguieron quebrando, a causa de la economía debilitada.

A partir de diciembre de 2001 la actividad industrial cayó. En Tierra del Fuego, la producción de electrodomésticos fue solo de 610 artefactos, cuando el peor año había sido el 2000 con 19 115 artefactos. En los primeros seis meses del 2002, la producción de artefactos de televisión cayó 89% con respecto a igual periodo del año anterior, la producción de videocaseteras fue del 94%, la de microondas del 84%, auto-radios del 73%. En casi todo el año de 2003, casi ninguna empresa producía en Ushuaia, en Río Grande funcionaban unas pocas fábricas, pero con escasos empleados y bajos sueldos. Cerraron muchas fábricas con una antigüedad de más de cien años, como la empresa elaboradora de alfajores Balcarce.

En marzo de 2001 asumió como ministro Ricardo López Murphy que llevó a cabo un severo programa de ajuste fiscal, recortes en jubilaciones por 127 millones y postergación en el pago de las mismas, anulación de pensiones y becas estudiantiles, achique y recorte en los programas sanitarios por 50 millones, IVA del 15 al 21% para espectáculos culturales, fútbol, teatro y cine, eliminación de ayuda a productores rurales de siete provincias por 180 millones, despido inmediato de 40.000 empleados públicos, flexibilización laboral, recortes en las indemnizaciones por despido, privatización de las casas de juego y de parte del Banco Nación. El desmanejo del gobierno radical deterioró la economía rápidamente: las tasas interbancarias orillaban el 900% anual y el riesgo país se disparó dificultando las inversiones.

En octubre el desempleo alcanzó al 18,3% de la población activa. La deuda pública llegó a 132.000 millones de dólares, se registró una contracción mayor al 11% en la actividad fabril y al 20% en construcción en términos anuales, el PBI per cápita bajó 10% y la inversión un 30% y un déficit de 8.500 millones.

En enero de 2002 asume interinamente Eduardo Duhalde, quien logró sobrellevar la crisis. Cuando la crisis y la recesión terminaron, algunas industrias comenzaron a re-floreecer, el PBI industrial aumentó un 1%, comprendiendo el periodo posterior a la crisis al 2007. En 2008, siete años después de la crisis, solo los productores agropecuarios, los de construcción y empresas proveedoras de servicios de luz, gas y agua, pudieron aumentar su contribución a la generación de riqueza, estas industrias representan el conjunto -en 2008- de 14,8% del PBI en pesos constantes de 1993.

15.2 BIBLIOGRAFÍA

(Crisis del 2001 WIKIPEDIA).

15.3 MI OPINIÓN

Después del Menemismo nadie suponía que se podía estar peor, pero durante los dos años del Gobierno de la Alianza se estuvo peor.

La Alianza para el Trabajo, la Justicia y la Educación fue una coalición política argentina conformada por la Unión Cívica Radical (UCR) y el Frente País Solidario (Frepasso), que llevó a Fernando de la Rúa a la presidencia en 1999. Gobernó entre diciembre de 1999 y diciembre de 2001, caracterizándose por intentar mantener la convertibilidad, profundas crisis internas y económicas, y el colapso final.

Quizá la medida económica desencadenante fue El Corralito.

Fue una restricción extrema al retiro de dinero en efectivo impuesta en Argentina el 1 de diciembre de 2001 por el ministro Domingo Cavallo durante el gobierno de Fernando de la Rúa. Limitó el retiro bancario a \$250 pesos/dólares semanales para frenar una fuga de depósitos y evitar el colapso del sistema financiero, provocando un profundo estallido social.

Las características del Corralito

- **Objetivo:** Evitar la corrida bancaria y la caída del régimen de convertibilidad (1 peso = 1 dólar) ante la desconfianza generalizada.
- **Restricciones:** Inicialmente se limitó el retiro a un máximo de 250 o 300 pesos semanales por persona de cuentas corrientes y cajas de ahorro, congelando los plazos fijos.
- **Consecuencias:** Generó una paralización de la economía informal, protestas masivas conocidas como "cacerolazos", la renuncia del presidente de la Rúa y la posterior pesificación asimétrica de los ahorros.
- **Contexto:** Fue la antesala de la peor crisis económica y social de la historia argentina moderna, que derivó en la caída de la convertibilidad en enero de 2002.

CAPÍTULO 16. EL KIRCHNERISMO

16.1 ANTECEDENTES

Sobre la base de los legados sumamente deletéreos de las políticas neoliberales implementadas durante los dos menemismos, que el corto gobierno de la Alianza (1999-2001) no hizo más que profundizar, y en un escenario signado por una crisis económica y político-institucional sin precedentes y fuertes disputas en el interior de los sectores dominantes, los primeros días de enero de 2002 se formalizó la salida de la convertibilidad. Ello, a partir de la sanción de la Ley 25.561 de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario. El abandono del régimen de caja de conversión fue traumático y profundamente regresivo. Los bruscos e intensos cambios en la estructura de precios relativos de la economía, incluyendo sobre todo al tipo de cambio y los ingresos de los asalariados, devinieron en convulsionados reajustes en los senderos de los diferentes sectores de actividad, una profunda recesión económica (caída superior al 10 por ciento en el PBI total y el correspondiente a la industria), una pronunciada retracción de los salarios reales (superior al 30 por ciento) y, en suma, un por demás crítico año 2002.

A diferencia del primer cimbronazo que enfrentó la convertibilidad a partir del denominado "efecto tequila", la crisis económica iniciada a mediados de 1998 impactó directa y negativamente sobre la tasa de ganancia de buena parte de las empresas integrantes de la cúspide del poder económico industrial. Es por ello que desde estos sectores se empezaron a escuchar voces cada vez más críticas a un modelo económico que había favorecido ampliamente a muchos de sus miembros y que, como tal, había concitado numerosas y variadas muestras de apoyo en sus "años dorados". Un análisis de las diversas repercusiones económicas, políticas y sociales de la aguda y prolongada crisis que jalonó el ingreso de la Argentina al siglo XXI se puede encontrar, entre otras, en las investigaciones de Basualdo (2006; 2011), Castellani y Schorr (2004), Lindenboim y otros (2005), Serino y González (2003) y Wainer (2010).

Desde ese momento, especialmente a partir de los gobiernos de Kirchner y su sucesora Fernández de Kirchner, se ha ido delineando en el país un nuevo patrón de crecimiento motorizado por los sectores productivos. Este ha puesto fin a la hegemonía plena de la valorización financiera como núcleo central de la acumulación y reproducción del capital, y ha derivado en modificaciones relevantes en la correlación de fuerzas entre las distintas clases sociales y fracciones de clase en relación con lo sucedido en el transcurso de la década de 1990.

La corta gestión gubernamental de Duhalde fue determinante, no solo por que dio el "tiro de gracia" a la convertibilidad a partir de una brusca caída en la participación de los trabajadores en el ingreso (de aproximadamente 7 puntos porcentuales entre 2001 y 2002 -CIFRA, 2011—), sino también porque, en ese marco, motorizó diversas y, en muchos sentidos, estratégicas transferencias de ingresos a distintas fracciones del capital concentrado interno, como las compensaciones al sistema bancario, entre las más relevantes.

16.2 IRRUMPE EL KIRCHNERISMO

El discurso dominante, que abrevia en un difuso "neodesarrollismo", ha venido postulando que la vigencia de un dólar "alto" o "competitivo" constituye una condición necesaria y, para muchos, suficiente para propiciar un cambio radical en el régimen económico local conducido por un sector industrial en expansión merced a un salto exportador de consideración, un proceso virtuoso de sustitución de importaciones y, en ese marco, una revitalización del capital nacional.

Es por ello que se han instrumentado muy pocas políticas industriales activas (se trata de medidas puntuales, por lo general con escasa coordinación y sesgos manifiestos en su aplicación efectiva). Y que el "dólar alto" se ha constituido en el eje principal del "fomento a la industria", en un escenario

internacional favorable para países como la Argentina (con un breve interregno tras la irrupción de la crisis mundial a mediados de 2008). El planteo es que, por esa vía, se estarían sentando las bases de un "modelo de acumulación con inclusión social", tal como sostiene el discurso del gobierno y de sectores afines.

Sobre el clima de ideas imperante, cabe apuntar que en el marco de la crisis del paradigma neoliberal en el nivel internacional (que lejos está de haberse resuelto), resulta prematuro hablar de la existencia de un nuevo consenso, como en su momento fueron el keynesiano o el de Washington. Sin embargo, en los últimos años puede reconocerse la paulatina emergencia de nuevos postulados sobre los alcances de la intervención estatal (tendencia especialmente manifiesta en muchos países latinoamericanos). Estos se vinculan, en buena medida, con la necesidad de una activa presencia gubernamental como soporte de una mayor integración e inserción social y, estrechamente relacionado, de esquemas de crecimiento con un rol destacado de los sectores productivos. En el caso específico de la Argentina, los difusores de esta suerte de "neodesarrollismo" le confieren un lugar central a la industria pero, a diferencia de otras etapas históricas, asociada a una creciente inserción en el mercado mundial, al tiempo que prácticamente no se problematiza el perfil de especialización productiva y de inserción internacional del país, ni mucho menos sus límites estructurales para la concreción exitosa de las metas de integración e inclusión social procuradas.

En los años recientes, las políticas desplegadas que podrían haber generado o inducido positivamente, en forma directa o indirecta, un armónico, acelerado y sustentable proceso de desarrollo industrial en su sentido más amplio, fueron escasas, parciales, descoordinadas y desarticuladas. Ejemplos como los ofrecidos por la Ley 25.922 de promoción del software, el Decreto 774/05 por el que se creó el régimen de incentivo a la competitividad de autopartes locales, la promoción del desarrollo y la producción de biotecnología, el lanzamiento de líneas de créditos subvencionados y la extensión del régimen ensamblador de Tierra del Fuego hasta 2023 (vence en 2013) resultaron insuficientes, más allá de los problemas que quedaron de manifiesto en su implementación efectiva y su respectiva capacidad inductora. A ello cabe adicionar el mantenimiento, con ligeros retoques, del régimen de privilegio para el sector automotor (particularmente en el ámbito del Mercosur, para beneplácito de las transnacionales que controlan la actividad), el sostenimiento del "arancel cero" para la importación de bienes de capital y del régimen de bono fiscal para los fabricantes nacionales instituido por el Decreto 379/01, la sanción del Decreto 699/10 por el que se extendieron por dos años adicionales los plazos de vigencia de los beneficios promocionales para las radicaciones industriales en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis, así como el régimen de Promoción de Inversiones en Bienes de Capital y Obras de Infraestructura" (Ley 25.924 y normas complementarias), que derivó en una importante transferencia de ingresos a un puñado de grandes empresas y grupos económicos nacionales y extranjeros con posiciones oligopólicas en ramas predominantes del sector industrial (sobre todas estas cuestiones, ver Azpiazu y Schorr, 2010⁹). Por otro lado, vale la pena resaltar que en octubre de 2011 el gobierno lanzó el denominado Plan Estratégico Industrial Argentina 2020. Una lectura atenta de este documento permite concluir que allí no se plasma un plan industrial, ni mucho menos una estrategia de desarrollo sectorial, sino la enunciación de principios generales que se inscriben en un conjunto de metas sin mayores precisiones respecto de cómo alcanzarlas.

De diversos estudios surge que un rasgo distintivo de muchos de los instrumentos aplicados es que tendieron a afianzar la estructura sectorial y de poder económico existente. Al respecto, cabe traer a colación las principales conclusiones de dos investigaciones recientes. Por un lado, al evaluar los principales resultados de la promoción a la inversión enmarcada en la Ley 25.924, Azpiazu muestra "las insuficiencias y las limitaciones que devienen de instrumentos de política industrial que emergen casi como trajes a medida de unos pocos actores y sectores que, por sus características, muy difícilmente podrían ser objeto fundamentado para el otorgamiento de cualquier tipo de incentivo fiscal. Más aún cuando ello conlleva la consolidación de un precario perfil de especialización productiva que, naturalmente, se ve reproducido en términos de la inserción del país en la división. internacional del

trabajo" (enfaticado en el original). Por otro lado, Gorenstein y Schorr (2010) analizan los efectos más salientes de las herramientas de promoción al "desarrollo regional" con que cuenta el gobierno nacional. Y concluyen que "más que contribuir a desandar los desequilibrios y las inequidades históricas en la materia, los programas promocionales han tendido a favorecer a los productores y las empresas de las provincias y las regiones centrales, potenciar la concentración económica y la segmentación pyme, así como a afianzar estructuras productivas muy afincadas en las ventajas comparativas asociadas a la constelación local de recursos naturales".

Este accionar gubernamental se ha ido desplegando en consonancia con una política de ingresos que ha apuntado a recomponer con un criterio redistributivo los salarios de los trabajadores y, más ampliamente, de los sectores populares, a la vez, como mecanismo de incentivo a la producción manufacturera. Entre otras medidas en este sentido se destacan las siguientes: aumentos salariales de suma fija, sucesivos incrementos en el salario mínimo, restablecimiento de las convenciones colectivas y elevación de las remuneraciones en el sector público, ampliación de la cobertura previsional, recomposición de los haberes y movilidad jubilatoria, subas en las asignaciones familiares, Asignación Universal por Hijo, líneas de crédito preferencial para la adquisición de productos específicos y diversos planes sociales (Familias, Argentina Trabaja, Seguro de Capacitación y Empleo, etcétera).

La "salida devaluatoria" de la convertibilidad y la señalada política de ingresos viabilizaron importantes transferencias intersectoriales de recursos, que favorecieron a las actividades vinculadas con la producción de bienes en detrimento de las terciarias. En el campo estrictamente industrial, este proceso ha tenido varias implicancias, entre las que interesa mencionar las que siguen.

16.3 LA INDUSTRIA

En primer lugar, luego de largos años de desindustrialización, en la pos convertibilidad se registró una considerable expansión del nivel de actividad fabril que derivó en un incremento en el peso relativo de las manufacturas en el conjunto de la economía argentina. No obstante, tal aumento en el coeficiente de industrialización se dio hasta 2003 y, en gran medida, se vinculó con la utilización de las capacidades productivas instaladas que se encontraban ociosas por la aguda crisis terminal de la convertibilidad. A partir de ese año, pese a su expansión en términos absolutos, el sector manufacturero volvió a disminuir su participación porcentual en el PBI total. Este cuadro se asocia a la relativamente baja inversión ante el sensible incremento que experimentaron las ganancias de las grandes compañías, fenómeno que ha sido denominado como de "reticencia inversora" del gran empresariado. En ese proceso de reindustrialización acotada comportamiento de la producción de las distintas ramas que integran el espectro fabril local denota la existencia de dos etapas diferentes. Hasta 2007 se registró un crecimiento generalizado, que fue particularmente importante en manufacturas muy desfavorecidas por la reestructuración regresiva sectorial acaecida bajo el menemismo (y, más ampliamente, entre 1976 y 2001), las que suelen caracterizarse por una presencia significativa de pymes y elevados requerimientos de empleo: maquinarias y equipos, metalmecánica, textil e indumentaria, calzado y marroquinería, etcétera. De todos modos, es importante reparar que en el marco del "dólar alto" y una ostensible escasez de políticas industriales activas y coordinadas, en esta etapa no hubo modificaciones relevantes en el perfil de especialización sectorial heredado de los años de hegemonía neoliberal. Esto, porque también se expandieron fuerte las ramas predominantes: alimentos, químicas, acero y aluminio, derivados del petróleo y automotriz. A partir de 2007, bajo el influjo de la crisis internacional y cuando comenzaron a erosionarse los extraordinarios niveles de competitividad asentados en el nivel de cambio real, se asistió a un cambio en el perfil del crecimiento fabril que es el resultado de la concurrencia de tres procesos. Por una parte, el dinamismo de un reducido número de ramas: sustancias y productos químicos, alimentos y bebidas, curtiembres, metales básicos, caucho y plástico, armaduras y ensambladoras de productos electrónicos en Tierra del Fuego (en los dos últimos casos, a favor de sendos regímenes especiales de promoción).

Por otra el menor ritmo de incremento de la producción en industrias diversas como, por caso vestimenta, de papel y derivados, de productos elaborados de metal y ediciones e impresiones. Por último, la caída en los volúmenes producidos por un conjunto de actividades que en la etapa anterior se h. los minerales no metálicos, la elaboración de instrumentos de precisión, de productos textiles y vestimenta, de papel y derivados, de productos elaborados de metal y ediciones e impresiones se habían expandido, en algunos casos en forma considerable: bienes de capital, productos de la madera, muebles y colchones, equipamiento de transporte y las industrias refinadoras (estas últimas por efecto de las restricciones existentes en el campo hidrocarburífero). De modo que en la primera etapa crecieron todas las ramas, pese a lo cual no se produjeron alteraciones significativas en el perfil del sector. Mientras que en la segunda se manifestaron desempeños heterogéneos que derivaron en el afianzamiento de una estructura industrial muy volcada al procesamiento de recursos naturales y al sector automotor de armaduría. Es decir, en este aspecto el planteo de "dólar alto" no ha logrado sentar las bases para un cambio estructural con los legados del neoliberalismo. De allí que en 2010 alrededor de las dos terceras partes de la producción industrial provinieron de las industrias alimenticia, química, de acero y aluminio, de derivados del petróleo y la armaduría automotriz. En la generalidad de los casos, se trata de rubros capitalintensivos, con escasos eslabonamientos internos, asociados a una inserción pasiva en el mercado mundial, para los que los salarios pesan mucho más como costo empresario que como factor de la demanda, y caracterizados por mercados altamente concentrados (en su mayoría por parte de empresarios extranjeros) Estos aspectos estructurales plantean varios interrogantes en cuanto a que la industria realmente existente pueda officiar de eje dinámico de un "modelo de acumulación con inclusión social".

En segundo lugar, las elevadas tasas de crecimiento y su composición sectorial hasta 2007, así como el abaratamiento relativo del trabajo con respecto al capital que motorizó la devaluación, posibilitaron una notable recuperación del nivel de empleo, quebrando la tendencia descendente que presentó el mismo durante el decenio de 1990 y, más aún, desde 1976. Pero en la etapa 2007-2010, la pérdida de dinamismo de las actividades más débiles del entramado fabril, por lo general trabajo intensivas, y el avance estructural de los rubros más capital intensivos, promovieron una merma significativa en la capacidad generadora de empleo del sector, en el marco de una tasa de desempleo aún elevada.

En tercer lugar, es importante reparar en que, fundamentalmente por la brusca contracción salarial que tuvo lugar en el bienio 2002-2003, se verificó una nueva traslación de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas del sector, que se suma a las abultadas transferencias que se dieron en el período 1976-2001. El resultado de las alteraciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas asociadas a la devaluación y de otros factores se tradujo en tasas de ganancia muy significativas, principalmente para las grandes empresas que se desenvuelven en el ámbito manufacturero, en particular entre 2003 y 2007. Desde entonces, en un marco de intensificación de la puja distributiva, la rentabilidad de las grandes firmas comenzó a disminuir ligeramente, claro que desde esos niveles elevados. En tal contexto, y tras varios años de apoyo cerrado al "modelo", las fracciones más concentradas del capital industrial y sus voceros en los ámbitos académicos y las distintas instancias mediáticas representativas de las patronales han venido desplegando distintas tácticas a lo largo de diversas coyunturas. Por momentos han presionado fuerte por una devaluación de consideración como mecanismo para abaratar aún más los salarios en pesos y en "moneda dura" También han planteado la necesidad de atar el comportamiento de los salarios al de la productividad para, como mínimo, cristalizar una matriz distributiva regresiva, así como de avanzar en un "reordenamiento" de las relaciones laborales (es decir, en un retorno a la regresiva política laboral de la década de 1990).

En cuarto lugar, vale la pena incorporar un par de observaciones en referencia a la inserción del sector manufacturero local en el comercio internacional. Por un lado, el crecimiento industrial en la pos convertibilidad se asoció a una expansión considerable de las exportaciones, que casi se triplicaron alentadas por el "dólar alto", la vigencia de bajos salarios en términos internacionales y mercados

externos pujantes (en cantidad y precios) para muchos de los productos exportados desde el país. Pero en ese marco, ante la falta de políticas tendientes a propiciar una modificación en las modalidades de inserción en el mercado mundial se fortaleció un perfil de ventas externas muy volcado a la explotación de ventajas comparativas y a la privilegiada armadura automotriz: además por un altísimo grado de concentración. Al respecto, se destaca el hecho de que en 2010 las ramas elaboradoras de alimentos, vehículos automotores, sustancias y productos químicos, metales básicos y la refinación de petróleo dieron cuenta del 86 por ciento de las exportaciones fabriles, frente a una participación promedio del 78 por ciento en la convertibilidad. También, que a fines de la década pasada, menos de un centenar de grandes corporaciones, en su mayoría transnacionales, dieron cuenta de las tres cuartas partes de las ventas externas del sector.

Por otro lado las dificultades que experimentó la sustitución de importaciones, dada la escasez de políticas industriales específicas, no se lograron atenuar los procesos de desintegración del tejido manufacturero y de dependencia tecnológica. De allí el fenomenal crecimiento que experimentaron las importaciones de productos industriales (en muchos casos sustitutivas de una producción nacional solo protegida por el nivel cambiario y algunas medidas de coyuntura) Ello fue erosionando el superávit comercial de bienes manufacturados generados desde 2002 hasta convertirlo en déficit a partir a partir de 2007 (con la salvedad de 2009, cuando se registró un excedente por la caída en las compra externas que tuvieron lugar en el marco del estancamiento de la producción fabril en pleno despliegue de la crisis mundial)).

La implementación de restricciones cuantitativas de importación (licencias no automáticas) que involucran a diversos productos industriales, y otras medidas similares de control de las compras externas, solo pueden ser consideradas como instrumentos de coyuntura que, naturalmente, no soslayan la necesidad de formular y desplegar políticas activas de fortalecimiento de la competitividad en un sentido amplio.

Así, puede afirmarse que en la pos convertibilidad se ha asistido a un afianzamiento de la "dualidad estructural" del sector manufacturero argentino gestada al calor de las políticas des industrializadoras instrumentadas entre 1976 y 2001. Ello se expresa en que un número sumamente acotado de rubros productivos ligados al procesamiento de recursos básicos presenta una balanza comercial positiva, mientras que la mayoría de las ramas son deficitarias, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación y con mayores potencialidades para impulsar con su crecimiento a otras industrias. De allí que el segmento más deficitario haya sido el de bienes de capital.

Esto remite a una cuestión no menor en términos económicos y políticos: en una industria caracterizada por esa "dualidad estructural" en materia de inserción en la división internacional del trabajo (o, en otros términos, por un cuadro de dependencia tecnológica), los pocos sectores y actores generadores de divisas asumen un papel central en el desempeño fabril y en el de la economía en su conjunto, por lo cual detentan un decisivo poder de veto sobre la orientación de las políticas públicas. Se trata básicamente de un puñado de grandes corporaciones extranjeras y locales altamente trans nacionalizadas de los sectores minero, petrolero, agropecuario y elaboradoras de ciertos commodities industriales. Así, de modo similar a lo acaecido bajo otras gestiones peronistas, pese a las indudables diferencias históricas, se termina dando la paradoja de un proceso en el que la industria está llamada a convertirse en una de las "locomotoras del crecimiento", pero que en los hechos consolida en términos estructurales y de capacidad de coacción a actores cuyo ciclo de acumulación pivotea sobre actividades con un bajo o nulo grado de industrialización. Sobre estas cuestiones, no puede dejar de mencionarse que en la pos convertibilidad las cien empresas fabriles más grandes registraron abultados superávits comerciales, al tiempo que el resto de la industria operó con desequilibrios muy acentuados.

Tales heterogeneidades sugieren que el perfil estructural y de especialización de las firmas de la elite sectorial contrasta marcadamente con el de los restantes segmentos empresariales, que en su mayoría presentan una debilidad manifiesta. Entre otras cosas, ésta se asocia a las propias características de la desindustrialización del período 1976-2001 y al hecho de que estos actores desarrollan sus actividades en rubros mucho más expuestos a la competencia de productos importados, presentan diversas dificultades estructurales para sustituir insumos y bienes de capital importados por similares de origen doméstico y/o para exportar, y, en dicho marco, deben hacer frente a variados, complejos y, por lo general, adversos "factores de contexto interno" (institucionales, normativos, financieros, etcétera).

En quinto lugar, en lo atinente a la dinámica empresarial de los últimos años, vale la pena apuntar cuatro cuestiones. Por un lado, se profundizó el proceso de concentración económica, a tal punto que a fines de la década pasada las cien empresas más grandes del sector explicaron más del 40 por ciento del valor bruto de producción industrial nacional, frente a una participación del orden del 35 por ciento en las postrimerías de la convertibilidad. Entre otros factores explicativos de este aumento en el grado de concentración económica global en el ámbito fabril se destacan: la intensa centralización de capitales que tuvo lugar en el marco de la crisis y la salida de la convertibilidad; la inserción de estas firmas y/o los conglomerados a los que éstas se integran en las ramas "ganadoras" en la pos convertibilidad; su elevada propensión exportadora en un cuadro de fuerte dinamismo de la demanda internacional; la posibilidad de captar excedentes de manera diferencial a partir de la fijación oligopólica de precios; la orientación concentradora de ciertas políticas públicas (como el régimen de promoción industrial); el aprovechamiento de condiciones de contexto de privilegio en algunos ámbitos productivos específicos como en las variadas subvenciones a la armadura automotriz y en Tierra del Fuego; y los sesgos del sistema financiero en términos de empresas y provincias/regiones. Por otro lado, se afianzó el predominio extranjero: en 2010 las firmas foráneas dieron cuenta del 70 por ciento de las ventas de la cúpula empresaria manufacturera (una participación casi 13 puntos porcentuales más elevada que la de por sí muy holgada registrada en 2001). Este proceso responde a diversos factores, entre los que interesa destacar los cambios de mano a favor del capital extranjero que se registraron en varias e importantes compañías en cuya propiedad participaban accionistas locales y que, por su generalizada condición de oligopolios en un mercado interno reactivado y/o por su inserción exportadora a favor del "dólar alto" y de la demanda mundial de commodities, contaban-y cuentan- con amplias potencialidades de crecimiento. Y su correlato es la indudable pérdida de "decisión nacional" en lo que hace a la definición de ciertas temáticas relevantes para el devenir económico, político y social del país, así como la existencia de fuertes presiones sobre la balanza de pago asociadas a la operatoria del capital extranjero en un escenario en el que, entre otras cosas, sigue vigente la Ley de Inversiones Extranjeras sancionada durante la dictadura militar de 1976-1983.

Tales los casos, entre las firmas más relevantes, de Acindar, Alpargatas, Cervecería Quilmes, Loma Negra, Moflino Hermanos, Pecom Energía, Peñaflo, Quickfood y Trigaglia.

En referencia al predominio del capital extranjero en el sector industrial (y en el conjunto de la economía argentina), caben dos observaciones. La primera es que el régimen legal vigente postula, entre muchas otras cuestiones, la "igualdad" de derechos con el capital nacional (que no es tal, porque los inversores extranjeros pueden recurrir a los tribunales arbitrales internacionales), la libre remisión de utilidades y la repatriación de la inversión sin condicionante alguno, y considera como "entes independientes" a una filial de su casa matriz, facilitando la fijación de precios de transferencia, auto préstamos con condiciones leoninas y otras prácticas usuales de las corporaciones extranjeras.

La segunda es que, de acuerdo con los datos de la balanza de pagos, en la pos convertibilidad las utilidades y los dividendos remitidos al exterior por el capital extranjero radicado en el país (no solo el que se desenvuelve en la industria) se expandieron de manera considerable y sistemática, a tal punto que en 2010 representaron algo más del 50 por ciento del superávit comercial.

En cuanto al capital concentrado de origen nacional, cabe apuntar que en su interior se manifiesta una presencia destacada de firmas pertenecientes a unos pocos grupos económicos con una sólida presencia exportadora estructurada fundamentalmente alrededor de la explotación y el procesamiento de recursos naturales, y que se desenvuelven en sectores que resultaron ampliamente favorecidos tras el abandono de la convertibilidad: Aceitera General Deheza, Aluar, Arcor, Ledesma, Molinos Río de la Plata, Siderar y Siderca, entre las principales.

Finalmente, si bien en los últimos años la "problemática pyme" ha cobrado cierta relevancia, es insoslayable reparar en el hecho de que las diversas instancias de gobierno con incumbencia en el segmento de las pymes han operado con escaso presupuesto, una baja articulación entre sí y con las medidas instrumentadas en el nivel macroeconómico, y una importante falta de continuidad. A ello se le añadieron los sesgos en materia de regulación estatal en lo que atañe a la "defensa de la competencia", la legislación antimonopólica y el anti-dumping, así como la ausencia de estructuras de financiamiento de largo plazo para gran parte de las firmas que integran este estrato de compañías.

Ello tuvo repercusiones estructurales de peso, entre las que sobresalen: a) la profundización de la segmentación productivo-regional del tejido pyme, que se manifiesta en que un número sumamente acotado de firmas de este estrato pudo captar el grueso de los recursos públicos disponibles (se trató, en su gran mayoría, de las más formales y dinámicas, y que se desenvuelven en las regiones del país de mayor poderío económico); y b) la agudización de las profundas inequidades existentes en el interior de las diferentes cadenas productivas en lo que se vincula con la apropiación del excedente entre las distintas fracciones empresarias (grandes empresas y grupos económicos, pymes, etcétera). En la explicación de estas tendencias también influyeron los déficits en el diseño de las líneas de fomento existentes para dar cuenta del "mundo real" de las economías regionales (muchas veces sucede que en tales ámbitos existen proyectos productivos interesantes desde la perspectiva del desarrollo socioeconómico, pero la mayoría de los programas existentes parte de un diseño que no da cuenta de las condiciones estructurales allí vigentes, salvo las de los productores más sólidos, por lo general ligados de modo directo o indirecto a los complejos productivos y empresarios más relevantes de las provincias).

En definitiva, las evidencias presentadas permiten concluir que durante los gobiernos kirchneristas la vigencia de un dólar "alto" o "competitivo" con muy pocas políticas industriales activas y coordinadas, y la ausencia manifiesta de una estrategia de desarrollo sectorial de largo plazo han viabilizado ciertas rupturas respecto del derrotero fabril del menemismo y, más en general, de la fase 1976-2001. Pero no puede desconocerse que también han afianzado muchos legados críticos del neoliberalismo, por ejemplo, en términos de la estructura productivo-exportadora y de poder económico, la problemática de la dependencia tecnológica y el rezago histórico de la industria de bienes de capital, el carácter trunco de la estructura industrial y la regresividad en la distribución en múltiples dimensiones (entre trabajo y capital, entre grandes empresas y pymes, entre provincias y regiones).

16.4 BIBLIOGRAFÍA

(La Industria en los cuatro Peronismos -Marcelo Rougier y Martín Schorr Capoitall intelectual 2012).

16.5 MI OPINIÓN

El surgimiento del kirchnerismo como fuerza político-hegemónica contó con un doble prelude: el principio de crisis orgánica en 2001 y el Gobierno de Duhalde de 2002. En este contexto, se instituyeron cambios estructurales. Estos cambios se pueden considerar como neodesarrollistas o sea como un régimen de acumulación que presentó rupturas frente al régimen neoliberal: un predominio de los sectores de la producción y el trabajo, lo que conllevó una subordinación relativa de las fracciones financiera y de servicios, alterando las relaciones de fuerzas sociales, sumado a una potente política de inclusión social y recomposición de las capacidades estatales de intervención económica y social. Pero también tuvo continuidades, como la permanencia de altos índices de

concentración y extranjerización, y una inserción subordinada en el mercado mundial, que se pueden considerar como extractivistas. La articulación entre las políticas, el desempeño de las variables económicas, los cambios en el bloque de poder y el contexto internacional motivaron la configuración de un modelo productivo-exportador, como primera experiencia del neodesarrollismo. El Estado ganó presencia y dinamismo siguiendo la estrategia hegemónica basada en la doble lógica del populismo. Esta constituyó una de las claves del kirchnerismo: la articulación de demandas y la construcción de identidad a partir de la confrontación y la búsqueda de forjar un pacto social para constituir equilibrios inestables entre los diversos grupos sociales convocados a realizar el proyecto de “crecimiento con inclusión social”, procurando el desarrollo productivo con mejoras sustanciales en las condiciones de vida de las clases subalternas. Así, la matriz ideológica nacional-popular se combinó con diversos factores, influida por el cambio en las relaciones de fuerzas internacionales y el surgimiento de procesos de autonomía regional. El año 2008 marcó un punto de inflexión ya que, desde las propias fracciones beneficiarias del modelo, se originó una fractura que limitó la capacidad del Estado de apropiarse de mayor renta agraria para distribuir y, en términos hegemónicos, dio origen a una nueva articulación opositora que comenzó a recuperar elementos de la matriz neoliberal como proyecto. Aun así, la audaz estrategia para enfrentar la crisis mundial y el proceso de radicalización progresista ayudaron a la recomposición económica y hegemónica que habilitó la reelección de CFK en 2011. Sin embargo, las exportaciones comenzaron a perder peso como eje de acumulación y la industria también se vio afectada. Así, el primer modelo del neodesarrollismo, de carácter productivo-exportador comenzó a evidenciar elementos críticos. Se intentaron resolver las tensiones transitando hacia un modelo más propiamente nacional-popular basado en el mercado interno. Pero la persistencia de continuidades estructurales, como los altos índices de extranjerización, tensionaron el carácter nacional del proyecto y la elevada concentración económica limitó su desarrollo popular. Si bien hubo políticas de aliento a las cooperativas, tampoco logró desarrollarse de modo suficiente una economía popular y solidaria basada en las clases subalternas. La persistencia de una matriz productiva desestructurada, el carácter aún dependiente de la economía local y su inserción subordinada en la división del trabajo mundial añadieron tensiones junto a la potente capacidad de veto por parte del gran capital, que iba defecionando del pacto social. Así, el desgaste del desempeño económico y de la estrategia hegemónica, con deterioro del propio frente político, ligado entre otros factores a la pérdida de vitalidad de la transversalidad, el fracaso de la concertación plural y las fracturas con importantes sectores del sindicalismo y del núcleo original del FPV habilitaron un cambio en las relaciones de fuerzas políticas que favoreció la conformación de una alternativa opositora. Así al ser demasiado “hereje” para el establishment y sin haber logrado forjar un poder popular suficiente, el kirchnerismo cayó ante Cambiemos, cuyo nuevo Gobierno cortó de raíz los principales aspectos del régimen neodesarrollista, dando origen a un proceso de restauración neoliberal y neoconservador.

Durante el gobierno de Cristina Kirchner, que ella definió como «nacional y popular», continuó las políticas nekeynesianas de su predecesor, basadas en la redistribución del ingreso, la inclusión social y el fomento del consumo como motor de la economía, mediante el aumento del gasto social, el desendeudamiento y una fuerte presión fiscal. e impulsó una serie de proyectos de ley en el Congreso para el reconocimiento de derechos civiles como el matrimonio igualitario y la identidad de género. Su política exterior se basó en el multilateralismo y la integración sudamericana, tuvo algunas diferencias con Estados Unidos, y una relación cercana con los gobiernos progresistas latinoamericanos. También forjó una alianza político-estratégica con China y Rusia.

Entre sus principales medidas se encuentran la estatización de Ferrocarriles Argentinos, YPF, Aerolíneas Argentinas y del sistema jubilatorio, la aprobación de la ley de Movilidad Jubilatoria y de la ley de Servicios de Comunicación Audiovisual,¹ y el aumento móvil del impuesto a las retenciones a las exportaciones agropecuarias, lo que provocó una protesta de productores durante cuatro meses, y que finalizó con el rechazo del proyecto por parte del Senado luego del voto negativo del vicepresidente Julio Cobos y la renuncia del jefe de Gabinete Alberto Fernández y el ministro de Economía Martín

Lousteau.¹ La implementación de la Asignación Universal por Hijo, la recuperación económica durante el bienio 2010-2011, la muerte de Néstor Kirchner en 2010, que la dejó como única líder de la coalición, y el apoyo de artistas, periodistas y jóvenes, fortalecieron su imagen y permitió su reelección en las elecciones presidenciales de 2011, las cuales ganó en primera vuelta con el 54,11% de los votos. Durante su segundo mandato implementó medidas tendientes a atenuar el impacto de la pobreza y la inflación, como el control de precios, el congelamiento de tarifas de servicios públicos y el otorgamiento de subsidios y créditos que no evitaron la derrota de la coalición en las elecciones presidenciales de 2015 ante el empresario Mauricio Macri. Se destacan las restricciones a la compra de divisas, la firma del memorándum de entendimiento con Irán, el intento de reforma del Consejo de la Magistratura y la cesación de pagos luego de su enfrentamiento con los fondos buitres.

Tras su presidencia, su nombre se vio involucrado en la investigación de causas judiciales sobre supuestos hechos de corrupción. En marzo de 2025, Fernández de Kirchner fue sancionada por el gobierno de Estados Unidos, y por ende, tiene vetada su entrada al territorio de dicho país. El 10 de junio de 2025, la Corte Suprema de Justicia de la Nación Argentina confirmó la condena contra Cristina Kirchner a seis años de prisión y a la inhabilitación perpetua para ejercer cargos públicos, en el marco de la causa conocida como «Vialidad». El 17 de junio de 2025 el tribunal le concedió el pedido de arresto domiciliario.

El periodo conocido como los "12 años de kirchnerismo" (2003-2015) comprende tres mandatos presidenciales consecutivos en Argentina, marcados por una transformación del rol del Estado y una fuerte impronta ideológica dentro del peronismo.

Néstor Kirchner (2003-2007): Asumió el 25 de mayo de 2003 tras la crisis de 2001. Su gestión se enfocó en la recuperación económica con "tasas chinas", el canje de deuda externa y el pago total al FMI.

Cristina Fernández de Kirchner - 1° Mandato (2007-2011): Sucedió a su esposo tras ganar con el 45% de los votos. Este periodo estuvo marcado por el conflicto con el sector agropecuario, la estatización de las AFJP y Aerolíneas Argentinas, y el lanzamiento de la Asignación Universal por Hijo (AUH).

Cristina Fernández de Kirchner - 2° Mandato (2011-2015): Fue reelecta con el 54% de los votos. En esta etapa se nacionalizó YPF, se sancionó la Ley de Matrimonio Igualitario y se implementaron controles cambiarios ("cepo") ante la falta de divisas.

Derechos Humanos: Se anularon las leyes de impunidad y se reabrieron los juicios por delitos de lesa humanidad de la última dictadura.

Economía: El ciclo inició con superávits gemelos y desendeudamiento, aunque finalizó con una inflación anual cercana al 27% en 2015 y un estancamiento en la creación de empleo privado.

Integración Regional: Impulso de bloques como la UNASUR y el fortalecimiento del Mercosur.

La Industria

La industria durante el kirchnerismo (2003-2015) experimentó una fase inicial de fuerte expansión, impulsada por el tipo de cambio competitivo, la protección del mercado interno y el aumento del consumo. Se fomentó la sustitución de importaciones, aunque se enfrentó una desindustrialización relativa hacia el final del período, con caída de productividad y cierre de plantas entre 2011-2014.

Crecimiento Inicial (2003-2011): Tras la crisis de 2001, la industria creció a altas tasas, alcanzando niveles de producción similares a los de 1974. La mejora de la competitividad por la devaluación y los altos precios de las materias primas favorecieron este desarrollo.

Modelo de Consumo y Protección: El gobierno basó el modelo en la expansión del consumo interno y la protección de la producción nacional, lo que permitió un aumento de la ocupación en PYMES.

Restricciones y Estancamiento (2011-2015): A partir de 2011, la industria comenzó a desacelerarse. Se reportó el cierre de 798 plantas industriales entre 2011 y 2014, con una caída en el volumen de producción del 4,5% respecto al pico de 2011.

Desafíos: Persistieron desafíos estructurales como la subinversión fabril, la necesidad de divisas para importar insumos (restricción externa) y la inflación, que afectaron la competitividad a largo plazo.

El periodo se caracterizó por un fuerte rol del Estado, buscando industrializar el país, pero enfrentando límites hacia el final de la gestión de Cristina Fernández de Kirchner.

De toda la gestión del kirchnerismo lo más destacable, a mi juicio, fue lo relacionado con los Derechos Humanos, la creación de 17 universidades y el apoyo concreto a Ciencia y Tecnología.

En cuanto a lo productivo no pudo o no supo afirmar un proceso de industrialización que constituyera la base del despegue definitivo del país.

Distribuyó, como fue la característica de los gobiernos de Perón, pero no acumuló.

No se animó a utilizar las ganancias extraordinarias del campo para impulsar la industria continuando los ciclos de enfrentamiento campo-industria.

Debió haber estatizado las empresas estatales privatizadas y con YPF se quedó a mitad de camino pues debió expropiar el 100% de las acciones de la empresa para facilitar la internalización de toda Vaca Muerta.

CAPÍTULO 17. ALIANZA CAMBIEMOS

17.1 INTRODUCCIÓN

La asunción de Mauricio Macri como presidente de la República Argentina el 10 de diciembre de 2015 marcó un punto de inflexión respecto a los lineamientos que guiaron la política económica argentina luego de la crisis económica de 2001/2002. Esto no era algo inesperado. Distintos referentes de la Alianza Cambiemos habían alertado a lo largo de la campaña electoral acerca de la necesidad de “recomponer la economía argentina”, dejando atrás los desequilibrios heredados como consecuencia de las políticas económicas “populistas” llevadas a cabo por el kirchnerismo (2003-2015). A la luz de este diagnóstico, y desde una concepción ortodoxa, la administración macrista implementó una batería de medidas a efectos de propiciar “una economía más dinámica y competitiva” que pudiese afrontar el doble desafío de crecer de modo sustentable e insertarse “inteligentemente” en el mundo, condición necesaria para acercarse a la meta de “pobreza cero”, que constituyó uno de sus principales mensajes electorales. Los resultados alcanzados a la fecha, sin embargo, distan de ser alentadores, y han tenido un impacto diferencial en términos sectoriales, tal como es posible observar al examinar el desempeño del sector manufacturero. A este respecto, y si bien han transcurrido tan solo tres años desde la asunción de Mauricio Macri, una mirada en profundidad nos permitirá señalar cuáles han sido las consecuencias iniciales del cambio de modelo económico en el entramado industrial y alertar respecto a las derivaciones esperadas en caso de que se consolide dicho rumbo. Con este fin, luego de la sección introductoria se describen las principales transformaciones impulsadas por el gobierno de la Alianza Cambiemos y se hace foco en las iniciativas medulares del nuevo esquema económico, como la desregulación financiera, la apertura comercial, el endeudamiento externo, y la devaluación. En la tercera sección del trabajo, se detalla el desempeño de la industria en este período y se efectúa una comparación con su evolución en el ciclo kirchnerista. En la cuarta sección, se analizan las ramas ganadoras y perdedoras en la industria manufacturera; y, por último, se presentan las reflexiones finales.

17.2 EL CAMBIO EN ACCIÓN: LAS PRINCIPALES TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS DEL GOBIERNO DE LA ALIANZA CAMBIEMOS

A días de iniciada la nueva gestión, el gobierno de Cambiemos cumplió con uno de sus pilares centrales de campaña: la eliminación de las restricciones cambiarias vigentes desde el año 2011. Esta medida fue acompañada por un considerable incremento del tipo de cambio, que derivó, en las semanas subsiguientes, en la intervención del Banco Central de la República Argentina (BCRA), con vistas a frenar el recorrido alcista de la divisa estadounidense y reducir su impacto sobre los precios domésticos a través de la suba del rendimiento de las letras en pesos (hasta el 38% anual). Aunque vencer la inflación era un objetivo de primer orden de la política económica de la Alianza Cambiemos, la suba de tasas marcó una clara línea divisoria respecto a quiénes serían los ganadores y los perdedores del proceso en marcha. En efecto, este instrumento se constituyó en un incentivo que desalentó la producción de bienes y servicios en pos de la especulación financiera y las actividades rentísticas, que obtuvieron ingentes rendimientos (en dólares) en función de la evolución de las tasas de interés vis-a-vis la trayectoria (relativamente estable) del tipo de cambio. La posibilidad de acceder al mercado cambiario sin restricciones y girar divisas al exterior, viabilizada mediante la eliminación de diversas regulaciones financieras que permitieron un dinámico ingreso y egreso de capitales, cerraba el circuito en beneficio de esta operatoria, denominada en la jerga financiera carry trade. En igual sentido, otra decisión trascendental fue el acuerdo con los hedgefunds (“fondos buitres”), que abrió la puerta a una política de endeudamiento vertiginosa implementada bajo el argumento de financiar, gradualmente, la reducción del déficit fiscal, otro de los objetivos nodales de la política económica oficial. Con idéntica finalidad, también se llevó a cabo un sustancial incremento de las tarifas de los servicios públicos; lo que derivó en que los sectores de electricidad, gas y agua se ubicaran entre los ganadores del nuevo modelo, acompañando así al sector financiero.

El tipo de cambio se elevó desde los \$ 9,80 pesos por dólar estadounidense a casi \$ 14,00 por dólar. El incremento de tarifas, además de impactar sobre los costos de la industria, cambió la ecuación en los hogares: tomando las subas de tarifas de gas natural y electricidad, "...ambos servicios pasaron de dar cuenta del 1,4% al 7,4% del salario promedio de los trabajadores registrados del sector privado y del 2,7% al 14,5% de los ingresos

Los principales productores y firmas agroexportadoras también experimentaron la misma suerte.

Al efecto propiciado por la devaluación, que conllevaba un aumento de sus ingresos en moneda nacional por cada operación de venta al exterior, se adicionó la eliminación de los derechos de exportación, y la eximición de la obligación de liquidar divisas en el mercado único y libre de cambios (MULC). Asimismo, el comercio exterior fue objeto de mayores transformaciones. Entre ellas, sobresale por su grado de relevancia la política de apertura comercial, cuyo hito fue la eliminación del sistema de declaraciones juradas anticipadas de importación (DJAI), una herramienta central dentro de la política de administración comercial ejecutada por el kirchnerismo desde el año 2012 (Kulfas, 2016). La intensidad de la apertura llevó al país a un déficit sin precedentes de la balanza comercial en 2017 (8,5 mil millones de dólares) como producto, básicamente, de un triple fenómeno: un sensible incremento de las importaciones –en particular, de vehículos automotores, bienes de capital y bienes de consumo–, el estancamiento de las exportaciones y la tenue recuperación de la actividad económica en dicho año.

Las altas tasas de interés, el incremento de las tarifas de los servicios públicos y el aumento de las importaciones, conformaron un escenario adverso para la industria durante la administración macrista. A esto se sumó la retracción de la demanda, con una caída de las ventas minoristas (del 7%, 1% y 6,9% en 2016, 2017, y 2018, respectivamente), cuyo trasfondo estaba constituido por la menguante evolución del mercado de trabajo, con una baja del salario real y aumento de la desocupación en 2016, y una relativa mejora en 2017 –aunque con crecimiento del empleo precario–, y una caída relevante en 2018.

Los resultados negativos generados por este conjunto de políticas se profundizaron cuando, por un lado, la añorada "lluvia de inversiones", que supuestamente generaría la asunción de Macri, nunca se produjo y, por otro, la imposibilidad de las autoridades económicas de reducir la inflación se hizo evidente. Estos fenómenos desbarataron la idea original del gobierno de que la devaluación no se trasladaría a precios debido a que estos estaban referenciados en el dólar blue."

Se denominaba de este modo al dólar estadounidense adquirido en el mercado negro durante la vigencia de restricciones cambiarias.

En efecto, durante el primer año el Producto Interno Bruto (PIB) descendió 2,1%, dada la caída en el consumo, la construcción y la actividad fabril; mientras el índice de precios al consumidor (IPC) osciló alrededor del 40%. Al año siguiente, aunque cambió la trayectoria del PIB (+2,9%), la inflación anual (24,8%) continuaba siendo motivo de preocupación, dado que sobrepasó sensiblemente la meta dispuesta por el BCRA (17%). La reducción del déficit fiscal y del déficit de cuenta corriente, indudablemente, siguieron siendo materias pendientes en un marco de aceleración del endeudamiento que incrementó la fragilidad externa de la economía nacional. En tal sentido, el déficit fiscal primario pasó de representar entre 2015 y 2017 (en% del PIB), el 3,8%, el 4,3% y el 3,9%, respectivamente; aunque si tomamos el resultado financiero, que incluye el pago de intereses de la deuda, se observa una evolución aún más desfavorable en dichos años: el 5,2%, el 5,9% y el 6,1%, respectivamente. La cuenta corriente, por su parte, tuvo un déficit de 14,7 mil millones de dólares en 2016, que se duplicó en 2017 (30,8 mil millones de dólares). Este último dato, explicado por los adversos resultados de la balanza comercial de bienes y de servicios, la salida de divisas ante el creciente giro de utilidades y

dividendos y el pago de intereses de la deuda, encendió una señal de alarma sobre la sustentabilidad del modelo.

Con relación al endeudamiento, desde la asunción de la Alianza Cambiemos hasta noviembre de 2017, el Tesoro Nacional emitió 98.185 millones de dólares (34.216 millones de dólares en 2016 y 63.969 millones de dólares en 2017); mientras, como contracara, la fuga de divisas –si adicionamos aquí los intereses de la deuda– alcanzó en igual período 72.498 millones de dólares (Observatorio de la Deuda Externa, 2017).¹¹ Bajo el escenario descripto, la caída de la actividad económica en 2018 (–2,6%) y la suba de la inflación (47% anual), en un año marcado por el incremento del tipo de cambio –que se disparó hasta superar los \$40 por dólar– y el pedido de auxilio al FMI con el que se solicitó un crédito stand-by de urgencia a fines de intentar estabilizar la economía (que derivó en un paquete de ajuste fiscal ortodoxo y un recrudescimiento del nivel de endeudamiento externo) ensombrecen profundamente las perspectivas de desarrollo del país en el corto y mediano plazo, mientras abren un signo de interrogación acerca de la evolución del sector fabril. Sobre este último punto, como veremos a continuación, resulta evidente que el conjunto de políticas implementadas en los dos primeros años de gestión del macrismo cambiaron considerablemente el contexto en el cual se desenvuelve la industria manufacturera, en dos aspectos de cardinal importancia: se redujo su relevancia con relación al resto de las actividades económicas; y se conformó un nuevo subconjunto de ramas ganadoras y perdedoras en términos intrasectoriales.

17.3 LAS TRANSFORMACIONES EN EL DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA

Como se afirmó previamente, uno de los rasgos distintivos de esta nueva etapa está dado por la pérdida de centralidad del sector industrial frente al resto de las actividades económicas, lo cual es por demás gravitante en tanto el sector detenta la mayor participación en términos de valor agregado entre los grandes sectores de la economía (16,4% del valor agregado total), y da cuenta del 18,9% del empleo asalariado registrado en el sector privado (Schteingart et al., 2018).

La deuda externa llegó a 307.656 millones de dólares en el tercer trimestre de 2018, un 30,5% superior a lo registrado en octubre de 2015; y presentó un incremento de 37 puntos porcentuales con relación al PIB (de 57,9% al 95,4%, el valor más alto desde 2004) (Observatorio de la Deuda Externa UMET, 2019).

La participación del valor agregado bruto (VAB) del sector manufacturero en el VAB total: el VAB manufacturero mantuvo un peso constante a lo largo de casi todo el kirchnerismo (cercano al 22%, y con una leve caída en los últimos años del gobierno de Cristina Fernández), y comenzó a perder participación relativa en el macrismo, cuando alcanzó el menor registro dentro del período bajo la situación descripta, cabe advertir, se produjo en un contexto en el cual el VAB total de la economía, que había mostrado una clara tendencia positiva entre el año 2004 y el 2011 (con un crecimiento del 45% entre puntas), cambió su trayectoria a partir de este último año y entró a una fase de estancamiento que continúa hasta la actualidad, con ciertas oscilaciones de menor magnitud.

Un escenario similar al detallado previamente surge al comparar la evolución de las distintas actividades económicas sobre la base de la tasa de crecimiento anual acumulativa del VAB a precios constantes. Desde esta perspectiva, es posible observar, en primer lugar, una significativa diferencia en términos de la variación de la tasa anual acumulativa del VAB total durante el kirchnerismo y el macrismo (el 3,5% entre 2004 y 2015, y el 0,3% entre 2015 y 2017); en segundo lugar, se trasluce un comportamiento claramente divergente en términos sectoriales en ambos períodos: mientras aquellos que presentan tasas de caída más pronunciadas durante la gestión Cambiemos son la explotación de minas y canteras (–4,4%), la industria manufacturera (–1,3%) y la construcción (–1%), estos dos últimos sectores tuvieron un desempeño positivo bajo la administración kirchnerista (el 2,9% y el 3,8%, respectivamente). Otro de los rasgos característicos del comportamiento de la actividad industrial durante el macrismo está dado por una pronunciada caída en el empleo sectorial que marca un

contrapunto significativo respecto a lo sucedido en el kirchnerismo, donde se produjo un salto excepcional en el nivel de ocupación. En efecto, entre los años 2004 y 2013, los puestos de trabajo industriales registrados crecieron un 46% (de 884 mil a 1.293.000). Entre 2014 y 2015, no obstante, la generación de empleo se estancó de la mano del resurgimiento de la restricción externa y las dificultades para implementar políticas industriales que permitieran una eficaz resolución de los problemas que presentaba el sector. Luego, a partir de la asunción de la Alianza Cambiemos, la situación del empleo sectorial se deterioró: en el año 2017 se registraron tan solo 1.232.000 empleados industriales frente a los 1.288.000 de 2015, lo que equivale a una reducción de 56 mil puestos de trabajo registrados. ¹ En 2018, esta tendencia no varió: la industria lideró la caída interanual de asalariados del sector privado registrados con una merma de 61 mil puestos de trabajo.

Una de las claves para comprender la dinámica laboral recién especificada se encuentra en la evolución de la participación relativa en el VAB y el empleo registrado por sector: aquellas ramas que han tenido un peor desempeño en términos de crecimiento acumulado son más empleo-intensivas que las actividades económicas que crecieron durante los dos primeros años de la gestión Cambiemos. El peso de las diferentes actividades económicas tanto en el VAB total como en el empleo registrado total en el año 2017, así como la variación en la participación en el VAB total medido a precios corrientes y en el empleo privado, entre 2015 y 2017. Desde esta perspectiva, se destacan entre los sectores que ganan participación en el VAB durante el macrismo la intermediación financiera (0,74%), la electricidad, gas y agua (0,61%), y la agricultura, ganadería, caza y silvicultura (0,49%). Entre aquellos que pierden peso relativo sobresalen, en particular, la industria manufacturera (-1,49%), la construcción (-0,51%), y el comercio mayorista, minorista y reparaciones (-0,40%). En términos de empleo, por otra parte, se verifica que los sectores que más participación resignaron fueron la industria manufacturera (-0,79%) y la construcción (-0,27%).

Asimismo, dentro de las actividades que incrementan su peso durante el macrismo, encontramos la intermediación financiera, que representa el 5,21% del VAB, pero solo el 2,53% del empleo; a la electricidad, gas y agua respectivamente); y al sector agrícola (el 7,1% y el 5,3%, respectivamente). En cambio, la industria manufacturera da cuenta del 17,09% del VAB¹⁴ y el 18,9% del empleo registrado, mientras que la construcción explica el 5,5% del VAB y el 6,9% del empleo; y comercio al por mayor y menor representa el 17,5% del VAB, y el 18,3% del empleo. En términos agregados, el total de las actividades que pierden participación en el VAB generan el 43,9% del VAB y el 45,3% del empleo, con una relación empleo/VAB del 103,3%.¹⁵ Por el contrario, las ramas que incrementan su participación durante el macrismo producen el 56,1% del VAB y el 54,7% del empleo, con una relación empleo/VAB del 97,4%. Sobre la base de esta evidencia, es posible advertir que bajo la administración de la Alianza Cambiemos se tiende a consolidar un perfil productivo ligado a actividades menos empleo-intensivas; contrariamente a lo que aconteció durante el período kirchnerista. Por último, uniendo las dinámicas de evolución del valor agregado y el empleo industrial, podemos estudiar también cómo ha evolucionado la productividad laboral del sector manufacturero en la Argentina. La productividad laboral industrial muestra una tendencia relativamente constante (con algunas leves oscilaciones) entre 2004 y 2015. Sin embargo, esta constancia se explica no por el estancamiento de sus componentes (que, crecen muy significativamente entre 2004 y 2008), sino porque el ritmo de crecimiento entre las variables es similar. Distinto es el caso durante la gestión Cambiemos, donde se registra un incremento de la productividad que no se explica por un aumento de la capacidad del sector de generar valor agregado, sino centralmente por la caída en el empleo industrial. Esta dinámica marca un contrapunto fundamental entre las administraciones del kirchnerismo y la Alianza Cambiemos. En el primer caso, durante la compleja coyuntura económica de la última etapa de gobierno, con virtual estancamiento en la capacidad del sector de generar mayor valor agregado a raíz del resurgimiento de la restricción externa, la decisión del gobierno fue sostener enérgicamente el nivel de empleo de la economía. Esta lógica de defensa del empleo fue completamente abandonada con la llegada al gobierno de Macri: resurgió, al igual que en los años noventa, la concepción neoliberal, para la cual es necesario desregular los mercados; esto es, reducir al mínimo la intervención de un Estado que no hace

más que distorsionar el libre funcionamiento de los –supuestamente– eficaces mecanismos de mercado. El abandono por parte de las actuales autoridades de la defensa del empleo también tuvo impactos desiguales en materia de informalidad. Así, la tasa de informalidad del sector, que se encontraba en torno al 34% a fines de la convertibilidad y llegó al 37,3% en el año 2003 (a partir de la crisis económico-social del año 2001), comenzó a reducirse paulatina pero constantemente durante el kirchnerismo hasta alcanzar valores cercanos al 28% durante su mejor registro (2014). El cambio de gobierno y la aplicación de políticas económicas de desregulación y apertura desde fines de 2015 modificaron este comportamiento, lo que generó un incremento sustancial (del 22%) que ubicó la tasa en el 34,2% en 2017 y llevó dicha variable a los valores que registró en el año 2001.

17.4 LA DESINDUSTRIALIZACIÓN SELECTIVA. TRANSFORMACIONES EN EL ENTRAMADO INDUSTRIAL AL COMIENZO DE LA ALIANZA CAMBIEMOS

El desempeño industrial durante los dos años del gobierno de Cambiemos presenta dos tendencias contrapuestas. Durante el año 2016, el sector manufacturero registró una fuerte caída (del 4,9%) debido a múltiples factores que podríamos agrupar entre externos e internos. Entre los primeros, se destaca un escenario internacional donde el comercio global se encontraba relativamente estancado y Brasil, principal socio comercial del país, registraba una caída del producto cercana al 3,5%. Entre los internos, se destacaron la contracción del mercado interno, el aumento de los costos y, sobre todo, las elevadas tasas de interés, en conjunto con una mayor presión importadora en determinados rubros productivos. Todos estos factores impactaron negativamente en la producción local. Respecto al año 2017, si bien durante el primer trimestre el sector experimentó una baja del 3,1%, la actividad industrial local mostró un repunte en el segundo (+2,2%) y tercer trimestre (+2,6%) y se ralentizó en el cuarto (1,8%). La menor tasa de crecimiento en el último período se explica en buena medida por una caída en el crecimiento de los rubros vinculados a la construcción; en tanto que la recuperación de la industria en 2017 fue impulsada fundamentalmente por las actividades asociadas a la construcción y por el aumento de las exportaciones a Brasil, que volvieron a mostrar signos positivos en ese año. Durante 2018, en el marco de la crisis económica que se reflejó en una caída del PIB del –2,4%, la actividad industrial registró una retracción del 5%, según el Índice de Producción Industrial Manufacturero que publica el INDEC (en reemplazo del EMI En primer lugar, y tal como fue puntualizado previamente, es preciso subrayar que la tasa anual acumulativa de crecimiento del sector manufacturero fue positiva durante los doce años del kirchnerismo (2,9%), mientras que durante el macrismo fue negativa: –1,3%. En este escenario, durante el período 2004-2015 la enorme mayoría de las ramas registró tasas positivas, mientras que solo tres mostraron caídas (tabaco, maderas y equipo de transporte). Nuevamente, el cambio de gobierno implicó que la tendencia se revierta completamente: durante 2016 y 2017 se observa en la mayor parte de las ramas tasas de crecimiento negativas. Solo los sectores de maquinaria y equipo n. c. p., productos elaborados de metal y metales comunes escapan al derrumbe del sector, porque obtienen tasas positivas que, exclusivamente en los últimos dos casos, superan la media de crecimiento industrial registrado en los doce años del kirchnerismo. Dentro de los sectores más afectados por el nuevo escenario a partir de la asunción de Macri, se presentan la fabricación de prendas de vestir, muebles y colchones, textiles, cuero, talabartería y calzado, todas ramas intensivas en mano de obra que tuvieron, en términos generales, buenos desempeños durante el kirchnerismo y a los cuales afectó muy marcadamente la caída en los niveles de demanda así como la apertura comercial.

El sector textil siguió presentando, en 2018, indicadores a la baja: el IPI manufacturero del INDEC para el bloque de la Industria Textil muestra una caída del 10,7% respecto a 2017.

Otros rubros que perdieron participación fueron fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos, y equipos y aparatos de radio, televisión y telecomunicaciones, sectores particularmente impactados por la apertura importadora y las modificaciones impositivas (baja de impuestos internos) que afectaron al régimen promocional de Tierra del Fuego.

La industria automotriz también tuvo resultados negativos, inclusive por debajo del promedio industrial, afectada fundamentalmente por la caída en la demanda interna, el incremento de la participación de vehículos importados en el consumo local y la crisis en Brasil. Por último, esta dinámica de contracción de la actividad industrial durante los dos primeros años de gestión macrista tuvo importantes consecuencias en materia de salarios, y marca nuevamente un quiebre de tendencia. Entre 2003 y 2006, el nivel del salario real se incrementó sustantivamente en todas las ramas industriales luego de la devaluación y el abandono del régimen convertible; y ya para el 2005 había recuperado el nivel de los años noventa.

A partir de 2007, la inflación comienza a acelerarse significativamente, lo que se tradujo ese año en una pequeña contracción –generalizada en el conjunto del sector– en el poder adquisitivo del salario industrial (Porta et al., 2014). De todas maneras, y siempre en el contexto de niveles de inflación relativamente altos, el salario real retomó una trayectoria ascendente a partir de 2008, para llegar a ser en 2012 un 42% más alto que en 1997.

A partir de ese momento, el salario real industrial se estancó (y se redujo levemente en el año 2015) para terminar siendo un 39% más alto que a mediados de los noventa. En contrapartida, la llegada al gobierno de Cambiemos provocó una caída sustancial del salario real, en el marco de un acelerado proceso inflacionario (41% en 2016, 27,2% en 2017 y 47% en 2018) y un fuerte incremento del trabajo informal.

La caída del salario industrial en el año 2016, si bien fue parcialmente recuperada durante el 2017, no llegó a recuperar los niveles reales vigentes en 2015. La crisis cambiaria seguida de una fuerte devaluación en mayo de 2018, sumada al escenario de ajuste a partir del acuerdo con el FMI, huelga comentar, no vaticinan un futuro auspicioso en esta esfera.

17.5 REFLEXIONES FINALES DE ESTE PERÍODO

La industria manufacturera tiene un papel de primer orden en un proyecto de desarrollo, no solo como motor de crecimiento, sino también como fuerza impulsora del avance científico y tecnológico ante su demanda de bienes de mayor complejidad y de trabajadores calificados. Este sector, en efecto, da cuenta de la mayor parte de la inversión mundial en I+D, cuenta con altos niveles de encadenamientos productivos y capacidades de generación de empleo indirecto, y promueve el desarrollo de nuevas tecnologías, aplicadas a procesos y productos que otras actividades productivas pueden utilizar a su favor (Bárcena, 2017). Por otra parte, el sector industrial se encuentra en el origen de la creación de nuevos servicios que, en los últimos años, han visto crecer su productividad por encima de muchos subsectores industriales maduros (servicios de ingeniería, diseño, investigación bajo contrato, empresariales, finanzas, transporte). Aun así, la especialización en estos servicios no puede sostenerse en el largo plazo si no cuenta con una industria manufacturera madura, que sigue siendo el espacio en el cual se desarrollan y diversifican. Bajo esta perspectiva, el presente texto se focaliza en indagar el impacto de la orientación económica impulsada por la Alianza Cambiemos sobre el desempeño de la industria, examinando los efectos de las políticas implementadas. Para ello se evalúa el desempeño del sector manufacturero vis a vis el resto de las actividades económicas, tomando como referencia lo acaecido tanto durante el kirchnerismo como en la gestión macrista. Como antecedente, cabe advertir que las políticas impulsadas entre 2003 y 2015 permitieron una revitalización de la industria, ya que rompieron con una larga etapa de lineamientos neoliberales que destruyeron una parte relevante del aparato productivo nacional y de las capacidades creadas durante su auge. La evolución sectorial durante las gestiones de Néstor Kirchner y Cristina Fernández, sin embargo, fue afectada por la falta de definición estratégica e instrumentación de políticas tendientes a redefinir el perfil de especialización productiva, la inserción en la división internacional del trabajo, y la obtención de crecientes grados de autonomía, como producto de una mayor integración local y creación de ventajas competitivas dinámicas (Azpiazu y Schorr, 2010; Porta et al., 2014). En tal sentido, la etapa concluyó con ciertos avances y varios desafíos por resolver; entre estos, los retos que genera la internacionalización de los

procesos productivos; el significativo grado de extranjerización de ciertos complejos industriales y la remisión de utilidades a sus países de origen; el proceso de concentración; la necesidad de mejorar las capacidades nacionales en materia de infraestructura, tecnología y acceso a los insumos esenciales y energéticos; la falta de escalas de producción apropiadas de algunos sectores o el elevado nivel de desarticulación que muestran importantes entramados productivos (Santarcángelo, 2013). En la bibliografía especializada en política industrial se destaca, asimismo, que, a pesar del regreso de acciones e instrumentos de política industrial que promovieron capacidades tecnológicas durante el kirchnerismo, no se logró conformar una “nueva política industrial” debido al bajo nivel de coordinación y la ausencia de una instancia jerárquica superior de implementación (Lavarello y Sarabia, 2015). A partir del cambio de orientación de la política económica que se produjo como consecuencia del triunfo electoral y la asunción de la Alianza Cambiemos a fines de 2015, se modificó decididamente el marco bajo el cual se venía desarrollando la industria, sin atender el conjunto de cuestiones pendientes. Antes bien, ciertas políticas aplicadas por la administración macrista, entre las que se destacan el incremento de las tasas de interés, la suba de las tarifas de los servicios públicos, la apertura comercial, y la retracción del consumo que impactó en la demanda de productos industriales, conformaron un escenario indudablemente adverso que ubicó a la industria entre los principales perdedores del nuevo esquema económico. Como consecuencia, el sector industrial resignó peso frente al resto de las actividades económicas, lo cual se vio reflejado en la pérdida de participación en términos de valor agregado industrial sobre el valor agregado total de la economía; la caída del empleo industrial registrado; el aumento de su tasa de informalidad y la caída del salario real. El negativo desempeño industrial fue acompañado, adicionalmente, por una política de desarticulación y recorte presupuestario de organismos y programas estratégicos para el sector en la Administración Pública Nacional, donde se destacan, entre otros, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial, el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, y la Secretaría de Emprendedores y Pymes. En un mundo que atraviesa una revolución industrial signada por el conocimiento como su principal insumo, estas políticas solo pueden conducir a ampliar la brecha que separa a la economía argentina de las principales economías del mundo. El impacto heterogéneo de los nuevos lineamientos de política económica, que afectaron a la industria, y que encuentra entre los ganadores al sector agroexportador, la intermediación financiera y los proveedores de servicios públicos también tuvo efectos en el interior del entramado manufacturero. En este sentido, en un contexto en el cual el promedio de crecimiento industrial durante el macrismo fue negativo (-1,3%), y donde la mayor parte de las ramas registraron tasas de crecimiento -promedio- negativas, unas pocas ramas tuvieron un comportamiento positivo (minerales no metálicos, metales, productos elaborados de metal y maquinaria y equipo). Esto marca un nítido contrapunto con lo acontecido durante el kirchnerismo, que registró un crecimiento positivo del sector con la sola excepción de tres ramas que, en promedio, tuvieron tasas negativas (tabaco, maderas y equipo de transporte). Entre los sectores perdedores a partir de la gestión económica de la Alianza Cambiemos sobresalen la fabricación de prendas de vestir, muebles y colchones, textiles, cuero, talabartería y calzado; todas ramas intensivas en mano de obra que tuvieron, en términos generales, buenos desempeños durante el kirchnerismo y a los cuales les afectó muy marcadamente la caída en los niveles de demanda así como la apertura comercial. Otros rubros que perdieron participación son fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos, y equipos y aparatos de radio, televisión y telecomunicaciones, sectores vinculados al régimen fueguino. Finalmente, como nota de coyuntura, es necesario señalar que el conjunto de desequilibrios macroeconómicos y, en particular, el aumento del grado de vulnerabilidad externa que conllevó la política económica del macrismo, condujo al gobierno a recurrir -luego de la corrida cambiaria de mayo de 2018- al FMI. En este marco, se proclamó la necesidad de aplicar un (más agudo) paquete de ajuste económico a cambio de acceder a una línea stand-by de financiamiento, con los tradicionales condicionamientos que impone el organismo, que se encuentran en línea con la visión (y propuestas) de los principales funcionarios del ala económica del Gobierno. Como resultado, las perspectivas para la economía en general, y, particularmente, para la industria, no son nada auspiciosas. Es innegable que una economía con ajuste del gasto público, sostenida inflación, caída del consumo, apertura comercial y altas tasas de interés, con caída del producto y sumida en una política de endeudamiento que funge como mecanismo de financiamiento

de la fuga de capitales, dista de conformar un paraíso productivo; y rememora amargamente los años noventa, que concluyeron en la mayor crisis económica que atravesó nuestro país. En suma, es posible concluir que el cambio de modelo económico afectó particularmente el desempeño del entramado industrial, en razón de lo cual sus perspectivas a mediano y largo plazo no parecen ser alentadoras. Atento al rol que tiene el sector como impulsor del desarrollo en las principales economías del planeta, la situación actual debería ser un motivo de preocupación para todos aquellos que pugnan en la Argentina por una transformación estructural que permita mejorar las condiciones de vida de las grandes mayorías.

17.6 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Azpiazu, D., M. Schorr (2010), "La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo", *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 41, núm. 161, abril-junio, pp. 111-39.
- Bárcena A. (2017), "Prólogo", en M. Abeles, M. Cimoli y P. Lavarello (eds.), *Manufactura y cambio estructural. Aportes para pensar la política industrial en la Argentina*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, col. Desarrollo Económico
- CIFRA (2018), "El balance fiscal de los dos primeros años del gobierno de Macri: Ajuste con crecimiento del déficit".
- _____ (2018b), "El peso de las tarifas residenciales sobre los salarios".
- _____ (2019), "El incremento en las tarifas de servicios públicos y su peso sobre los salarios".
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2014), *Balanza de pagos y posición de inversión internacional: metodología*, INDEC Nº 23, 1.a ed. adaptada, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Kulfas, Matías (2016), *Los tres kirchnerismos*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Lavarello, P. y M. Sarabia (2015), *La política industrial en la Argentina durante la década de 2000*, Serie Estudios y Perspectivas, 45, Buenos Aires, Cepal.
- Porta, F., J. Santarcángelo y D. Schteingart (2014), "Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos", Documento de Trabajo Nº 59, CEFIDAR, julio, pp. 1-110.
- Santarcángelo, J. (2013), "Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones", *Realidad Económica*, Nº 279.
- Scaletta, Claudio (2017), *La recaída neoliberal. La insustentabilidad de la economía macrista*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Schteingart, D., F. Porta y D. Coatz (2018), *Incentivos y trayectorias de cambio estructural en Argentina Incentivos para el desarrollo sostenible. La dimensión económica de la agenda 2030 en Argentina*, Buenos Aires, PNUD.
- UMET (2019), "Observatorio de la Deuda Externa. Decimosexto Informe de la Deuda Externa. Un seguimiento de las emisiones de deuda, la fuga de capitales y el perfil de vencimientos de la deuda desde el comienzo del Gobierno de Cambiemos", marzo.
- Unión Industrial Argentina (2018), "Actualidad Industrial Nº 01 2018", Informe del Centro de Estudios, Buenos Aires. [Recibido el 7 de junio de 2018] [Evaluado el 9 de septiembre de 2018]
- Política económica y desempeño industrial en la Argentina durante el gobierno de la Alianza Cambiemos Balance y perspectivas Introducción Juan Santarcángelo, Agustín Wydler y Juan Manuel Padín.

17.7 MI OPINIÓN QUE COINCIDE CON LAS REFLEXIONES FINALES DEL TEXTO

Cabe advertir que las políticas impulsadas entre 2003 y 2015 permitieron una revitalización de la industria, ya que rompieron con una larga etapa de lineamientos neoliberales que destruyeron una parte relevante del aparato productivo nacional y de las capacidades creadas durante su auge. La evolución sectorial durante las gestiones de Néstor Kirchner y Cristina Fernández, sin embargo, fue afectada por la falta de definición estratégica e instrumentación de políticas tendientes a redefinir el perfil de especialización productiva, la inserción en la división internacional.

del trabajo, y la obtención de crecientes grados de autonomía, como producto de una mayor integración local y creación de ventajas competitivas dinámicas.

Durante el kirchnerismo, no se logró conformar una “nueva política industrial” debido al bajo nivel de coordinación y la ausencia de una instancia jerárquica superior de implementación. A partir del cambio de orientación de la política económica que se produjo como consecuencia del triunfo electoral y la asunción de la Alianza Cambiemos a fines de 2015, se modificó decididamente el marco bajo el cual se venía desarrollando la industria, sin atender el conjunto de cuestiones pendientes. Antes bien, ciertas políticas aplicadas por la administración macrista, entre las que se destacan el incremento de las tasas de interés, la suba de las tarifas de los servicios públicos, la apertura comercial, y la retracción del consumo que impactó en la demanda de productos industriales, conformaron un escenario indudablemente adverso que ubicó a la industria entre los principales perdedores del nuevo esquema económico. El negativo desempeño industrial fue acompañado, adicionalmente, por una política de desarticulación y recorte presupuestario de organismos y programas estratégicos para el sector en la Administración Pública Nacional, donde se destacan, entre otros, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial, el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, y la Secretaría de Emprendedores y Pymes. El promedio de crecimiento industrial durante el macrismo fue negativo (-1,3%), y donde la mayor parte de las ramas registraron tasas de crecimiento –promedio– negativas, unas pocas ramas tuvieron un comportamiento positivo (minerales no metálicos, metales, productos elaborados de metal y maquinaria y equipo. Entre los sectores perdedores a partir de la gestión económica de la Alianza Cambiemos sobresalen la fabricación de prendas de vestir, muebles y colchones, textiles, cuero, talabartería y calzado; todas ramas intensivas en mano de obra que tuvieron, en términos generales, buenos desempeños durante el kirchnerismo y a los cuales les afectó muy marcadamente la caída en los niveles de demanda así como la apertura comercial. Otros rubros que perdieron participación son fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos, y equipos y aparatos de radio, televisión y telecomunicaciones, sectores vinculados al régimen fueguino. Finalmente, como nota de coyuntura, es necesario señalar que el conjunto de desequilibrios macroeconómicos y, en particular, el aumento del grado de vulnerabilidad externa que conllevó la política económica del macrismo, condujo al gobierno a recurrir –luego de la corrida cambiaria de mayo de 2018– al FMI. En este marco, se proclamó la necesidad de aplicar un (más agudo) paquete de ajuste económico a cambio de acceder a una línea stand-by de financiamiento, con los tradicionales condicionamientos que impone el organismo, que se encontraban en línea con la visión (y propuestas) de los principales funcionarios del ala económica del Gobierno. Como resultado, las perspectivas para la economía en general, y, particularmente, para la industria, no fueron nada auspiciosas. Es innegable que una economía con ajuste del gasto público, sostenida inflación, caída del consumo, apertura comercial y altas tasas de interés, con caída del producto y sumida en una política de endeudamiento que funge como mecanismo de financiamiento de la fuga de capitales, dista de conformar un paraíso productivo; y rememora amargamente los años noventa, que concluyeron en la mayor crisis económica que atravesó nuestro país.

CAPÍTULO 18. ALBERTO FERNÁNDEZ-DEL RETORNO DE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN AL CORONAVIRUS (2016-2020)

18.1 INTRODUCCIÓN

“Le he pedido a Alberto Fernández que encabece la fórmula que integraremos juntos, él como candidato a Presidente y yo como candidata a Vice”, se escuchó en la voz de Cristina Fernández de Kirchner en un video publicado en sus redes sociales. Era el 18 de mayo de 2019 y la “jugada” reordenaría el escenario político-electoral, en el que se especulaba con una candidatura presidencial de la dos veces mandataria (Retamozo y Schuttenberg, 2022) frente a la postulación del entonces presidente Mauricio Macri, quien buscaba su reelección. Semanas después, se integraría el Frente Renovador, liderado por Sergio Massa, ex jefe de gabinete de Cristina Fernández, pero enfrentado al kirchnerismo desde 2013 y su contrincante en las elecciones de 2017 para la senaduría nacional por la provincia de Buenos Aires. Así quedaría constituido el “Frente de Todos”, con un núcleo central conformado por el peronismo unificado y atrayendo a partidos más pequeños de centroizquierda, movimientos sociales y organizaciones sindicales. El 20 de agosto, en las Primarias Abiertas, Simultáneas y Obligatorias (PASO), se expresó una tendencia mayoritaria hacia la fórmula peronista, superior a lo indicado por las encuestas, que luego se ratificó en la primera vuelta, aunque con un menor margen. El binomio Fernández-Fernández (Alberto y Cristina) obtuvo un triunfo en primera vuelta contra la opción encabezada por el entonces presidente Macri, acompañado por Miguel Ángel Pichetto, un peronista enfrentado al kirchnerismo. Mauricio Macri se convirtió en el primer presidente no peronista en concluir un mandato en casi 100 años y también en el primer presidente en ejercicio en no lograr la reelección tras haberse postulado. El proceso político argentino entre 2019 y 2023 resulta relevante como anclaje de investigación, no solo por indicar un período de gobierno, sino porque nos permite indagar la propia dinámica política de una experiencia de gobierno de una coalición movimientista informal que tuvo que atravesar contextos excepcionales como la pandemia, y en donde se puede reconstruir el germen del devenir de un gobierno de una fuerza de derecha, como el que expresa el sucesor de Alberto Fernández, el anarco-capitalista Javier Milei. Aquí se quiere ofrecer una reconstrucción articulada (Zemelman, 1992) del proceso político argentino durante la presidencia de Alberto Fernández cuya dimensión crítica se constituye en explicativa de su devenir. La referencia a “la política y las políticas” requiere aclaración. Por “la política”, nos referimos, siguiendo a Chantal Mouffe, a un subsistema ligado al “conjunto de prácticas e instituciones a través de las cuales se crea un determinado orden, organizando la coexistencia humana en el contexto de la conflictividad derivada de lo político” (2007:16). Analizaremos especialmente la configuración de la fuerza política gobernante, su relación con el sistema político y su entorno, es decir, con las instituciones y la oposición, así como la periferia que incluye el entorno social (habitado por formas de movilización y protesta). En este sentido, incluimos lo que Benjamin Arditi denominó “las migraciones de la política” (2009), lo que implica considerar circuitos de presión e interacción desde el centro del sistema político (el gobierno) hacia el escenario internacional y los actores de la sociedad civil. Con “las políticas”, proponemos operar la dimensión de intervención en la gestión de lo social y lo económico, pero también en lo internacional, ya que es clave en dos aspectos fundamentales: por la relación de Argentina con el FMI (y el sector financiero transnacional) tras tomar el préstamo más grande de la historia del organismo y enfrentar dificultades para su pago, así como la búsqueda de horizontes de integración regional e inserción en un mundo multipolar que culminó con el ofrecimiento de ingreso a los BRICS. El análisis de la evolución de la fuerza gobernante, su relación con el sistema político, las relaciones internacionales y las políticas sociales brinda la oportunidad de ofrecer una radiografía del gobierno argentino y su evolución. El texto se estructura de la siguiente manera. En la primera sección, se repone el contexto social, económico y político en el que Alberto Fernández asumió la presidencia; en ella, identificamos los desafíos centrales de su gestión a la luz de los indicadores y resultados heredados de Mauricio Macri. En la segunda sección, presentamos el análisis central de este trabajo, enfocándonos en el proceso político entre 2019 y 2023 para explicar sus aspectos constitutivos en lo que refiere a la política y las políticas en torno a tres áreas interrelacionadas: la cuestión social, las relaciones internacionales y la

dinámica política en un contexto de “governabilidad pandémica”. En las conclusiones, se retoma lo expuesto como un insumo para comprender el devenir de la Argentina y explicar las condiciones de posibilidad del advenimiento de una fuerza anarco-capitalista que logró ganar las elecciones en 2023, llevando a Javier Milei a la presidencia.

18.2 EL ESCENARIO DE ASUNCIÓN

El gobierno de la Alianza Cambiemos, encabezado por el empresario Mauricio Macri entre 2015 y 2019, constituyó una experiencia con rasgos inéditos en Argentina y fue parte sustantiva del “giro a la derecha” en América Latina (Natalucci & Mouján, 2022; Vommaro y Kessler, 2021). Por primera vez en el país, una fuerza política de centroderecha e inspiración neoliberal, liderada por los mismos actores dominantes en lo económico, logró el éxito electoral (Canelo, Castellani & Gentile, 2018; Nercesian, 2020). En este sentido, la presidencia de Mauricio Macri resultó de la convergencia de élites políticas (una alianza con la Unión Cívica Radical y la Coalición Cívica) junto con élites empresariales (el bloque de poder económico). El programa de gobierno buscaba tres objetivos centrales. En primer lugar, implementar políticas de clásica inspiración neoliberal: ajuste social y fiscal, apertura económica y reformas estructurales (en lo laboral y previsional). En esta dimensión, pueden reconocerse dos aspectos: uno cultural, tendiente a fortalecer una concepción individualista de la dinámica social que responsabiliza a las personas por su situación y promueve el emprendedurismo, la competencia y el mérito como factores legítimos para la distribución de recursos (Muñoz, 2018; Iglesias y De Lucca, 2020); y otro, relacionado con la gestión política mediante la imposición de una versión del “new public management” (Gené, 2018). El otro aspecto refiere a la reconfiguración de la relación entre Estado y sociedad propia de la matriz nacional-popular estadocéntrica. En este sentido, el Estado pasa a ser concebido como promotor del intercambio entre privados, en lugar de garante de derechos sociales y con un rol activo en la reparación de desigualdades. Adepto a las metáforas futboleras, el presidente Macri graficaba su posición ante los empresarios: “Yo siempre digo que el trabajo nuestro en la política es como el canchero del fútbol: es el que corta el pasto, pinta las rayas, pone los arcos, y ustedes son los que tienen que meter los goles” (Macri, 28/9/2017) Un segundo objetivo de la “alternancia” era operar sobre el sistema político para marginar al kirchnerismo dentro del peronismo, incentivando nuevos liderazgos y avalando las persecuciones judiciales contra cuadros políticos opositores, principalmente contra la referente de ese espacio, Cristina Fernández de Kirchner. La refundación del sistema político implicaba promover un supuesto “peronismo racional” con el que se pudieran establecer consensos, dejando fuera posiciones “irracionales” y “populistas”. El intento, al inicio de la gestión, de posicionar a Sergio Massa, quien estaba enfrentado al kirchnerismo, como líder de la oposición peronista, tenía como objetivo encontrar una contraparte para consensuar medidas y marginar la influencia de Cristina Fernández en el campo político (Adanero, 2022; Retamozo y Schuttenberg, 2016). En tercer lugar, el gobierno de la Alianza Cambiemos promovió la inserción de Argentina en la geopolítica mundial como un aliado subordinado a la estrategia de Estados Unidos. Algunas de las acciones emprendidas por el gobierno de Mauricio Macri en el ámbito internacional incluyen los esfuerzos por concretar un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Mercosur, la participación en el Foro Económico Mundial en Davos (después de una década de ausencia), la asunción de la presidencia del G20 (y la organización de su reunión anual en 2018) y la solicitud de ingreso a la OCDE (Rozenbaum, 2021). También es relevante mencionar la persistencia de lazos de cooperación con China, especialmente en lo que respecta al comercio y la inversión (Oviedo, 2018). Esta reorientación implicó establecer una nueva relación con los acreedores externos y adoptar posiciones en la agenda internacional. La obtención de un préstamo extraordinario del Fondo Monetario Internacional por 45 mil millones de dólares en 2018 se inscribe en esta dimensión. Asimismo, el gobierno argentino se transformó en artífice de un regionalismo regresivo, por ejemplo, promoviendo el abandono de la UNASUR y activando el Grupo de Lima junto a los gobiernos conservadores de la región (Busso, 2021). La intervención en estos tres escenarios conforma condiciones de posibilidad del devenir del gobierno de Alberto Fernández: lo socioeconómico, lo político y lo geoestratégico. La cuestión social fue el eje central de la campaña electoral luego de, especialmente, dos años de

dificultades económicas y un modelo que la gestión de Cambiemos no pudo estabilizar en la segunda parte de su mandato, afectado por aspectos estructurales y decisiones coyunturales.

El desempeño económico del gobierno de Macri puede apreciarse a partir de una serie de indicadores que muestran una cierta mejora hasta el año 2017. En los primeros dos años del gobierno de Mauricio Macri se observó una cierta reducción de la pobreza en un contexto de desigualdad relativamente estable, en torno a 0,44. Este valor se mantuvo entre 2016 y 2023, según las estimaciones del coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar proporcionadas por los datos de la EPH. Esta situación fue clave para la victoria electoral del oficialismo, bajo el nombre “Juntos por el Cambio”, en las elecciones de medio término. Sin embargo, en el ámbito político, el triunfo legislativo de 2017 de la fuerza gobernante resultó en una paradoja. Por un lado, la legitimidad asumida del gobierno en su rumbo condujo al impulso de una serie de reformas (entre ellas, la previsional), que aglutinó a sectores de la oposición y provocó tanto conflicto social como la pérdida de aliados en el Congreso (Arnoux, 2019; Artese, Rubel & Tapia, 2021; Corral & Foresti, 2022). Por otro lado, el resultado de 2017 fortaleció a la principal figura de la oposición, Cristina Fernández de Kirchner, quien se impuso holgadamente entre los candidatos opositores, aun en condiciones desventajosas. De este modo, resolvió, a pesar de la derrota electoral, las jerarquías dentro del movimiento peronista a partir de una cristalización de las relaciones de fuerza y del caudal electoral (Retamozo y Trujillo, 2019 y 2024). El plano geopolítico fue un escenario privilegiado por el gobierno de Mauricio Macri para expresar el cambio de rumbo. Esto no solo implicó un posicionamiento en controversias regionales o intentos trunco de tratados de libre comercio (como con la Unión Europea), sino que también involucró el aspecto estructurante más relevante para el futuro: la toma de un préstamo del Fondo Monetario Internacional por 57 mil millones de dólares, lo que generó condicionamientos y compromisos de pago (Busso, 2019; Barrenengoa y Kan, 2023). Según el propio informe del FMI, el préstamo otorgado no alcanzó sus objetivos, y se señalaron errores de diagnóstico (un “exceso de optimismo”, sic) y de ejecución. Ante el horizonte electoral de 2019 y los intentos fallidos o costosos, como la reforma previsional, el gobierno de Macri intentó postergar las reformas estructurales exigidas por el FMI para un segundo mandato. El candidato opositor Alberto Fernández venció al presidente Macri con un margen sorprendentemente grande en las elecciones primarias, lo que llevó a los inversores a creer que un nuevo gobierno, incluidos miembros de la administración anterior, llegaría al poder después de las elecciones generales de octubre (...). El peso se depreció, el índice bursátil Merval se desplomó en términos de pesos y las primas de riesgo aumentaron]; agencias calificadoras bajaron la calificación de Argentina, el ministro de Hacienda renunció y la administración anunció planes para reperfilar la deuda interna e impuso algunos controles de capital. En septiembre, las agencias calificadoras de riesgo declararon un default selectivo de la deuda soberana argentina. El trabajo del equipo técnico del FMI en la Quinta Revisión fue abortado después de las elecciones primarias y después de la suspensión efectiva de las políticas del programa por parte del gobierno. Esto en la práctica marcó el final del programa, con solo cuatro de las doce revisiones planificadas completadas. En efecto, el programa no cumplió con los objetivos de restaurar la confianza en la viabilidad fiscal y externa y, al mismo tiempo, impulsar el crecimiento económico.

La cuestión socioeconómica, la política y la geopolítica constituyen tres arenas anidadas en las que el gobierno de Alberto Fernández desarrolló su dinámica y devenir. De algún modo, estos tres ejes estructuraban, en contraposición a Cambiemos, el programa del Frente de Todos. Se proponía una política centrada en la inversión pública en infraestructura, la ampliación de coberturas de protección social y la expansión del gasto social como inversión; la referencia a “un Estado presente, constructor de justicia social”, según las palabras de Alberto Fernández en el discurso de asunción, sintetizaba el nuevo rol de las políticas públicas propuestas. La consolidación de una coalición peronista, como amalgama de fuerzas internas, encabezadas por Cristina Fernández de Kirchner por un lado y Sergio Massa por el otro, tenía como objetivo estabilizar el sistema político. Finalmente, se planteaba un reposicionamiento geopolítico mediante la articulación regional en el contexto del mundo multipolar, con una creciente importancia de la cooperación Sur-Sur y la centralidad de la región Asia-Pacífico. Esto no solo implicaba una nueva forma de inserción internacional (un modelo de inserción plural), sino

también la creación de condiciones para una renegociación de la deuda con el Fondo Monetario Internacional y los acreedores externos, la espada de Damocles que pendía sobre Argentina.

18.3 GOBERNABILIDAD PANDÉMICA

La asunción de Alberto Fernández, el 10 de diciembre de 2019, tuvo lugar en un contexto de ciclo político latinoamericano caracterizado por ondas cortas y pendulares. Lo que parecía un giro a la derecha con el triunfo de diversas fuerzas políticas conservadoras y de orientación neoliberal, como Macri en Argentina, Bolsonaro en Brasil, Lacalle Pou en Uruguay y la consolidación de gobiernos con tendencias similares en Colombia, Ecuador y Chile, a los que se sumó Bolivia tras el golpe de Estado (Vommaro, 2017; García Delgado y Gradín, 2017; Torrico, 2022), comenzó a mostrar un péndulo hacia una nueva ola progresista que incluyó la reversión del signo político gobernante en Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia y México (Stoessel y Retamozo, 2023).

Fernández enfrentó importantes desafíos debido a la situación regresiva en lo social, la restricción externa y las condiciones impuestas en el acuerdo con el FMI (Toftum & Triador, 2020). Las dificultades del gobierno de Macri en materia económica, que lo llevaron en 2018 a contraer deuda con el FMI como última instancia, junto con los indicadores económicos que se expusieron en la sección anterior, y la estrategia política del peronismo de reconstruir la unidad de diferentes sectores en el “Frente de Todos”, también marcaban agendas, al igual que la reinserción internacional del país. Sin embargo, la promesa de recuperación del bienestar económico y recomposición de los ingresos (la inclusión mediante el “trabajo formal”, la reducción de la inflación y de la indigencia), así como una enmienda de la representación política de buena parte de la sociedad argentina, pronto se vieron afectadas por la dinámica de lo imprevisto. Las propuestas de políticas para el “desarrollo con justicia social”, que implicaban superar tres “muros”, según enunció el presidente en su discurso de asunción (el primero, dado por el rencor y el odio entre los argentinos; el segundo, por el hambre; y el tercero, por el despilfarro de las “energías productivas”), sucumbieron en olas en la tormentosa pandemia. En el ámbito internacional, cabe mencionar que Alberto Fernández ya había iniciado una reorientación de las relaciones geopolíticas que, en la administración de Mauricio Macri, se habían centrado en fortalecer el Grupo de Lima y en una integración subordinada a Estados Unidos y Europa. Prueba de ello son las visitas a Luis Ignacio “Lula” da Silva en la cárcel, como una señal de apoyo; la participación en la reunión fundacional del “Grupo de Puebla” en noviembre de 2019; y, ya como virtual presidente electo, su intervención en el resguardo de la integridad física del derrocado presidente de Bolivia, Evo Morales, y su vicepresidente, Álvaro García Linera, tras el golpe de Estado. No fue casual que el primer viaje del presidente asumido tuviera como destino México (Shqueitzer, 2019; Bezus et al., 2020; Barrenengoa, 2022). Sin embargo, y más allá de la importancia de la reconstrucción de la integración regional y la inserción en la nueva geopolítica mundial, el gran desafío en el plano internacional fue la negociación para la reestructuración de la deuda, que implicó un acuerdo con acreedores privados por 80.500 millones de dólares durante 2020, cancelando además el acuerdo Stand-By con el Fondo Monetario Internacional y abriendo una negociación para reestructurar la deuda con ese organismo. Este panorama, como es sabido, se agudizó cuando, en marzo de 2020, advino la pandemia causada por el COVID-19. El escenario, entonces, se configuró en principio como de “doble crisis” (Cantamutto y Schorr, 2021), a pocos meses de que el nuevo gobierno asumiera la gestión. El inicio de la inédita situación pandémica encontró, en un principio, una dirigencia encolumnada en la política sanitaria liderada por el gobierno nacional. En este sentido, el jefe del bloque de la principal fuerza opositora “Juntos por el Cambio” en la Cámara de Diputados, Mario Negri, expresaba: “Presidente Alberto Fernández: usted es el comandante en la batalla; somos uno solo en esta pandemia” (Infobae, 20 de marzo de 2020). Además, el primer tramo de políticas implementadas, tanto en lo estrictamente sanitario como en lo económico y social, fue mayoritariamente respaldado por la opinión pública, según todos los estudios (Klobovs, 2021; Tagina, 2021). En efecto, la pandemia ofreció, en sus inicios, un escenario facilitador para el posicionamiento de Alberto Fernández como un presidente adverso al conflicto, propenso al diálogo y al consenso, lo cual constituyó un capital político propio y le valió altos niveles de aprobación inicial a su gestión (Giusti, 2021). La concertación de la política sanitaria fue

acompañada por una serie de políticas orientadas a contrarrestar los efectos de las restricciones sanitarias en los ingresos y la actividad económica, a medida que se extendía en el tiempo la política de Aislamiento Preventivo Social Obligatorio (ASPO) y luego el Distanciamiento Social Preventivo y Obligatorio (DISPO). Es posible identificar aquellas políticas centradas en sostener los ingresos de los asalariados privados, a través de transferencias vía la institucionalidad de protección social e instrumentos ad hoc, especialmente el Ingreso Familiar de Emergencia. Para comprender esta dimensión, es preciso tener en cuenta que el número de puestos de trabajo asalariado formal presentó una caída del 4% en los dos últimos años del gobierno de Cambiemos (2018 y 2019). Esta tendencia se agudizó en el segundo trimestre de 2020 durante el Aislamiento Social y Preventivo Obligatorio (ASPO) por el COVID-19. Una vez superado el momento más crítico de la pandemia, en el segundo semestre se inició un sendero de mejora que logró recuperar los niveles del año 2018 en noviembre de 2022. Para el final del mandato de Fernández, en diciembre de 2023, el número de puestos de trabajo asalariado formal es un 6% superior al que se registró al inicio del gobierno del Frente de Todos. Sin embargo, al observar la serie histórica, se puede apreciar que la creación de puestos de trabajo asalariado formal ha sido insuficiente durante los últimos ocho años, dado que en diciembre de 2015 había 6.223.016 puestos en esta categoría ocupacional y en diciembre de 2023 se registraron un total de 6.364.290. En contraste, la dinámica de los empleos registrados como monotributistas sociales, dentro de los cuales se encuentran los trabajadores de la economía popular y/o adscritos al programa Potenciar Trabajo, muestra los mayores picos de crecimiento, tanto durante los primeros dos años (2016 y 2017) del gobierno de Cambiemos como en el gobierno del Frente de Todos a partir del año 2021. En este último período, el número de trabajadores registrados como monotributistas sociales pasó de 358.673 en diciembre de 2020 a 636.609 en noviembre de 2023. Por su parte, el número de trabajadores adscritos al monotributo también presentó un aumento, especialmente a partir del segundo semestre de 2020, con una dinámica de variación creciente muy superior a la que mostró el empleo formal asalariado en el sector privado, alcanzando una variación del 25% entre noviembre de 2019 y noviembre de 2023. Esto es una clara muestra de los cambios en la estructura del mercado laboral y de la configuración de una heterogeneidad significativa que también marcará distintas situaciones salariales y de protección social. La menor expansión del empleo asalariado registrado conlleva a una pérdida relativa en el total del empleo en los últimos años, dado el mayor aumento en los puestos asalariados no registrados y en los no asalariados en relación de dependencia. Así, en el total de ocupados, el 47% son asalariados registrados, mientras que el 48% son trabajadores asalariados informales y ocupados por cuenta propia, según los datos de la Encuesta Permanente de Hogares para el cuarto trimestre de 2023. Estas tendencias en los puestos de trabajo tienen un correlato en la dinámica de los salarios.

También se observa la persistente caída del salario mínimo real (SMR). Entre enero de 2017 y noviembre de 2019, el SMR cayó un 22%, una variación negativa similar a la que se registró entre esa última fecha y el nivel más bajo del SMR durante la pandemia, en septiembre de 2020. A partir de ese momento, el SMR experimenta variaciones entre recuperaciones y caídas, pero nunca logró recobrar el valor real que tenía al inicio del gobierno del Frente de Todos. Un aspecto clave para considerar la situación socioeconómica es comparar el poder de compra en relación con la canasta básica total (CBT) de pobreza. Aquí se observa una pérdida constante durante el gobierno de Mauricio Macri, dado que en diciembre de 2016, el salario mínimo cubría el 57% de una CBT para una familia tipo, mientras que en noviembre de 2019, al final del gobierno de Cambiemos, representaba solo el 45%. Por su parte, durante el gobierno del Frente de Todos, se alcanza el valor más bajo en esta relación durante la pandemia (36%) para luego recuperarse de manera modesta y estabilizarse, en promedio, alrededor del 40%. El salario real promedio de los trabajadores formales presenta una trayectoria decreciente. En el último tramo del gobierno de Cambiemos, entre julio de 2017 y noviembre de 2019, el salario real cayó aproximadamente un 13%. Después del período más crítico de la pandemia, el salario real logró una pequeña recuperación respecto a los meses del segundo trimestre de 2020. No obstante, debido a la dinámica inflacionaria, lo hizo de manera errática y solo en algunos meses superó escasamente los niveles reales que tenía al inicio del gobierno del Frente de Todos. Además, en el último tramo del gobierno, después de junio y con la aceleración inflacionaria el salario real cayó, ubicándose de nuevo

en valores cercanos al mínimo registrado durante la pandemia. Por otro lado, los ingresos no laborales del sistema de protección social también han sufrido una pérdida de poder adquisitivo.

La AUH y el haber mínimo han tenido una evolución similar, ya que ambas prestaciones siguen la fórmula de movilidad. La tendencia muestra una caída en el poder adquisitivo desde el segundo tramo del gobierno de Cambiemos, la cual continuó durante el gobierno del Frente de Todos. Solo en algunos momentos específicos se intentó recomponer el monto real de las prestaciones a través de la implementación de bonos adicionales definidos por el poder ejecutivo. Así, en diciembre de 2023, el monto de estas prestaciones era un 50% inferior al que se recibía en marzo de 2017 y un 32% inferior al monto que se percibía en diciembre de 2019. El Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) en el año 2020, continuado luego por el Programa de Recuperación Productiva (REPRO II) en 2021, fueron políticas orientadas a sostener el empleo en las empresas. El programa alcanzó, en su primera versión, a un total de 3.100.000 trabajadores distribuidos en 306.946 establecimientos. Por su parte, el REPRO II benefició a 48.381 empresas y a 862.000 empleados. Esto implicó el sostenimiento de 350.000 empresas a través del pago de una parte del salario de casi 4 millones de trabajadores, así como la reducción del 95% en contribuciones patronales al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). La inversión estatal destinada a esta política fue de aproximadamente 2.000 millones de dólares. Las políticas implementadas por el gobierno de Alberto Fernández mitigaron los impactos de la crisis en la cantidad de empleos formales asalariados en el sector privado, que registró una variación negativa del -4%. Sin embargo, en el mismo período, la variación en la pérdida de empleos asalariados informales fue del 23%. En efecto, en los deciles de la parte baja de la distribución, donde predominan las relaciones laborales informales y el trabajo por cuenta propia, el impacto de la crisis fue más pronunciado.

Los diferentes modos en que operó la crisis sobre una heterogeneidad estructural se conjugaron con la desigualdad de acceso a los sistemas de protección, afectando a los sectores más vulnerables. Ante la crisis, la intervención del gobierno se apalancó en mecanismos de protección social ya instituidos para una rápida transferencia de recursos. Por un lado, se fortalecieron políticas de ingreso y cobertura de medicamentos para jubilados y pensionados. Por otro lado, se implementaron ingresos a través de transferencias monetarias directas y no condicionadas. En lo que respecta a la población de adultos mayores, cabe destacar que la cobertura previsional de Argentina es una de las más altas de América Latina. Por lo tanto, el mecanismo de transferir recursos a través del sistema previsional ha sido efectivo para este sector. El gobierno dispuso, además, el pago de “bonos extraordinarios” para fortalecer el ingreso. El principal instrumento de transferencia ante la crisis fue el “Ingreso Familiar de Emergencia”, que proporcionó un monto equivalente aproximadamente al 60% del salario mínimo y alcanzó a 9 millones de personas (un solo beneficiario por hogar), aunque solo se implementó durante 3 meses. Esta asistencia estuvo enfocada en sectores que no recibían programas sociales, ya que excluía a personas con acceso a otras políticas, aunque no implicaba incompatibilidad con la Asignación Universal por Hijo, el Potenciar Trabajo, el PROGRESAR y la Tarjeta Alimentar (programas que además fueron reforzados). El deterioro de las condiciones de vida, especialmente de sectores de la llamada “economía popular”, generó tensiones y movilizaciones tanto para ampliar la cobertura como para visibilizar las tareas comunitarias como esenciales. A instancias de organizaciones como la Unión de Trabajadores de la Economía Popular (UTEPE), en diciembre de 2020 se aprobó la “Ley Ramona”, que asignaba 5 mil pesos a unas 50 mil trabajadoras comunitarias. No obstante, a pesar de una valoración inicial positiva y de políticas sociales tendientes a evitar una caída abrupta de ingresos, la valoración del gobierno se vio rápidamente afectada ante la extensión y la rigurosidad de las medidas de aislamiento, así como por las restricciones en la reunión y circulación de las personas, que comenzaron a generar malestares sociales, además de afectar la actividad económica. En este sentido, se evidenció una progresiva consolidación de un discurso crítico hacia las medidas de distanciamiento y aislamiento social preventivo. No solo la oposición parlamentaria endureció sus objeciones, sino que se configuró una novedad en el campo político argentino (aunque sus dimensiones son regionales) con la aparición de actores con discursos “libertarios”. Posiciones abiertamente “anti-vacunas” y de promoción

irrestrita de la libertad individual se construyeron en oposición a las políticas sanitarias gubernamentales (y luego a las vacunas) y a los instrumentos de regulación y promoción estatal. La mayor centralidad del clivaje Estado/mercado permeó también en una pretendida antinomia entre gobierno (o “políticos”) y ciudadanos como individuos, con un protagonismo de jóvenes particularmente intenso. En efecto, la política sanitaria reactivó el clivaje polarizador que estructura el campo político argentino (peronismo-antiperonismo), profundizado luego de 2008, incrementando incluso su dimensión afectiva. El 9 de mayo de 2020 un grupo de intelectuales y figuras de la oposición firmaron una carta en la que acusaban al gobierno de promover una “infeKtadura” y argumentaba “La democracia está en peligro. Posiblemente como no lo estuvo desde 1983. El equilibrio entre los poderes ha sido dismantelado. El Congreso funciona discontinuado y la Justicia ha decidido una insólita extensión de la feria, autoexcluyéndose de la coyuntura que vive el país”. Un conjunto de “marchas anti-cuarentena” comenzaron a realizarse entre junio y noviembre, aunque no muy numerosas en cantidad de asistentes, algunas contaron con participación de políticos opositores y fueron replicadas por los medios de comunicación y en redes sociales como un síntoma de disconformidad con la gestión gubernamental (Spólita, Balsa, & Brusco, 2022) En lo que concierne a la política, la pandemia puso un nuevo contexto a la experiencia de “coalición movimientista” del Frente de Todos. La situación excepcional concentró la toma de decisiones en el presidente Fernández, que no era el representante del sector mayoritario dentro del peronismo. Si bien en un primer momento los otros actores se encolumnaron con las políticas presidenciales, de a poco se generaron voces críticas que enfatizaban las limitaciones de las políticas destinadas a atender la situación de la población más vulnerable. El reclamo de ciertos actores de la fuerza gobernante para aumentar la regulación de sectores productores de alimentos parecía encontrar en el decreto presidencial de intervención y estatización de la empresa Vicentin, de gran importancia tanto en la producción de alimentos como de la agroenergía y que mantenía deudas con el fisco, una oportunidad para cumplir promesas en torno a garantizar la “soberanía alimentaria” (Fair, 2024) Sin embargo, el gobierno de Fernández dejó sin efecto esta acción a las pocas semanas, cediendo a la presión de parte de la opinión pública que construyó la medida como un ataque a la propiedad privada. Esto le valió críticas internas que pusieron en cuestión la voluntad política de confrontar con sectores del poder económico. Pero también activó objeciones de la oposición a ese intento identificado como una continuidad de las políticas identificadas con el “kirchnerismo” y robusteció el clivaje intenso (“la grieta”) que terminó por devorar el consenso que había logrado el presidente en las primeras semanas de la pandemia. En paralelo, desde un sector del oficialismo se promovió la creación de un impuesto a las grandes fortunas para constituir un fondo para financiar políticas sociales e inversión en infraestructura. El proyecto fue impulsado desde abril de 2020, especialmente por el diputado Máximo Kirchner, y fue aprobado con modificaciones a principios de diciembre de ese año. Esta medida permitió la obtención de recursos fiscales vitales para un gobierno limitado por el contexto económico marcado para la restricción del crédito externo, la caída de la actividad económica y las negociaciones con los acreedores internacionales. El año 2021 profundizó las tensiones en la coalición de gobierno, afectando uno de los principales desafíos del gobierno nacional: consolidar una fuerza articulada y ejecutiva para gestionar la salida de la pandemia y las negociaciones con el FMI. No obstante, el gobierno argentino logró ser uno de los primeros países latinoamericanos en iniciar la vacunación contra el COVID-19, gracias a que el nuevo posicionamiento geopolítico favoreció que China y Rusia proveyeran vacunas, mientras se activaron las capacidades estatales instaladas, tanto a nivel nacional como provincial. En medio de un despliegue logístico de gran envergadura y una política sanitaria consistente, ocurrió un incidente que dañó la imagen de la gestión sanitaria. El escándalo surgió tras las declaraciones del influyente periodista Horacio Verbitsky, quien, con estrechos vínculos con el gobierno nacional, admitió haber accedido a la vacuna contra el COVID-19 al margen de los procedimientos establecidos. Este acceso privilegiado fue facilitado por su relación personal con el entonces ministro de Salud, el renombrado experto en salud pública Ginés González García. Unos meses después, en el contexto previo a las elecciones de medio término de 2021, se hizo pública la celebración del cumpleaños de Fabiola Yañez, pareja del presidente, el 14 de julio de 2020 en la residencia oficial de Olivos, mientras estaba vigente el Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO), que restringía la circulación y prohibía las reuniones en espacios cerrados. Este

hecho dañó severamente la imagen presidencial en cuanto a la coherencia de la política frente a la pandemia. La actividad social fue registrada en una fotografía que se viralizó rápidamente en redes sociales, generando críticas de periodistas y políticos opositores, además de desencadenar una denuncia judicial y un pedido de disculpas públicas por parte del presidente Fernández. Estos episodios mediáticos conocidos como “Fiesta en Olivos” y “Vacunatorio VIP” tuvieron un impacto negativo en la reputación del gobierno, el cual había forjado previamente una narrativa en torno a su rol como defensor de la salud pública. Estos eventos contribuyeron a consolidar la percepción de privilegios para ciertos sectores, en un contexto de esfuerzos desiguales durante la pandemia. Las elecciones intermedias de 2021, originalmente programadas para agosto y octubre, fueron afectadas por las medidas de distanciamiento social debido a la pandemia, lo que llevó a su postergación hasta septiembre y noviembre, respectivamente. Más allá de las razones sanitarias, el escenario para la fuerza oficialista estuvo marcado por tensiones entre sus principales figuras. El presidente Alberto Fernández logró imponer candidatos cercanos a su espacio para encabezar los distritos más visibles, como Victoria Tolosa Paz en la provincia de Buenos Aires y Leandro Santoro en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Sin embargo, el resultado de las elecciones de 2021 fue adverso para un gobierno que había obtenido cerca del 50% de los votos apenas dos años antes. En un contexto aún marcado por los efectos de la pandemia y con el Distanciamiento Social Preventivo y Obligatorio vigente, los indicadores sociales mostraban una situación precaria, a pesar del adecuado proceso de vacunación iniciado ese año. Esta combinación de factores contribuyó al resultado desfavorable para el oficialismo en las elecciones intermedias.

Es evidente que el resultado electoral no se ve determinado únicamente por consideraciones económicas, sino que también influyen una serie de factores, incluidos los escándalos de gestión, las tensiones internas dentro de los partidos políticos y la percepción de los candidatos constituida en la opinión pública. En el caso específico de las elecciones intermedias de 2021 en Argentina, estos factores se combinaron con el contexto de la pandemia, el avance del lawfare sobre Cristina Kirchner y las fricciones entre las principales figuras del oficialismo, algo que afectó tanto la capacidad estratégica como la construcción de imagen pública. En las primarias, a nivel nacional, la alianza opositora Juntos por el Cambio obtuvo el 41,5% de los votos, mientras que el oficialismo consiguió el 32,5%. En la provincia de Buenos Aires, que representa casi el 40% del padrón nacional, se produjo una victoria opositora, con un 37% para Juntos por el Cambio frente al 33% del Frente de Todos encabezado por Tolosa Paz. Este resultado es significativo, ya que marca la primera vez en más de tres décadas que el peronismo unificado pierde las elecciones en esta provincia, considerada su bastión. En derrotas anteriores, como en 2015 y 2017, el peronismo concurre dividido en varias opciones, lo que atenuó el impacto de la derrota. El resultado de las PASO reavivó las tensiones en la coalición gobernante. En una carta difundida en redes sociales, la vicepresidenta Cristina Fernández señaló errores de gestión económica y política como causas de una derrota electoral que calificó como “sin precedentes”. Asimismo, hizo públicas las advertencias que, según expresó, había realizado al presidente en 18 reuniones, cuestionando el “atraso salarial, el descontrol de precios –especialmente en alimentos y remedios– y la falta de trabajo”, así como la práctica de “una política de ajuste fiscal equivocada, que estaba impactando negativamente en la actividad económica y, por lo tanto, en el conjunto de la sociedad”. A juicio de la ex presidenta, esto indudablemente tendría consecuencias electorales. Además, solicitó un relanzamiento del gobierno mediante cambios en los elencos ministeriales. Luego de esta intervención, surgieron rumores y renuncias de ministros que no fueron aceptadas, hasta que, días después, se concretaron cambios tanto en la Jefatura de Ministros (donde ingresó el gobernador de Tucumán, Juan Manzur, en lugar de Santiago Cafiero, una figura muy cercana al presidente) como en otros cuatro ministerios: Relaciones Exteriores, Agricultura, Seguridad y Ciencia y Tecnología. El gobierno acompañó estos cambios con medidas tendientes a recomponer los ingresos, tales como el aumento del salario mínimo, vital y móvil; un incremento en la Asignación Universal por Hijo; aumentos en jubilaciones y pensiones; y una modificación en el impuesto a las ganancias, para que lo abonen sueldos más altos. En las elecciones generales, realizadas el 14 de noviembre, se mantuvo la tendencia general, aunque el Frente de Todos fortaleció su potencia electoral, especialmente en la provincia de

Buenos Aires, donde mejoró su desempeño, y en provincias como Tierra del Fuego y Chaco, donde logró revertir los resultados adversos de las PASO. Sin embargo, la victoria del bloque opositor consolidó un campo político bi-coalicional, ya que entre ambas fuerzas obtuvieron cerca del 80% de los votos. Una de las novedades de los comicios fue el resultado obtenido por el candidato libertario anarco-capitalista Javier Milei en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires fue significativo (un 17%) y permitió a esta versión de la extrema derecha conseguir por primera vez bancas en la Cámara de Diputados.

18.4 POS PANDEMIA Y ESTABILIZACIÓN INESTABLE

Tras la pronunciada caída experimentada en 2020 y 2021 debido a los efectos de la pandemia, el año 2022 presentó indicios alentadores de recuperación económica. Sin embargo, esta recuperación reinstaló con fuerza problemas estructurales persistentes, como la inflación y la restricción externa, y señaló desafíos adicionales, como los cambios en la relación entre empleo y pobreza, en medio de un creciente malestar social. En el periodo de post pandemia y recuperación, entre 2021 y 2022, se evidenció una disminución en los niveles de pobreza, aproximándose a los registrados en 2019. Sin embargo, para el segundo semestre de 2022, la tasa de pobreza comenzó a incrementarse nuevamente de manera sostenida, alcanzando el 42% de la población en el segundo semestre de 2023. En este contexto de crisis, el gobierno encabezado por Alberto Fernández se enfrentaba, desde comienzos de 2022, al imperativo desafío de reestructurar la deuda con el FMI, con el propósito de evitar un incumplimiento que derivara en un default y mantener un margen de maniobra para implementar políticas que mitigaran los impactos de la inflación en los ingresos. Durante todo el año 2022, el gobierno tuvo que afrontar vencimientos de deuda por un total de 19 mil millones de dólares, según datos del Ministerio de Economía. Esto llevó a que la negociación de la deuda se construyera como un problema público de política de Estado. El presidente Fernández convocó a los gobernadores de las diferentes provincias a una reunión con el ministro de Economía, Martín Guzmán. El objetivo era, por un lado, consensuar aspectos del acuerdo que implicarían medidas de política económica que afectarían a las provincias y, por otro, mostrar apoyo interno de diversas fuerzas políticas en la negociación con el FMI. La respuesta fue dispar: algunos gobernadores opositores, como Gerardo Morales de Jujuy, apoyaron el acuerdo, mientras que otros, como el jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Horacio Rodríguez Larreta, evitaron concretar reuniones de respaldo. Este esquema de encuentros se replicó con la conducción de la Confederación General del Trabajo y sectores empresariales. El 31 de enero de 2022, Máximo Kirchner renunció a la jefatura del bloque del Frente de Todos debido a su desacuerdo con la estrategia utilizada y los resultados obtenidos en las rondas de diálogo con el FMI. Kirchner expresó que la negociación fue llevada a cabo exclusivamente por el gabinete económico y un grupo negociador que respondía directamente al presidente de la Nación. Aunque los diputados más identificados con el kirchnerismo permanecieron en el bloque oficialista, la mayoría votó en contra del acuerdo cuando fue presentado en el Congreso en marzo de ese año. El entendimiento con el FMI, aprobado de todos modos por amplia mayoría con votos de la oposición, incluyó aumentos de tarifas y un compromiso de reducción del déficit fiscal, además de revisiones periódicas por parte del organismo, lo que lo situaba como un veedor permanente. Sin embargo, no se firmaron compromisos de reformas estructurales, como laborales o previsionales, y el gobierno obtuvo flexibilidad para ejecutar políticas de control de cambios. Tras la firma del acuerdo, y en medio de críticas internas y tensiones económicas, como el impacto inflacionario y las presiones sobre el tipo de cambio, Martín Guzmán presentó su renuncia, dejando vacante el Ministerio de Economía hasta la designación de Silvina Batakis. No obstante, Batakis duró en el cargo menos de cuatro semanas y fue reemplazada por Sergio Massa, quien impuso un nuevo esquema en la gestión económica. Las tensiones dentro del Frente de Todos, surgidas por la gestión de la política económica, como la renegociación de la deuda y la política energética, tenían un frente externo que funcionaba como unificador del oficialismo: la cuestión judicial. El avance de los juicios contra Cristina Fernández de Kirchner se convirtió en un escenario político tanto para sectores de poder interesados en su condena como para la propia Cristina, quien optaba por confrontar en ese ámbito. Desde su primera aparición como ex presidenta en Comodoro Py en abril de 2016, donde lanzó lo que luego sería Unidad Ciudadana en 2017, hasta sus alegatos en el juicio transmitidos por cadena nacional, la política y la justicia se

entrelazaron como pocas veces en la historia argentina. Este conflicto con sectores del poder judicial, incluida la Corte Suprema de Justicia, fue compartido por los diferentes espacios de la coalición gobernante, ya que el propio presidente sufrió fallos adversos que afectaron su gestión. La propuesta de una reforma de la Corte Suprema, que no logró obtener los votos en el Senado, ejemplifica esta situación. El 1 de septiembre de 2022 ocurrió un hecho que conmocionó a la sociedad argentina: la vicepresidenta y principal figura del peronismo, Cristina Fernández de Kirchner, sufrió un atentado al llegar a su casa en la ciudad de Buenos Aires. Este ataque puso de manifiesto las consecuencias reales de la proliferación de discursos de odio, pero también fue interpretado como un síntoma de transformaciones más profundas en la matriz socio-política argentina. Como señala Valeria Brusco (2023), esto evidencia un aumento de posiciones beligerantes que expresan el descontento con el sistema político en su conjunto, compuesto por diversas clases sociales, y que son interpeladas por discursos de ultraderecha, neoliberales en lo económico y reaccionarios en lo social, amenazando con cambiar o resignificar el clivaje estructurante del campo político argentino. El año 2023 presentó un agravamiento de la situación socioeconómica, con características inéditas: un relativo bajo desempleo, producto de la proliferación de actividades informales; una inflación creciente; y presiones sobre el tipo de cambio. El calendario electoral impuso temporalidades que marcaron la definición en la fuerza gobernante. El 14 de junio de 2023, las fuerzas que componían el Frente de Todos inscribieron como "Unión por la Patria" el espacio compartido, aunque sin candidaturas definidas. Había dos estrategias diferenciadas: lograr candidaturas de unidad o utilizar las PASO para dirimirlas. Finalmente, se optó por privilegiar una estrategia de unidad, con la candidatura del ministro de Economía, Sergio Massa, como aspirante a la presidencia, el gobernador Axel Kicillof como candidato a la reelección en la provincia de Buenos Aires, y Eduardo Wado de Pedro como candidato a primer senador por ese distrito. Esto es una evidencia de la marginación del poder del presidente en la fuerza política gobernante, aunque formalmente presidente del Partido Justicialista, la influencia de Alberto Fernández fue marginal en el armado de las listas y en la estrategia electoral. El proceso de conformación de las listas y la estrategia electoral puso de manifiesto la centralidad del acuerdo entre Sergio Massa y Cristina Fernández de Kirchner para la toma de decisiones. La unidad lograda en la mayoría de las circunscripciones electorales, así como la postulación del activista social Juan Grabois como contrincante de Sergio Massa, buscaron configurar una táctica para retener votos en un contexto socioeconómico adverso. El 13 de agosto se realizaron las Primarias Abiertas Simultáneas y Obligatorias (PASO) con un resultado inesperado según la mayoría de los sondeos de opinión. El candidato de la extrema derecha libertaria, Javier Milei, obtuvo la mayor cantidad de votos (29.86%), seguido por Juntos por el Cambio (28%) y Unión por la Patria (27.28%). En la interna de Juntos por el Cambio, Patricia Bullrich obtuvo un holgado triunfo sobre Horacio Rodríguez Larreta (60.03% a 39.07%), mientras que en el peronismo, Sergio Massa se impuso con el 78.55% frente al 21.45% de Juan Grabois. Con el oficialismo en tercer lugar, se acentuaron las presiones devaluatorias, y el 14 de agosto el gobierno anunció una devaluación del 22%, producto de un compromiso con el FMI, lo que facilitó un desembolso de 7500 millones de dólares días después.

Paralelamente, el gobierno argentino anunció su ingreso a los BRICS, el bloque que integran Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, junto a otros países emergentes como Egipto, Irán y Arabia Saudita. Esto puede considerarse el corolario de una geopolítica de inscripción internacional exitosa en un mundo multipolar. Las elecciones generales se realizaron el 22 de octubre. El oficialismo, en un intento de mejorar su desempeño electoral, impulsó una serie de medidas económicas coyunturales, como un programa de devolución del Impuesto al Valor Agregado y la reducción del impuesto a las ganancias que afectaban a los salarios, además de otorgar centralidad en la gestión al candidato y ministro de Economía, Sergio Massa. En ese contexto, Unión por la Patria obtuvo el 36.78% de los votos, superando a Javier Milei (29.99%) y dejando fuera de la segunda vuelta a Juntos por el Cambio, que obtuvo el 23.81%. Así, mientras el oficialismo incrementó su caudal de votos y La Libertad Avanza retuvo a su electorado, Patricia Bullrich fracasó en su intento de conservar los votos de su fuerza política en las primarias. El balotaje entre Javier Milei y Sergio Massa se resolvió a favor del primero, quien obtuvo el

55.65% de los votos sobre el 44.35% del segundo. El peronismo fue derrotado en un balotaje, como había sucedido en 2015.

El proyecto de construcción del gasoducto "Néstor Kirchner" fue uno de los manotazos de ahogado para ganar las elecciones además de su necesidad para activar la producción de gas de Vaca muerta. Según manifestó el presidente Alberto Fernández, el objetivo del nuevo proyecto busca reducir el costo de abastecimiento y transportación del gas nacional en esta coyuntura de crisis energética. Con esta iniciativa se ha pretendido satisfacer la demanda de calefacción para el invierno y aportar al crecimiento económico. Un mayor desarrollo energético podría significar más puesto de trabajo, más sustitución de importaciones y mayor capacidad para generar divisas, a la vez que otorgaría más competitividad a todo el sistema productivo.

La guerra ruso-ucraniana influyó también en el alza del precio en el mercado internacional de productos como los aceites vegetales y la soja. Sin embargo, la industria argentina no pudo rentabilizar el alza debido a la restricción gubernamental para exportar. Esta medida, implementada para controlar la inflación y ayudar a solventar la difícil situación alimentaria que ha atravesado la nación, ha perjudicado la capacidad de la industria para expandirse y obtener beneficios en el mercado mundial (Menegazzi, 2022). La crisis climática, por su parte, constituye otro factor que ha azotado fuertemente al país. El año 2022 se ubicó entre los 14 años más secos desde 1961 (Giménez, 2023). Además, en los primeros meses de 2023, esta situación se prolongó, generando graves consecuencias no sólo para los cultivos sino para toda la economía en general. La sequía, tuvo importantes efectos en la producción agropecuaria.

18.5 EL FIN DEL CICLO DEL GOBIERNO DE ALBERTO FERNÁNDEZ: DOS TRES, MUCHAS CRISIS

El gobierno de Alberto Fernández fue el primer gobierno peronista apoyado en un movimiento sin un liderazgo unificado. Asumió en un contexto de crisis económica y al poco tiempo de gestión se encontró con lo inédito de la pandemia, otra crisis. Los avatares de la economía mundial pandémica (recesión, alta inflación e incertidumbre), agravados luego por las consecuencias de la guerra entre Ucrania y Rusia y una sequía histórica para la Argentina, configuraron el escenario pluricrisis. Incluso, como consecuencia de lo expuesto en este texto, podemos concebir que los intentos de enfrentar la crisis económica y las consecuencias de la crisis sanitaria desataron la tercera crisis: la crisis política. Podemos hablar entonces de la triple crisis: la heredada del gobierno anterior, la producida por el contexto (pandemia + guerra + sequía) y la permanente crisis política causada por la imposibilidad de estabilizar un esquema político de gobierno. Estas tres crisis se amalgamaron y marcaron los alcances y los límites del gobierno de Fernández. Ahora bien, esta dimensión coyuntural de la crisis no debe hacernos perder de vista la dimensión estructural de la crisis que incluye, en lo global, cambios en el capitalismo financiero, transformaciones tecno-cognitivas y biopolíticas, mientras que en lo local una estructura económica y relaciones de fuerza históricas que inciden en aspectos como el inflacionario y la disputa por la distribución de los recursos. En un contexto de restricción externa, la situación anómala de los dos primeros años de gobierno (que llamamos gobernabilidad pandémica) y las políticas contracíclicas que contuvieron la situación social y promovieron una política sanitaria virtuosa en cuanto a vacunación, el gobierno no pudo resolver los problemas de estabilidad económica y su propia estabilidad política. En este sentido, si bien en un primer momento mostró una capacidad hegemónica para posicionarse en la crisis con una narrativa efectiva sobre el COVID-19, el refuerzo de un lugar de enunciación que articuló la figura presidencial como el jefe de una política de estado y un conjunto de políticas, el devenir molecular de los acontecimientos (y la acción de las fuerzas políticas y los actores económicos) pusieron en cuestión esta capacidad de hegemonizar la crisis, la cual se mostró fugaz y endeble. Los aspectos estructurales y los nudos coyunturales pusieron al gobierno de Alberto Fernández en una situación de "crisis permanente" como galvanización de diferentes situaciones críticas.

Al finalizar su mandato, la inflación interanual rondaba el 120%, con fuertes problemas de restricción externa (acceso al crédito) y múltiples tipos de cambio. El deterioro del salario real, como mostramos,

es un indicador significativo de la situación económica, así como el fenómeno de la baja desocupación abierta con incremento de la pobreza, un síntoma de cambios en la estructura social argentina. El gobierno de Alberto Fernández no pudo cumplir con las promesas de superar los tres muros. El triunfo de una opción de derecha y anarco capitalista, que basó su campaña en insultos y una beligerancia discursiva sin precedentes para el debate público desde el retorno a la democracia en 1983 es una muestra de la imposibilidad de superar el pretendido “muro del rencor y del odio entre los argentinos”. Pero tampoco el muro del “hambre que deja a millones de hombres y de mujeres afuera de la mesa que nos es común” pudo ser derribado por un gobierno que se encontró con los imprevistos de la pandemia, la sequía y la guerra y evidenció limitaciones en su gestión de los aspectos heredados. La superación del tercer muro, el de las “energías productivas” despilfarrabas, comenzaban a mostrar algunos signos de concreción en la actividad industrial, sin embargo su temporalidad estructural de alcance largo y una sociedad cada vez más heterogénea hizo que los efectos sociales sean dispares. El peronismo construyó con el Frente de Todos una virtuosa alquimia electoral pero no logró conformar una fuerza política y estratégica capaz de gobernar lo estructural, lo coyuntural y lo excepcional. El gobierno de Alberto Fernández intentó resolver una crisis dual (económica y del debate público), se encontró con otras crisis (la pandemia, la sequía y la guerra) y se produjo una crisis interna por las tensiones en la fuerza oficialista que afectaron la gobernabilidad y su capacidad de construir hegemonía. Los momentos de crisis, dice Gramsci con quien abrimos este texto, configuran interregnos en los que “se verifican los fenómenos morbosos más variados” (1999:37), la realidad argentina parece darle la razón.

18.6 BIBLIOGRAFÍA

- Adanero, I. (2022). *Cambiamos: un análisis en torno a sus condiciones de posibilidad hegemónicas (2015- 2019)* (Tesis de Licenciatura, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales). Universidad Nacional de Rosario. Argentina. Arditi, B. (2009). *La política en los bordes del liberalismo*. Gedisa. Barcelona.
- Arnoux, E. (2019). *Crisis política en la Argentina. Memoria discursiva y componente emocional en el debate sobre la Reforma Previsional*. Centro Maria Sibylla Merian de Estudios Latinoamericanos Avanzados en Humanidades y Ciencias Sociales. México. Universidad de Guadalajara.
- Artese, M., Rubel, J. D. C., y Tapia, H. (2021). *Reformas legítimas y opositores violentos. El plan de reformas impulsado por el gobierno de Macri en 2017 según el diario La Nación*. *Sudamérica: Revista de Ciencias Sociales*, (14), 316-345.
- Barrenengoa, A. (2022). *Un análisis sobre la política exterior argentina reciente: entre la autonomía y la dependencia*. W. Iglesias, J. C. Suzuki y N. Severgnini (eds.), *América Latina: Relações Internacionais e Integração Regional*. 8-32. Universidade de São Paulo, Escola de Artes, Ciências e Humanidades. <https://doi.org/10.11606/9786588503140>
- Barrenengoa, A., y Kan, J. (2023). *La política exterior del gobierno de Mauricio Macri en clave regional: ¿Volvimos al mundo?* *Perfiles Latinoamericanos*, 31(61).
- Bezus, P., González Ceuninck, A., Iglesias, G., Mattar, Y., y Zapata, V. (2020). *La política exterior en campaña electoral*. *Anuario en Relaciones Internacionales del IRI*. Argentina. Universidad Nacional de La Plata. retamozo m. / Trujillo Salazar I. • *gobierno Alberto Fernández en argentina: la política y las políticas en tiempo de crisis 44 estudios políticos, novena época, núm. 64 (enero-abril, 2025): 26-45*.
- Bracco, O. N., y Porta Fernández, P. (2022). *Clivajes políticos en tiempos de pandemia: una aproximación a las representaciones de la ciudadanía en Argentina (2020-2022)*. *Sociohistórica*. 50. 170-170.
- Busso, A. (2019). *Política exterior y cambio cultural en el gobierno de Mauricio Macri*. En E. Iglesias y J. B. Lucca (Eds.), *La Argentina de Cambiamos*. 331-350. UNR Editora.

-
- Busso, A. (2021). *El Grupo de Lima: entre las fallas de origen y la salida de Argentina*. Nueva Sociedad. <https://nuso.org/articulo/el-grupo-de-lima-entre-las-fallas-de-origen-y-el-retiro-de-argentina/>
 - Canelo, P. V., Castellani, A. G., y Gentile, J. N. (2018). *Articulación entre elites económicas y elites políticas en el gabinete nacional de Mauricio Macri (2015-2018)*. https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/124921/CONICET_Digital_Nro.068bc5d8-e373-48a1-af68-d09608591252_b.pdf
 - Corral, D., y Foresti, J. (2022). *Negociar, fluctuar, resistir. La oposición parlamentaria en el gobierno de Cambiemos*. *Sudamérica: Revista de Ciencias Sociales*.16. 268-301
 - D'alesio, L. M. (2019). *La "nueva derecha" y su política exterior: Los primeros tres años de gestión del gobierno de Mauricio Macri*. *Perspectivas Revista de Ciencias Sociales (PRCS)*. Núm. 8.
 - Fair, H. (2024). *Economía y política: Disputas hegemónicas entre los actores de poder en torno al proyecto de expropiación del Grupo Vicentin durante el gobierno de Alberto Fernández*. *Temas y Debates*. 47. 153-179.
 - Gramsci, A. (1999). *Cuadernos de la cárcel (Tomo 2)*. México. Ediciones Era.
 - Garay, C., y Simison, E. (2023). *Argentina 2022: Desafíos profundos y continuidad política*. *Revista de Ciencia Política (Santiago)*. AHEAD. <https://doi.org/10.4067/s0718-090x2023005000112>
 - García Delgado, D., y Gradín, A. (2017). *El neoliberalismo tardío: teoría y praxis*. Flacso Argentina.
 - Gené, M. (2018). *Politización y controversias: los CEOs en el gobierno de Cambiemos*. *Revista Ensamblés*. 9. 41.
 - Giusti, C. S. (2021). *Estado al cuidado: Alberto Fernández y el discurso de salud*. *Revista de Políticas Sociales*. 7.
 - Klobovs, L. (2021). *The Impact of the Coronavirus on Argentine Presidential Standing*. *Revista Latinoamericana De Opinión Pública*. 10(2). 15–38. <https://doi.org/10.14201/rlop.23517>
 - Lijterman, E., & Minteguiaga, A. (2023). *La capacidad estatal de protección social durante la pandemia en Argentina: heredades e innovaciones*. *Estudios del Trabajo. Revista de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET)*. 65.
 - Messina, G. M. (2022). *La política social argentina durante el primer año de la pandemia del COVID-19: transferencias monetarias no contributivas, ingresos de los hogares y pobreza*. *Población y sociedad*. 29(2). 104-129.
 - Mouffe, C. (2007). *En torno a lo político*. FCE. Buenos Aires. Muñoz, M. A. (2018). *Los intentos de construcción de nuevas subjetividades sociales*. *Tram[p]as de la Comunicación y la Cultura*. UNLP.
 - Natalucci, A., y Mouján, L. F. (2022). *¿Un giro a la derecha? Movilización y política en la Argentina contemporánea (2015-2019)*. *Polis. Revista Latinoamericana*. (61).
 - Nercesian, I. (2020). *Presidentes empresarios y Estados capturados: América Latina en el siglo XXI*. Teseo.
 - Oliveros, V., y Vommaro, G. (2022). *Argentina 2021: Elecciones en contexto de crisis*. *Revista de Ciencia Política (Santiago)*, AHEAD.
 - Olmeda, J. C., y Licea, J. C. S. (2021). *Las elecciones primarias en Argentina en 2021: ¿Anticipo de un cambio de rumbo?* *Revista Elecciones*. 20(22). 375-388.
 - Ortiz de Rozas, V. (2021). *Elecciones Legislativas 2021: pandemia, PASO y después...*
 - Oviedo, E. D. (2018). *Macri y el sutil equilibrio entre China y Estados Unidos*. *Revista Institucional de la Bolsa de Comercio de Rosario*, (diciembre 2018). 6-14. retamozo m. / Trujillo Salazar I. •
-

gobierno Alberto Fernández en Argentina: la política y las políticas en tiempo de crisis estudios políticos, novena época, núm. 64 (enero-abril, 2025): 26-45

- Ramírez, I., y Falak, A. (2023). "Te amo, te odio: dame más": Polarización afectiva en la opinión pública Argentina. *Revista SAAP. Sociedad Argentina de Análisis Político.*, 17(2). 361-397. –
- Retamozo, M., y Schuttenberg, M. (2016). La política, los partidos y las elecciones en Argentina 2015: ¿Hacia un cambio en el campo político? *Análisis Político.* 29(86). 113-140
- Retamozo, M., y Schuttenberg, M. (2022). La dinámica política en la Argentina 2015-2020. Giro, contra giro, ¿y después? *RevCom.* (13). e069. <https://doi.org/10.24215/24517836e069>
- Retamozo, M., y Trujillo Salazar, L. (2024). Peronismo, kirchnerismo y más allá: veinte años de estrategias políticas en Argentina (2003-2023). *Reflexión Política.* 26(53).
- Ricobom, G., y Friggeri, F. P. (2020). CELAC y el Grupo de Puebla: ¿Se retoma la integración latinoamericana y caribeña? *Sul Global.* 1(2). 153-171.
- Rozenbaum, D. (2021). *Postulación de Argentina a la OCDE (2015-2019) [Tesis de maestría, Universidad Torcuato DiTella]. Repositorio Digital Universidad Torcuato Di Tella.* <https://repositorio.utdt.edu/handle/20.500.13098/11224>
- Shqueitzer, M. F. (2019). Tres condicionantes para la formulación de la política exterior de Alberto Fernández. *Análisis de Coyuntura*
- Spólita, J. I., Balsa, J., y Brusco, V. (2022). Pandemia de Covid-19: subjetividades y política en Argentina. *Cuadernos Iberoamericanos.* 10(2). 60-75.-
- Tagina, M. L. (2021). Presidential Approval During the Covid-19 Pandemic in Argentina. *COVID-19's political challenges in Latin America.* 121-132.-
- Toftum, N., y Triador, D. (2020). El camino de la deuda. Retorno del "nuevo fmi". *Márgenes. Revista de economía política.* (6). 16
- Vázquez, M. (2023). "Ahora es nuestro tiempo". *Activismos juveniles en las nuevas derechas durante la pandemia (Argentina, 2020-2022).* IBEROAMERICANA. *América Latina-España-Portugal,* 23(82). 117-137.

(Retamozo, Martín; Trujillo Salazar, Lucía *El gobierno de Alberto Fernández en Argentina: La política y las políticas en tiempos de crisis (2019-2023) Estudios políticos 2025, nro. 64, p. 26-45).*

18.7 MI OPINIÓN

El gobierno de Alberto Fernández no pudo cumplir con las promesas de superar los tres muros. El triunfo de una opción de derecha y anarco capitalista, que basó su campaña en insultos y una beligerancia discursiva sin precedentes para el debate público desde el retorno a la democracia en 1983 es una muestra de la imposibilidad de superar el pretendido "muro del rencor y del odio entre los argentinos". Pero tampoco el muro del "hambre que deja a millones de hombres y de mujeres afuera de la mesa que nos es común" pudo ser derribado por un gobierno que se encontró con los imprevistos de la pandemia, la sequía y la guerra y evidenció limitaciones en su gestión de los aspectos heredados. La superación del tercer muro, el de las "energías productivas" despilfarrabas, comenzaban a mostrar algunos signos de concreción en la actividad industrial, sin embargo, su temporalidad estructural de alcance largo y una sociedad cada vez más heterogénea hizo que los efectos sociales sean dispares. El peronismo construyó, con el Frente de Todos, una virtuosa alquimia electoral pero no logró conformar una fuerza política y estratégica capaz de gobernar lo estructural, lo coyuntural y lo excepcional. El gobierno de Alberto Fernández intentó resolver una crisis dual (económica y del debate público), se encontró con otras crisis (la pandemia, la sequía y la guerra) y se produjo una crisis interna por las tensiones en la fuerza oficialista que afectaron la gobernabilidad y su capacidad de construir hegemonía.

La gestión de Alberto Fernández (2019-2023) se caracterizó por un enfoque de recuperación productiva tras la crisis de 2018-2019, aunque su desempeño estuvo fuertemente condicionado por factores externos como la pandemia, la guerra en Ucrania y la sequía de 2023.

Creo que alguna de las decisiones y factores externos que afectaron su desempeño fueron:

- La no nacionalización de Vicentin: que le hubiera permitido regular parte del comercio exterior y no lo hizo porque se dejó presionar por los medios de comunicación y los grandes exportadores del agro
- La sequía: que afectó los ingresos
- La pandemia: que afectó esencialmente el consumo
- El vacunatorio VIP: que provocó la renuncia de Ministro de Salud
- El festejo del cumpleaños de su mujer en Olivos: en plena restricción de reuniones sociales

El gobierno posicionó a la industria como el "motor del desarrollo". Sus ejes principales fueron:

Recuperación del Empleo: Se destacó una racha de crecimiento del empleo formal industrial (11 meses consecutivos hacia mediados de 2021) tras un periodo de fuerte caída en la gestión anterior.

Sustitución de Importaciones: Se promovieron incentivos para que la industria local reemplazara productos extranjeros y se fomentó la vinculación científica-productiva.

Plan Argentina Productiva 2030: Un plan estratégico destinado a potenciar las exportaciones industriales y la creación de empleo de calidad a largo plazo.

Ley de Solidaridad Social y Recuperación Productiva (2019): Incluyó incentivos fiscales para la producción y aumentos de impuestos selectivos para proteger la industria nacional.

Ley de Bio y Nanotecnología: Buscó potenciar sectores de alto valor agregado y servicios tecnológicos.

Ley de Cannabis y Cáñamo Industrial: Marco regulatorio para desarrollar una nueva cadena de valor agroindustrial.

Reducción de Retenciones: Hacia el final de la gestión, se eliminaron derechos de exportación para una amplia gama de productos industriales (casi el 88%) para mejorar la competitividad externa.

Crecimiento: En el balance completo de la gestión, la actividad industrial registró un crecimiento neto cercano al 2,1%.

Capacidad Instalada: Al cierre de su mandato, la industria mostraba niveles de actividad que superaban los de 2019, aunque con una desaceleración marcada en 2023 debido a la restricción de divisas para importar insumos.

Contexto de Volatilidad: El índice de producción alcanzó máximos históricos de recuperación en abril de 2021 (tras el desplome de la pandemia en 2020), pero enfrentó una "recesión profunda" en la transición hacia la siguiente administración.

A pesar de la recuperación de ciertos indicadores productivos, la gestión finalizó con desequilibrios macroeconómicos (alta inflación y escasez de reservas) que limitaron el alcance de los resultados industriales logrados entre 2021 y 2022.

CAPÍTULO 19. MILEI

19.1 INTRODUCCIÓN

La economía argentina transita una larga y profunda crisis industrial hace más de una década que se profundiza en los períodos de ajuste recesivo, apertura comercial y valorización financiera que caracterizaron a los gobiernos de Macri y de Milei. Bajo estas circunstancias, se tiende a conformar y consolidar la “segunda oleada” de desindustrialización que experimentó el país al interrumpir el interregno del período 2003-2011 en el cual la actividad fabril había expandido aceleradamente. Si bien la literatura especializada y el debate económico en general no soslayan esta situación evidente (es decir, la contracción de la producción manufacturera en la última década), existe una menor comprensión de la profundidad que alcanza este proceso con consecuencias estructurales. En ese marco, el propósito de este capítulo es el de revisar este fenómeno procurando evitar los análisis fragmentarios de la intensa coyuntura económica y poniendo el foco en la cuantificación de la segunda oleada de desindustrialización. Para ello se propone revisar la serie histórica del PIB industrial de modo tal de confrontar la primera oleada de desindustrialización que ocurrió entre 1976 y 2001 con la segunda que aborda el período 2012-2024.

19.2 LA PROFUNDA CONTRACCIÓN DEL PIB INDUSTRIAL

*Una característica saliente de la desindustrialización de la economía argentina en el período 1976-2001 fue que no se trató, como en algunos países centrales, de una desindustrialización relativa (es decir, del peso de la industria en la estructura económica) sino que a ese proceso se agregó una contracción absoluta de la producción industrial. Pues bien, lo mismo se advierte en el proceso de interrupción del crecimiento industrial a partir de 2012 y la consolidación de una crisis abierta en el sector a partir de 2016. *Investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y CIFRA-CTA. Entre los que se ocuparon de abordar esta problemática en la actualidad vale citar a Zanotti, Schorr y Cassini (2021), Manzanelli y Calvo (2021), Schteingart y Tavošnanska (2022), Manzanelli (2024). [2] Algunas visiones sostienen que el proceso de desindustrialización que tuvo lugar en Argentina y en el resto de los países latinoamericanos se asemejó a lo que ocurrió en los países centrales, donde la maduración de los sectores fabriles determinó una disminución de sus precios relativos debido al incremento de la productividad, la expansión de sectores de servicios asociados a su expansión y la estrategia de internacionalización productiva (Banco Mundial, 2013). Sin embargo, la evidencia empírica demuestra un largo proceso de desindustrialización basado en la destrucción del aparato fabril y la reestructuración regresiva de su fisonomía. Esto vale tanto para la economía argentina (Azpiazú y Schorr, 2010) como para América Latina donde algunos autores calificaron a este proceso como de desindustrialización temprana o prematura (Salama, 2012 y Palma, 2019). Las evidencias empíricas corroboran esta afirmación para ambas oleadas de desindustrialización. Respecto a la segunda, que es el objeto de este trabajo, el valor agregado industrial exhibió una contracción absoluta del 19,0% entre 2011 y 2024. De este modo, la nueva desindustrialización que lleva 13 años tuvo una contracción superior a la primera que perduró 26 años abordando el período 1976- 2002. De hecho, en la primera oleada el valor agregado industrial se redujo en 10,3%. Esta superioridad en la caída de la producción fabril se mantiene al excluir el decenio de 1990 que tuvo una etapa de expansión sectorial tras la crisis hiperinflacionaria de 1989-90. Tal es así que entre 1976 y 1990 la contracción del PIB industrial fue de 16,9%. Se trata, por lo tanto, de una segunda oleada de desindustrialización que no solo se sustenta en una larga crisis sectorial como fue expuesto en investigaciones anteriores (Manzanelli, 2024) sino también en una destrucción profunda de su entramado productivo, superior en su magnitud al de la primera variante de la valorización financiera.*

Esta considerable magnitud de la crisis industrial actual se explica fundamentalmente por lo ocurrido en las administraciones de Cambiemos (2016- 2019) y del primer año de la Libertad Avanza (2024). Esto no significa que no haya habido descensos en la producción sectorial durante el último gobierno del ciclo kirchnerista y durante algunos años de la presidencia de Alberto Fernández, sino que en esos

períodos la caída fue cuantitativamente inferior. Una primera cuestión a señalar, que refuerza la afirmación anterior sobre la magnitud de la nueva desindustrialización, es que el PIB industrial tuvo una caída de 1,6% anual acumulativo entre 2011 y 2024 y del 0,4% anual entre 1976 y 2002, y si se evalúa esa evolución per cápita las contracciones anuales ascienden a 2,5% y 1,7% anual, respectivamente. Una segunda observación de importancia es que durante la segunda oleada de desindustrialización se verifica una mayor contracción del producto manufacturero en el primer año de Milei (-9,2% y -10,0% per cápita) y durante la gestión de Macri (-3,6% y -4,5% per cápita anual). Estos niveles de reducción del valor agregado manufacturero son efectivamente superiores a los del último gobierno de Cristina Fernández de Kirchner (-1,6% anual y 2,5% anual per cápita), en tanto que en el Frente de Todos, pese a las caídas de la producción en 2020 y 2023, se registró una expansión sectorial en el período de 2,3% anual acumulativo (y de 1,3% anual per cápita). En un trabajo que aborda esta problemática pero que no alcanza a analizar lo ocurrido durante el gobierno del Frente de Todos y el de la Libertad Avanza, Schteingart y Tavosnanska (2022: 131) acotan la situación de la “nueva” desindustrialización al período 2015-2019, sosteniendo que el nivel de empleo, el salario real y la cantidad de firmas se mantuvieron estables entre 2011 y 2015.

Pues bien, una de las características distintivas de la “nueva” desindustrialización respecto a la del último cuarto del siglo XX reside en que se trata de un fenómeno que involucró políticas antagónicas – o, al menos, sustancialmente distintas– respecto a los estímulos (o desestímulos) a la expansión sectorial y de la economía en general. Si bien desde el punto de vista cuantitativo eso se reflejó en sus grados de contribución a la crisis sectorial, también resulta importante señalar que el fenómeno estructural se impone frente a las políticas de aliento cuando se intentaron desplegar. Excede el objeto de este capítulo la indagación de las heterogeneidades intrasectoriales y las causas de la nueva oleada de desindustrialización. Sin embargo, investigaciones anteriores que avanzaron en el examen de las mismas arribaron a conclusiones relevantes para distinguir las etapas que la conforman. Al respecto, cabe señalar que la reducción del valor agregado industrial en el último gobierno del ciclo kirchnerista estuvo sustentada, principalmente, en la caída de las exportaciones fabriles en un contexto de fuerte contracción de la industria brasilera (Manzanelli, 2024 y Bekerman, Dulcich y Gaité, 2020). A partir de 2016 el sustento principal de la disminución del valor agregado sectorial se basó en la caída del consumo interno de bienes industriales. Sin embargo, se sostiene que existe un elemento estructural que prevalece sobre los anteriores y que es común a las distintas etapas de la crisis industrial: el proceso de subinversión industrial con epicentro en el comportamiento de las grandes empresas industriales (Manzanelli y Calvo, 2021 y Manzanelli, 2024). La ganancia que no se invierte se fuga al exterior.

19.3 EL COEFICIENTE DE INDUSTRIALIZACIÓN

Si bien se mencionó que la particularidad de la desindustrialización doméstica se asocia con el achicamiento de la estructura fabril en términos absolutos, ello no quiere decir que no sea relevante el examen de la desindustrialización relativa, es decir del coeficiente de industrialización que se calcula como el cociente entre el valor agregado industrial y el PIB total en precios constantes. De acuerdo a las evidencias puede afirmarse que la trayectoria del coeficiente de industrialización guarda correspondencia con los modelos de acumulación de capital que se sucedieron en la economía argentina. El punto de inflexión del coeficiente de industrialización fue en 1976 cuando la última dictadura militar interrumpió la industrialización sustitutiva e impuso la valorización financiera como eje predominante del proceso de acumulación de las grandes empresas no financieras (Azpiazu y Schorr, 2010, Basualdo, 2006 y 2020 y Basualdo y Manzanelli, 2022). A partir de allí el coeficiente de industrialización, que había llegado al 25,8% en 1974, se redujo hasta el 17,3% en 2002, y en el marco de la segunda oleada de desindustrialización cayó al 15,3% que es el mismo nivel que registraba la economía argentina en los inicios del proceso de industrialización sustitutiva en 1930. 4 Ciertamente, desde el punto de vista del coeficiente la primera desindustrialización fue sustancialmente superior a los efectos de la segunda: reducción de 8,5 puntos porcentuales entre 1974 y 2002 versus un nuevo descenso de 3,4 puntos entre 2011 y 2024 tras el incremento del coeficiente entre 2002 y 2011. De acuerdo a las etapas de la crisis sectorial, ese indicador se redujo 1,3 puntos porcentuales entre 2011 y

2015 y 1,7 desde este último año hasta 2019. Es en el gobierno del Frente de Todos cuando se advierte una leve recuperación de 1 punto porcentual que devino de corto plazo por efecto del descenso de 1,3 puntos porcentuales en 2024. Por lo tanto, en la generalidad de los casos se puede afirmar que, más allá de sus fluctuaciones a lo largo del período 2011-2024, la “nueva” desindustrialización combinó la contracción absoluta y relativa de la producción industrial, afianzando, de este modo, la desindustrialización prematura en la economía argentina que se había puesto en marcha con la última dictadura militar. Por último, un rasgo adicional y preocupante que vale la pena mencionar es que si bien la desindustrialización fue un denominador común en el derrotero de las economías latinoamericanas desde los años ochenta, la que experimentó la economía argentina fue de mayor relevancia. A punto tal que si se contrasta la incidencia del valor agregado de la industria argentina respecto al de la industria latinoamericana se corrobora que de representar el 14,3% en 1974 se redujo a 7,4% en 2024, es decir una pérdida de casi 7 puntos porcentuales. La mayor reducción se evidenció en el marco de la última dictadura militar cuando se redujo 4,3 puntos porcentuales. En menor medida descendió en la crisis hiperinflacionaria de 1989-90 (1,2 puntos) y en la que marcó la implosión del régimen de convertibilidad (1,3 puntos). En el marco de la reactivación industrial del período 2003-2011 se constata una recomposición en el peso relativo de la industria argentina que aumenta hasta el 10,0% del valor agregado industrial latinoamericano. Finalmente, durante la segunda oleada de desindustrialización en la economía argentina se asiste a un nuevo descenso de 2,6 puntos porcentuales en la incidencia del valor agregado de la industria argentina en el de América Latina. En efecto, no solo se trata de una desindustrialización respecto a la estructura económica local sino también respecto a la latinoamericana en contextos de desindustrialización temprana en la región.

19.4 BIBLIOGRAFÍA

- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976- 2007*. Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires. ·Banco Mundial (2013). “América Latina y el Caribe sin vientos a favor. En busca de un crecimiento mayor”. Washington.
- Basualdo, E. M. (2020). *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri*. Editorial Siglo XXI, Buenos Aires.
- Basualdo, E. M. y P. Manzanelli (2022). *Los sectores dominantes en la Argentina: estrategias de construcción de poder, desde el siglo XX hasta el presente*. Siglo XXI Editores, Buenos Aires.-- Basualdo, E. M. y Manzanelli, P. (2024). “La teoría del ciclo del eterno retorno. Los desafíos que enfrentan los sectores populares en la etapa actual”. Documento de trabajo N° 30 del Área de Economía y Tecnología / CIFRA. FLACSO. Sede Académica Argentina
- Bekerman, M., F. Dulcich y P. Gaité (2020). “La caída de las exportaciones industriales a Brasil: ¿cuánto afectó a la producción argentina?”. *Revista Economía e Sociedade* N° 29.
- Ferreres, O. J. (2018). *Dos siglos de economía argentina*. Fundación Norte y Sur, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. (2024). “La nueva desindustrialización de la economía argentina y sus etapas”. *Revista de Ciencias Sociales, segunda época, N° 46, edición digital* Gráfico 4. Diferencial entre la productividad y los salarios a precios de 2024 (millones de dólares)*, 2016-2024
- Manzanelli, P. y D. Calvo (2021). “La larga crisis industrial y su vinculación con la subinversión sectorial. De la última etapa kirchnerista a Macri”, en Wainer, A. (ed.), *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI*, Buenos Aires, Editorial Siglo XXI.
- Palma, J. G. (2019). “Desindustrialización, desindustrialización “prematura” y “síndrome holandés””. *El Trimestre Económico*, N° 344, México D.F.
- Salama, P. (2012). “Globalización comercial: desindustrialización temprana en América Latina e industrialización en Asia”. *Comercio Exterior*, N° 6, México DF.

- Schteingart, D., y Tavošnanska, A. (2022). "El retorno de la desindustrialización". *HIndustria: Revista de historia de la industria y el desarrollo en América Latina*, N° 30, Buenos Aires.
- Zanotti, G. G., Schorr, M., y Cassini, L. (2021). "Nuevo ciclo neoliberal y desindustrialización en la Argentina: el gobierno de Cambiemos (2015-2019)". *Cuadernos de Economía Crítica*, N° 13, Buenos Aires.

(La Magnitud de la nueva desindustrialización Pablo Manzanelli Junio 2025).

19.5 ALGUNOS DATOS DEL 2025

La industria argentina cerró el año 2025 con un balance de contrastes marcado por una recuperación económica general del Producto Interno Bruto (PIB) estimada entre el 4,4% y 5,5%, pero con un sector manufacturero que enfrentó dificultades estructurales y caídas en su actividad hacia el cierre del año.

Desempeño y Cifras Clave

- **Actividad Industrial:** Hacia finales de 2025, la producción industrial mostró signos de fatiga. En noviembre de 2025, el INDEC registró una caída interanual del 8,7% en la actividad industrial manufacturera.
- **Capacidad Instalada:** La utilización de la maquinaria en las fábricas descendió al 61,1%, reflejando una menor intensidad productiva comparado con el año anterior.
- **Inflación y Costos:** La inflación acumulada en 2025 fue del 31,5%, una cifra significativamente menor a años previos que ayudó a estabilizar costos operativos, aunque el consumo interno aún mostraba una recuperación lenta hacia finales de año.

Sectores "Ganadores" y "Perdedores"

El crecimiento industrial en 2025 no fue uniforme, produciéndose una brecha significativa entre sectores primarios exportadores y manufacturas orientadas al mercado interno:

Sectores en Crecimiento (Impulsores)	Sectores en Contracción (Afectados)
Energía: Récord en producción de petróleo y gas impulsado por Vaca Muerta.	Metalúrgica: Profundizó su crisis con caídas sostenidas durante todo el año.
Agroindustria: Récord de exportaciones en toneladas y cosecha de trigo histórica.	Textil y Calzado: Entre los más afectados por la apertura comercial y caída de consumo.
Minería: Expansión en la extracción de litio y proyectos de cobre.	Construcción: Minerales no metálicos y materiales sufrieron la baja en obra pública.
Economía del Conocimiento: Creció un 6,4%, consolidándose como motor exportador.	Automotriz: Aunque proyectaba subas, enfrentó volatilidad por la demanda interna.

Contexto Empresarial y Laboral

- **Cierre de Empresas:** Se estima que durante el ciclo 2024-2025 cerraron aproximadamente 21.000 empresas debido al proceso de ajuste y falta de señales de mejora en ciertos nichos productivos.
- **Mercado Laboral:** Se observó una expansión del trabajo no registrado y una contracción del empleo privado formal en sectores manufactureros tradicionales.
- **Pymes:** A pesar de la crisis, las pequeñas y medianas empresas representaron el 98% de las firmas empleadoras del país hacia mediados de año.

Para 2026, la Unión Industrial Argentina (UIA) y analistas privados prevén que la industria podría estabilizarse (con un crecimiento proyectado del 2,5%) si se profundizan reformas en competitividad y reducción de la presión impositiva.

(Tomado de Google)

19.6 MI OPINIÓN

La industria argentina cerró el año 2025 con un balance de contrastes marcado por una recuperación económica general del Producto Interno Bruto (PIB) estimada entre el 4,4% y 5,5%, pero con un sector manufacturero que enfrentó dificultades estructurales y caídas en su actividad hacia el cierre del año.

Desempeño y Cifras Clave

- **Actividad Industrial:** Hacia finales de 2025, la producción industrial mostró signos de fatiga. En noviembre de 2025, el INDEC registró una caída interanual del 8,7% en la actividad industrial manufacturera.
- **Capacidad Instalada:** La utilización de la maquinaria en las fábricas descendió al 61,1%, reflejando una menor intensidad productiva comparado con el año anterior.
- **Inflación y Costos:** La inflación acumulada en 2025 fue del 31,5%, una cifra significativamente menor a años previos que ayudó a estabilizar costos operativos, aunque el consumo interno aún mostraba una recuperación lenta hacia finales de año.

Sectores "Ganadores" y "Perdedores"

El crecimiento industrial en 2025 no fue uniforme, produciéndose una brecha significativa entre sectores primarios exportadores y manufacturas orientadas al mercado interno:

Sectores en Crecimiento (Impulsores)	Sectores en Contracción (Afectados)
Energía: Récord en producción de petróleo y gas impulsado por Vaca Muerta.	Metalúrgica: Profundizó su crisis con caídas sostenidas durante todo el año.
Agroindustria: Récord de exportaciones en toneladas y cosecha de trigo histórica.	Textil y Calzado: Entre los más afectados por la apertura comercial y caída de consumo.
Minería: Expansión en la extracción de litio y proyectos de cobre.	Construcción: Minerales no metálicos y materiales sufrieron la baja en obra pública.
Economía del Conocimiento: Creció un 6,4%, consolidándose como motor exportador.	Automotriz: Aunque proyectaba subas, enfrentó volatilidad por la demanda interna.

Contexto Empresarial y Laboral

- **Cierre de Empresas:** Se estima que durante el ciclo 2024-2025 cerraron aproximadamente 21.000 empresas debido al proceso de ajuste y falta de señales de mejora en ciertos nichos productivos.
- **Mercado Laboral:** Se observó una expansión del trabajo no registrado y una contracción del empleo privado formal en sectores manufactureros tradicionales.
- **Pymes:** A pesar de la crisis, las pequeñas y medianas empresas representaron el 98% de las firmas empleadoras del país hacia mediados de año.

-
- *El industricidio está demostrado por el cierre de empresas industriales y la eliminación consecuente de puestos de trabajo. Es sabido que el sector industrial en especial las Pymes son importantes creadoras de puestos de trabajo. Además de la caída del consumo interno la apertura indiscriminada de importaciones y la baja de aranceles, junto con el desinterés manifiesto por la Industria por parte de la política económica son algunas de las causas de estas caídas. Si estas políticas anti industriales se mantienen Argentina se condenará a ser un país primarizado, productor y exportados de materias primas del campo, la minería y los hidrocarburos es decir como Perú, ni siquiera como Chile que al menos tiene a CODELCO. Entonces, será necesario cambiar radicalmente este modelo y esto sólo puede lograrse con una oposición unida con planes de desarrollo sustentados en la Ciencia, Tecnología e Industria manufacturera sin dejar de lado al Campo.*

CAPÍTULO 20. SOBRE LAS EMPRESAS ESTATALES, EN ESPECIAL LAS ENERGÉTICAS

Primero, algo sobre la Regulación, después sobre el Impuesto a los Combustibles y por último sobre las Empresas Estales en especial las energética.

20.1 ALGUNAS IDEAS SOBRE LA REGULACIÓN

Para analizar la del sector GN y Electricidad ver los números 4;5 y 8 de la Revista de FB Energía y Desarrollo. Son textos escritos por Graciela, Héctor y Roberto que se pueden bajar de la página WEB de FB.

Para analizar la desregulación del PE el libro de Roberto Víctor y Nicolás: “La política de Desregulación Petrolera Argentina” Centro Editor de América Latina 1993.

i) ¿Por qué la regulación en el Sector Energético?

- La energía en especial el GN el GLP y la EE son servicios públicos y no meras mercancías sujetas a los vaivenes del mercado como podría ser el queso
- En menor medida también se puede incluir a los Derivados del PE
- Son productos que cubren necesidades básicas de la población, de los servicios y del sistema productivo. Sin energía no hay vida.
- Son bienes que en todas las etapas de sus cadenas productivas se mueven en mercados monopólicos o fuertemente oligopólicos y esto conduce a que los usuarios finales sean cautivos de un único prestador. Esto es clarísimo en la distribución de GN y de EE.
- En otras etapas de las cadenas los oferentes son muy pocos con relación a los demandantes y al mismo tiempo en cada eslabón de las cadenas hay a su vez una gran concentración Es decir que muy pocos de los no numerosos actores, en relación a los consumidores, acaparan más del 50 -80% en cada eslabón de la cadena.
- Por ejemplo, en la década del 90 la legislación sobre la privatización del sector eléctrico prohibía que cualquier actor de la cadena del sistema eléctrico participara en más de un eslabón, pero en los hechos esto no se cumplió.
- El sistema eléctrico se **cartelizó** progresivamente en el país. Hacia la segunda década del siglo XXI tres grandes grupos económicos controlaban la mitad de la demanda y de los usuarios. Los tres principales grupos empresarios del sector eran Pampa Energía conducido por Marcelo Mindlin, el Grupo DESA, conducido por Rogelio Pagano y el Grupo Sadesa, cuyos principales accionistas eran Carlos Miguens Bemberg, Nicolás Caputo, Guillermo Reca y la familia Escasany.

ii) Algunos números

- **Energía Eléctrica en MEM**
- Generadores 468
- Grandes usuarios 9052
- Distribuidores 616
- Transportistas 52
- Cooperativas 196
- 16 millones de usuarios residenciales, comerciales, de otros servicios, alumbrado e industrias
- **Gas Natural**

-
- Productores.48
 - Transportistas 2
 - Distribuidoras 8
 - Usuarios residenciales 8,5 millones (el 60% de los hogares)
 - **Derivados de Petróleo**
 - 48 Productores
 - 11 Refinadoras
 - 9 Empresas vendedoras con marca
 - 5000 Estaciones de Servicio
 - 15 millones de Vehículos patentados
 - Luego es imposible la competencia

La economía keynesiana propone que cuando una actividad es por naturaleza monopólica o fuertemente oligopólica debe ser nacionalizada y el Estado debe hacerse cargo de ella. Pero la economía liberal propone que no es necesario nacionalizar y que basta con regular el funcionamiento de las prestarias privadas cuya finalidad es el lucro.

Aún con empresas estatales monopólicas prestadoras del servicio es necesaria la regulación y dichas empresas deben estar sujetas a normas o contratos que vigilen su comportamiento. Es el caso de los contratos quinquenales de Plan de Electricidad y de Gas de Francia. En Argentina antes de los 90, YPF, Gas del Estado Aguay Energía SEGBA, Hidronor, funcionaban con la supervisión de la Secretaría de Energía Nacional.

Para analizar ambos sistemas lo mejor es ver sus resultados y en Argentina tenemos elementos de sobra donde lo primero que se observa es la casi absoluta falta de Planificación energética (responsabilidad de la Secretaría de Energía) y escasa regulación (responsabilidad de los ENTES Reguladores ENRGAS y ENRE) y cuando no el casi total divorcio entre los ENTES y la Secretaría.

Las empresas concesionarias tienen sus contratos que fijan las condiciones y responsabilidades de funcionamiento y los ENTES la obligación de vigilar permanentemente su cumplimiento.

Lo que pasa es que a veces a las concesionarias les resulta más barato pagar las multas que realizar las inversiones de funcionamiento y expansión. Ejemplo claro los cortes de EDESUR en Buenos Aires.

Por otro lado, el Estado es el primero en no cumplir su parte en los contratos de concesión, por ejemplo, los congelamientos de tarifas cuando los contratos establecen claramente los períodos de revisión.

iii) *¿Pero cómo se financiaría la realización de las obras energéticas con las empresas en Manos del Estado?*

Un buen ejemplo del cómo, es la construcción reciente del primer tramo del gasoducto PNK, ahora Pascasio Moreno.

Hace años gran parte del financiamiento de las obras energética, provenía de los impuestos a los combustibles que eran asignados para construir centrales hidroeléctricas, nucleares y convencionales y las redes de gasoductos del país. Así se hacían las obras energéticas antes de los 90.

Durante los noventa se privatizó todo y el Estado delegó en las empresas privadas la realización de las inversiones porque, se decía que “el mercado era un buen asignador de recursos”.

Esta política continuó con los gobiernos posteriores.

Pero el empresario privado debe responder a los intereses de sus accionistas y estos no necesariamente son coincidentes con lo que el país necesita en cuanto al tipo, magnitud y oportunidad de las obras.

El objetivo de hacer más transparente el mercado y más competitivo prácticamente no se cumplió con las reformas de los 90 y las consecuencias están a la vista como se mencionó para el sector eléctrico.

Además de la buena gestión y de los recursos provenientes de los impuestos a los combustibles, vía fondo de energía, se pueden obtener recursos de los créditos de proveedores de equipos, de Bancos Multilaterales, de un banco regional tipo Banco Sur, de la recreación del Banco Nacional de Desarrollo (es decir, re direccionar el sistema bancario actual) y asociar mediante emisión de bonos a los argentinos.

iv) Un paréntesis

Se podía ser partidario de la economía de mercado si ninguna familia argentina tuviera un ingreso menor al necesario para satisfacer todas sus necesidades básicas En enero de 2026 en Argentina estaría entre 3 y 4 millones de pesos mensuales

Si se aceptaran las propuestas de la OCDE, creo basadas en las de Piketti y la Tasa Jobin (economista keynesiano premio Nobel), se gravaría a los más ricos con una tasa que permitiría cubrir parte del costo lo otro, dentro del sistema capitalista, sería que este dejara de ser financiero para convertirse en productivo y desaparecieran los monopolios privados y fueran estatales, con control parlamentario, los monopolios naturales.

En forma muy general puede decirse que el equipamiento del sector energético en Argentina requiere de entre un 5 a 8% del PBI, dependiendo del atraso de obras y de crecimiento de la demanda.

Entonces el sector privado que quiera vincularse a la energía deberá reconvertirse, dejar la operación de los yacimientos y las centrales eléctricas, gasoducto, etc., a las empresas estatales y dedicarse a la fabricación e instalación de los equipos que requiere la actividad al estilo de lo que se hizo recientemente con la construcción del Gasoducto PM y como era antes de los 90. El riesgo es no controlar a los contratistas del Estado que se cartelicen o coopten a las empresas del Estado. Pero para eso deben estar los ENTES Reguladores y el Congreso.

El poder de compra de las empresas estatales puede oscilar entre los 15.000 y 20.000 millones de dólares año (esto surgirá de los planes energéticos que se elaboren).

Parece que este papel de empresarios puede resultar más útil al país que el de los actuales "empresarios" participantes argentinos en YPFSA.

Esta "argentinización" de YPF se parece bastante a la de los viejos contratistas de YPF, cuando algunos crearon su imperio sin prácticamente ningún riesgo empresario.

v) Adenda

Las energías renovables si se generalizaran pueden modificar lo dicho más arriba para la Energía Eléctrica.

Esto es si buena parte de los usuarios de electricidad fueran, a su vez, generadores conectados a las redes públicas e intercambiaran electricidad con los proveedores mayoristas. Es decir, vendieran su energía cuando les sobrara la que autogeneran y la compraran cuando les falta. Esto más allá del almacenamiento en Baterías.

La ley establece que los Grandes usuarios (mayores de 300 Kw) deben usar no menos del 20% de su consumo, de Fuentes Renovables. Tiene tres caminos: autogenerarla; comprarla a Camessa o adquirirla a generadores o comercializadores. Si no lo hacen deben pagar multas.

Hay que seguir de cerca el ejemplo de algunos países de Europa y de Uruguay.

Argentina supera los 7 GW (7133 MW) de potencia renovable instalada a mediados de 2025, cubriendo casi el 18% de la demanda eléctrica nacional. La energía eólica lidera (60,9% de capacidad), seguida por la solar (2192 MW), impulsadas por el mercado a término (MATER) y la generación distribuida, que suma más de 40 MW y 1900 usuarios.

Potencia Instalada y Generación Renovable (2025):

- Potencia Total: >7.100 MW (7,1 GW).
- Eólica: ~4.476 MW (lidera con más del 60%).
- Solar: ~2.192 MW (en rápido crecimiento, +25% en el primer semestre 2025).
- Bioenergías/Hidro pequeña: 333 MW y 113 MW respectivamente.
- Cobertura de Demanda: Cerca del 18% en el primer semestre de 2025.
- Región Líder: La Patagonia concentra el mayor porcentaje de energía eólica.

Generación Distribuida (Usuarios-Generadores):

- Usuarios: Cerca de 1.900 inscriptos (usuarios-generadores).
- Potencia Instalada (Distribuida): Supera los 42 MW.
- Marco Legal: Ley N° 27.424 que fomenta la instalación de equipos propios (paneles solares mayormente).

El crecimiento continuo, con foco en parques eólicos y solares, busca alcanzar las metas de la Ley N° 27.191 para el abastecimiento de la demanda energética nacional.

La Ley 27191 rige para las energías renovables.

Existen varios programas: el Probiomasa, el Mater, los Contratos de Compra de Energía (PPA) el Permer y el de Energía Distribuida regido por la ley 27424.

vi) Pero alguna inquietud

En virtud de las economías de escala la Electricidad generada por grandes aprovechamientos hidroeléctricos y nucleares tiene que resultar con menores costos que la auto producida por pequeños generadores (menos de 300 KW) residenciales o comerciales o "grandes" generadores (se trataría de más de 300 Kw o sea de Mw y no de kW) generalmente industriales (salvo casos de cogeneración muy especiales) y no parece que prevalezcan las economías de serie sobre las de escala.

Si esto se generalizase y no fuera una pequeña porción de las transacciones se atomizaría el mercado eléctrico y podrían subir los costos de generación y hacer menos competitivo al País.

Por otra parte, si una de las ventajas de esta alternativa fuera eliminar las necesidades de las redes de distribución, no podrían efectuarse las transacciones del generador al sistema cuando le sobrara energía ni comprarla al sistema en caso contrario.

Quizá los usuarios residenciales de poblaciones aisladas de los sistemas interconectados sean el mercado más conveniente para este tipo de energías. Para esto está el Permer.

Pero no sería el caso de los grandes parque eólicos u solares que ya venden al Mercado Mayorista a través del programa Mater.

De todas maneras, la ley establece que no menos del 20% de la energía que consuman los Grandes Usuarios debe ser Renovable.

Por eso, como ya se dijo, hay que estar atentos a lo que pasa en los mercados eléctricos de Europa y de Uruguay.

20.2 EL IMPUESTO A LOS COMBUSTIBLES

i) Antes y después de la desregulación

Con anterioridad a la desregulación de los años 90 del siglo pasado, existían cuatro tipos de impuestos específicos que gravaban la actividad en distintos puntos de la cadena petrolera. Estos eran:

- ✓ el gravamen sobre el procesamiento de crudo (equivalente a un 10% del valor FOB del crudo)
- ✓ el aplicado a la Transferencia de los Combustibles líquidos
- ✓ el destinado a las cajas de previsión social y
- ✓ el IVA

Esta mecánica tributaria rigió hasta fines de los años 1990 y fue modificada al implementarse la desregulación petrolera.

La Ley 23.996 fue la que estableció un amplio conjunto de reformas en consonancia con el Plan de Convertibilidad de fines del año 1991.

El Cuadro Nº 10.3.1 muestra el Impuesto a los combustibles como porcentaje del precio final de cada Producto antes y después de la convertibilidad.

Cuadro Nº 10.3.1. Impuesto a los combustibles como porcentaje del precio final de cada producto (%)

Período	NC	NE	GO	KE	DO	FO
1984-1988	65	56,7	26	22	25	29
1992 Ley 23966	50,11	55,2	19,6	5,2	43,1	17

El Cuadro Nº 10.3.2 incluye el destino de los fondos del impuesto a los combustibles antes de la convertibilidad y el Cuadro Nº 10.3.3 después (ejemplo 1996).

Cuadro Nº 10.3.2. Destino de los fondos del impuesto a los combustibles antes de la convertibilidad (%)

Seguridad Social	30,0
Tesoro Nacional	21,5
Vialidad Nacional	17,2
Fondo Nacional de la Energía	12,3
FFCC	6,7
Fondo Chocón –Grandes Obras Eléctricas	6,3
Fondo Provincial de Caminos	6,1

Cuadro Nº 10.3.3. Destino de los fondos del impuesto a los combustibles después de la convertibilidad (1966) (%)

Fondo Nacional para la Vivienda	32,3
IVA Tesoro Nacional coparticipable	23
Tesoro Nacional	22,3
Provincias	22,3

ii) Comentario

Como puede apreciarse en cuanto al destino a partir de la convertibilidad dejaba de existir el Fondo Nacional de la Energía, el Fondo para Chocón y Grandes Obras Eléctricas y el gravamen al crudo.

Es que, al privatizarse, prácticamente, todo el sector energético serían las empresas privadas las encargadas de realizar las inversiones y en consecuencia estos fondos no resultarían necesarios.

Sólo hay que recordar que, gracias a los fondos energéticos, fue posible construir la extensa red de gasoductos, centrales hidroeléctricas y nucleoeeléctricas en Argentina.

Para más detalles de este período ver: “La Política de Desregulación Petrolera Argentina”, R. Kozulj; V. Bravo y R.N. Di Sbroiavacca, Centro Editor de América latina, 1993”.

iii) Inmediatamente antes y después de la modificación del marzo 2018

Volviendo al período analizado en este documento el impuesto a los combustibles se modificaba en marzo del 2018 introduciendo cambios en el Título IV de ley 23.966. Los dos aspectos más relevantes introducidos son que los impuestos pasaron de ser una suma variable a un monto fijo y se agregó un nuevo gravamen: el de las emisiones de dióxido de carbono, (descontando los biocombustibles (Biodiesel y BIOETANOL) agregados al Gasoil y a las Naftas).

El monto fijo se actualizará trimestralmente según la variación del Índice de Precios al Consumidor que publique el INDEC.

La composición inmediata anterior del impuesto a los combustibles se integraba con 3 componentes:

1. Impuesto a la transferencia e importación de combustibles líquidos (ITC) y el Gas Natural comprimido (GNC), según la Ley 23.996/91, que aplica tasas diferenciales para cada tipo de combustible: Nafta sin plomo 70% - 62%, Nafta con plomo 70% - 62%, Nafta virgen 62%, Gasolina Natural 62%, Solvente 62%, Aguarrás 62%, Gasoil 19%, Diésel 19%, Kerosene 19%.

2. *Impuesto para el fondo de infraestructura hídrica (tasa hídrica), que alcanzaba con una alícuota del 4% a las Naftas con y sin plomo y del 9% al GNC.*
3. *Impuesto al Gasoil para uso automotor, con una tasa del 22%.*

Al mismo tiempo, los combustibles estaban gravados por otras cargas como por ejemplo el recargo de \$0.004 por m³ de Gas Natural distribuido para financiar el programa de garrafas sociales, y finalmente tasas municipales que gravaban la venta local de combustibles, el impuesto a los Ingresos Brutos y el impuesto al Valor Agregado.

La distribución de dichos impuestos era la siguiente. En relación al ITC recaudado por Naftas se destinaba el 23% al Tesoro Nacional, otro 23% era destinado a Provincias, el 21% ANSES y el 33% FONAVI. En tanto que la recaudación del ITC correspondiente al Gasoil, Diesel y GNC se destinaba totalmente a ANSES.

Por otro lado, la tasa hídrica se aplicaba al desarrollo de la infraestructura del sector y el impuesto al Gasoil se destinaba un 8% a financiar los subsidios al transporte y un 92% se destinaba al fideicomiso de infraestructura del transporte.

El Cuadro Nº 10.3.4 indica la distribución del impuesto a los combustibles antes de la reforma de marzo 2018.

Cuadro Nº 10.3.4. Distribución de los impuestos a los combustibles

		%
ITC Naftas	Tesoro Nacional	23
	Provincias	23
	ANSES	21
	FONAVI	33
ITC Gasoil /GNC	ANSES	100
Tasa Hídrica	Obras Públicas	100
	Subsidios	8
Impuesto al Gas Oil	FF Infraestructura	92

En el Cuadro Nº 10.3.5 se pueden apreciar los montos fijos aplicados al momento de la modificación de la ley en marzo 2018.

Cuadro Nº 10.3.5. Montos fijos del Impuesto según la modificación de la Ley 23.966

	Monto fijo (en \$)	Unidad de Medida
a) Nafta sin plomo, hasta 92 RON	6,726	Litro
b) Nafta sin plomo, de más de 92 RON	6,726	Litro
c) Nafta virgen	6,726	Litro
d) Gasolina natural o de PIRÓLISIS	6,726	Litro
e) Solvente	6,726	Litro
f) Aguarrás	6,726	Litro
g) Gasoil	4,148	Litro
h) Diesel	4,148	Litro
i) Kerosene	4,148	Litro

Fuente: Ley 23.966.

En el biodiesel y BIOETANOL combustible el impuesto estará totalmente satisfecho con el pago del gravamen sobre el componente Nafta, Gasoil y Diesel u otro componente gravado. Los biocombustibles en su estado puro no resultan alcanzados. En las provincias del Neuquén, La Pampa, Río Negro, Chubut, Santa Cruz, Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, el Partido de Patagones de la Provincia de Buenos Aires y el Departamento de MALARGÜE de la Provincia de Mendoza no se graba a las Naftas con y sin plomo y el Gasoil, Diesel y Kerosene pagan 2,246 \$ por litro. Los montos fijos consignados se actualizarán por trimestre calendario, sobre la base de las variaciones del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que suministre el Instituto Nacional de Estadística y Censos, considerando las variaciones acumuladas de dicho índice desde el mes de enero de 2018, inclusive. El Cuadro Nº 10.3.6 muestra el gravamen al dióxido de carbono.

Cuadro Nº 10.3.6. Gravamen al dióxido de carbono

	Monto fijo (en \$)	Unidad de Medida
a) Nafta sin plomo, hasta 92 RON	0,412	Litro
b) Nafta sin plomo, de más de 92 RON	0,412	Litro
c) Nafta virgen	0,412	Litro
d) Gasolina natural o de PIRÓLISIS	0,412	Litro
e) Solvente	0,412	Litro
f) Aguarrás	0,412	Litro
g) Gasoil	0,473	Litro
h) Diesel	0,473	Litro
i) Kerosene	0,473	Litro
j) Kerosene	0,519	Litro
k) Coque de Petróleo	0,557	Kilogramo
l) Carbón Mineral	0,429	Kilogramo

Fuente: Ley 23.966.

Los montos fijos consignados se actualizarán por trimestre calendario, sobre la base de las variaciones del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que suministre el Instituto Nacional de Estadística y Censos,

considerando las variaciones acumuladas de dicho índice desde el mes de enero de 2018, inclusive. El destino de lo recaudado por los impuestos mencionados es el siguiente:

- ✓ Tesoro Nacional:10,4%
- ✓ Fondo Nacional de la Vivienda:15,07%
- ✓ Provincias: 10,40%
- ✓ Sistema Único de Seguridad Social para obligaciones previsionales nacionales:28,69%
- ✓ Fideicomiso de Infraestructura Hídrica 4,31%
- ✓ Fideicomiso de Infraestructura del transporte:28,58%
- ✓ Compensación Transporte Público: 2,55%

iv) Comentarios

Aproximadamente a marzo del 2018 la parte de los impuestos a las combustibles y el gravamen por el dióxido de carbono representaba un 22% y 20% de los precios de venta al público de las Naftas SUPER y el Gasoil común, respectivamente. Esto es casi el 40% de lo que representaban históricamente para las Naftas y casi el 30% de lo que representaban para el Gasoil. Este cambio de modalidad favorece a las empresas petroleras distribuidoras de los combustibles pues ahora los aumentos de los precios de estos productos irán en su totalidad a ellas, el Estado perderá y los consumidores asumirán la totalidad de los aumentos. Las razones son dos; los precios de los derivados de Petróleo (esencialmente Naftas y Gas Oil) aumentan bastante más que el Índice precios al Consumidor (ejemplo en los primeros nueve meses del 2018 los precios de los derivados se incrementaron en cerca del 65% y el índice lo hizo en un 35%) y el atraso relativo es de un trimestre. En cuanto al destino de los impuestos nada va al sector energético (por las mismas razones mencionados al analizar el cambio provocado en los 90 por la desregulación petrolera) y una parte importante se destinará a los Fondos Fiduciarios que se derivarán a los Programas de Participación Público Privada comentados en el acápite 8.3.7

(Política Energética Argentina durante el período 2014-2018 Documentos de trabajo de FB. 2019 Víctor Bravo).

20.3 EJEMPLO DE FINANCIAMIENTO DE OBRAS ENERGÉTICAS ANTES DE LOS 90

El complejo El Chocón-Cerros Colorados LA OBRA DEL SIGLO

COSTO DE LAS OBRAS Y SU FINANCIACION

De acuerdo al proyecto definitivo de los consultores el costo de las obras se estimaba en 386,5 millones de dólares, de los cuales: 171.4 millones correspondían a Chocón; 31,7 millones a Portezuelo Grande; 67,6 a Planicie Banderita; 115, al Sistema de Transmisión. A su vez se consideraba que el 54,3% de la inversión o sea 210 millones de dólares sería de origen nacional. Estos valores fueron modificados posteriormente al incorporarse el sobre equipamiento de las centrales previsto en el proyecto para más adelante y al realizarse una nueva estimación de los costos, especialmente de la obra civil. Por este reajuste el costo total se eleva a 442,9 millones de dólares así distribuidos: 198,1 millones a Chocón; 32,9 a Portezuelo Grande; 93,5 a Planicie Banderita; 118,4 a Sistema de Transmisión. Simultáneamente se reduce la participación nacional en el costo de las obras a sólo el 47% o sea 208,4 millones de dólares, es decir que pese al incremento del costo total de la obra, ha disminuido la demanda potencial de bienes y servicios nacionales. Analicemos brevemente ahora cómo está previsto realizar la financiación de las obras. La ley 16.882 creó el fondo "Complejo el Chocón-Cerros Colorados" que se integraría con cuatro recursos principales: a) Un recargo de hasta el 2% sobre el precio de la electricidad y de hasta el 3%

sobre el petróleo crudo procesado en el país. b) Aportes de Agua y Energía Eléctrica provenientes de su superávit bruto de explotación, c) aportes del Fondo Nacional de la Energía Eléctrica y d) la emisión de obligaciones. El rendimiento de cada uno de estos recursos se estimó en base a previsiones razonables en cuanto a la evolución futura de cada rubro y el total cubre ampliamente las necesidades de financiación de la inversión de origen nacional y dada las características de los recursos previstos se aseguraba la obtención y destino de los mismos. Los costos en moneda extranjera se financiarían a través de créditos de los organismos financieros internacionales y/o de los proveedores de equipos. La ley 17.574 si bien modifica el esquema institucional previsto en la anterior otorgando "la concesión para construir y explotar" el complejo a Hidronor S. A., mantiene el esquema financiero, anteriormente mencionado, pero incrementando los recargos impositivos del 2% al 5% para la electricidad y del 3% al 5% para el petróleo y elimina los aportes de Agua y Energía Eléctrica provenientes de su superávit bruto de explotación. También en este caso el costo en divisas se piensa financiar con el aporte de organismos internacionales de crédito y/o los proveedores de equipos. En este punto es donde reside el nudo gordiano del interrogante que nos planteamos. ¿Promesa o Realidad? Dado que como hemos dicho anteriormente la financiación interna está ampliamente asegurada, considero que la financiación de la parte importada es perfectamente factible pues tanto el Banco Mundial como los proveedores de equipos y el sistema bancario de sus países de origen han manifestado su decisión de participar en la financiación de la obra. Por otra parte, luego de un año de demora, el actual gobierno ha dado pasos suficientemente claros en orden a la realización de las obras como son: la contratación de la empresa consultora que coordinará la realización del proyecto, la constitución de una empresa especialmente orientada a la realización y explotación del complejo, el concurso de preselección de firmas para la realización de las obras civiles al cual se presentó un importante número de empresas nacionales y del exterior.

(Ing. Carlos Suarez Revista Estudios Universidad del Salvador Argentina 1968).

20.4 LAS EMPRESAS DEL ESTADO EN ARGENTINA ANTES DE 1990

v) Algunas cosas previas

Nos referiremos, especialmente, a las energéticas divididas en las que se dedicaban a los Combustibles y las que lo hacían a la Electricidad.

Terminaremos con otras como las Siderúrgicas, Agua Corriente, Correos y Bancos.

Antes de los 90 la estructura empresarial que contenía a las empresas de Estado se puede decir que era buena y los defectos estaban, sobre todo, en los máximos directivos que muchas veces ocupan los cargos sin la idoneidad necesaria por el hecho de ser militares o dirigentes políticos.

Pero esto no era así en todos los casos y en todos los tiempos.

Así no se respetaba la necesidad de actualizar los cuadros tarifarios y eso implicaba dificultades para funcionar y sobre todo para invertir.

Una de las mayores virtudes era que las tarifas de los combustibles líquidos y gaseosos eran similares en todos los puntos del país y esto favorecía a las zonas más alejadas de las refinerías de petróleo, no como es desde los 90 en que cada región tiene sus precios que son mayores en las periferias que en el centro.

En el caso del Gas Natural la Patagonia, por el clima, tenía tarifas bastante menores que en zonas más cálidas. Esta política toca muy de cerca a Fundación Bariloche pues por iniciativa del Ing. Raúl Ortiz, Carlos Suarez preparó la documentación técnica para demostrar la factibilidad de la medida que simplemente consistía en elevar muy levemente las tarifas de las zonas templadas y cálidas y con eso se podía bajar substancialmente las de la Patagonia Es lo que en economía se llama subsidios cruzados,

que tiene la enorme ventaja de no afectar los ingresos de las empresas y es mucho mejor que el congelamiento tarifario que se produjo, durante los gobiernos kirchneristas después de los 90.

Esta medida también se aplicó al sector eléctrico para favorecer a la Provincia de Santa Cruz que no estaba conectada al sistema nacional.

El sistema funcionaba, los pobladores podían pagar sus tarifas y las empresas cumplir con su función de abastecer los consumos.

Por ejemplo en electricidad, en los 90, se decidió pasar a manos privadas casi todo el sector por las interrupciones en el servicio. Pero posteriormente, en manos privadas, léase por ejemplo EDENOR y EDESUR, los cortes se acentuaron y persisten pese a los importantes aumentos de tarifas. Es que en otras manos las distribuidoras eléctricas no invirtieron para modernizar las líneas de distribución y los transformadores cosa que se podía hacer en no más de 2 años.

Tampoco se continuó con la construcción de grandes obras hidroeléctricas, pues las de Santa Cruz esperan desde hace años y lo mismo ocurre con la ampliación de Yacyretá con Aña Cuyá.

Sólo se construyeron Atucha II y las eólicas y solares. Pero al no haber Planificación energética, cosa que es propia de la llamada Economía de Mercado, nadie pensó en las líneas de transmisión que son indispensables para que el fluido llegue a los usuarios no generadores

Otra mención.

La Secretaría de Energía de la Nación publicaba anualmente dos documentos llamados Anuario de Combustibles y de Energía Eléctrica, en una época donde no había computadoras disponibles y todo se hacía manualmente. Gracias al Ing. Héctor Piegari que dirigía el Sector ningún año faltaron esos anuarios.

Este material era muy útil para los que trabajábamos en Planificación energética. Pero a veces debemos recurrir a las planillas de la Secretaría con información en "bruto" o al BP Statistical o a los Anuarios de la Agencia de Energía.

Hasta hoy no se han recuperado, pero esto parece no molestar a los que no creen en la Planificación

A continuación, va un listado de las empresas estatales desaparecidas

A

- *Administración General de Puertos*
- *Agua y Energía Eléctrica*
- *Astilleros y Fábricas Navales del Estado*

C

- *Combustibles Sólidos*
- *Compañía de Valores Sudamericana*
- *Corporación de Empresas Nacionales*

D

- *Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas*
- *Dirección Nacional de Industrias del Estado*

E

- *Empresa Líneas Marítimas Argentinas*

-
- *Empresa Nacional de Correos y Telégrafos*
 - *Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Argentina)*
 - *Empresa Nacional de Transportes*
 - *Empresa Nuclear Argentina de Centrales Eléctricas*
 - *Empresas Nacionales de Energía*
 - *Ente para la Construcción de la Nueva Capital*

F

- *Fábrica Argentina de Locomotoras*
- *Fábrica de Tractores*
- *FEMESA*
- *Flota Argentina de Navegación de Ultramar*
- *Flota Argentina de Navegación Fluvial*
- *Flota Fluvial del Estado Argentino*
- *Flota Mercante del Estado*
- *Frigorífico Lisandro de la Torre*

G

- *Gas del Estado*

H

- *Hidronor*

I

- *Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado*
- *Industrias Mecánicas del Estado*

O

- *Obras Sanitarias de la Nación*

S

- *Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires*
- *Sociedad del Estado*
- *Somisa*

T

- *Tanque Argentino Mediano Sociedad del Estado*
- *Télam*
- *Trenes Argentinos Recursos Humanos*

Y

- *Yacimientos Carboníferos Fiscales*
- *Yacimientos Petrolíferos Fiscales (empresa histórica)*

Fuente: GOOGLE

20.5 LAS EMPRESAS ENERGÉTICAS ESTATALES DE COMBUSTIBLES

No se describirá la historia sino solamente las acciones más destacadas.

Se trata de YPF, Gas del Estado y YCF.

- Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)*

Fue creada en 1922 durante el gobierno de Alvear.

Es la Industria más importante de Argentina.

En los años 90 fue privatizada pasando a manos de REPSOL, de origen español.

Fue parcialmente nacionalizada en el año 2012 quedándose el Estado Nacional con el 51% de las acciones.

Fue la primera empresa petrolera estatal del llamado mundo Occidental.

El General Enrique Mosconi fue su primer presidente.

El petróleo extraído de Comodoro Rivadavia fue considerado no apto, para ser procesado, por las compañías extranjeras distribuidoras ESSO Y SHELL que operaban en el país y Mosconi decidió, entonces construir la Destilería de La Plata la primera en Argentina.

La Petrolera siempre debió soportar presiones de ESSO y SHELL que en 1928 con el Acuerdo de Achnacarry habían fijado políticas para repartirse el mercado mundial de combustibles en forma oligopólica.

Siempre YPF estuvo a la vanguardia en cuanto al equipamiento y a la operación en Exploración, Producción, Oleoductos y Destilación de petróleo. Su personal Técnico, antes de ingresar era capacitado en las distintas áreas por un convenio con la Universidad de Buenos Aires.

Prácticamente descubrió todo el petróleo y Gas Natural existentes en el País.

No trabajaba, como lo hace actualmente YPFSA, con unidades de negocio, sino con costos medios.

Esto quiere decir que su objetivo esencial no era la rentabilidad de cada parte del negocio sino privilegiar la ocupación del territorio donde operaba y así construyó pueblos y ciudades en la despoblada Patagonia y en el NOA del país.

Por eso también los precios de los combustibles eran fijos y uniformes en toda Argentina e incluso en algunas zonas como debajo del paralelo 42 más baratos que en el resto.

En cambio, operar con Unidades de Negocio implica que cada Unidad debe ser rentable sino se para o se vende. Es decir que no se distribuyen los costos entre las más rentables y las menos rentables o que dan pérdida Eso hace actualmente YPFSA y por eso está dejando la producción de yacimientos de petróleo convencional para concentrarse en los rentables de Vaca Muerta y vendiendo Destilerías periféricas como la de Campo Durán Es que el objetivo de YPFSA es ganar el máximo posible de dinero para distribuir entre sus accionistas, mientras el de YPF sociedad del Estado era brindar el mejor servicio, abastecer los requerimientos del país, ocupar territorio, sin descuidar los costos.

Pero en varias etapas de su historia no se le permitía aumentar sus tarifas para evitar efectos inflacionarios y tenía que retener parte del impuesto a los combustibles para seguir funcionando.

Tampoco incursionó en la Petroquímica a pesar de ser productor de las materias primas básicas.

También hubo políticas erráticas, en cuanto a conseguir el autoabastecimiento, pues hubo épocas donde se consideró, que las empresas privadas podrían hacerlo, por ejemplo Gobiernos militares y Frondizi y otras donde se decía que Argentina no era un país petrolero sino con petróleo como en época de Illia.

En síntesis, YPF no debió haber sido privatizada en los 90 y debió haber sido recuperada en un 100% en el 2012. Pero siempre estuvo en los planes de los partidarios del Libre Mercado destruir a YPF Estatal.

Hoy se han constituido algunas subsidiarias como Y-TEC, que rememora el destruido Laboratorio de Florencio Varela de la YPF Estatal, YPF LUZ que se especializa en Fuentes Renovables como las solar y eólica y en Electricidad y está en veremos la YPF Litio.

Por eso los gobernadores que los 90 apoyaron la privatización hicieron un flaco servicio al País.

Fuente: WIKIPEDIA

ii) Gas del Estado

Fue una empresa pública argentina dedicada a la distribución y comercialización de gas natural en todo el territorio del país, existente entre 1946 y 1992, cuando fue privatizada. Llegó a ser considerada la tercera mayor empresa de su tipo en el mundo¹ y era para 1990 la segunda más importante del país en términos de facturación detrás de la también estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales.

El Gas Natural aparece en el escenario argentino muy vinculado al Petróleo e institucionalmente como una Dirección de YPE estatal.

En 1946 se crea como empresa del Estado y se pone al frente al Ing. Julio Canessa que fue como el Mosconi de Gas del Estado.

Más adelante también tendría otro excelente conductor el Ing. Esteban Pérez.

En 1947 se comenzó la construcción del primer gasoducto troncal argentino, en ese momento el más largo del mundo, desde Comodoro Rivadavia a Lavallol en la Provincia de Buenos Aires con diseño cálculo y construcción argentinos.

En 1954 los usuarios llegaban 700000 y en 1955 los residenciales a 4.700.000 abasteciendo a 19 provincias y tres territorios.

Argentina llegó a ser el tercer país del mundo en el uso del Gas Natural después de EEUU y Francia.

Para donde no llegaba el Gas Natural creó el Supergas y el gas en garrafas donde fue pionero en el mundo.

Una de las ventajas que tenía Gas del Estado era que YPF Estatal prácticamente le regalaba el Gas Natural porque para los petroleros en esa época el Gas era una molestia.

Gas del Estado se expandió por todo el país como único vendedor de gas y siempre fue una empresa ejemplar.

Por eso su privatización en los 90 resultó increíble y debió recurrirse a un diputado trucho para que se la aprobara en el Congreso.

Las empresas creadas fueron:

- *Transportadora de Gas del Sur S.A.*
- *Transportadora de Gas del Norte S.A.*
- *Distribuidora de Gas Metropolitana S.A. (luego renombrada como Metrogas)*

-
- *Distribuidora de Gas Buenos Aires Norte S.A.*
 - *Distribuidora de Gas Noroeste S.A. (luego renombrada como GasNea)*
 - *Distribuidora de Gas del Centro S.A. (luego renombrada como Ecogas)*
 - *Distribuidora de Gas del Litoral S.A. (luego renombrada como Litoral Gas)*
 - *Distribuidora de Gas Cuyana S.A.*
 - *Distribuidora de Gas Pampeana S.A. (luego renombrada como Camuzzi Gas Pampeana)*
 - *Distribuidora de Gas del Sur S.A. (luego renombrada como Camuzzi Gas del Sur)*

En el área del AMBA, el Poder Ejecutivo Nacional le otorgó a la empresa privada Metrogas, después nacionalizada, la concesión por 35 años, con la posibilidad de una prórroga por 10 años más. El área de concesión comprende la ciudad de Buenos Aires y a once partidos del sur y el sudoeste del área metropolitana, y dos del oeste abasteciendo a más de tres millones de clientes, sin embargo la gestión privada se caracterizó por falta de mantenimiento de la infraestructura y múltiples cortes y desabastecimientos en el servicio.

Fuente: WILKIPEDIA

iii) *La privatización de la importación de GNL*

La Secretaría de Energía anunció la convocatoria a una licitación pública nacional e internacional para que el sector privado se encargue de la importación y comercialización de Gas Natural Licuado (GNL). Bajo el discurso de la competitividad y la eficiencia, como en los 90, el Estado delega un servicio esencial a una empresa privada, que deberá antes sortear el proceso licitatorio.

Con la licitación, el Gobierno busca desligarse de la operatoria seleccionando a un comercializador que se ocupe de importar GNL y distribuir en el mercado interno el gas resultante de su regasificación, utilizando la capacidad disponible de la terminal de Escobar y con punto de entrega en Los Cardales. Esta tarea la realizaba la Estatal ENARSA.

Con este paso, la gestión nacional resaltó que se avanza en un esquema donde la importación y comercialización de GNL se instrumenta con mecanismos competitivos, fortaleciendo la transparencia y la previsibilidad de la operatoria en los meses de mayor demanda.

Fuente :10/02/2026 | Página 12 | Economía | Pág. 10 |

Si YPF estatal y Gas del Estado no se hubieran privatizado, o semi privatizado, los beneficios de Vaca Muerta quedarían en mucho mayor medida, que en la actualidad, en el país aunque la explotación hubiera sido más lenta. Lo que pasa es que el Petróleo y el Gas De Vaca Muerta, además de asegurar muchas ganancias a los operadores- exportadores, buena parte extranjeros, sirven para pagar la enorme Deuda Externa contraída por el actual gobierno.

iv) *Yacimientos Carboníferos Fiscales (YCF)*

(YCF) fue una empresa pública argentina que funcionó desde 1958 hasta el momento de su privatización en 1994. Se encargaba de la explotación, transporte y comercialización del carbón del Yacimiento Río Turbio. Sus funciones fueron asumidas por la empresa Yacimientos Carboníferos Río Turbio creada tras la privatización.

En 1936 la Dirección General de Yacimientos Petrolíferos Fiscales inició la exploración de la zona suroeste de la provincia, en el marco de una serie de estudios geológicos destinados a documentar

posibles reservas de petróleo. Durante esa exploración se registraron los afloramientos carboníferos del yacimiento Río Turbio.

Es decir, igual que sucedió con Gas del Estado. YCF surgió de YPF estatal.

Con inicio de la Segunda Guerra Mundial, los países involucrados en el conflicto modificaron su estructura de exportaciones y Argentina se vio afectada por el desabastecimiento de carbón, un producto importado, y del que dependía para la generación eléctrica, los ferrocarriles, altos hornos y la mayoría de las industrias.

En ese momento, la solución más rápida para enfrentar esta situación consistió en la conversión de la mayor parte de las calderas para que pudieran utilizar fuel oil, maderas e incluso granos.

*El 6 de agosto de 1958, mediante el decreto presidencial 3686, se creó la empresa **Y.C.F.** (Yacimientos Carboníferos Fiscales), sustituyendo de esta forma a la División Carbón Mineral de YPF, que hasta ese momento se había encargado de la explotación de las minas.*

La comercialización alcanzó su punto máximo en 1972 con 570.000 toneladas vendidas siendo reemplazado paulatinamente como fuente generadora de electricidad en favor de la generación hidroeléctrica y nuclear. Para 1975 alcanzaría las 732.000 toneladas de carbón extraído de las cuales se exportaban más de 300 mil principalmente a Europa, generando alrededor de 20 mil empleos directos e indirectos en la Patagonia.

Durante el Gobierno de Alfonsín YCF fue entregada al grupo Taselli, del empresario mendocino Sergio Tasselli allegado al exministro de Obras Públicas Rodolfo Terragneo la compañía privada recibió un subsidio estatal de 22,5 millones de pesos-dólares durante 10 años y un contrato de provisión de carbón a la usina térmica de San Nicolás. A su vez, según el contrato de privatización esta central (de la norteamericana AES) debía pagar por el carbón de Río Turbio un 20% más que el valor internacional. En agosto de 2001, la Nación dejó de girar el subsidio y la central de San Nicolás interrumpió sus compras de carbón. En enero de 2002, el Grupo Taselli abandonó la concesión y en mayo la empresa se declaró en convocatoria de acreedores

Carboeléctrica Río Turbio es una empresa estatal que en 1994 reemplazó a la antigua Yacimientos Carboníferos Fiscales. Entre 1994 y 2002 estuvo en manos privadas hasta ser intervenida estatalmente por el gobierno de Eduardo Duhalde. El actual interventor a cargo es Pablo Arriagada.

Se compone del yacimiento carbonífero Río Turbio, el ramal Ferro industrial Río Turbio, una central eléctrica para uso interno de 21 MW y una central termoeléctrica en funcionamiento conectada al Sistema Interconectado Nacional, de 240 MW. La Central fue restituida a la órbita de la empresa en 2020 luego de haber sido paralizada durante cuatro años. A fines de 2022 se puso en funcionamiento el Módulo 1 de la Central y se conectó al Sistema Argentino de Interconexión, consiguiendo el hito histórico de generar energía para todo el país desde Río Turbio, Santa Cruz. El Módulo 2 se encuentra en construcción.

El 23 de febrero de 2025 comenzó un proceso de transformación en una nueva sociedad, el cual culminó el 19 de agosto del mismo año, cuando se creó Carboeléctrica Río Turbio S.A. (CRT), que absorbió los bienes de YCRT.

Teniendo en cuenta que por razones ambientales las centrales eléctricas a carbón están desapareciendo en casi todo el mundo parecería que la subsistencia de esta Carboeléctrica parece complicada, quizá haya que convertirla al uso de Gas Natural, sin afectar al personal por su ubicación estratégica en una Patagonia que debe ser poblada.

(Tomado de GOOGLE)

20.6 LAS EMPRESAS ESTATALES DE ELECTRICIDAD

i) Algunas restricciones e inicio

Nos referiremos a Agua y Energía; Hidronor, SEGBA y a las actuales Transener y Cammessa.

No trataremos a las Binacionales como Salto Grande y Yacretá, ni a las Provinciales y Cooperativas.

Las Binacionales porque no es decisión que pueda tomar el Estado Argentino por sí sólo.

Las provinciales y Cooperativas porque es decisión de las provincias y/o municipios.

La historia del sector eléctrico en la Argentina tiene tres etapas bien marcadas:

- desde sus orígenes a fines del siglo XIX y hasta la década de 1940, existió un sistema de servicios eléctricos locales autónomos, dominado por un cartel consorcios multinacionales;
- desde la década de 1940 hasta la década de 1990, convivieron empresas estatales, cooperativas y privadas multinacionales, dentro de un sistema que se fue integrando nacionalmente en forma progresiva;
- desde la década de 1990 a la actualidad, se estableció un sistema mayoritariamente privado, con algunas empresas estatales de importancia, dividido en tres sectores (generación, transporte y distribución), el primero de los cuales es de libre competencia y los otros dos con base en monopolios privados obligatorios

Primero se hará una referencia a la situación actual del Sector, y luego analizaremos lo que pasó con alguna de las principales empresas

ii) La situación del sector al 2025

El mapa eléctrico argentino de 2025 dejó una foto nítida: tres grupos privados concentran el 40% de la oferta total y, dentro de esa disputa, Central Puerto volvió a quedar arriba entre los generadores privados. El dato aparece en el último informe de RICSА Sociedad de Bolsa, que ubicó la producción neta del sistema en 142.789 GWh y volvió a exponer el peso de jugadores ya instalados.

El Estado nacional, de todos modos, siguió como actor central por la vía histórica de la generación nuclear y las grandes represas. Según el mismo reporte, explicó el 23,26% del total, en un esquema donde lo estatal sostiene una base importante mientras el sector privado define los movimientos finos del año. Esa convivencia, entre participación pública y dinamismo privado, ordena buena parte de las tensiones del sistema.

El trasfondo regulatorio también cambió el terreno de juego. La cancelación definitiva de la licitación TerConf en julio de 2024, que dejó sin efecto la incorporación de más de 3.300 MW de potencia térmica, marcó el cierre de un modelo apoyado en grandes contratos estatales a largo plazo. En su lugar, tomó forma un esquema de desregulación que empuja a las empresas a recalcular inversiones y cronogramas.

Ese giro aparece en la estrategia que se atribuye a los principales actores: cierre de ciclos combinados, más renovables y, sobre todo, sistemas de almacenamiento. El objetivo ya no se limita a sumar megawatts, sino a bajar costos operativos y reforzar confiabilidad en nodos sensibles, con un rol

distinto de CAMMESA en el funcionamiento del mercado. La discusión pasa por cómo sostenerla oferta sin depender de inyecciones masivas de capital estatal.

En ese tablero, la infraestructura de transporte sigue como un límite que nadie esquivo. El informe advierte que esa restricción frena proyectos en cualquier tecnología, aun cuando exista interés empresario. En ese marco se espera en breve la primera licitación para una obra señalada como clave: el proyecto de alta tensión AMBA I, con una inversión superior a u\$s 1.000 millones.

La disputa por el liderazgo privado muestra números que pesan. Central Puerto S.A. encabezó el ranking con una participación del 14,9%, apoyada en una matriz diversificada que totalizó 21.220,4 GWh en el año. La mayor porción se explicó por generación térmica (16.470,99 GWh), pero con respaldo hidráulico (2.690,21 GWh) y un aporte renovable creciente (2.059,22 GWh).

Detrás apareció Pampa Energía, con el 13,4% y una producción de 19.197,4 GWh, sostenida principalmente por su parque térmico (16.150,14 GWh). Sus renovables aportaron 1.713,21 GWh y la hidráulica sumó 1.334 GWh, según el desglose del informe. El tercer escalón quedó para YPF Luz, con una cuota de mercado del 10,70% y 14.916 GWh generados, destacada además por su exposición a fuentes renovables con 2.437,78 GWh en esas tecnologías.

El liderazgo de Central Puerto, además, se apoya en una cartera de activos que combina centrales históricas y presencia en distintas regiones. El informe menciona plantas termoeléctricas en Nuevo Puerto y Puerto Nuevo con una potencia conjunta de 1.747 MW, además de Central Costanera con 1.789 MW. En hidráulica, aparece la represa Piedra del Águila con 1.440 MW, y centrales térmicas en Mendoza (575 MW), San Lorenzo (365 MW) y Sauce Viejo (432 MW), estas dos últimas en Santa Fe.

La expansión también suma renovables con parques solares y eólicos en varias provincias. La empresa figura con proyectos como Cafayate (Salta, 80 MW), San Carlos (Salta, 15 MW), Achiras (Córdoba, 48 MW) y eólicos como Manque (Córdoba, 57 MW) y Los Olivos (Córdoba, 22 MW), además de desarrollos en Buenos Aires como La Castellana I y II (115 MW) y La Genoveva I y II (129 MW). Entre los más recientes, el solar Guiñazul (San Juan, 117 MW).

En 2025, Central Puerto también ejecutó una fusión por absorción de activos de CP Renovables y una reestructuración societaria con escisión de activos para su integración por Ecogas Inversiones. En el plano operativo, arrancó el año con la adjudicación de 205 MW en la licitación de almacenamiento Alma GBA para instalar baterías (BESS), repartidas entre Central Puerto (150 MW) y Central Costanera (55 MW). Ese punto se conecta con un objetivo concreto: respaldar la oferta en picos de demanda que deben cubrir Edenor y Edesur durante el verano.

También se observa una consolidación en el NOA, con la adquisición del Parque Solar Cafayate y la inauguración de San Carlos en Salta, donde aparece un proyecto pendiente junto a YPF Luz: una línea de alta tensión para alimentar proyectos mineros de la Puna. Y en hidráulica, otro dato relevante del año fue la renovación por 30 años de la concesión de Piedra del Águila en Neuquén, tras una licitación internacional vinculada a las represas del Comahue.

Más abajo en el ranking, se aprecian perfiles distintos. AES Argentina quedó en el quinto lugar con el 6% (8.631,4 GWh), con una matriz que combina térmica (6.284,24 GWh) e hidráulica (1.645,88 GWh). Entre los especialistas verdes, Genneia aportó 3.552,93 GWh renovables sobre un total de 3.707,4 GWh, equivalente al 2,6% del mercado nacional, mientras Albanesi también figura con 2,6% pero con perfil exclusivamente térmico, y MSU cierra el grupo de los seis principales con 2,1% y 2.947,9 GWh.

El balance general deja otra señal sobre el cambio de matriz. Según el monitor eléctrico, las energías renovables lideraron el crecimiento en 2025 con una suba del 16,5% interanual, y elevaron su participación del 16% al 19% del total. En contraste, la generación hidráulica cayó casi 10% interanual,

el mayor retroceso por tecnología, en un sistema que además incorpora cambios en tarifas y subsidios: el nuevo esquema focalizado reemplaza la segmentación previa y empuja a una mayor cobertura del costo real por parte de los usuarios, con el dato de que el residencial cubre 56% del costo,

(Quiénes son los verdaderos dueños del mercado de la energía en Argentina Diario Digital 5 de febrero 2026).

Este es el cuadro actual al menos en generación sin que se mencionen los continuados cortes de luz especialmente en Capital Federal y en el AMBA pese al enorme aumento de las tarifas lo cual denota falta de inversiones, por parte de las empresas privadas, y sobre todo falta de Planificación energética y ausencia efectiva del Ente Regulador.

iii) Agua y Energía Eléctrica

Fue una empresa pública argentina encargada de la producción, distribución y comercialización de energía eléctrica, así como la evaluación y construcción de obras de ingeniería hidráulica. Fue creada en 1947, durante el primer gobierno de Juan Domingo Perón, y cerrada en 1992 junto con otras empresas del Estado durante la primera presidencia de Carlos Menem.

La empresa fue creada por decreto 3967 del 19 de mayo de 1947, mediante la fusión de la Dirección General de Centrales Eléctricas del Estado y la Dirección General de Irrigación'. Con su constitución se definió su objeto social, definido como «Estudio, proyecto, construcción y administración de las obras para riego y defensa de los cursos de agua; de las obras y explotación de centrales eléctricas, medios de transmisión, estaciones transformadoras y redes de distribución para la venta de energía eléctrica; compra y venta de energía eléctrica a terceros, sea para sus propias necesidades o a los efectos de su distribución como servicio público, dando la preferencia a los organismos de la Nación, provincias o municipios, a las cooperativas y sociedades de economía mixta integradas exclusivamente por el Estado y los usuarios». Posteriormente se incorporaron a Agua y Energía Eléctrica funciones relativas al inventariado y evaluación de cursos de agua y otras fuentes para riego, consumo y generación de energía hidroeléctrica.

En 1949, durante el gobierno de Juan Domingo Perón se creó la figura jurídica de Empresa del Estado, con lo que la empresa pasó a denominarse Agua y Energía Eléctrica Empresa del Estado. Al año siguiente, en 1950, se creaban Empresas Nacionales de Energía (ENDE) para aglutinar a todas las direcciones generales hasta entonces existentes. En 1946, Perón lanzó el Plan Quinquenal, un programa de industrialización acelerado y de grandes obras públicas para el periodo 1947-1951 que preveía la construcción de grandes diques, el regadío de extensas zonas, la provisión de agua y la ejecución de desagües de cloacas y pluviales para numerosas ciudades y pueblos del territorio nacional. Para la Capital, contemplaba la construcción del Gran Depósito Constitución, con su estación elevadora y un conducto alimentador a la zona de Avellaneda. En aquella época, la industrialización acelerada del país produjo un explosivo crecimiento de asentamientos demográficos en torno al cordón industrial que había surgido en la Capital, lo que obligó a modificar los planes de saneamiento, que habían sido elaborados durante las décadas pasadas.

OSN llegó así durante la década de 1940 «después de haber realizado importantes construcciones, de contar entre sus servicios con una de las plantas de provisión central de agua potable más grandes del mundo; con un personal de más de 10 mil funcionarios, empleados y obreros de toda categoría; con una obra realizada en pro de la salubridad.

Durante los gobiernos de Juan Domingo Perón a través de la empresa estatal, se llevó a cabo un programa de obras, para el periodo 1947-51. En 1942, unos 6,5 millones de habitantes tenían provisión de agua corriente y 4 millones, servicios cloacales. En 1955 los beneficiarios se ampliaron a 10 millones

y 5,5 millones respectivamente.^[2] En este periodo se destacan la puesta en funcionamiento de diques y centrales hidroeléctricas tales como Los Quiroga en Santiago del Estero, el Escaba de Tucumán y El Nihuil en Mendoza y los proyectos de construcción de centrales hidroeléctricas en todo el país. La ubicación de las obras más importantes fue la siguiente; 6 diques en Córdoba, 6 en Catamarca, 4 en Río Negro y 3 en Mendoza, todos ellos con la estructura para la producción de energía eléctrica.

En 1958 se transfirió a Agua y Energía Eléctrica la prestación del servicio de energía eléctrica en el noroeste del Gran Buenos Aires, al finalizar la concesión por 50 años de la Compañía Argentina de Electricidad (CADE), originalmente Compañía Hispano Americana de Electricidad (CHADE). Posteriormente se crearía la empresa Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA) para atender al resto del Gran Buenos Aires, incluyendo la Ciudad de Buenos Aires, así como al Gran La Plata.

La ley 15536 de Energía Eléctrica de 1960 reglamentó la actividad del sector, definiendo como ámbito propio de Agua y Energía Eléctrica el Despacho Nacional de Cargas (DNC) y la Red Nacional de Interconexión (RNI), y estableciendo la índole provincial en las tareas de producción y comercialización. En 1962 se transfirió a SEGBA el servicio de energía eléctrica de los 14 partidos del Gran Buenos Aires a cargo de la empresa. Cuatro años después, en 1966, se declararon de jurisdicción nacional todos los servicios que al momento prestaba Agua y Energía Eléctrica, AyE quedaba encargada de la operación de la red eléctrica nacional y la generación de energía, deslindándose de su papel como proveedora de servicios a usuarios finales.

En 1973, durante la tercera presidencia de Juan Domingo Perón, se creó la Corporación de Empresas Nacionales (CEN) como entidad rectora de todas las empresas del Estado, encargada de su dirección, auditoría y control. Tras la creación de la figura de Sociedad del Estado, la empresa pasó a llamarse en 1977 Agua y Energía Eléctrica Sociedad del Estado, al tiempo que se reformaba su Estatuto. El Decreto 3.907 estableció en su artículo 5 lo siguiente como objeto social de la empresa:

- "La generación, transmisión, transformación, distribución, comercialización, adquisición e intercambio de energía eléctrica así como la prestación del servicio público de electricidad en todo el ámbito y cualquier lugar del país. A tales fines efectuará estudios y proyectos y construirá las obras necesarias, explotará centrales generadoras de energía de cualquier tipo, manejará líneas de transmisión y estaciones transformadoras y operará redes de distribución".
- "La ejecución en los cursos de agua de tareas destinadas al riego y a la atenuación de crecidas, como así también el avenamiento y saneamiento de zonas inundables e insalubres, a cuyos fines podrá realizar estudios y proyectos, construir las obras que fueran necesarias y administrarlas".
- "El inventario y evaluación de los recursos hídricos en los ríos y otros cursos de agua, sus cuencas y demás fuentes de alimentación, con fines de aprovechamiento energético y riego, para aplicar en sus estudios, proyectos y obras, en coordinación con los organismos políticos y técnicos correspondientes del Gobierno Nacional".
- "En general, cualquier tarea por cuenta propia, del Estado Nacional, Provincias o Municipalidades, que se relacionen, directa o indirectamente con los objetivos detallados precedentemente".

La CEN fue disuelta en 1978 y la empresa Agua y Energía pasó a depender de la Secretaría de Estado de Energía.

En 1962, el presidente de facto José María Guido nombró como ministro de Economía a Federico Pinedo (hijo) —abogado y representante de la Chade durante la Década Infame—, quien implantó un «shock económico» e hizo aumentar la cotización del dólar de 83 a 138 pesos, aumentó las tarifas de servicios públicos, beneficiando a la Chade, compañía privada. A pesar de las altas tarifas impuestas por Pinedo, los cortes eran frecuentes, lo que sirvió para ocultar las deficiencias de la CIAE, que tenían grandes problemas para prestar el servicio ante el deterioro de los equipos.

A poco de asumir Carlos Menem, se estableció en 1989 la emergencia administrativa en la prestación de los servicios públicos. Se creó la Empresa Federal de Energía Eléctrica (EFEE) incluyendo, entre otras, a Agua y Energía Eléctrica e Hidronor. En 1992 se declaró sujetas a privatización total a las empresas nucleadas en la EFEE en el marco de la ley 23696 de Reforma del Estado de 1989. Al mismo tiempo, la ley 24065 establecía que la Secretaría de Energía Eléctrica elaboraría el texto ordenado del Marco Regulatorio Eléctrico.¹A los fines de la privatización, Agua y Energía Eléctrica S.E. fue dividida en veintidós unidades de comercialización: nueve de generación térmica (Alto Valle S.A., Güemes S.A., Sorrento S.A., San Nicolás S.A., Térmicas del NEA S.A., Térmicas del NOA S.A., Térmicas Patagónicas S.A., Térmicas del Litoral S.A., Térmicas Mendoza S.A. y Central Piedra Buena S.A.), ocho de generación hidráulica (Diamante S.A., Ameghino S.A., Río Hondo S.A., Futaleufú S.A., Río Juramento S.A., Tucumán S.A., Los Nihules S.A.), una de generación hidrotérmica (San Juan S.A.) y cuatro de transporte de energía eléctrica por distribución troncal (Transnoa S.A., Transnea S.A., Transpa S.A. y Distrocuyo S.A.).

Ese mismo año el Despacho Nacional de Cargas se separó de AyE para servir como base a la Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico S.A. (CAMMESA). La red de alta tensión del Sistema Interconectado Nacional quedaría a cargo de otra empresa a privatizarse creada sobre la base de activos y actividades de AyE, SEGBA e Hidronor, la Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión Transener S.A. (TRANSENER). Personal de la empresa pasó a integrar el Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE), que asumió el poder de policía sobre las empresas privatizadas y a privatizarse del sector.

Algunas funciones específicas como por ejemplo la evaluación de cursos y reservorios de agua a fin de planificar el riego, el consumo y la generación de energía derivaron en la formación de empresas cuyo objetivo es el cumplimiento de tales funciones.

Entre ese año y 1995 se dispuso la privatización de las centrales de generación hidráulica de electricidad Hidroeléctrica Diamante, Hidroeléctrica Ameghino, Hidroeléctrica Río Hondo, Hidroeléctrica Futaleufú, Hidroeléctrica Río Juramento, Hidrotérmica San Juan e Hidroeléctrica Tucumán con funciones delegadas hasta tanto se creará el Organismo Regulador de Seguridad de Presas.

La empresa Nucleoeléctrica Argentina, a su vez separada de la Comisión Nacional de Energía Atómica, recibió en 1996 el Complejo Hidroeléctrico con Central de Bombeo Río Grande. En colaboración con la Secretaría de Energía, se prestó asistencia técnica a las provincias de Santiago del Estero, Formosa, La Rioja, Catamarca, San Juan, Río Negro, Salta y Jujuy para la privatización de sus servicios de distribución de energía eléctrica. Pocas provincias, como Córdoba o Santa Fe, mantuvieron a cargo de empresas provinciales la provisión del servicio.

Finalmente, la empresa fue declarada en liquidación por resolución del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos en 1996, extendiéndose progresivamente el período hasta fines de 1998. Durante ese año se procedió a la creación de la empresa Emprendimientos Energéticos Binacionales Sociedad Anónima (EBISA) para reemplazar el papel de Agua y Energía Eléctrica en las centrales hidroeléctricas binacionales de Salto Grande y Yacyretá. La Dirección Nacional de Bienes del Estado, luego Organismo Nacional de Administración de Bienes del Estado (ONABE), se hizo acreedora de la totalidad de los bienes de AyE que no fueron privatizados ni necesarios para el proceso de liquidación.

En total, el proceso de privatización de AyE concluyó con la transferencia al sector privado de 22 empresas, 9288 km de tendido eléctrico en líneas de 500, 330, 220 y 132 kV, 3.740 MVA de potencia de transformación, 11.842 GWh de generación (43% hidráulica y 57% térmica, 1.370 MW de potencia y 4.420 empleados.¹

Fuente: KILKIPEDIA

iv) Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA) y buena parte de la historia del sector eléctrico en Argentina en especial las privatizaciones de los 90.

Fue una empresa pública argentina encargada de la generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica para la entonces Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires (luego como Ciudad Autónoma de Buenos Aires), su conurbano en la Provincia de Buenos Aires y el Gran La Plata.

Su origen se produce en 1958 como una necesidad de unificar y federalizar la prestación de un servicio que hasta ese momento dependía de empresas privadas (CADE, CEP y CIAE).

Inicialmente la empresa fue mixta, teniendo el Estado Nacional la propiedad del 80%, mientras que las empresas privadas CADE y CEP la integraban con el 20% restante. La CIAE se mantuvo como empresa privada, aunque bajo régimen de concesión nacional. Paralelamente desde el Gobierno se impulsaron planes hidroeléctricos y nucleoeeléctricos para solventar el nivel de demanda de energía.

En 1961 el Gobierno nacional compró las acciones correspondientes a las empresas privadas y, en 1979, el Estado adquiere los bienes de la CIAE integrando su infraestructura a la de SEGBA.

Finalmente, el desgaste de la infraestructura desembocó en una grave crisis de abastecimiento durante los años 1988 y 1989, caracterizada por significativos cortes programados en todo el Sistema Interconectado Nacional. Durante el Gobierno de Carlos Menem se aprobó la desintegración vertical del esquema en tres segmentos (generación, transmisión y distribución) para su posterior privatización. Así la empresa estatal SEGBA quedó dividida en siete unidades de negocios: cuatro empresas generadoras y tres distribuidoras (EDESUR, EDENOR y EDELAP). El proceso de privatización se extendió durante todo 1992. SEGBA sobrevivió como ente residual en liquidación hasta 1998.

Antes del surgimiento de Segba en 1958, el servicio eléctrico en Buenos Aires había sido prestado por diversas empresas. La Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad (CATE), había acordado una concesión por 50 años en 1907. En 1921 transfirió su contrato a la Compañía Hispano Americana de Electricidad (CHADE), que a raíz de las dificultades derivadas de la guerra civil española cambió su denominación en 1936 y pasó a llamarse Compañía Argentina de Electricidad (CADE). La Compañía Ítalo Argentina de Electricidad (CIAE) era otra de las empresas que compartían el área geográfica correspondiente al Gran Buenos Aires y La Plata.

Durante el gobierno de Juan Domingo Perón se creó la Dirección Nacional de Energía,^[1] En 1945 se decretó su reestructuración, y se crearon bajo su dependencia varios entes autárquicos entre lo que estaba Centrales Eléctricas del Estado (CEDE),¹ cuyo objetivo fue proyectar, construir y operar varias centrales eléctricas en todo el territorio nacional, además de las estaciones transformadoras, las redes de transporte y distribución asociadas a la generación de las centrales.

Asimismo la Constitución de 1949, promovió un giro rotundo en materia energética, dado que el artículo 40 dispuso la propiedad imprescriptible e inalienable de la Nación de sus recursos naturales. Esta Constitución fue derogada en 1956, pocos meses después de iniciada la dictadura autodenominada Revolución Libertadora.

Este proceso se completa en 1950 con la creación de Empresas Nacionales de Energía (ENDE), como empresa del estado formada por la unión de las Direcciones Generales vinculadas a temas energéticos, —Yacimientos Petrolíferos Fiscales, Agua y Energía Eléctrica, Gas del Estado, Combustibles Vegetales y Derivados, Combustibles Sólidos Minerales—, a fin de consolidar la orientación de la política energética. Cada una de estas empresas conservó su nombre, con el agregado de la sigla ENDE, y su perfil individual, pero su funcionamiento quedó integrado a un único sistema energético estratégico.

Una de las funciones de la ENDE era impulsar el desarrollo de generación de energía alternativa a las centrales térmicas basadas en combustibles fósiles.

En los años cincuenta se crea también la CNEA (Comisión Nacional de Energía Atómica). Durante el Gobierno de Juan Domingo Perón, se realizaron en el marco del Primer Plan Quinquenal, grandes obras de infraestructura en todo el país: se interconectan las Centrales Puerto Nuevo (CADE) y Nuevo Puerto (CIADE) con lo que se logra un sistema interconectado de generación en el ámbito de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Además a través del Primer Plan Quinquenal se llevaron a cabo un conjunto de importantes obras públicas, en el área energética y las industrias pesada y minera, acompañándolos con un mejoramiento en la infraestructura, es decir en los transportes, caminos y obras hidroeléctricas, destinadas a modernizar la infraestructura del país, necesaria para el proceso de industrialización acelerado que su Gobierno desarrollista promovía.

Durante el peronismo se finalizó la construcción de los diques y las centrales hidroeléctricas Escaba (en la provincia de Tucumán), El Nihuil (en la provincia de Mendoza) y Los Quiroga (en la provincia de Santiago del Estero). Paralelamente se inició la construcción 6 diques-usinas en Córdoba, 6 en Catamarca, 4 en Río Negro y 3 en Mendoza. Las obras más importantes fueron los diques Florentino Ameghino, Las Pirquitas, Los Molinos y La Florida.^[1] En el del Sur, principalmente mejoró la red de distribución desde Río Negro hasta la ciudad de Bahía Blanca, y en el del Este, Chascomús-Dolores, también se programaron en 1951 trabajos de construcción de trece nuevas usinas, para 1952 hallaban en ejecución el tendido de 900 km de líneas de Alta Tensión. En 1954 ya estaban licitadas las primeras obras del nuevo sistema de la costa atlántica. Entre 1945 y 1951 la potencia en las centrales eléctricas, aumentó un 88,5%, en el mismo lapso la facturación de la energía operada creció en el 85% (la habilitación de las centrales de Necochea y Pehuajó, tuvieron gran incidencia al respecto). A través del programa se avanzó en terminar un amplio plan de modernización en el que se destacaba la denominada Central Costanera. Agua y Energía Eléctrica (AyEE), La empresa estatal creada en 1947 AyE en 1951 comenzó la construcción de la usina termoeléctrica en San Nicolás mientras planeaba otra en el Dock Sud para que ambas abastecieran al Gran Buenos Aires.

Hacia el final de la década de 1950, la potencia instalada alcanzaba 2287 MW y el 11% correspondía a generación hidráulica. Por un lado incidieron el crecimiento demográfico y la consecuente demanda domiciliaria, sobre todo en los centros urbanos y en el Gran Buenos Aires. Con los criterios de justicia social y de bienestar público, la política de redistribución del ingreso aplicada hasta 1955 también estimuló un mayor acceso de los sectores populares a bienes y servicios que requerían un mayor consumo de energía eléctrica.

Sin embargo, el plan de inversiones y obras fue frenado tras la instalación en el poder de Pedro Eugenio Aramburu, tras el golpe de Estado de 1955, que derrocó al presidente Juan Domingo Perón.

Fronidzi crea una nueva empresa mixta de electricidad para brindar servicio a Capital Federal y los partidos de Almirante Brown, Avellaneda, Berisso, Brandsen, Cañuelas, Ensenada, Esteban Echeverría, Florencio Varela, Lanús, La Plata, Lomas de Zamora, Magdalena, Quilmes y San Vicente.^[1] Mediante la Ley N.º 14.772. Establece Segba (Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires), integrada por la CADE y el Estado quien aportó nuevamente a la empresa el capital formalmente recibido, quedando liberados los accionistas privados de realizar inversiones,^[1] y reconociéndole a la CADE el 72% del capital y al Estado nacional el restante 28%.^[1] Respecto de las tarifas el acuerdo estableció que las mismas debían garantizar una ganancia no inferior al 8% anual.^[1] Tres años después la operación se completó cuando el propio Frondizi ordenó que el Estado le comprara todas las acciones a la CADE, retirándose de este modo de la concesión con un enorme beneficio que en los hechos dejaba sin cumplir la "cláusula de reversión" de 1907.

La CIAE no integró SEGBA y se mantuvo como empresa privada sometida al régimen de concesión. Mediante decreto del 14 de septiembre de 1961, el Gobierno nacional compró las acciones correspondientes a las empresas privadas CADE y CEP, con lo cual se produjo la estatización total de la compañía.^[1] Arturo Frondizi aprobó un nuevo convenio de concesión con la CIAE, sin límite de duración,^[2] donde se le garantizaba un porcentaje mínimo de rentabilidad, asegurándole una utilidad neta sobre el total de sus inversiones en bienes de uso, los que serían revaluados anualmente. El Estado se convertía en avalista de los préstamos que tomara la CIAE. El convenio fue aprobado por el decreto 5.571 del presidente Arturo Frondizi, Roberto T. Alemann y Jorge Wehbe.

En 1962, el presidente José María Guido nombró como ministro de Economía a Federico Pinedo (hijo) que aumentó las tarifas de servicios públicos, beneficiando a la Chade.— Pinedo había sido previamente abogado y representante de la Chade durante la Década Infame—, quien implantó un «shock económico» e hizo aumentar la cotización del dólar de 83 a 138 pesos.

A pesar de las altas tarifas impuestas por Federico Pinedo, los cortes eran frecuentes, lo que sirvió para ocultar las deficiencias de la CIAE, que tenían grandes problemas para prestar el servicio ante el deterioro de los equipos. Aunque esta situación era causal de rescisión inmediata, cualquier indemnización era un excelente negocio para la empresa como pésimo para el Estado ya que la mayor parte de los activos estaban amortizados. Las promesas de inversión de 1961 recién se concretaron en 1967 (dictadura de Onganía) cuando el Estado aceptó avalar la compra de equipos Brown Boveri (del mismo grupo Motor Columbus) pagados mediante créditos del Banco Industrial.

La central nuclear Atucha I (Zárate), inició su construcción en 1968 y finalizó en 1974. Fue la primera central nuclear de Latinoamérica.

La población del Gran Buenos Aires, área de alcance de los servicios de SEGBA, varió de 6 739 045 habitantes en 1960 a 9 766 030 habitantes en 1980.^[3] Este crecimiento demográfico produjo un incremento directamente proporcional en la demanda de servicios, entre ellos el de la energía eléctrica, que a su vez se vio afectado por el uso creciente de artefactos eléctricos hogareños. La satisfacción a esta demanda creciente se canalizó mediante la recuperación de anteriores proyectos de grandes centrales, la ejecución de obras que habían sido postergadas y el diseño, ejecución y puesta en marcha de nuevos proyectos.

En 1966 entra en operación la Central Costanera, con una generación de 600 MW.

En 1967, por Ley N.º 17.574, se crea la Empresa Hidroeléctrica Norpatagónica Sociedad Anónima (HIDRONOR) para la construcción y operación en la zona del Comahue de las centrales El Chocón-Cerros Colorados, las estaciones complementarias y la red de Interconexión de 500 MW. En 1968 la CNEA comienza la construcción de la Central Nuclear Atucha I, y se realizan los estudios para la interconexión eléctrica Argentina-Uruguay,^[4] a partir de los cuales ambos países firman el Acuerdo de Interconexión Energética sancionado por el Congreso Nacional en agosto de 1975 y promulgado mediante la Ley 21011.

En 1972 se inaugura y entra en servicio la central hidroeléctrica de Cabra Corral.

En 1973 Juan José Taccone es designado presidente de SEGBA. Impulsa la participación de los trabajadores en la gestión empresarial y la nacionalización de la Compañía Italo Argentina de Electricidad (CIAE). Durante este período se logra ejecutar el 80% de los planes de obras previstos y se consiguen entregas récord de energía eléctrica a la red y reducción de los cortes de suministro.^[5] La experiencia de autogestión concluye en 1976, cuando el nuevo Gobierno militar desplaza al personal sindicalizado y designa a un Interventor.

La etapa histórica denominada tercer peronismo, (1973-1976), se caracteriza por la entrada en funcionamiento de varias centrales de generación. Así, la CNEA finaliza la construcción de la Central Nuclear Atucha I, que fue conectada al Sistema Eléctrico Nacional el 19 de marzo de 1974 por el presidente Juan Domingo Perón, El mismo año comienza la construcción de la Central Nuclear Embalse en Córdoba.

En 1972, mediante el decreto N° 8562/72 se crea el Despacho Unificado de Cargas con la misión de mejorar el servicio de suministro de energía mediante la articulación y coordinación de los distintos actores del sistema.

Ese mismo año se decide la construcción del complejo conocido como Alicopa, integrado por las centrales Alicurá, Collón Cura y Piedra del Águila. En 1979 comienza la construcción de la Central Alicurá, y poco tiempo después comenzó la construcción de Piedra del Águila.

A fines de 1973, Argentina y Paraguay suscriben el Tratado de Yacyretá, mediante el cual acuerdan la construcción de la central hidroeléctrica sobre el Río Paraná.

En abril de 1974 la entidad Binacional Mixta de Salto Grande comienza la construcción de la central binacional.^[1] Por su parte, luego de 60 años de servicio los turbo-grupos a vapor instalados en la Central Dock Sud fueron reemplazados por turbinas de gas que por su facilidad de arranque, eran habitualmente destinadas a absorber la carga que se presentaba en las horas del día de mayor demanda.

En 1973 comienza a operar la primera de las dos líneas de extra alta tensión entre las centrales hidroeléctricas del Comahue y Buenos Aires, la línea de transporte de energía entre el sistema Chocón-Cerros Colorados y Ezeiza, con una extensión de 2103 km. y subestaciones de 500kV en El Chocón, Planicie Banderita, Puelches, Henderson y Ezeiza. La segunda línea, entre Alicurá y Abasto, comienza a operar en 1985.

En 1973 con el objetivo de lograr la integración de sistemas eléctricos dispersos y potenciar el sistema eléctrico de la zona Norte, se inauguró la ampliación de la Central Regional de Chivilcoy, próxima a conectarse con SEGBA en Morón, mediante la línea de Alta Tensión Luján-Morón, importante obra que demandó 200 millones de dólares en inversión.

En el de la zona Sudeste, se inauguró una línea que conectaba el Gran Buenos Aires para ser abastecido por la gran central regional de Necochea.

El 17 de octubre de 1974, la presidenta Isabel Martínez de Perón anunció que la CIAE sería argentinizada, al igual que Siemens y Standard Electric,^[1] y encomendó al procurador del Tesoro que estudie la legalidad del contrato-concesión. El dictamen del procurador Dr. Edgar Súa del 30 de diciembre de 1975 determinó que el convenio de 1961 firmado por Arturo Frondizi, lesionaba las concesiones que otorgó el Congreso mediante ley 14.772 a empresas estatales o de propiedad estatal. Según el dictamen, la aprobación de la concesión privada por decreto no era suficiente para conferirle eficacia; y era violatorio del régimen de las actividades eléctricas, todo lo cual ocasionaba su nulidad absoluta. Entre 1973 y 1976 la empresa estatal de electricidad Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA) fue cogestionada por el Sindicato de Luz y Fuerza junto a los directivos de la empresa designados por el Estado, participación de los trabajadores en la dirección de la empresa, al estilo europeo. Y si bien podemos caracterizar al modelo de participación como de cogestión, es indudable que fue mucho más que eso. La presidencia de la empresa y la mayoría de los miembros del “Comité de Autogestión” (así denominado en el acuerdo) –que conducía los destinos de SEGBA– fueron designados por el propio Sindicato.

Para inicios de los años setenta la estructura de la generación de energía eléctrica, por tipo de equipamiento es: 45% térmico, 44% hidráulico y 11% nuclear; para un total generado de 51000 Gwh.

El 18 de febrero de 1976, mediante el decreto N° 648, se suspendió el contrato-concesión y se designó un interventor interino a fin de garantizar que la prestación del servicio no sufriera alteraciones.^[1]

El golpe de Estado del 24 de marzo de 1976 dio inicio a la última dictadura cívico-militar. El 20 de abril de 1979 mediante la Ley N° 21.984, se formalizó la aprobación del acuerdo entre los representantes de la CIAE y el Estado Nacional. Un mes después, el Decreto N° 1.139/1979 formalizó la fusión de la CIAE y SEGBA (Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires Sociedad Anónima).

La ex CIAE quedó integrada por completo a SEGBA el 24 de noviembre de 1980, a partir de la aplicación del decreto N° 2396.

Los inmuebles, en muchos casos de gran valor arquitectónico, quedaron en poder del estado nacional. Algunos de ellos fueron reconvertidos a fin de adaptarse a otras funciones, como los que actualmente albergan el centro cultural Usina del Arte o el Museo del Holocausto. Otros fueron reconvertidos en viviendas.

Y hizo posible la investigación del proceso de estatización de la CIAE. La política económica de Martínez de Hoz era claramente privatista y la nacionalización de la CIAE iba en sentido opuesto. Entre los directivos o accionistas de la CIAE —que fueron directamente beneficiados por la operación— estaban Francisco Soldati, Roberto Alemann, Nicanor Costa Méndez y José Alfredo Martínez de Hoz, quienes además se encontraban entre los funcionarios de más alto nivel en esos años.^[1] La diferencia entre la valuación establecida en 1976, 30 millones de dólares, y el precio final abonado, de 300 millones de dólares, fue una de las evidencias de las maniobras de fraude.^[1] Según la Comisión Especial Investigadora creada en el Congreso de la Nación con el objetivo de investigar posibles ilícitos en esta negociación, la operación se concretó a un valor final de 394 millones de dólares.^[1]

El 19 de junio de 1975 se suscribe el Convenio Colectivo de Trabajo entre SEGBA y el Sindicato de Luz y Fuerza donde se instituye formalmente el “Comité de Autogestión”.

Entre 1973 y 1976 la empresa estatal de electricidad Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA) fue cogestionada por el Sindicato de Luz y Fuerza junto a los directivos de la empresa designados por el Estado, este modelo de gestión comenzó en 1973 durante el Gobierno del Dr. Héctor Cámpora y continuada por J. Perón quien indicó que en la política energética los trabajadores del sector debían tener plena injerencia en sus asuntos, debido a la experiencia de los trabajadores energéticos, de su profesionalización y su pleno conocimiento de la actividad.

En 1954 en el marco de las políticas de industrialización acelerada y el fomento a la industria pesada, siderúrgica, acero, metal mecánica, automotriz, de alta demanda energética comienza a construirse la Central Costanera Sur la central fue puesta en marcha con capital público por Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires S.A., siendo la central térmica más grande Latinoamérica construida hasta entonces, entrando el primer generador en servicio en 1963. constando de cinco grupos de ciclo convencional de 120 MW brutos cada uno. En 1976 fue incorporada una unidad de 350 MW, con material de Babcock and Wilcox e Hitachi, y en 1985 entró en servicio el Grupo 7, con 310 MW de potencia.

En la década de 1970 Segba realizaría diferentes conexiones con centrales proveedoras de electricidad con el objetivo de diversificar sus fuentes, en 1973, durante la presidencia de Juan Domingo Perón la entidad Binacional Mixta de Salto Grande comienza la construcción de la central binacional y su finalización parcial permite la interconexión entre Argentina y Uruguay. En la zona del Comahue se habilitan las centrales Planicie Banderita y El Chocón, e Hidronor comienza la construcción de la Central Alicurá. Por Decreto N° 8562/72 se crea el Despacho Unificado de Cargas (DUC) con la misión de operar

y supervisar el Sistema Interconectado Nacional. Por su parte, los turbo-grupos a vapor instalados en la Central Dock Sud fueron reemplazados por turbinas de gas.

A fines de 1988 y principios de 1989, se produce una crisis energética con cortes, restricciones a la realización de espectáculos nocturnos y la iluminación

Tras la privatización se realizó un reajuste tarifario signado por el traspaso de las tarifas a dólares americanos luego de la privatización, las tarifas se ajustaron a los índices de precios estadounidenses: El USA Consumer Price Index (33%) y el USA Producer Price Index (67%). A su vez, contrariando lo signado por la ley de reforma se llevaron adelante incrementos tarifarios autorizados a partir de 1994 que no estaban previstos en la normativa original.

La represa Yacyretá, desde febrero de 2011 opera a su máxima capacidad de producción de energía permitida por el diseño original.

Entre agosto y septiembre de 1989, se produjo la privatización del sector eléctrico.^[1] Dicha privatización sería investigada por la justicia debido al pago de coimas y la venta a precio vil según la fiscalía, donde serían procesados varios funcionarios^[2] entre ellos José Enrique Rohm cercano al exministro José Alfredo Martínez de Hoz quien junto a su hermano Luis Rohm participaron de las privatizaciones de Segba, YPF, Petroquímica Mosconi, Somisa y el Banco Hipotecario entre otros procesos de enajenación de activos del Estado. Luego de las privatizaciones, el ente residual SEGBA S. A. persistió hasta 1998.

El sector eléctrico se dividió en tres segmentos: generación, transmisión y distribución.^[3] Tanto la actividad transporte como la de distribución, pasaron a ser monopolios privados. La Asociación del Personal Superior de SEGBA atribuyó a las nuevas empresas concesionadas «falta de inversiones en materia de generación, expresando que en el período 1992-97 las inversiones en generación fueron de u\$s 28 millones cuando en realidad deberían haber sido alrededor de u\$s 2500 millones.

Los generadores, transportistas y distribuidores junto con los grandes usuarios mayores (GUMA), menores (GUME), y particulares (GUPA) conformarían los agentes de participación en el negocio eléctrico.

SEGBA fue disuelta y sus tareas quedaron divididas. La distribución de electricidad se dividió en tres áreas, controladas por EDENOR, EDESUR y EDELAP. En junio de 1993 SEGBA transfirió sin cargo, a la empresa TRANSENER las líneas de 500 kV y varias subestaciones. Las unidades de negocio transferidas a los nuevos operadores incluyeron las generadoras Central Puerto, Central Costanera y Central Dock Sud.^[4] El 1 de septiembre de 1992 comenzó a operar EDESUR dentro del área de concesión.^[5] Esta fue la primera empresa distribuidora en ser privatizada a partir del 1 de abril de 1992. Los apagones afectaron seriamente la imagen de las nuevas empresas, desencadenando sanciones, protestas masivas y cortes de calles por parte de los usuarios afectados.^[6]

El Poder Ejecutivo Nacional, mediante el decreto 1507/92, adjudicó el 51% de las acciones a la oferta presentada por el Consorcio Distrilec Inversora S. A. (DISTRILEC), integrado por Pérez Companc, Chilectra, Enersis, Endesa Chile, PSI y TAICO.^[7]

La Empresa Nacional de Electricidad S. A. (ENDESA) y J. P. Morgan International Capital Corporation, se unieron para presentarse como un único oferente para la venta de las acciones clase "A" de EDENOR S. A. El 10 de septiembre de 1992 se realizó la toma de posesión, iniciándose las operaciones de la Sociedad. EDENOR tenía por objetivo la prestación del servicio de distribución y comercialización de energía eléctrica dentro de la zona norte de la Capital Federal y los siguientes partidos de Escobar, San Fernando, San Isidro, San Martín, Tres de febrero, Pilar, Moreno, General Las Heras, General Sarmiento, General Rodríguez, Morón, Marcos Paz y La Matanza.^[8]

Por su parte, la Empresa Distribuidora La Plata Sociedad Anónima (EDELAP S. A.), la ex unidad de negocios La Plata de SEGBA, fue entregada en concesión al consorcio COINLE.^[1] La sociedad fue constituida por el Decreto N° 1795 publicado el 6 de octubre de 1992, y conforme al Contrato de Concesión del 3 de diciembre de 1992 la empresa sería titular de la concesión por un período de 95 años. Este período se dividía en uno inicial de 15 años, que finalizaba el 21 de diciembre de 2007, y ocho más de 10 años cada uno. La concesión facultaba a la sociedad a operar como distribuidor exclusivo de energía eléctrica en seis partidos del sur bonaerense, prestando servicios a un área que rondaba los 5700 kilómetros cuadrados, donde vivían aproximadamente 710 000 habitantes. La privatización de EDELAP S. A. incluía los activos del Centro Operativo Dique. En el caso particular de la empresa SEGBA, el gobierno transfirió 330 millones a las empresas adjudicatarias y cobró 194 millones por la privatización, con lo que no llegó a cubrir con ese precio ni siquiera el valor de las deudas. Así se vendieron las centrales térmicas, las hidroeléctricas, y las líneas de alta y baja tensión.^[1] Para el año 2000, aún subsistían problemas como la paralización de las inversiones en generación y la retracción de nuevas inversiones para el sector, provocando un futuro riesgo de desabastecimiento en el mediano plazo. Otros puntos a corregir estaban vinculados al atraso en las expansiones del sistema de transmisión y a la falta de proyectos de integración regional que también generaban incertidumbre en las decisiones de inversión. La familia Caputo incurrió definitivamente en el terreno energético a partir de ese momento. A través de SADESA es la segunda proveedora de energía eléctrica, y es socia mayoritaria de Edesur y Gas Cuyana.^[1] En muchos casos el valor base de la licitación no llegaba a cubrir el valor de los edificios y terrenos de la empresa.

Se produjo una reducción drástica de trabajadores con una baja de cerca de 16 000 trabajadores entre 1990 y 1991. La reducción de personal acompañó una estrategia de flexibilización que dio sustento a nuevas formas precarias y flexibles de contratación.^[1] A fines de la década del 90 las empresas se enfrentaban graves dificultades económicas y financieras por causa del endeudamiento, pese a las altas tarifas. Esto derivó en una fuerte reducción de la capacidad de inversión y de mantenimiento y consecuentemente en el deterioro del desempeño técnico. Esta situación influyó sobre la calidad de los servicios.

De acuerdo al pliego, EDENOR S. A. y EDESUR S. A. constituyeron en partes iguales la sociedad SACME S. A., encargada del control de movimiento de energía provista a dichas distribuidoras. En 2014, la propiedad de las acciones de la empresa se encontraba a cargo de otras dos empresas, Distrilec, con un 56,35%, y Enersis con el 43,1%.^[1]

El sector eléctrico argentino (2015-2026) ha mostrado cambios drásticos: de la apertura a renovables y ajuste tarifario con Macri (2015-2019), a la congelación tarifaria y mayor intervención con Fernández (2019-2023), y finalmente la desregulación, quita de subsidios y fomento a la inversión privada con Milei (desde 2023), buscando precios reales pero enfrentando desafíos estructurales de infraestructura y apagones.

- **Gobierno de Mauricio Macri (2015-2019):**
- **Tarifas:** Implementó una fuerte suba de tarifas para reducir subsidios, buscando "valores reales".
- **Inversión:** Impulsó el programa RenovAr para energías renovables, logrando 3.7 GW de nueva potencia con inversiones privadas.
- **Regulación:** Promovió la generación distribuida y la apertura del mercado eléctrico.
- **Gobierno de Alberto Fernández (2019-2023):**
- **Tarifas:** Se produjo una congelación y segmentación de tarifas, aumentando la dependencia de subsidios estatales en un contexto inflacionario.

- *Infraestructura: Se estancaron las inversiones en transmisión, generando cuellos de botella en la red.*
- *Estado: Mantuvo un rol activo en la gestión de Cammesa (compañía administradora del mercado eléctrico).*
- *Gobierno de Javier Milei (2023-presente):*
- *Desregulación: El objetivo principal es dejar la expansión y tarifas en manos del mercado, buscando sincerar los precios y fomentar exportaciones.*
- *Tarifas y Subsidios: Fuerte quita de subsidios con aumentos sustanciales en la tarifa final para reducir el déficit fiscal.*
- *Contexto Actual: A pesar de la desregulación, el sistema enfrenta riesgos de colapso por infraestructura insuficiente, evidenciado en cortes de luz durante el verano 2025/2026.*

El sector, tras más de una década de altos picos de demanda y falta de inversión estructural, busca estabilizarse mediante la inversión privada y la liberación de precios, aunque con dificultades para garantizar un suministro ininterrumpido.

(Fuente Wikipedia ver allí las numerosas referencias bibliográficas).

v) Hidronor

Fue una empresa pública argentina, bajo la forma de sociedad anónima con mayoría estatal, encargada de la producción, distribución y comercialización de energía hidroeléctrica, así como la evaluación y construcción de centrales hidroeléctricas en la Patagonia. Fue creada en 1967, durante la Presidencia de Juan Carlos Onganía, y cerrada en 1993 junto con otras empresas del Estado durante la primera presidencia de Carlos Menem. En sus 26 años de existencia Hidronor construyó siete centrales hidroeléctricas, que llegaron a generar más del 40% de la electricidad del país. La centrales hidráulicas construidas y gestionadas por Hidronor fueron El Chocón, Planicie Banderitas, Arroyito, Alicurá, Piedra del Águila, Pichi Picún Leufú, Cerros Colorados) que, como se dijo, generaban más del 40% de la electricidad del país.

En 1992 se inició el proceso que significó la privatización y desaparición de la empresa.

Facturaba 180 millones de dólares por año, contaba con más de 1.500 empleados, tenía un presupuesto superior a cualquier municipio de la Patagonia, y era dueña, no ya de un barrio, sino de una villa privada en medio del desierto.

Cosas de la burocracia: hasta finales de la década del 90 Hidroeléctrica Norpatagónica SA (que eso quería decir Hidronor) siguió existiendo, claro que en Buenos Aires y en etapa de liquidación, pero con un directorio y un presupuesto que llegó a ser superior al millón de pesos.

Su principal cliente era otra empresa estatal que ya no existe, SEGBA, que le compraba casi el 66% de la generación. También les vendía a ESEBA, Agua y Energía, el EPEN neuquino y el EPEC cordobés.

El Gobierno Nacional, mediante el dictado de la Ley Nº 17318, en el año 1967, constituyó la empresa Hidronor S.A., con mayoría estatal.

El principal objetivo propuesto fue realizar la construcción del complejo hidroeléctrico El Chocón-Cerros Colorados a efectos de moderar las crecidas y regular los caudales de los ríos: Limay, Negro y Neuquén y generar energía eléctrica para atender la demanda regional y, en especial, las zonas de Buenos Aires y Litoral. Esto último se posibilitó mediante la construcción del sistema de transmisión de 500 KV hasta Buenos Aires.

En los cuadros siguientes se indican las centrales hidroeléctricas habilitadas que pertenecían a la empresa Hidronor, con los datos que permiten su evaluación.

Central Hidroeléctrica	Año de Habilitación	Potencia (MW)	Energía (GWh)
El Chocón	1973	1200	3100
Planicie Banderitas	1978	450	1500
Arroyito	1983	120	720
Alicurá	1984	1000	2360
Piedra del Águila	1992	1400	5600
Pichi Picún Leufú	1996	250	1050
Sistema de Transmisión	Año de Habilitación	Longitud (Km)	Subestación 500 KV
Sistema Chocón Cerros Colorados	1973	2103	El Chocón, Banderita, Puelche, Henderseon,
Alicurá	1985	1677	Alicurá, Chocón, Choele Choel, B. B. Olavarria, Al

El diseño integral del conjunto de centrales hidroeléctricas de Hidronor y sus respectivos sistemas de transmisión fue elaborado para satisfacer las exigencias de energía del Sistema Interconectado Nacional (SIN), lo cual expresado desde el punto de vista gráfico significa cubrir picos del diagrama de cargas.

Un dato importante del conjunto de centrales de la empresa Hidronor SA es que las mismas constituían la única reserva hidroenergética significativa en el Sistema Interconectado Nacional, con capacidad de desplazar generación eléctrica estacionalmente y contribuir a un despacho económico con el consiguiente ahorro de combustibles sólidos y gaseosos.

Era un Sociedad Anónima, con el 51% propiedad del Estado Nacional.

En el 2026, tras concretarse el proceso de privatización, tres empresas asumieron la toma de posesión de los complejos hidroeléctricos del Comahue, entre los cuales se encuentran: Alicurá, El Chocón-Arroyito, Piedra del Águila y Cerros Colorados. Según lo establecido por la Secretaría de Energía del Ministerio de Economía de la Nación, las nuevas operadoras son las nuevas adjudicatarias: Edison Inversiones S.A.U., BML Inversora S.A.U., Central Puerto S.A. asumen la gestión sin interrupciones en la operación, el despacho y la comercialización de energía dentro del Mercado Eléctrico Mayorista (MEM), en busca de garantizar la continuidad plena del servicio mientras se completan los procedimientos administrativos definitivos. adecuaciones necesarias en programación, despacho, liquidaciones, registración y garantías, asegurando una transición ordenada y sin impactos sobre la operación del sistema eléctrico nacional.

Entre las empresas adjudicatarias que asumieron la posesión se encuentran: Edison Inversiones S.A.U., BML Inversora S.A.U., Central Puerto S.A. La Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico (Cammesa) inició de manera simultánea las adecuaciones necesarias en programación, despacho, liquidaciones, registración y garantías, asegurando una transición ordenada y sin impactos sobre la operación del sistema eléctrico nacional.

El acuerdo es un hito en la reorganización y modernización del sistema hidroeléctrico nacional.

La adjudicación de las centrales de Alicurá, Piedra del Águila, El Chocón y Cerros Colorados se materializó en la resolución 2124/2025, una edición especial del Boletín Oficial. Tras la oferta económica ya abonada al Estado Nacional, los adjudicatarios deberán realizar un "re-bumping" integral de las centrales, que consiste en un conjunto de obras de modernización, renovación y actualización tecnológica La operación financiera implicó el ingreso de poco más de 700 millones de dólares hacia las arcas del Estado nacional.

Las concesionarias tienen 30 días corridos desde la toma de posesión para completar la documentación final requerida.

Cecilia Maletti

17/01/2026 | Suplemento de energía RN

vi) Las Centrales Nucleares

En Argentina aproximadamente el 10% de la electricidad proviene de 3 reactores nucleares operacionales: La Central Nuclear Embalse (que utiliza un Reactor CANDU), y el Complejo Atucha, el cual cuenta con 2 reactores MZFR esta última planta utiliza agua pesada presurizada (PHWR) de diseño alemán, Atucha 1 entró en servicio en el año 1974.

En 2001, Atucha 1 fue modificada para quemar uranio enriquecido ligeramente, con lo que se convirtió en el primer reactor PHWR en todo el mundo en quemar ese combustible. Por su parte, Atucha 2 empezó a producir energía el 3 de junio de 2014. Se han anunciado planes para Atucha III, un tercer reactor en el complejo Atucha, pero a inicios del 2026 la concreción parece muy lejana.

En diciembre de 2015 se inauguró una planta de enriquecimiento de uranio nueva localizada en Pilcaniyeu (Río Negro) para fabricar combustible para las plantas nucleares de Argentina. La planta utiliza difusión gaseosa y láser.

Amarillo Grande es actualmente el proyecto de megaminería uranífero más grande del país y se ubica en el centro de la provincia de Río Negro, en la localidad de Valcheta.

Explorado por la corporación de capitales canadienses Blue Sky Uranium, para la extracción de uranio y vanadio, el proyecto abarca una superficie superior a las 250.000 ha a lo largo de un corredor de 145 km de longitud y 15 km de ancho.

Argentina también tiene varios reactores de investigación, y exporta tecnología nuclear.

Nucleoeléctrica Argentina S.A. (NA-SA) es una empresa generadora de energía eléctrica argentina que opera las centrales nucleares de Embalse y Atucha I y II.^[1] Es propiedad del Ministerio de Economía (79%), CNEA (20%) y ENARSA (1%).

Para 2026, la energía nuclear en Argentina atraviesa una fase de reestructuración profunda, marcada por récords de producción en las plantas existentes y una transición hacia la inversión privada en proyectos estratégicos.

Argentina mantiene tres centrales nucleares que aportan aproximadamente el 7,5% de la generación eléctrica nacional.

- En 2025, el sector alcanzó un máximo histórico de producción con 10.760.572 MWh netos, impulsado principalmente por el alto rendimiento de Atucha II y Embalse.
- Atucha I: Continúa en su proceso de extensión de vida útil para asegurar su operación por dos décadas adicionales.
- Reactor RA-10: Es el proyecto más avanzado. Se estima que para finales de 2026 la construcción alcanzará un 92% de avance. Este reactor multipropósito será clave para **que** Argentina cubra el 20% de la demanda mundial de radioisótopos médicos y produzca silicio dopado para la industria electrónica.

-
- *Reactor CAREM-25: Aunque es el primer reactor modular de potencia (SMR) diseñado localmente, su futuro comercial ha sido objeto de debate por su viabilidad económica en el mercado actual. Algunas obras continúan, pero el gobierno explora otros diseños de SMR en colaboración con socios internacionales.*
 - *Minería de Uranio: Se busca reactivar la extracción local de uranio para reducir la dependencia de importaciones y lograr soberanía en el ciclo de combustible nuclear.*
 - *Privatización Parcial: Se ha oficializado un esquema donde el 44% de las acciones de Nucleoeléctrica Argentina se ponen a la venta para capitales privados, manteniendo el Estado el control con el 51%.*

Gestión: El sector ha experimentado tensiones internas recientes, resultando en cambios de liderazgo en la cúpula de Nucleoeléctrica a inicios de 2026

Por eso Demián Reidel dejó la presidencia de Nucleoeléctrica Argentina S.A. en medio de acusaciones por presuntos sobrepagos en servicios clave. El Gobierno avanzó con una rápida renovación del directorio.

*El presidente de Nucleoeléctrica Argentina S.A., **Demián Reidel**, presentó este lunes su renuncia al cargo luego de quedar bajo sospecha por presuntos casos de corrupción dentro de la empresa estatal. La dimisión se produjo tras denuncias por sobrepagos en contratos de servicios de limpieza y prestaciones tecnológicas en las centrales nucleares.*

(Fuente: WILKIPEDIA).

El caso de la energía nuclear en Argentina, puede ponerse como ejemplo de cómo podrían desarrollarse los proyectos productivos.

La Comisión Nacional de Energía Atómica, cabeza del proceso, nació durante la primera presidencia de Perón en 1950, como producto de una humorada de un científico alemán exiliado que convenció a Perón que podía controlar la fusión nuclear, y se construyeron instalaciones en Bariloche. Pero este fiasco dio origen a todo.

Físicos argentinos denunciaron el fraude, pero Perón decidió que Argentina debía incursionar en la Energía Atómica.

Transcurridos algunos años la CNEA creció, esencialmente formando físicos en el Instituto Balseiro, desarrollando el Departamento de metalúrgica e investigando.

Estos físicos, se preguntaron, cuando ya se habían formado bastante, porqué no tener una Central nuclear y llamaron a licitación internacional para construirla.

Esto ocurrió en 1964 durante la presidencia de Illia.

Antes de elaborar el pliego de licitación, los funcionarios de la CNEA analizaron detalladamente el asunto con la idea de que el reactor fuera lo más cercano a lo que en el futuro Argentina pudiera construir en sus talleres. La licitación para seleccionar el tipo de reactor quedó abierta y el dilema era uranio natural y agua pesada o uranio enriquecido y agua natural. Se eligió el uranio natural que cumplía mejor con los objetivos de internalizar la tecnología y ganó una empresa Alemana a la cual se le impuso la condición de capacitar gente local no solo en la construcción sino en la operación.

Pero había que cerrar el ciclo y producir localmente el uranio natural y el agua pesada y ambas cosas se hicieron con el tiempo y Argentina dominó todo el ciclo del proceso he incluso construyó y exportó

reactores de potencia y algunos de sus funcionarios han ocupado lugares en la Comisión Mundial de Energía Atómica en Viena.

El estudio que la CNEA elaboró para seleccionar la tecnología mereció un premio de la Asociación de ingenieros de Argentina y en él colaboraron Carlos Suarez y Hugo Sarralliet que estaban en 1964 en el CONADE y luego pasarían a la Fundación Bariloche.

vii) CAMMESA

No se ha privatizado, pero si se le han quitado funciones importantes.

La Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico (CAMMESA) tiene una estructura accionaria conformada en un 80% por las asociaciones que agrupan a los agentes del MEM (generadores, distribuidores, transportistas y grandes usuarios) y un 20% por el Estado Nacional, representado por la Secretaría de Energía Infobae.

Composición del Directorio (Representación accionaria): La dirección está a cargo de diez miembros repartidos equitativamente, reflejando la participación sectorial:

Clase A (Estado Nacional): 2 directores.

Clase B (Generadores - AGEERA): 2 directores.

Clase C (Distribuidores): 2 directores.

Clase D (Transportistas): 2 directores.

Clase E (Grandes Usuarios): 2 directores.

Esta estructura busca equilibrar el control del sistema eléctrico entre los actores privados del mercado y la regulación estatal.

Es una compañía argentina encargada de operar el mercado eléctrico mayorista de Argentina. Fue creada en 1992 por decreto del Poder Ejecutivo.

Su función es operar el Sistema Argentino de Interconexión, planificar las necesidades de capacidad de energía, coordinar de las operaciones de despacho y regular las transacciones económicas del mercado eléctrico mayorista.

En 1991, en el marco de las privatizaciones de los años noventa en Argentina, se sanciona la Ley 24.065 de Régimen de la Energía Eléctrica. En su artículo 35, la ley prevé la creación de un Despacho Nacional de Cargas (DNDC) que debería constituirse bajo la entidad legal de una sociedad anónima.^[1] Esto fue instrumentado mediante el decreto 1192 en 1992, que creó CAMMESA.

Esta reforma se inspiró en el modelo de reestructuración y privatización del sector eléctrico en Reino Unido. Los organismos del crédito internacionales con sede en Washington, principalmente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, redactaban los diez puntos del Consenso de Washington, impuestos a los gobiernos latinoamericanos que obligaban a privatizar las empresas estatales y abolir las regulaciones.

El Gobierno argentino de Milei avanza en la desregulación y reestructuración de CAMMESA hacia fines de 2025 y principios de 2026, reduciendo su rol a funciones administrativas y eliminando su papel como intermediaria en la compra de combustible. Se fomenta la libre contratación entre generadoras y distribuidoras, buscando privatizar el mercado eléctrico.

Desregulación activa: CAMMESA deja de comprar combustible para las generadoras térmicas, permitiendo que estas compren por su cuenta desde noviembre de 2025 Dolarhoy.com.

Nuevo Rol: La compañía se orienta a una función administrativa, gestionando registros y supervisando operaciones sin el control centralizado anterior.

Contratos entre privados: Las distribuidoras deberán contratar la mayor parte de su demanda directamente con generadoras.

Saneamiento: Se implementaron planes de pago para deudas de distribuidoras, clave para el funcionamiento del nuevo modelo.

Este cambio busca que el sector eléctrico dependa del financiamiento privado y reduzca la intervención estatal en el Mercado Eléctrico Mayorista.

(Fuente: WILKIPEDIA allí se puede consultar la Bibliografía).

viii) TRANSENER

Es una empresa concesionaria de servicio público de transporte de energía eléctrica de alta tensión de la República Argentina, que opera y mantiene en forma directa el 85% de la red de alta tensión y supervisa el 15% restante de todo el territorio nacional argentino. Fue constituida el 31 de mayo de 1993 dentro del proceso de privatización de las empresas de servicios públicos regido por las leyes 23.696 y 24.065, a partir de activos afectados a los servicios de transmisión de energía eléctrica de las empresas estatales Hidronor, Agua y Energía y Segba.

A través de sus líneas, transporta más del 65% de la energía eléctrica generada en el país. Está integrada por más de 12 mil kilómetros de líneas de transmisión, en adición a otros 6 mil kilómetros de líneas que componen la red operada por la Empresa de Transporte de Energía Eléctrica por Distribución Troncal de la Provincia de Buenos Aires Sociedad Anónima (TransBA S.A.), que es controlada por Transener. El sistema de líneas de alta tensión para transportar la electricidad se encuentra privatizado desde la década de 1990 y es gestionado por la empresa Transener, controlada por Pampa Energía, cuyo CEO es Marcelo Mindlin, considerado "uno de los dueños de la energía de la Argentina".

Transener es controlada por CITELEC S.A., que posee el 52,65% de sus acciones, que a su vez es co-controlada por Pampa Energía S.A. (presidida por el empresario argentino Marcelo Mindlin) y la empresa estatal ENARSA, ambos con el 50% de las acciones de CITELEC. El 19,57% restante de las acciones está en manos del Anses y el resto flota libremente en el mercado^[1] (Transener cotiza en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires).

Con la privatización de los servicios públicos, el 1 de mayo de 1993 se constituyó la Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión (Transener S.A.), una empresa destinada a la operación y mantenimiento del Sistema de Transporte en alta tensión formado por las instalaciones de transmisión de energía eléctrica de las empresas Hidroeléctrica Norpatagónica Sociedad Anónima (HIDRONOR S.A.), Agua y Energía Eléctrica Sociedad del Estado (AyEE S.A.) y Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires Sociedad Anónima (SEGBA S.A.). Las acciones de control fueron adjudicadas a la Compañía Inversora en Transmisión Eléctrica (CITELEC S.A.), otorgándole la concesión en forma exclusiva y monopólica para la prestación del servicio público de transporte de energía eléctrica en alta tensión por el término de 95 años. El modelo de contrato de concesión fue aprobado por Decreto 2743.

El 7 de enero de 2002 se sancionó la Ley 25.561, declarando la Emergencia Pública y la Reforma del Régimen Cambiario.^[1] En 2004 Pampa Energía S.A. adquiere el 50% de CITELEC S.A., y con ello el 26,3% indirecto de Transener y el co-control, a la compañía National Grid de Gran Bretaña.^[1]

En 2007, la empresa estatal Enarsa y la empresa cordobesa Electroingeniería, adquirieron el 50% de CITELEC S.A.^[1] en manos de Petrobras Energía S.A., subsidiaria de la empresa brasileña Petrobras y antes perteneciente a Pérez Companc.

En diciembre de 2010, Transener S.A. y Transba S.A. adquiere UNIREN.^[1] En 2007 pasa a ser controlada por el conglomerado industrial local Pérez Companc hasta 2013, cuando Pampa Energía en adquirió el porcentaje perteneciente a la compañía brasileña de energía Petrobras.

En 2011, Transener empezó a cotizar en la Bolsa de Buenos Aires.

Posteriormente, en 2016, entraron a la sociedad National Grid de Reino Unido, relacionada con Joe Lewis.

El 28 de septiembre de 2016, en el marco de la instrucción dada por el ex Ministerio de Energía y Minería de la Nación mediante Resolución MEyM N° 196/16, el ENRE, mediante Resolución ENRE N° 524/16, aprobó el programa a aplicar para la RTI del Transporte de Energía Eléctrica en el año 2016, previendo la entrada en vigencia del cuadro tarifario resultante a partir del 1 de febrero de 2017.

El 31 de enero de 2017, el ENRE emitió la Resolución N° 63/17,^[29] a través de la cual determinó los cuadros tarifarios definitivos, la revisión de costos, los niveles requeridos de calidad y demás derechos y obligaciones (incluyendo inversiones) que la compañía debió aplicar a partir del 1 de febrero de 2017.

En 2018, a través de una resolución publicada en el Boletín Oficial, el Gobierno avanzó con la venta de activos del Estado en el área energética. El Ministerio de Energía dio instrucciones concretas para materializar la venta de las acciones estatales que Enarsa tiene de CITELEC, a través de la cual posee el 52% de Transener, la mayor empresa de transporte de energía del país. Finalmente, esta venta nunca se concretó: Pampa Energía y ENARSA siguen co-controlando Transener a través de CITELEC.^[1]

El 16 de junio de 2019 se produjo un colapso de la red de transmisión eléctrica de alta tensión, sumando un total de 50 millones de usuarios sin luz durante siete horas. La provincia de Tierra del Fuego no padeció el apagón debido a que no está conectada a la red nacional de electricidad. El entonces presidente Mauricio Macri lo calificó como un "caso inédito".

Después de haber logrado un aumento en sus tarifas y obtenido un millonario préstamo bancario, el Ente Nacional Regulador de la Energía (ENRE) comunicó las Resoluciones N° 68/2022 y 69/2022, mediante las cuales estableció un incremento del 25% y 23% respecto a los valores vigentes desde agosto de 2019 para Transener y Transba, respectivamente. Durante los primeros seis meses de ese año, la empresa obtuvo de \$1.604,4 millones, debido principalmente a un menor cargo en el impuesto a las Ganancias por el efecto del incremento de alícuota del impuesto en 2021 sobre el impuesto diferido. Transener registra un saldo de capital de \$694,4 millones de un préstamo para capital de trabajo con el Banco de la Nación Argentina concertado por \$1000 millones en julio del 2021.^[1]

La actividad principal de la compañía comprende dos aspectos íntimamente relacionados: la operación y el mantenimiento del Sistema de Transporte en Alta Tensión la ejecución y control de la prestación del servicio de transporte o transmisión de energía eléctrica.

Transener opera y mantiene en forma directa el 85% de la red de alta tensión y supervisa el 15% restante del territorio nacional argentino.^[1] Las más de 50 estaciones transformadoras forman parte del Sistema de Extra Alta Tensión. A través de las líneas que opera, transporta más del 65% de la energía eléctrica generada en el país.^[1]

Está integrada por más de 12 mil kilómetros de líneas de transmisión, en adición a otros 6 mil kilómetros de líneas que componen la red operada por la Empresa de Transporte de Energía Eléctrica

por Distribución Troncal de la Provincia de Buenos Aires Sociedad Anónima (TransBA S.A.),^[1] que es controlada por Transener. Asimismo, es responsable de la operación y del mantenimiento de los sistemas de protección, comunicaciones, compensación de reactivo y sistemas de control automáticos asociados.

Con presencia en veinte provincias, Transener opera 12.383 km de líneas en 500 kV y 220 kV, las cuales vinculan 50 estaciones transformadoras.

El mantenimiento de líneas, realizado por Transener se realiza en forma descentralizada, con bases de mantenimiento distribuidas en diversas regiones del país.

La planificación del mantenimiento es realizada a través de Comités de Gestión. Durante los últimos años, la compañía reemplazó los recorridos terrestres por inspecciones aéreas para detectar anomalías en las líneas y prevenir de esa forma las interrupciones.^[1]

En 2018, el gobierno intentó vender acciones del Estado en la empresa transportadora de energía eléctrica Transener a una firma vinculada con el primo del entonces Presidente Mauricio Macri, por lo que la fiscalía imputó a su jefe de gabinete, Marcos Peña, y el ministro de Energía, Juan José Aranguren.^[1]

El Gobierno anunció en enero 2026 la venta de Transener y el mercado reaccionó mal. La acción cayó fuerte el mismo día del anuncio. Un dato que llamó la atención. En general, las privatizaciones empujan los precios hacia arriba. Esta vez pasó lo contrario. Las acciones de Transener cayeron más de 20% desde que se anunció el proceso de venta.

El primer problema es el precio. El Estado quiere vender su participación por unos USD 200 millones. Eso implica valorar la acción en torno a los \$3.000. Pero el balance de la compañía muestra un valor cercano a los \$4.800 por acción. La diferencia es grande. Demasiado grande. Un 60% superior.

Transener no es una empresa más. Opera más de 12.000 kilómetros de líneas de alta tensión. Transporta cerca del 85% de la electricidad del país. Es el sistema nervioso del sector energético. Quien la controla, ordena el flujo eléctrico nacional. El mercado leyó "remate" de un activo estratégico, con ingresos regulados y posición dominante.

La estructura accionaria explica el ruido. El 52,65% de Transener pertenece a Citelec. Citelec está dividida en partes iguales entre Pampa Energía y el Estado, a través de Enarsa. El 47,35% restante cotiza en Bolsa y está en manos de inversores privados. La privatización implica que el Estado venda su 50% en Citelec y se retire del control compartido. Del otro lado queda Pampa Energía, el holding de Marcelo Mindlin. Ahí aparece el punto más sensible de toda la operación.

Antes del anuncio, el Gobierno cerró un acuerdo con Mindlin. No es un contrato de compra. Es un acuerdo de conducta. Pampa se comprometió voluntariamente a no bloquear la privatización. Renunció a usar su poder societario para frenar, judicializar o demorar la venta. Ese aval era clave. Sin él, la operación podía trabarse en conflictos societarios interminables. Con el acuerdo, el Gobierno despejó el camino.

Pero el contenido del pacto dejó preguntas abiertas. Pampa acepta que el Estado venda primero y ordene el proceso. A cambio, no exige un precio mínimo ni impone condiciones económicas. En los hechos, el socio privado acompaña una venta a un precio inferior al valor patrimonial. Ningún accionista sofisticado avala una subvaluación sin esperar algo a cambio.

Aun así, Mindlin no puede quedarse con Transener sin más. No es automático ni sencillo. La regulación eléctrica impide la integración vertical. Pampa ya es fuerte en generación. Controlar también el transporte choca con los límites legales y con el regulador.

“Transener, es un monopolio natural: maneja todo el transporte de energía en ultra alta tensión desde Jujuy hasta Santa Cruz. El 70% de la electricidad que se genera y consume en el país pasa por su red. Además es dueña de la transportista Trasnba (provincia de Buenos Aires). Como la expansión de la red de alta tensión es fundamental, además es estratégica, genera ganancias y tiene una concesión de 70 años por delante. La salida del Estado es inconveniente desde el punto de vista económico y de la política energética” (opinión de Jorge Lapeña ex vicepresidente de Trasener).

CAPÍTULO 21. LAS EMPRESAS ESTATALES NO ENERGÉTICAS

Se analizarán sólo los casos de SOMISA, Obras Sanitarias y el Correo.

21.1 HISTORIA DE LA INDUSTRIA SIDERÚRGICA EN ARGENTINA

Primero se describirá una breve historia de la Industria Siderúrgica en Argentina, mencionando que ha *evolucionado desde los talleres militares de la independencia hasta convertirse en un sector clave dominado hoy por grandes grupos privados internacionales.*

- *Gestión Sanmartiniana: El inicio se remonta a la fabricación de armas y pertrechos para el Ejército de los Andes, liderada por Fray Luis Beltrán.*
- *Altos Hornos Zapla (1945): Considerado el nacimiento de la siderurgia integrada en el país. El 11 de octubre de 1945 se produjo en Palpalá, Jujuy, la primera colada de arrabio argentino utilizando minerales locales.*
- *Ley Savio (1947): Impulsada por el General Manuel Savio, la Ley 12.987 creó la Sociedad Mixta Siderurgia Argentina (SOMISA) con el objetivo de lograr el autoabastecimiento de acero.*
- *Crecimiento del Sector: En 1960 se puso en marcha el primer alto horno de SOMISA en San Nicolás. Empresas privadas como Acindar (fundada en 1942) y Siderca también crecieron bajo el amparo de políticas de promoción estatal.*
- *Desarrollo Regional: Zapla se convirtió en un polo industrial y social en Jujuy, empleando a más de 5,000 trabajadores hacia 1970.*
- *Privatizaciones de los 90: Bajo el gobierno de Carlos Menem, el complejo estatal fue desmantelado. SOMISA fue privatizada en 1992, pasando a manos del Grupo Techint bajo el nombre de Siderar (hoy Ternium). Altos Hornos Zapla también fue privatizada, lo que derivó en una drástica reducción de personal.*
- *Estructura Actual (2025): La industria está altamente concentrada en dos grandes grupos:*
 - *Ternium (Grupo Techint): Líder en la producción de aceros planos (ex SOMISA).*
 - *ArcelorMittal Acindar: Principal productor de aceros largos para construcción e industria.*
- *Actualidad en Zapla: En marzo de 2025, se reportó la venta de Aceros Zapla (ex Altos Hornos Zapla) de la firma de Sergio Taselli a la empresa salteña Metalnor, en un contexto de crisis para la planta jujeña.*

La industria siderúrgica representa hoy aproximadamente el 18% del PBI industrial de Argentina y es fundamental para cadenas como la automotriz, la construcción y la energía.

21.2 SOMISA

Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina fue una empresa siderúrgica argentina con mayoría accionaria estatal, creada en 1947 tras la aprobación del Plan Siderúrgico Nacional, impulsado por el general de división Manuel Savio. La planta recién se inauguró en 1960 durante el gobierno de Arturo Frondizi.

La empresa, que históricamente había registrado buenos desempeños económicos, repentinamente con la gestión de Juan Carlos Cattáneo en primer lugar y luego con Jorge Triaca comenzó a contabilizar un déficit operativo de cerca de un millón de dólares por día, acumulando una deuda de unos 500 millones de dólares en apenas dos años desde la asunción de Menem. En 1991 fue privatizada y pasó a formar parte del grupo Techint.

Los antecedentes de Somisa son la creación de la Dirección General de Fabricaciones Militares en 1941 y el descubrimiento de yacimientos de hierro en Jujuy, sobre los que más tarde se levantó el complejo Altos Hornos Zapla (a cargo del Estado a través de la DGFM), que inicia la producción de arrabio en 1945. A partir de la década del '40, en el contexto de la posguerra, una fracción del Ejército impulsaba la idea de la producción de material bélico propio mediante la creación de una fábrica de acero en el país.

Un año después, en 1946, el general Manuel Savio presentó un proyecto de ley estableciendo el **Plan Siderúrgico Nacional**, que entre otros puntos creaba la Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina (Somisa). La ley fue aprobada y promulgada en junio de 1947 con el número 12.987. La ley disponía la creación de una compañía mixta con un capital de 100 millones de pesos, el 80 por ciento del cual sería suministrado por el Estado. El objetivo inicial era una planta siderúrgica que estaría en actividad hacia 1951, con una capacidad de producción anual de 300 mil toneladas de hierro y productos terminados de varios tipos, inclusive acero laminado.

El objetivo del Plan Siderúrgico Nacional era que el Estado concentrara la producción de acero, los empresarios debían abocarse a desarrollar la industria laminadora, que efectivamente incrementó su capacidad instalada durante aquellos años. Con la creación de la Ley 12987 "Ley Savio" se asentaban las bases de producir acero en el país, utilizando materias primas y combustibles argentinos y extranjeros en la proporción que resultara más ventajosa económica y técnicamente, tratando de mantener las fuentes nacionales de minerales y combustibles. En 1952 el objetivo de impulsar la producción metalúrgica y siderúrgica, provocó que la construcción de Somisa se convirtiera en una prioridad de la política oficial. En ese contexto, en la década de 1950, precisamente en la Ciudad de Córdoba, comenzaron a instalarse grandes fábricas metal-mecánicas, para la producción de motores, automotores, locomotoras y aviones. Entre ellas se encuentran la fábrica Fiat (1955), IKA (Industrias Kaiser Argentina- 1955) y la transformación de la Fábrica Militar de Aviones en IAME (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado) y luego en DINFIA (Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas).sus actividades abarcan desde la extracción de mineral de hierro en sus propias minas y la fabricación de acero, hasta la elaboración de productos terminados de alto valor agregado y su distribución.

En 1954 se pone en funcionamiento la planta en Partido de Ramallo, que trabajaba el acero en caliente a través de dos altos hornos para su producción con 250.000 toneladas. Abastecía al mercado interno, principalmente a las nacientes industrias de la construcción, automotriz, línea blanca y maquinaria agrícola, además de exportar a México y Brasil.

La puesta en funcionamiento de la segunda planta de Somisa se realizó en julio de 1960. Un año después, el Poder Ejecutivo Nacional sanciona un decreto promoviendo las inversiones privadas en la actividad siderúrgica, abriendo el campo de la elaboración del acero a la industria privada.

El 20 de mayo de 1961 se encendía por primera vez el Alto Horno Nº 1 y se produjo la primera colada de arrabio líquido.

El acto inaugural de la planta siderúrgica que se llamó "Planta Gral. Manuel Nicolás Savio" tuvo lugar precisamente el 25 de julio de 1960. La producción de acero en los nuevos Hornos Siemens Martin se produjo recién el 5 de mayo de 1961. Por eso, muchos consideran ese día como el del Acero Argentino.

La Planta General Savio, tal como fue concebida originalmente y construida en su primera etapa, y que quedó esencialmente completada en 1962/63, tenía una capacidad de producción de 632.000 t/a de acero líquido, equivalente a 450.000 t/a de productos para la venta.

A mediados de 1990 se desempeñaban en la Planta Gral. Manuel Nicolás Savio cerca de 15.000 trabajadores.

Para diciembre de 1990, la planta sumaba 11.600 empleados y Somisa se ubicaba entre las empresas de mayor facturación anual del país, era la principal productora de acero a nivel nacional y también tenía una presencia importante en la fabricación de bienes finales. Sin embargo, bajo la presidencia de Carlos Menem se procedió a reducir la plantilla laboral: para diciembre de 1991 sólo quedaban 5.285 empleados. Paralelamente, la empresa, que históricamente había registrado buenos desempeños económicos, repentinamente con la gestión de Juan Carlos Cattáneo, primero y de Jorge Triaca después, comenzó a contabilizar un déficit operativo de cerca de un millón de dólares por día, acumulando una deuda de unos 500 millones de dólares en apenas dos años. Esa pérdida estuvo asociada a la exportación de productos siderúrgicos a menos del 10 por ciento de su valor real a un trader extranjero. Triaca asumió como ministro de Trabajo en el gobierno menemista en 1989 y más tarde asumió como interventor con la intención de privatizar Somisa, ofreciendo "retiros voluntarios" de trabajadores. Finalmente Somisa se vendió a un 10% de su valor.

El proceso final de la privatización de Somisa fue encarado por la interventora estatal María Julia Alsogaray. Las bases de la venta fijaron que el 80 por ciento del paquete accionario pasaría a manos privadas, mientras que el 20 por ciento restante se destinaría al "Programa de Propiedad Participada" (PPP) de los trabajadores, que fueron un elemento primordial al momento de lograr el acompañamiento de los sindicatos en las privatizaciones.

En 1992 Somisa pasó a manos de un consorcio liderado por el grupo ítalo-argentino Techint, acompañado por las empresas brasileñas Usiminas y Campanhia Vale do Río Doce y la chilena CAP. Desde entonces la compañía paso a llamarse **Aceros Paraná** unos años después fue rebautizada como **Siderar** y hoy en día se llama Ternium Siderar dado que forma parte de un grupo formado por otras 2 plantas internacionales ubicadas en México y Brasil (antes Sidor, Venezuela).

La planta continúa funcionando dónde inició sus labores, en Punta Argerich, Partido de Ramallo, Provincia de Buenos Aires.

Bibliografía

- Diario Página 12: "El Grupo T".
- Romina Kasman, "Siderurgia y desarrollo económico: Sector público y privado en torno al Plan Siderúrgico 1958-1962 ¿relaciones de suma cero?" Archivado el 8 de agosto de 2016 en Wayback Machine.
- «Savio, el "padre de la siderurgia nacional"». El Historiador. ISSN 1851-5843. Archivado desde el original el 11 de mayo de 2012.
- Robert Potash, "El ejército y la política en la Argentina", Vol. 1, p. 121.
- WILKIPEDIA

21.3 OBRAS SANITARIAS DE LA NACIÓN Y AGUAS RIONEGRINAS

Argentina fue un organismo público perteneciente al Poder Ejecutivo Nacional. Ejercía el servicio público de agua potable y de cloaca; y permaneció activa desde su fundación en 1912 hasta su disolución en 1993.

Fue creada por ley Nº 8889 del 18 de julio de 1912, dictada por el Poder Legislativo bajo la presidencia de Roque Sáenz Peña.

Tuvo nueva ley orgánica en 1949 constituyendo una administración general dependiente del Ministerio de Obras Públicas.

En abril de 1973 Obras Sanitarias de la Nación recibió el carácter de organismo autárquico pasando a ser una empresa pública y dejando de ser una administración general. Luego, en noviembre del mismo año, pasó a integrar la Corporación de Empresas Nacionales (CON), creada bajo la presidencia de Héctor José Cámpora.

En octubre de 1990 el Poder Ejecutivo ordenó, por decreto firmado por el presidente Carlos Menem (y en aplicación de la Ley de Reforma del Estado del año anterior), la concesión de los servicios prestados por Obras Sanitarias de la Nación. Entretanto, en 1991 la empresa pasó al ámbito del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.

En 1993 el Poder Ejecutivo dio a la empresa Aguas Argentinas la concesión del servicio público de agua potable y de cloaca. Obras Sanitarias de la Nación pasó al estado de liquidación para su posterior disolución.

Aguas Argentinas (AASA) fue un consorcio que tuvo la concesión de los servicios de públicos de aguas y desagüe de Argentina entre 1993 y 2006.

En 1990 se privatizó Obras Sanitarias de la Nación (OSN); otorgando los servicios de agua y desagüe al consorcio Aguas Argentinas (AASA) por 30 años a partir del 1 de mayo de 1993. AASA recibió la tenencia (no dominio) de los bienes de OSN. AASA fue conformada por diferentes empresas y la operadora fue la francesa Suez Lyonnaise Des Eaux-Dumez (25% de las acciones). El contrato de concesión era por 35 años, estipulaba que para el final del contrato el 100% de los hogares en el área de concesión debían tener acceso a agua potable y el 95% de los hogares acceso a cloacas. Este contrato fue extendido por otros 10 años más durante el gobierno de Fernando de la Rúa.

Aguas Argentinas realizó obras de infraestructura, entre otras: Río Subterráneo Saavedra-Morón, desde la Planta Potabilizadora San Martín en Palermo hasta Villa Tesei, lo cual amplió el caudal de agua para el Partido de Morón principalmente; la nueva Estación Depuradora de San Fernando mejorando significativamente el proceso de tratamiento de aguas grises y negras; entre otras, así como la recuperación y catalogación de archivos y planos desde el origen de OSN hasta 2006, de la Biblioteca y el Museo del Palacio de las Aguas Corrientes y del Edificio de dicho Palacio abandonado durante décadas. Se renovaron estaciones de bombeo, se informatizaron controles de agua y cloaca, se recuperaron oficinas, edificios y vehículos abandonados durante décadas.

Sin embargo, en 1999 se abriría una investigación judicial por la privatización de ONS, determinándose según la fiscalía que está había sido vendida a menos de una quinta parte de su valor real.^[4] La empresa, al año 2002, ha demostrado un incumplimiento del 24% en cuanto al servicio de agua potable y del 31% en el de saneamiento. En el año 2000 se detectó en diversos puntos del AMBA contaminación por arsénico en el agua con implicancias directas para la salud pública. El consumo prolongado de agua con niveles elevados de arsénico está relacionado con el desarrollo de graves enfermedades, como el cáncer de piel, vejiga y pulmón, malformaciones congénitas, enfermedades cardiovasculares, neurodegenerativas y daños renales

El ITBA realizó diversas mediciones sobre municipios abastecidos por Aguas Argentinas en los cuales detectó —en más de 13.000 muestras tomadas durante cinco años— concentraciones de 90 y 230 µg/L de arsénico en el agua La OMS definió un valor límite para el arsénico en aguas de 10 µg/L.

El área de operación fue Capital Federal y trece partidos de la Provincia de Buenos Aires.

La empresa francesa Suez entre mayo de 1993 y enero de 2002 las tarifas residenciales llegaron a incrementarse un 88,2 por ciento, mientras que los precios minoristas lo hicieron un 7,3 por ciento.

El presidente Kirchner tras supuestos incumplimientos del contrato por parte de Suez y una serie de escándalos por contaminación decide dar fin a la concesión en marzo de 2006^[1] y creó la empresa pública Agua y Saneamientos Argentinos (AySA).

La empresa Aguas Argentinas S.A. decidió negociar porque los incumplimientos partieron del gobierno desde 2002 hasta 2006. Se acordó que el contrato se rescindía por incumplimiento de ambas partes. Dado que el acuerdo no avanzaba, dicho litigio entre SUEZ, operador técnico de Aguas Argentinas S.A. y el Estado Nacional Argentino, el Estado recurrió al Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi) quien se expidió en cuando condenó al país a pagarle US\$ 384 millones al grupo francés dueño de Aguas Argentinas.

21.4 CORREOS ARGENTINOS

Correo oficial de la República Argentina, S. A., también denominada **Correo Argentino**, es una empresa privada perteneciente al Gobierno de Argentina y prestadora del servicio de correo de Argentina, creada en 2004 luego del fin de la concesión de Correo Argentino, S. A.^[1]

La historia del correo en Argentina se remonta al 14 de mayo de 1514, con la creación del Correo Mayor de Indias con sede en la ciudad de Lima. Bajo el reinado del rey Carlos III se decidió indemnizar al Correo Mayor, Fernando de Carvajal y Vargas, conde de Castillejo y el servicio postal pasó a formar parte de la Corona española.

Debido a la creciente actividad comercial se necesitaba instalar un servicio postal en Buenos Aires. Domingo Basavilbaso gestionó el permiso necesario para instalar el servicio en la región a cargo de un Teniente del Correo Mayor, designado por el Titular en Lima.

A partir del 1.º de julio de 1769 empezó a operar oficialmente el servicio cuando Domingo de Basavilbaso y Lapresa fue nombrado administrador de la Real Renta de Correos de Buenos Aires que con el tiempo se extendió las carreras de postas uniendo Buenos Aires con Potosí y tiempo más adelante con Santiago de Chile. El último administrador de Correos de la época colonial fue el vasco-español Melchor de Albín y Careaga (Balmaceda, 1735 - Buenos Aires, 1823).^[1]

Bruno Ramírez fue el primer cartero designado del correo. Este oficio no existía y apenas se implementaba el servicio en el Virreinato del Río de la Plata. Ramírez tomó posesión de su cargo el día 14 de septiembre de 1771, fecha en que se celebra en Argentina el Día del Cartero.

El Correo desempeñó un papel importante durante la Revolución de Mayo ya que mediante este servicio se repartieron partes y órdenes de la Primera Junta. El ya citado Melchor de Albín conservó su puesto en la etapa independiente convirtiéndose en el primer director de los Servicios Postales de Buenos Aires, designado por la Primera Junta de Gobierno en junio de 1810.^[1]

En 1826, durante la presidencia de Bernardino Rivadavia el servicio fue nacionalizado mediante una ley aprobada por el Congreso General Constituyente de las Provincias Unidas del Río de la Plata, denominándose a partir de esa fecha «Dirección General de Correos, Postas y Caminos», organismo que quedó a cargo del señor Juan Manuel de Luca, quien estuvo en ese cargo durante 32 años.

Desde 1853 la Dirección General de Correo dependió del Ministerio de Hacienda y desde 1856 pasó a depender del Ministerio del Interior. En el año 1858 fue elegido Gervasio Antonio de Posadas Bustillo —hijo del director supremo homónimo rioplatense— quien instaló los primeros buzones de la ciudad de Buenos Aires, redactó el Reglamento del Servicio de Carteros y fijó un nuevo valor, más económico, de las tasas postales.

En 1874 se eligió como sucesor de Posadas a Eduardo Olivera, quien continuó el trabajo elaborando el nuevo reglamento de Telégrafos y proyectó la Ley N°. 816 de renovación de los servicios postales. Durante administraciones posteriores se implementaron los servicios de encomiendas, giros postales, valores declarados y carta certificada.

El 13 de junio de 1944 el Poder Ejecutivo dispuso la autonomía del Correo pasándose a denominar «Dirección General de Correos y Telecomunicaciones». El 26 de enero de 1949 el Gobierno pasó el mando del Correo a la recién creada «Secretaría de Correos y Telecomunicaciones de la Nación», que luego pasó a ser el Ministerio y finalmente la «Secretaría de Estado de Comunicaciones».

Empresa Nacional de Correos y Telégrafos (ENCOTEL) fue una empresa pública argentina creada en 1972 que prestaba servicio postal, telegráfico y monetario, sucediendo a la Secretaría de Estado de Comunicaciones. Durante el llamado Proceso de Reorganización Nacional (1976-1983), se permitió la actividad de empresas privadas en el servicio de correos y encomiendas en el marco de un proceso de apertura económica, si bien la prestación del Servicio Postal Universal continuó estando exclusivamente en manos de la empresa estatal.

Pocas horas después de producida la recuperación de las Islas Malvinas por parte de las Fuerzas Armadas argentinas, ENCOTEL dispuso la creación de la Oficina Radiopostal Islas Malvinas ya que la empresa nacional tenía por objeto la prestación de los servicios a su cargo en todo el territorio nacional. La medida fue adoptada mediante la resolución N° 515 ENCOTEL/82 dictada por el entonces administrador general de la empresa Coronel Ing. Mil. Retirado Silvio Carlos Yorio.

La nueva oficina pasó a depender de la Administración Central de ENCOTEL y con funcionamiento en el ámbito geográfico de dichas islas. Simultáneamente se procedió a realizar la pertinente comunicación a la oficina internacional de la Unión Postal Universal en cumplimiento de lo establecido en el artículo 109 del Reglamento de Ejecución del Convenio Universal Postal (Río de Janeiro 1979).

También ese mismo día, se dispuso comisionar a dos funcionarios de la Empresa para hacerse cargo de la conducción y organización de los servicios de ENCOTEL en las Islas Malvinas. Por resolución N° 516 ENCOTEL/82 el administrador general de la empresa decidió comisionar al director general de Obra Social Everto Hugo Caballero y al supervisor José Manuel Chávez de la Dirección General de Operaciones Región Metropolitana, quien era un experto del servicio postal.

En 1992, durante el gobierno de Carlos Menem, la Empresa Nacional de Correos y Telégrafos fue convertida en sociedad anónima (ENCOTESA), constituyéndose como un paso previo a una privatización.

El 24 de marzo de 1997, mediante el Decreto N°. 265/1997 del entonces presidente Carlos Menem, la empresa ENCOTESA fue liquidada y la prestación de servicios postales se le fue otorgada en concesión a la Sociedad Macri (SOCMA). De este modo, la Argentina se convirtió en uno de los primeros países del mundo en privatizar el servicio postal. De acuerdo con el contrato de concesión, que se había firmado por un término de 30 años, la Sociedad Macri debía pagarle al Estado argentino un canon semestral de 51,6 millones de pesos y tendría que haber una inversión mínima anual. De esta manera nació Correo Argentino, S. A.

Para sus últimos años de gestión, el Correo Argentino no pagó los salarios de julio de 2001 de 13 000 empleados. El 31 de diciembre de 1999, la empresa dejó de pagar el canon y la deuda ascendía a \$ 206 millones.^[1] Cuando el grupo SOCMA se hizo cargo de los servicios el 1 de septiembre de 1997, el correo contaba con 20.400 trabajadores. Esto no fue un impedimento para que la contabilidad oficial de la empresa la muestre en virtual quiebra.^[6]

En septiembre de 2001, la empresa Correo Argentino entró en concurso preventivo. A septiembre de ese año la deuda del concesionario trepó a 257 millones de pesos, ya que el Grupo Macri seguía sin pagar desde 1999.

El 19 de noviembre de 2003, a pocos meses de asumir la presidencia de la Nación, Néstor Kirchner firmó un decreto mediante el que rescindía el contrato de concesión de servicios postales de la empresa Correo Argentino a la Sociedad Macri (SOCMA). La deuda millonaria de la familia Macri con el Estado argentino y con acreedores privados hizo que el gobierno resolviese no otorgarle la prórroga y optase por devolver a la empresa a la administración estatal por 180 días, mientras se lanzaba una licitación pública internacional para encontrar un nuevo operador privado. En diciembre de 2003, se decretó la quiebra de Correo Argentino y la justicia le prohibió a Franco Macri salir del país.

Finalmente, en 2004 se decidió no llamar a licitación para buscar un nuevo operador privado y se creó una nueva sociedad anónima estatal, Correo Oficial de la República Argentina S.A. (CORASA), que mantendría la denominación comercial de Correo Argentino. De esta manera, se convirtió en la primera empresa reestatizada por el kirchnerismo. En su primer año bajo administración estatal, presentó una ganancia bruta de 99 millones de pesos, con un aumento del 12% en las ventas brutas.

El entonces ministro de Trabajo Carlos Tomada afirmó que la estatización del Correo Argentino era "un caso puntual", y no implicaba una tendencia del gobierno a las reestatizaciones. Además, opinó que se había eliminado un prejuicio hacia la administración estatal. En 2006, el entonces ministro de Planificación Julio De Vido, opinó que no se consideraba la privatización por la "excelente gestión estatal y por sus resultados".

Sin embargo, para finales de 2023, la empresa generaba un gran déficit presupuestario y acumulaba críticas de clientes por mal desempeño. En ese mismo momento asume un nuevo gobierno (el de Javier Milei) con la promesa de privatizar varias empresas públicas deficitarias, incluida Correo Argentino.

Fue incluida en el texto original de la Ley Bases para que sea sujeta a privatización, pero fue eliminada tras las negociaciones en el Congreso. En noviembre de 2024, el gobierno decretó la desregulación completa del servicio postal, eliminando el monopolio estatal en muchos servicios. En 2025, tras una reducción de empleados (cerca de un tercio de su dotación total) y con una reducción del 85% en transferencias del Tesoro, Correo Argentino registró superávit presupuestario por primera vez.

Bibliografía

- Bañuelos Díaz, Jennifer; Calderón Mólgora, César; González Herrera, Arturo; Rivera Huerta, Ma. De Lourdes; Pérez Castrejón, Sara; Villegas Mendoza, Iván; Silva Luna, Carlos; Martín Domínguez, Alejandra et al. (24 de abril de 2021). «Cerrando el ciclo urbano del agua». *Perspectivas IMTA* 2 (15).
- WILKIPEDIA

21.5 TELEFONÍA

La **Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTel)** fue una empresa pública de Argentina dedicada a la prestación del servicio de telefonía, activa entre 1946 y 1990.

Previamente, en 1948 el gobierno de Juan Domingo Perón nacionalizó la Unión Telefónica (empresa franco-inglesa) y el Estado adquirió el 51% de la empresa y el 49% permanecía en el sector privado.

Brevemente durante 1960 tuvo el nombre «Empresa Nacional de Teléfonos». En 1989 el gobierno de Carlos Menem privatizó a la empresa y la prestación de los servicios quedó en manos de Telecom (Región Norte) y Telefónica (Región Sur).

Dos décadas tras su privatización, ENTel seguía existiendo como empresa residual.

El 4 de enero de 1881 se instaló el primer teléfono del país, en la residencia del entonces ministro de Relaciones Exteriores, Bernardo de Irigoyen. El mismo día también se instalaron otros teléfonos en las residencias del presidente de la Nación, Julio Argentino Roca en la calle Rivadavia 1783; del intendente de la Ciudad de Buenos Aires, Torcuato de Alvear; del Ministro de Guerra y Marina, general Benjamín Victorica, y en instituciones como la Sociedad Rural, el Club del Progreso y el Jockey Club.^[1]

En 1882, la Société du Pantéléphone L. De Locht et Cie y la Compañía Telefónica del Río de la Plata se fusionaron. La Unión Telefónica del Río de la Plata (UT), con 6000 abonados iniciales en 1886, prestó servicios telefónicos en Argentina bajo administración inglesa durante 43 años, hasta 1929, cuando pasó a manos estadounidenses al ser adquirida por la International Telephone and Telegraph company (ITT).

En 1889 se tendió, a través del Río de la Plata, un cable telefónico subfluvial a (Uruguay).

Los años 20 marcaron el inicio de la militancia gremial en el sector de la telefónica, con la formación de los primeros gremios para contrarrestar el férreo control patronal. La primera central automática Strowger se instaló en la ciudad de Córdoba en 1914, con un equipo para 2000 líneas. Para 1932 existían 69 000 líneas activas. En 1943, el presidente Arturo Rawson en asociación con empresas privadas lanza un primer plan de expansión de la red a nivel nacional, pasando de 73 000 líneas activas en 1943 a 187 830 en 1947.^[1]

En 1944, se funda la Federación Obrera de Telecomunicaciones de la República Argentina (FOTRA), cuyo líder Luis Gay, sería clave en la histórica jornada del 17 de octubre de 1945 y posteriormente sería uno de los fundadores y referentes del Partido Laborista, una estructura política que acompañó la elección de Juan Domingo Perón. El 20 de abril de 1950, en el marco de regularización del gremio telefónico, se crea la Federación de Obreros y Empleados Telefónicos de la República Argentina (FOETRA), que obtiene la personería gremial el 16 de junio y que continuó operativa tras la privatización de la empresa cuatro décadas más tarde.

El Estado creó en 1948 la Empresa Mixta Telefónica Argentina (EMTA) y en 1951 la renombró como «Teléfonos del Estado», posteriormente sustituida por ENTel (Empresa Nacional de Telecomunicaciones), creada bajo el régimen de la Ley de Empresas del Estado. Ese año en el país comenzó a regir la conmutación automática, no siendo indispensable para comunicaciones urbanas la necesidad de una operadora que desviase la comunicación. A través de TE se reafirmó el interés público sobre los servicios de telecomunicaciones, no sólo los telefónicos, sino también los telegráficos, radiotelegráficos y demás complementarios. Durante la década del 40 y 50 absorbería un total de 37 empresas, alcanzando cobertura sobre el 70% del territorio y el manejo del 99% de las líneas totales, la unificación definitiva de la totalidad de los servicios de telecomunicaciones, de modo que sean brindados en forma centralizada y coordinada por un órgano común. La unificación de diversas empresas bajo Teléfonos del Estado logro llevar al sector racionalidad y agilidad de gestión, con una mejora en la prestación de los servicios y una baja de los costos. La nueva empresa creada por el presidente Perón contaría en su dirección participación y control externo del Congreso Nacional. Para 1954 la empresa era considerada la más eficiente de América Latina: abarcaba el 91 por ciento de cobertura en el territorio nacional, con un porcentaje de cobertura similares a la República Federal de Alemania, Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos. Mientras que las tarifas se encontraban entre las más bajas de América Latina.

Se buscaba con ello obtener la argentinización de las grandes compañías de servicios públicos de capitales foráneos, según indicó el vicepresidente del IAPI, Carlos Devries.

A través de la nacionalización de los teléfonos el Estado dejaría de limitarse solo al ordenamiento y control de las empresas telefónicas, pasando a intervenir en la provisión y venta de servicios. El anuncio se realizó a fines de agosto de 1946 y efectivamente el 3 de septiembre se concretó la operación de compra ad referendum del Congreso Nacional. El convenio establecía el pago de 95 millones de dólares a la ITT por su filial argentina. La compra de la UT fue visto como un acto revolucionario y la operación fue aprobada por el Congreso con una sólida mayoría. Ante el Senado, el ministro de Hacienda, Ramón Antonio Cereijo, dio la explicación contable sobre el precio pagado por el gobierno a la ITT:

«La Unión Telefónica tenía un activo de 483 millones de pesos y un pasivo de 164. Por eso pagamos solo la diferencia: 319 millones.»

Poco tiempo después se concretó la adquisición de otras operadoras locales y la estatización de los servicios en la Dirección Nacional de Teléfonos del Estado, consolidando el control público en la mayor parte del país. Entre 1948 y 1952, a través de negociaciones particulares con cada una, se procedió a la compra de la mayoría de las empresas telefónicas del país, aumentando el número de abonados y, principalmente, la cobertura territorial de la empresa estatal, logrando unificar los servicios que muchas veces eran incompatibles y estandarizando y modernizando los mismos. A consecuencia de la nacionalización entre 1948 y 1955 las tarifas tendrán una caída del 73 por ciento, mientras que Argentina liderará el desarrollo de las telecomunicaciones en América Latina a lo largo de tres décadas. La ampliación de los servicios telefónicos se incorporó como uno de los ejes del Segundo Plan Quinquenal puesto en marcha en 1952, con el propósito no solo de llegar a más sectores de la población, sino también de promover el desarrollo de la fabricación local de equipamiento (Herrera, 1989). La empresa estatal pasó de los 120 000 abonados en 1946 a 3 710 000 para 1953.

Perón dedicó palabras tranquilizadoras para el capital extranjero:

“La sensibilidad argentina se halla favorablemente dispuesta hacia los capitales y técnicos extranjeros. Esta sensibilidad, no obstante su indeclinable afán de recuperar los servicios públicos esenciales, no admitiría una injuria, una desconsideración hacia los capitales extranjeros, que tuvieron fe en el país cuando no se había formado aún el ahorro nacional”.

Durante la década siguiente, sobre la base de la financiación del Estado nacional, comenzara importante expansión del servicio, con la instalación de nuevos tendidos y centrales locales, y la integración de la red, mediante nuevas líneas troncales, una modernización de los aparatos y la expansión a todo el territorio nacional.

El 18 de marzo de 1948, el Gobierno peronista firmó los convenios que incorporaron a EMTA al patrimonio del Estado, que un año más tarde sería rebautizada como Teléfonos del Estado y transformada en dependencia del Ministerio de Comunicaciones de la Nación. La necesidad de expandir sus áreas de influencia, obligaron al Ejecutivo Nacional a la sanción del Decreto 11.323/61, que aprobó convenios entre ENTel y, por una parte, Compañía International Telephone and Telegraph Corporation, y por otra, Siemens and Halske A.G. Berlin-München y Siemens Argentina S.A., para lograr el fin mentado.

Durante la década peronista y en pocos años, Argentina se consolidó como un líder absoluto en América Latina en prestación del servicio telefónico. En 1943 existían 724 centrales y 476 585 aparatos. La inversión total por la adquisición de diversos materiales alcanzó 10 374 000 pesos. En 1949 ya era otra la realidad. Había 778 centrales y 647 240 aparatos, y se completó una inversión de 100 276 000 pesos. En todas las ciudades del país se construyeron edificios que reunían las exigencias para prestar el servicio, y se levantaron centrales monumentales en Mar del Plata, Córdoba y La Plata.

Para expandir la telefonía hacia todo el país y reforzar las líneas entonces existentes, se erigió gran cantidad de circuitos interurbanos alámbricos y de elevada frecuencia. En 1943 había 1535; en 1952 ya habían alcanzado 3518 circuitos. Ello representó, en cada uno de esos años, 144 200 km de líneas de cable; 205 305 y 529 000, respectivamente. Hacia fines de 1951 se logró el objetivo de poder dar tres veces y media la vuelta al mundo. En esos años las modernas centrales telefónicas levantadas en la Capital Federal y en las principales ciudades del interior aumentaron de 724 a 814, respectivamente.

A partir de 1948, el peronismo adoptó varios sistemas de 12 vías de transmisión simultánea únicos en Sudamérica que, en 1943, representaban 49 730 km, y en 1951, 384 000 km de líneas. El notable mejoramiento del servicio significó la instalación de millares de aparatos automáticos, la baja en las tarifas y la conversión de centrales manuales, disminuyendo de ese modo hacia fines de 1951 la cantidad de teléfonos atendidos por personal de operación. En solo cinco años -luego de décadas de atraso- se crearon 25 centrales telefónicas en Buenos Aires.^[1]

En 1953 comenzaron a instalarse teléfonos públicos en las principales ciudades del país, y al cabo de un año había 6400 teléfonos públicos instalados en el Gran Buenos Aires, que brindaban a ENTel un ingreso diario de 700 000 pesos.

Este auge de inversiones se vio repentinamente paralizado en 1956, tras perpetrarse el golpe de Estado que instaló en el poder a la dictadura autodenominada Revolución Libertadora, durante la que el crecimiento de las telecomunicaciones dejó de ser prioridad del Estado y comenzó un gradual deterioro en los servicios hasta el fin de su régimen.^[1]

En 1954 se inaugura el Centro de Larga Distancia. Se esbozaban también otros centros de concentración (Centrales Tandem) para la Capital Federal: El Tándem Belgrano, para servir el área norte de la capital y sus suburbios; el Tándem Flores para servir el área oeste de la capital y sus suburbios; el Tándem Barracas para servir el área sur de la capital y sus suburbios; y el Tándem General Urquiza. Para 1955, tras diez años de gestión, la empresa elevó la cantidad de aparatos de 237 023 a 1 547 858.

En la década de 1960, comienza una segunda expansión de la empresa. En 1961 se desarrolló el sistema de Télex en el país, posibilitando el envío y recepción de documentos escritos desde un punto a otro del territorio nacional.

En 1962, por intermedio del Decreto 770/62, se decidió que el 25% de los ingresos de la Empresa en concepto de explotación de los servicios, fueran destinados a planes de inversión en obras públicas con el objeto de mejorar, en forma sustancial, la calidad y cantidad de servicio a los abonados. Entre 1950 y 1970, se comenzó a desarrollar la industria electrónica nacional basada en el diseño y fabricación de bienes de consumo con alto grado de integración local, entre ellos teléfonos. Se lograron importantes avances para controlar tecnologías de fabricación de dispositivos semiconductores, con lo que se logró mejorar el pulso telefónico.^[1]

El 20 de septiembre de 1969 (56 años) se inauguró oficialmente la Estación Terrena de Balcarce I, en la provincia de Buenos Aires, con una antena de plato de 30 metros de diámetro. Ese año se inició en la Argentina el servicio de teléfono medido, el primero en Latinoamérica, y en 1970, el telediscado con el interior.^[1] En 1974, se inauguró la Estación Terrena Balcarce II y luego la Estación Terrena de Bosque Alegre, en la provincia de Córdoba. Durante esa década las cabinas telefónicas fueron modernizadas instalándose más 47 000 teléfonos públicos en cinco años.

En 1981, ENTel encargó a Siemens el proyecto de la Red Télex Nacional, incluyendo un centro internacional de télex, el Sistema de Transmisión Automático de Mensajes (SITRAM) librado al servicio el 7 de diciembre de 1982. En 1982 el entonces Ministro de Economía, Roberto Alemann, propuso lanzar

un plan de privatización parcial de ENTel del suministro telefónico, limitándolo al tráfico internacional y a las conexiones interurbanas. Así, el 85% de las cobranzas se destinaban a pagar sueldos y no existían excedentes para invertir en la ampliación, mantenimiento y automatización de líneas. El desorden administrativo llegó ser de tal magnitud que a fines de 1984 estaban instaladas 2,5 millones de líneas, lo que produjo pérdidas por U\$S 500 millones anuales.

Hacia 1980 existían 2,1 millones de líneas telefónicas funcionando. En 1989 se llegó a 3,1 millones de líneas.¹ En 1987, durante el gobierno del radical Raúl Alfonsín y con el objeto de modernizar las comunicaciones, se lanzó el plan Megatel, que pretendía crear un millón de líneas telefónicas nuevas. Sin embargo, el plan fracasó: sólo se entregó una pequeña parte de los aparatos prometidos, y los tiempos de espera para las llamadas se sextuplicaron tras la aplicación del plan debido a la saturación de la capacidad de las centrales telefónicas y enlaces troncales, y la falta de mantenimiento de los mismos. El plan había costado 47 370 millones de australes.² Nicolás Gallo, diputado de la UCR, asesor del gobierno y presidente de ENTel entre 1987 y 1988, fue condenado por peculado y por el desvío de fondos públicos del Plan Megatel.

A principios de la década de 1990 fue creada la Comisión Nacional de Comunicaciones (CNC) como organismo de control para asignar el plan de numeración nacional, convenios de interconexión y fijar tarifas, entre otras cosas. Estas tareas eran propias del Ministerio de Obras y Servicios Públicos. La CNC es la actual encargada de regular y controlar las telecomunicaciones y servicios postales de la Argentina. El primer satélite argentino, diseñado especialmente para las telecomunicaciones fue puesto en órbita en 1990, llamado Lusat 1.

El satélite permitió la modernización de las telecomunicaciones.

Durante la década de 1990 el proceso de privatización fue dirigido por José Roberto Dromi y María Julia Alsogaray .

Para privatizar la compañía se crearon las empresas Sociedad Licenciataria Norte S.A. y Sociedad Licenciataria Sur S.A. —luego Telecom Argentina y Telefónica de Argentina, respectivamente— y dos para los servicios de comunicaciones internacionales y télex.³ Las privatizaciones dependían de las dispensas concedidas por bancos internacionales, ya que en 1987 el gobierno de Raúl Alfonsín había ratificado un acuerdo firmado durante la dictadura militar, llamado GRA, según el cual las empresas del Estado fueron tomadas como garantía de la deuda externa argentina.

Durante el proceso de privatización, hubo un drástico ajuste en el personal de la compañía.⁴ Las empresas privatizadas ofrecieron retiros voluntarios, así se redujo la dotación de empleados de 45 000 a menos de 20 000.⁵ El porcentaje promedio de reducción de puestos de trabajo hasta 1997 alcanzó el 57%. Diez años después, el número se había reducido a menos de 10 000 empleados, el 75% menos desde que se hicieron cargo de ENTel. Así, se redujo sustancialmente la cantidad de personal empleado, Durante el proceso privatizador, la deuda de la compañía llegó a un récord de US\$ 1200 millones, 780 de los cuales correspondían a Siemens. El Estado argentino asumió esa deuda a través del ente ENTel Residual⁶ y se hizo cargo de todos los juicios por malas prestaciones iniciados a las empresas privadas.

Antes de concretar la privatización, la interventora y diputada de la Ucedé María Julia Alsogaray, incrementó el valor de las tarifas telefónicas de manera abrupta. El 7 de febrero de 1990 el aumento fue del 112%, elevándose a más del 300% a fines del mismo mes. ENTel fue cotizada en US\$ 1 900 000 cuando, según estimaciones, su valor real triplicaba esa suma.⁷ Por las irregularidades en su privatización, María Julia Alsogaray fue condenada por fraude a la administración pública a cuatro años de prisión.⁸ La denuncia incluyó la transferencia de bienes que no eran de ENTel a las empresas privadas. Además el inventario de los bienes de ENTel se realizó después de realizadas las ofertas de

las compañías interesadas.^[1] En 2013, la ex interventora quedó declarada penalmente responsable del delito de «administración fraudulenta» en contratos durante la privatización siendo sentenciada a 4 años de prisión.^[1] habiendo sido anteriormente condenada por enriquecimiento ilícito y obligada a devolver el dinero. En 2015, Alsogaray fue nuevamente condenada por otro juicio por «defraudación en perjuicio de una administración pública». Las tarifas sufrieron aumentos tales, que las ubicaron entre las más altas del mundo, mientras que la planta de trabajadores se reducía.^[1] El subsidio a la empresa privada se manifestó a través de la absorción, por parte del Estado, de sus deudas, que en el caso de ENTel aumentó en un 122% durante la intervención de María Julia Alsogaray, por medio de contrataciones a empresas de los grupos Pérez Companc y Techint, y compras sobrefacturadas a la subsidiaria de Siemens en Argentina.

Durante el gobierno radical, del ministro de Obras Públicas, Rodolfo Terragno intervino la empresa para privatizarla. El proyecto consistía en la gestión y venta del 40% del paquete accionario de Entel a Telefónica de España, con la idea de crear una empresa mixta, administrada por el grupo español. Así, entre 1989 y 1990, la empresa aumenta en un año su endeudamiento en un 122%.

Durante el proceso de privatización, hubo un ajuste del personal de la compañía: se redujo la dotación de empleados de 45 000 a menos de 20 000.^[1] El porcentaje promedio de reducción de puestos de trabajo hasta 1997 alcanzó el 57%.^[1] Ese mismo año terminaría el juicio contra la responsable de la privatización. La interventora María Julia Alsogaray hija del reconocido político liberal Álvaro Alsogaray fue condenada autora y partícipes necesarios, respectivamente, del delito de negociaciones incompatibles con la función pública por sobornos por más de 32 millones de dólares. la empresa será transferida al sector privado sin ningún pasivo, haciéndose cargo el Estado del total de las deudas.^[1] En el juicio se determina que la ex interventora María Julia Alsogaray, y los empresarios Sergio y Gustavo Meller, tuvieron responsabilidad penal por el pago ilegítimo de 30 millones de pesos/dólares vinculado a una deuda reclamada por Meller S.A., a raíz del contrato que la para la publicación anual de las guías telefónicas en la Ciudad de Buenos Aires.

Tanto Alsogaray como Daneri tienen una condena firme por su paso durante la privatización de la compañía estatal: en 2014 fueron condenados a cuatro años de prisión, al ser encontrados responsables de una contratación fraudulenta, en 1994.^[1] En paralelo se transfirieron a diferentes empresarios cercanos a la ministra decenas de propiedades y activos inmobiliarios de la empresa, entre ellos Jorge O'Reilly dueño una empresa dedicada al desarrollo de emprendimientos privados en tierras fiscales mientras enfrentaba varios los cuestionamientos y denuncias por las construcciones en algunos de estos terrenos, sobre tierras fiscales de General Pacheco que pertenecían la ex Entel transfirió en forma irregular cuando se privatizó la empresa.

Si bien la prédica privatista esgrimía romper el monopolio las empresas adjudicatarias monopolizaron el servicio al país en dos regiones, Norte y Sur. Esto redundó en tarifas locales más caras, que de algún modo subsidiaban las tarifas internacionales donde la situación era de competencia entre empresas.^[1]

Luego de la privatización, entre los años 1991 y 1999, Telefónica de Argentina y Telecom Argentina acumularon, en conjunto, 5590 millones de dólares en concepto de utilidades contables, triplicando los 830 millones que supuso el desembolso realizado para comprar ENTel.

Telefónica Móviles Argentina S.A. es una compañía de telecomunicaciones, filial del Grupo Telefónica en Argentina, fundada en el año 1990 luego de la privatización de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTel). Actualmente es una de las dos mayores operadoras de telefonía y servicios de Internet del país, junto a su principal competidora, Telecom Argentina.

Telefónica Argentina está dividida en distintos departamentos o filiales en que se reparten las actividades desarrolladas por la empresa:

- *Telefónica Empresas Argentina*,^[1] comunicaciones de voz, datos y soporte de Internet para empresas en Argentina bajo la razón social Telefónica Data de Argentina S.A.
- *Movistar Argentina*, telefonía fija-nacional e internacional, telefonía móvil, TV y acceso a Internet bajo la marca Movistar y Tuenti. Legalmente Telefónica Móviles Argentina S.A.
- *Pléyade Argentina*, administrador de seguros del Grupo Telefónica en la Argentina.
- *Fundación Telefónica Argentina*, Colaboración social con individuos y corporaciones en busca de soluciones.

El 24 de febrero de 2025 Telefónica Hispanoamérica ha llegado a un acuerdo con Telecom Argentina para vender la totalidad de sus acciones en el capital social de Telefónica Argentina. La transacción está valorada en 1.2

Bibliografía

- Pierbattisti, Damián. *La privatización de ENTEL y la transformación de las identidades en el trabajo: génesis del dispositivo neoliberal en Argentina. 1990-2001 (PDF)*. ISBN 978-950-29-0922-6.
- Pierbattisti, 2006, p. 11
- --«Mercado, Florentino c/ ENTEL Residual». Archivado desde el original el 3 de febrero de 2015. Consultado el 27 de agosto de 2012 .
- «TELEFONÍA FIJA». *ArgentinaTICS2010*. Archivado desde el original el 18 de junio de 2014.
- Dr. Ing. José Joskowicz (2021). *Breve Historia de las Telecomunicaciones y las Computadoras*. p. 25.
- Hill, A. y Manuel A. Abdala (1993): “Regulation, Institutions, and Commitment: Privatization and Regulation in the Argentine Telecommunications Sector”, *World Bank Policy Research Working Paper 121*.
- Hill, A. y Manuel A. Abdala (1993): “Regulation, Institutions, and Commitment: Privatization and Regulation in the Argentine Telecommunications Sector”, *World Bank Policy Research Working Paper 129*.
- «Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) - Reseña Histórica». *Memoria de las Privatizaciones*.
- WILKIPEDIA.

21.6 FERROCARRILES

Ferrocarriles Argentinos (FA) fue una empresa pública argentina que manejó la red ferroviaria argentina entre 1948 y su liquidación en 1995, conformando un sistema integrado de transporte ferroviario. Operaba tanto trenes de carga como de pasajeros en buena parte del territorio argentino, tanto de larga distancia como interurbanos y metropolitanos del Gran Buenos Aires.

Su creación fue fruto de la nacionalización de empresas privadas británicas y francesas y su fusión con los Ferrocarriles del Estado entre 1947 y 1948. Hasta 1956 los ferrocarriles nacionalizados operaron como virtuales empresas independientes en el marco de la Empresa Nacional de Transportes (ENT). Esta fue disuelta y reemplazada por la Empresa Ferrocarriles del Estado Argentino (EFEA), que adoptaría años después el nombre definitivo de Ferrocarriles Argentinos.

Durante los primeros años la empresa recibió gran impulso, fomentando la renovación masiva del material rodante. Posteriormente alternó períodos de crecimiento con otros de recorte de servicios — en particular en 1961 y a partir de 1976—. Entre 1991 y 1993, en el marco de la Reforma del Estado del

presidente Carlos Menem, se decide la privatización ferroviaria en Argentina. Como resultado, los servicios de Ferrocarriles Argentinos fueron segmentados y concesionados a empresas privadas o cancelados definitivamente. En 1995, sin prestar ya ningún tipo de servicio, la empresa entró en liquidación.

El primer ferrocarril comenzó a circular en Argentina en 1857, a cargo en principio de una empresa privada, pero comprado totalmente por el gobierno de Buenos Aires el 1 de enero de 1863. Se trataba del Ferrocarril Oeste de Buenos Aires, que realizaba inicialmente un trayecto de 10 km.

En pocos años los caminos de hierro comunicaban varias provincias y diez años después, el 15 de noviembre de 1867, se inauguró el primer ferrocarril construido por el Estado (ferrocarril Andino) con la finalidad de enlazar las tres provincias de la región de Cuyo (provincias de San Juan, San Luis y Mendoza) con la ciudad de Rosario, aprovechando parte de la traza del ferrocarril Central Argentino. Ambos ferrocarriles contaban con trocha "ancha" (1676 mm.).

Con esta obra, el gobierno integraba regiones poco tentadoras para el capital privado y contribuía a la unión de las provincias. Sin embargo, el plan oficial no consistía en la administración directa de las obras, recién se iba a hacer cargo de este ferrocarril en 1880.

El Ferro Carril Oeste era una de las vías más importantes cuya su construcción y financiamiento fue realizado gracias al aporte de la provincia de Buenos Aires, que en aquel entonces formaba un estado independiente de la Confederación Argentina. En 1863 la provincia se convirtió en única dueña del ferrocarril. Durante 27 años perteneció al Estado de Buenos Aires, siendo un símbolo por su eficiencia y sus tarifas más bajas que la de los ferrocarriles administrados por firmas inglesas en el país. En 1890, a causa de la presión e interés de los capitales británicos, fue vendida en 1890 a la compañía inglesa Buenos Aires Western Railway.

El 31 de octubre de 1876, se efectuó la inauguración oficial del Ferrocarril Central Norte, siendo este el primer ferrocarril construido y administrado por el Estado, y el primero de trocha métrica construido en el país. En este caso el objetivo era ampliar el Ferrocarril Central Argentino, llevando los rieles de Córdoba a San Miguel de Tucumán.

A partir de allí el Estado comenzó a expandir sus líneas por todo el territorio, dirigidas a favorecer regiones despobladas, principalmente el Noroeste, el Chaco y la Patagonia, cumpliendo así una vasta labor de fomento e integración.

Los ferrocarriles estatales gozaron de una rápida difusión, sin embargo, hasta entonces todas las líneas de propiedad nacional se hallaban divididas en varias secciones y denominaciones, explotadas de manera inorgánica. Por lo tanto la conformación de una verdadera red oficial, se inició recién durante la gestión del presidente José Figueroa Alcorta (1906-1910), cuando su ministro de Obras Públicas D. Ezequiel Ramos Mejía obtuvo la sanción de la ley de Fomento de los Territorios Nacionales (1908), que autorizaba la construcción de las líneas chaqueñas y patagónicas y de la Ley Orgánica de los Ferrocarriles del Estado (1909), que creó la Administración en forma centralizada, bajo la dependencia del Ministerio de Obras Públicas de la Nación. A partir de entonces todos los ferrocarriles nacionales funcionarían bajo un solo control.

En 1925 los Ferrocarriles del Estado eran la segunda empresa del país, con una longitud de 6617 km. A partir de 1912 el déficit de explotación comenzó a crecer a tal punto que los aportes de la Tesorería también debían ser utilizados para cubrir los gastos de explotación. El manejo poco claro de sus fondos y la demanda de grandes sumas de dinero por parte del Estado provocaron críticas desde la oposición y la prensa. El mayor déficit se registró entre los años 1920 y 1927, cuadruplicando las pérdidas, provocando la desaceleración de nuevas obras.

A principio de siglo, el desarrollo ferroviario impulsó el crecimiento agropecuario y como contrapartida el estancamiento de la Argentina industrial. Fueron años donde nuestro país importaba, del Viejo Continente, productos manufacturados con materia prima Argentina. El ferrocarril había sido trazado respondiendo a la concepción de un país agrario, especialmente de materias primas, con el fin de salvaguardar los intereses británicos, lo que tenía poco que ver con los intereses nacionales.

A partir de la década de 1880 se privatizaron todos los ferrocarriles estatales, pasando a manos inglesas y francesas. El Estado Argentino brindó numerosos beneficios a empresas ferroviarias británicas. En primer lugar les regaló extensos territorios ubicados en los márgenes de las vías que se destinaron a negocios inmobiliarios que dejaron cuantiosas ganancias a las empresas. En segundo lugar, mantuvo a las compañías extranjeras exentas del pago de impuestos internos.

Desde la Primera Guerra Mundial comenzó a declinar el comercio internacional liderado por Gran Bretaña. Esto se tradujo en un proceso de desinversión en las redes ferroviarias argentinas.

La gran depresión mundial iniciada a fines de 1929, y más tarde, la inclinación por parte del gobierno de Agustín P. Justo (1932-1938) ayudaron al aumento cada vez mayor del transporte automotor, lo que significó un retraimiento en la inversión de capitales para empresas ferroviarias.

Las restricciones aplicadas por el gobierno de Justo hacia fines de 1932 sobre remesas de pagos y desfavorables tasas de cambio, provocaron quejas de los inversores ingleses, quienes dejaron de recibir dividendos, llevando el valor de las acciones a niveles muy bajos. La principal queja de las empresas ferroviarias era que ellas tenían que construir, mantener y renovar sus vías, mientras que las empresas de camiones estaban exentas de este gasto, ya que las rutas eran construidas y mantenidas por el Estado.

Durante el gobierno de Agustín P. Justo (1932-1938) se producen aumentos en los precios de los combustibles, aumentos de salarios, reducción de la producción agrícola y caída del comercio internacional, factores que minaron las bases del sistema ferroviario privado. En 1939 estallaba un nuevo conflicto bélico que se extendería hasta 1945: la Segunda Guerra Mundial. Este nuevo cierre del comercio mundial profundizó la gravedad de la situación, tornando imposible la renovación del material y deteriorándolo aún más con el uso de maíz como combustible para las locomotoras.

Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, los británicos comenzaron a concentrarse nuevamente en los temas comerciales y empresariales a nivel mundial. Además se habían realizado notables mejoras en instalaciones, estaciones, talleres, colonias para obreros y material rodante.

Los primeros ferrocarriles se hicieron con el esfuerzo nacional, pero los gobiernos liberales hicieron una entrega de los mismos, cediendo tierras y garantizando tarifas y utilidades sobre la base de los balances de las propias empresas inglesas, cuyos gerentes o asesores muchas veces eran además funcionarios del gobierno.

En abril de 1946 se realizaron en Londres tres reuniones que congregaron a los representantes del Tesoro, del Foreign Office, de la Junta de Comercio y del Ministerio de Alimentación, así como a dirigentes de las compañías ferroviarias británicas en la Argentina.

El 17 de diciembre de 1946 se firmó el contrato de compra-venta entre Miguel Miranda, presidente del I.A.P.I (Instituto Argentino de Promoción del Intercambio) y el embajador extraordinario y plenipotenciario Conde Wladimir D'ormesson, "ad referendum" de los directorios del IAPI y las empresas francesas, determinándose un precio global de \$ m/n 182 796 173 (unos u\$s 45 millones).

Así, el 1 de noviembre de 1947 se hizo efectiva la incorporación de esas empresas a los Ferrocarriles del Estado, en cuanto a la CGBA, el acto fue presidido por el entonces administrador general de los

Ferrocarriles del Estado, Capitán de Navío Alfredo J. Job. Dos semanas después de anunciado el convenio con los franceses, los ingleses retornaron a la venta directa.

Entre 1946 y 1948 todas las líneas férreas fueron estatizadas bajo la órbita de la Empresa de Ferrocarriles del Estado Argentino (EFEA, luego Ferrocarriles Argentinos) y recibieron nombres de personalidades destacadas de la historia argentina: San Martín, Belgrano, Sarmiento, Urquiza, Mitre y Roca. La compra de los ferrocarriles significaba terminar con el drenaje de divisas que era multimillonario, recuperar el dominio de las tarifas y del trazado de los ramales lo que permitiría estimular actividades para lograr desarrollos regionales más equilibrados.

La nacionalización de los ferrocarriles incluía unas 25.000 propiedades inglesas que aparecían como bienes indirectos y en los cuales se encontraban puertos como el de Bahía Blanca, empresas eléctricas, empresas de tranvías, de transportes automotores, hoteles, etc. El 13 de febrero de 1947 se firmó el acta de compra y el 1 de marzo de 1948, el gobierno argentino tomó formal posesión de los ferrocarriles británicos. Para los argentinos, manejar los ferrocarriles era visto como un acto de soberanía. El proceso de industrialización que estaba desarrollando la Argentina requería de un Estado fuerte, y unos ferrocarriles en manos nacionales que impulsaran la producción nacional. La red ferroviaria continuó creciendo hasta 1954, año en que se llegó a los 47 mil kilómetros de extensión, el mayor récord de extensión en su historia. Junto a ello durante esta etapa peronista se crearon las escuelas técnicas; dentro de la Empresa FF.C.A se realizó la capacitación y posterior ingreso de los hijos de los ferroviarios (Escuelas Fábricas: Ley Nº 12.921 Aquella etapa comenzada con la revolución de 1943, la que se había propuesto en materia de transportes fortalecer los ramales considerados estratégicos por estar ubicados en zonas limítrofes o por ser necesarios para el abastecimiento de insumos vitales. Así entre 1943 y 1946 se dio término a los trabajos tendientes a rehabilitar el ferrocarril trasandino, avanzando luego en la construcción de la línea de Salta a Chile que unió la capital de aquella provincia con la ciudad trasandina de Antofagasta, línea inaugurada en febrero de 1948. En relación con la frontera con Bolivia en 1945 quedó habilitado el ramal de Embarcación a Yacuiba, finalizado completamente en octubre de 1947. Respecto a la frontera con Brasil se ejecutaron trabajos para la prolongación de la línea de los Ferrocarriles del Estado desde Curuzú Cuatiá a Paso de los Libres quedando en 1945 concluida la línea de trocha angosta desde). Uruguayana hasta la estación Paso de los Libres. Además se inicia la construcción del ramal de Superí a La Cocha buscando unir directamente las provincias de Catamarca y Tucumán (detenido en 1952). Se construye y culmina el ramal entre Pedro Vargas y Malargüe (vinculado a necesidades de obtención de combustible) y dos pequeños ramales a Buenos Aires. . Los flamantes ferrocarriles nacionales operaron de manera autónoma, bajo la órbita de la Empresa Nacional de Transportes (ENT). Por aquel entonces, la E.N.T., también estaba a cargo del transporte tranviario, subterráneo y automotor de la ciudad de Buenos Aires, a través de la AGTBA (ex Corporación de Transportes) en ocho líneas que llevarían los nombres de próceres o personajes ilustres del país que tuvieran algo que ver con la región en cuestión: A partir del 1 de enero de 1954 se creó la empresa del Estado "Ferrocarril Nacional Provincia de Buenos Aires", con la infraestructura y material rodante de los ex Ferrocarril Provincial, Compañía General y Midland. Allí lo que originalmente era el Ferrocarril Midland se convierte en la línea M y las vías de la Compañía General Buenos Aires, pasaron a ser la línea G.

El 14 de mayo de 1949, el Estado Nacional compró el Ferrocarril Central de Buenos Aires (perteneciente a Lacroze Hermanos) y anexó su red a la de las líneas mesopotámicas ya que tenían la misma trocha (1,435 m), con lo cual el Ferrocarril Urquiza ganaba un acceso a la Capital Federal. Además, adquiriría una sección local en el Gran Buenos Aires y algunos kilómetros de vías en el interior de la provincia. También se modernizó los talleres como el de Tafí Viejo (en Tucumán) y renovó la enrioladura de varios ramales troncales, dando salida a la producción de rieles de SOMISA.

En la Patagonia, para la época de la nacionalización, existía únicamente un puñado de ferrocarriles construidos y administrados por el Estado que no se encontraban conectados entre sí.

Estas líneas estaban, desde octubre de 1948 bajo la administración del entonces Ferrocarril Nacional Patagónico pero la línea de Viedma a San Antonio y Bariloche y los ramales de trocha angosta de Vintter a Conesa y Jacobacci a Esquel pasaron antes del 1.º de mayo de 1949 a integrar el Ferrocarril Nacional General Roca y el resto de esta red hizo lo mismo en el año 1956.

En el primer plan quinquenal se buscó desarrollar y modernizar la estructura ferroviaria del país.

Al momento de la nacionalización, la mayor parte de las locomotoras aún seguían siendo a vapor y los viajes de larga distancia debían hacerse mayormente con los clásicos trenes de madera, con asientos o camarotes. Recién a principios de los años 1950, hubo un comienzo de renovación con la masiva introducción de locomotoras diésel de origen estadounidense (General Motors y Baldwin-Lima-Hamilton). También hubo cambios en los niveles de confort para los viajes interurbanos casi al mismo tiempo fue la empresa neerlandesa Werkspoor la que ganó una importante orden de compra por numerosas locomotoras, coches denominados «Salón» de 1.º y 2.º clase y furgones postales, que transformaron los viajes en tren de la época. Contaba con asientos reclinables de gran confort y un camarero que atendía cada coche, los vagones neerlandeses se convirtieron rápidamente en la opción preferida para recorrer el país rumbo a Mendoza, Córdoba o Tucumán.

Otro golpe mediático de la época fue la presentación de la locomotora diésel eléctrica N° 1, «CM1-Justicialista», de fabricación nacional.

La Empresa Nacional de Transporte (E.N.T.), en 1952 por Resolución N° 79/52 creó la Fábrica Argentina de Locomotoras (FADEL), en la que el ingeniero Sacaggio diseñó y construyó la segunda locomotora, la «CM2-La Argentina». Se fijó como meta fabricar 600 unidades del nuevo modelo, de las cuales cerca de 400 serían de 2400 HP y el resto de 800 HP. Por resoluciones N° 891 y 938/52, se firmaron contratos de compra de motores diésel con las firmas italianas Fiat Ferroviaria y Cantieri Riuniti Dell Adriático y se adquirió el hierro en chapas, planchuelas y barras necesario para la primera etapa de construcción. El material rodante de los ferrocarriles argentinos se había manejado en un habitual estándar angloamericano de confiabilidad y potencia.

En un estado avanzado, el proyecto se truncó tras la Revolución Libertadora que puso punto final al gobierno del general Perón el 16 de septiembre de 1955. La fábrica fue cerrada y el plan de la construcción en serie de locomotoras pasó al olvido.

En los años 1940 se instaló en el país el Centro Industrial Fiat Concord (Ferreyra, Córdoba) destinado a la construcción de tractores. Una década después, la nacionalización de los ferrocarriles hizo surgir la necesidad de renovar urgentemente el material rodante lo que llevó a la creación de la ya mencionada FADEL (Fábrica Argentina de Locomotoras) y en 1955 Fiat abre las instalaciones de «Grandes Motores Diésel» destinada a satisfacer la demanda de motores para locomotoras. Sin embargo, ese mismo año se produce la Revolución Libertadora y el proyecto de FADEL fue cancelado.

Desechada la idea de su utilización con el fin para el cual habían sido creados (impulsar grandes locomotoras con dos motores por unidad) las autoridades de E.F.E.A. contratan con un consorcio integrado específicamente a este efecto la fabricación de 280 locomotoras diésel eléctricas para ubicar estos motores, estableciéndose que un alto porcentaje de sus componentes debería estar construido en el país.

Este consorcio Italo-Argentino se denominó «Gruppo Aziende Italiane e Argentine» (G.A.I.A.).

Las primeras ochenta unidades (al igual que los primeros ochenta motores) fueron íntegramente construidas en Italia, y las doscientas restantes en Argentina Paralelamente, en 1956 Fiat S.p.A. se adjudica la provisión de 300 coches motores diésel que se fabricarían íntegramente en el país. En 1958, se coloca la piedra fundamental de lo que sería la Sociedad Material Ferroviario o MATERFER hallada

junto a las vías del FCGBM y simultáneamente se acuerda con la empresa Fiat la construcción de 210 unidades (entre motrices y remolcadas), cantidad posteriormente ampliada en 1959 hasta alcanzar las 330. Para ese año ya se encontraba techada la planta.

En la segunda mitad de los años 1960, con la gestión del general De Marchi al frente de los ferrocarriles, MATERFER fabricó coches con un diseño muy parecido al de los Werkspoors.

Esta empresa, cuya planta contaba con 50.000 metros cuadrados de superficie cubierta, llegó a tener más de 1700 empleados, moderna maquinaria, centro de proyectos propio y un elevado nivel de especialización y capacidad competitiva. Si bien una parte de la tecnología provenía de Italia casi todos los trabajos se realizaban en el país (estructura metálica de los coches, tapicería, pintura, etc.) generando a la vez un efecto multiplicador en lo concerniente a fuentes de trabajo ya que la misma se abastecía de muchos talleres cordobeses (siderurgia, madera, plástico, galvanoplastia, caucho, vidrio, metalurgia, pintura, material eléctrico, etc.).

La realización de trabajos a este tipo de escala y nivel de competitividad requería de un enorme sacrificio incluso antes de poner en marcha la línea de producción: seguimiento de trámites licitatorios, aspectos contractuales, análisis de costos, elaboración de anteproyectos y variantes, búsqueda de proveedores, desarrollo de la industria auxiliar, etc.

Hasta ese momento solo países de tecnología avanzada como Italia, Estados Unidos, Francia o Rusia, estaban en condiciones de fabricar material ferroviario. Contar con la mano de obra especializada y la maquinaria adecuada para la construcción de locomotoras y vagones de toda clase permitió no solo renovar el material rodante de la Argentina sino también permitió su exportación a otros países del continente. Se vendieron 20 coches eléctricos de 3000 V a la República de Chile. Sin embargo, la operación internacional de mayor relevancia fue la que se gestionó el 16 de enero de 1974 con la República de Cuba. La empresa compradora, FECUIMPORT, firmó contrato para la provisión (entre 1975 y 1978) de 320 unidades por un valor de 81 millones de dólares (81 000 millones de pesos de ese entonces).

El 7 de octubre de 1954 el Ferrocarril Provincial de Buenos Aires pasó a integrar la red del Ferrocarril Nacional General Belgrano.

En 1956 se creó la Superintendencia de Ferrocarriles y en 1958, al liquidarse la Empresa Nacional de Transportes, se constituyó la Empresa de Ferrocarriles del Estado Argentino (EFEA) agrupando exclusivamente a las seis líneas ferroviarias —el Ferrocarril Patagónico había sido incorporada a la órbita del General Roca—. En el año 1959, a raíz de su elevado déficit, se forma una comisión bicameral para investigar la gestión y el estado de la infraestructura de Ferrocarriles Argentinos

La misma estuvo integrada por diputados y senadores del oficialismo y la oposición. Entre las irregularidades relacionadas con compras y distribución se encontraban que había máquinas de contabilidad importadas de los Estados Unidos por un monto de US\$ 2 000 000 que no tenía compatibilidad con las utilizadas por EFEA. Tampoco se había contratado con el vendedor ningún servicio de mantenimiento ni reparación.

Para el año 1958, solo un 10,69% del total de cargas transportables en el país era trasladado por el sistema ferroviario en Argentina, el resto se hacía a través del parque automotor. A partir de la nacionalización en 1948, el déficit operativo de los ferrocarriles mantuvo un incremento sostenido debido a diversos factores como congelamiento de tarifas, disminución de la carga transportada, sumado a una explosiva cantidad de empleados en el sistema, que ya eran 220 000 en el año 1959, debiendo destinar gran parte del presupuesto al pago de salarios, sin dejar lugar a la modernización de la red. El déficit de Ferrocarriles Argentinos alcanzaría la cifra de US\$ 135.732.000 (valor no

actualizado) representando un 75% del déficit de la administración nacional. Una de las claves para entender esto era la baja productividad de los ferroviarios, que se encontraba en las 3,5 horas diarias gracias a los "tiempos muertos", esto fue revelado por un informe efectuado por la Dirección de Planeamiento. El intento de reforma el reglamento laboral para subsanar la productividad del sistema con el Plan Acevedo sería uno de los detonantes de la huelga ferroviaria de octubre de 1961.

Durante el gobierno de Arturo Frondizi fueron adquiridas unas 450 locomotoras diésel, 500 coches motor, 200 coches para mantenimiento técnico y 5.000 vagones de carga y pasajeros. La magnitud aproximada de las compras alcanzaron a unos US\$ 500 millones de esa época, derribando el mito "antiferroviario" de esa gestión.

El Presidente Arturo Frondizi, en 1961 decidió suprimir 4000 km de vías, ramales e instalaciones. El segundo gran levantamiento de vías durante el gobierno del General Juan Carlos Onganía, cuya política ferroviaria dejó 11.089 cesanteados, 44.978 obreros rebajados de categoría, 237 estaciones y 2981 km de ramales clausurados.^[1] A comienzo de 1960 desembarca en el país una comisión del BIRF (Banco Interamericano Regional de Fomento) y del Fondo Especial para tomar conocimiento del estado de situación del transporte en general.

Para la sección urbana de la línea Mitre se adquirieron nuevos coches. Estas compras fueron criticadas por los sindicatos ya que se hicieron por decreto y no mediante licitación.

El Plan Larkin, publicado en tres tomos como Transportes argentinos: plan de largo alcance.

El informe recomendó la clausura de 15 000 kilómetros de ramales. El plan fue presentado pocos días antes de que Arturo Frondizi fuera derrocado, el 29 de marzo de 1962. Las medidas aplicadas posteriormente sobre el sistema ferroviario no tuvieron que ver con la propuesta original.^[2]

El sindicalista Andrés Framini () fue uno de los cientos de encarcelados por Frondizi mediante el Plan Conintes. Su encarcelamiento generó un escándalo internacional y una condena de la OIT contra el gobierno argentino.

Al comienzo de la gestión Frondizi se desempeñó como secretario de Transporte el doctor Alberto López Abuín, especialista en transporte, defensor del ferrocarril. Propuso, en febrero de 1958, una política de modernización que incluía la incorporación de materias rodante nuevo, buscando de esta forma mejorar el transporte de cargas a través del ferrocarril, haciéndole ganar terreno frente al avance del tráfico automotor que se experimentaba en el país. Este plan requería una inversión muy alta y un plazo de aplicación que era demasiado largo para la vacilante política del presidente. Abuín renunció a su cargo en mayo de 1959.^[1]

El ministro de economía Álvaro Alsogaray, alegando la necesidad de eliminar el déficit, aumentó las tarifas y, en menor medida, intentó modernizar el sistema ferroviario. Tanto él como Constantini tuvieron que renunciar a sus cargos en abril de 1961, con lo cual poco de esa política se pudo practicar.

Dejando de lado propuestas como la revalorización de la tracción a vapor —propulsada por el ingeniero Livio Dante Porta— el ministro de Obras Públicas Alberto Constantini y el ministro de Hacienda Álvaro Alsogaray buscaron principalmente disminuir el déficit fiscal a través de un aumento de tarifas y, en menor medida, persiguieron la modernización del sistema ferroviario..^[1]

El informe reveló que el 75% de las locomotoras y el 50% de los vagones se encontraban en muy malas condiciones y un 60% de los rieles, locomotoras a vapor y vagones tenían más de 40 años de antigüedad. El porcentaje de durmientes en malas condiciones era del 75% del total de la red. El 66% de las vaporeras tenía más de 45 años y gran parte de las 706 unidades diésel se encontraba fuera de servicio por mala conservación o carencia de repuestos.^[1]

El Plan Larkin, contemplaba la racionalización de 15 000 km de ramales improductivos, una tercera parte de la red total en ese momento, el despido de 60 000 empleados ferroviarios a través de jubilaciones anticipadas, retiros voluntarios, y traspasos a cooperativas además del cierre de 12 talleres, la reducción a chatarra todas las locomotoras a vapor, al igual que 70 000 vagones y 3000 coches, con la idea de que se comprase todo esto en el mercado exterior y se modernizase de una vez la red ferroviaria, ya sea renovando los rieles o renovando el material rodante, los cuales se encontraban en pésimas condiciones.^[1] El Plan era ambicioso porque requería una inversión de US\$ 1500 millones (no actualizados) y debido al largo plazo de su implementación, a lo largo de una década. La supresión de ramales tendría que realizarse a lo largo de 5 años y solo luego de construir las rutas pavimentadas que reemplazarán a los ramales clausurados. El informe indicaba específicamente que tenía que realizarse de manera escalonada de manera de no disminuir la oferta de transporte. Se eliminarían las locomotoras a vapor y reemplazarían con diésel, también se darían de baja los vagones y coches de madera, utilizando solo vehículos metálicos. Una sección clave del Plan Larkin era la renovación en la operatoria ferroviaria en distintas categorías de pasajeros y cargas para mejor aprovechamiento del material rodante. Los cuadros gremiales se opusieron fervientemente al enterarse del plan que incluía el despido de empleados y la supresión de ramales. La crisis política del momento hizo que Alsogaray y Constantini tuvieran que renunciar a sus cargos en abril de 1961.^[1] Cuando finalmente fue presentado el Plan Larkin, Frondizi estaba a días de ser derrocado, nunca hubo puesta en marcha del plan ni se obtuvieron los créditos externos para hacerlo. Las clausuras de ramales del año 1961 no fueron producto de las sugerencias del informe, sino del enfrentamiento del gobierno con los gremios, la prueba es que algunos ramales clausurados recomendaban ser mantenidos por el plan, y el resto fue cerrado sin la construcción de caminos alternativos.^[1]

Sin embargo se llegó a instalar en la ciudad de Córdoba Fiat-Materfer la primera fábrica de material rodante en América Latina, que al cabo de dos años llegó a manufacturar 300 coches para pasajeros, 500 coches motor y 150 coches eléctricos. La empresa Fiat de Ferreyra construyó 200 motores diésel para locomotoras, mientras que Siam Di Tella se encargaba de armar la instalación eléctrica. Para los ramales eléctricos se importaron coches Toshiba.

Con Arturo Acevedo como ministro de Obras Públicas se comenzó a poner en práctica la recomendación de modernización de locomotoras. En junio de 1961 se incorporaron nuevos trenes diésel al servicio suburbano del Ferrocarril General Roca, con lo cual muchos maquinistas y foguistas de locomotoras perdieron sus empleos. Acevedo era partidario de eliminar todas las líneas que tuvieran déficit, como fue el caso de las del ferrocarril provincial bonaerense, que al ser de una trocha demasiado pequeña (1000 mm) no era capaz de llevar mucha carga o transportar un gran caudal de pasajeros. La clausura de los ramales ocasionó que los gremios convocaran a diferentes huelgas, entre ellas, una de 42 días que se inició el 1 de agosto de 1961, oponiéndose tanto a los despidos como al desguace de material rodante. Sin embargo, al término de la huelga, ningún ramal que había sido cerrado fue finalmente rehabilitado.

Durante la presidencia de Arturo Illia, luego de la breve dictadura encabezada por José María Guido entre 1962 y 1963, se reducen los cierres de los ramales y se planifica un mejoramiento de la red ferroviaria. En 1967, luego del golpe de Estado que había derrocado a Illia el año anterior, asumió la presidencia de EFEA el general Juan Carlos De Marchi, cargo que ocuparía hasta marzo de 1971, quien pondrá en marcha un profundo plan de modernización e inversión en la red ferroviaria que contemplaba un desembolso de 850 millones de dólares en un plazo de cinco años.^[1]

La empresa en 1968 adoptó el nombre y logotipo de Ferrocarriles Argentinos.

El Decreto-Ley 18.360 de 1969 reglamentó el funcionamiento de la empresa bajo la órbita de la Secretaría de Transporte,^[1] estableciendo su objeto como «[...] la operación de los ferrocarriles de propiedad nacional».^[1]

Tras esta buena experiencia y para estandarizar repuestos, a comienzos de los años 1970 Ferrocarriles Argentinos decide encargar al consorcio Japonés Marubeni. En mayo de 1974 fueron radiadas todas las formaciones anteriores, con lo cual la línea Urquiza perdió su clásico aspecto de «travía suburbano», para convertirse en un verdadero ferrocarril.

Para que el Expreso Buenos Aires - Tucumán pudiera correr por la vía principal del Ferrocarril General Bartolomé Mitre, fue necesario realizar arduos trabajos de readecuación de la infraestructura existente por algo más de dos años. Las obras concluyeron el día 6 de septiembre de 1969, dando paso a la inauguración del servicio, que en solamente 14 horas 58 minutos, lograba unir los 1156 km que separaban a la Capital Federal con Tucumán. A bordo, el viajero podía disfrutar de un espléndido restaurante, servicio súper pullman con música ambiental, dormitorios que se convertían en coquetas salitas de estar, aire acondicionado en todo el tren, y atención permanente.

En 1974 FA lanzó un nuevo plan de obras en las cuales se renovaron 90 pasos a nivel en los centros más importantes de las líneas principales. Así mismo, levados índices de rendimiento, que a corto plazo permitirán incrementar la producción de piedra balasto de 36 000 toneladas a 300 000 toneladas anuales, el aspecto de las Canteras de Alta Gracia del Ferrocarril General Mitre, representa una etapa concreta y positiva que se complementa coordinadamente con muchas otras realizaciones paralelas, son restauradas más de 500 vagonetas diarias, totalizando 900 toneladas de hierro producidas para la renovación de vías, basado en la experiencia obtenida en ese orden en países de avanzada técnica.

Hacia 1976, se habían suprimido 3000 km del sistema ferroviario, con lo que la extensión de la red bajó a 41 463 km. Ese año, el poder es asumido por el autodenominado Proceso de Reorganización Nacional y sus técnicos comenzaron a gestar otro duro golpe para el sistema ferroviario: la supresión de otros 6300 km de vías, el cierre de talleres, así como la eliminación del 50% de los servicios de pasajeros y del 40% del personal. Ello provocó una gran crisis que tornó más ineficiente el transporte por ferrocarril.

En síntesis, durante la gestión del ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz (1976-1981):

- Se clausuraron aproximadamente 10 000 km de vías (Reducción del 23%)
- Se clausuraron 1000 de las 2400 estaciones (Reducción del 43%)
- Se redujo a la mitad los 30 .500 trenes x kilómetro hora de pasajeros que funcionaban en el país.
- El personal fue reducido de 156 000 a 96 000 empleados (Reducción del 40%)

Entre 1976 y 1980, la red ferroviaria fue reducida de 41 463 a 31 113 kilómetros

Según estudios realizados en 1980, se aconsejaba clausurar por ser comercialmente no convenientes 14 055 km, así como desmantelar otros 9878 km, lo que hace un total de 23 923 kilómetros:

El panorama para los primeros años de la década de 1980 fue de una red férrea sumamente reducida, con cientos de pueblos especialmente del interior que quedaron desconectados de la red y en muchos casos aislados de las grandes urbes sin ninguna otra alternativa de transporte. Aunque medidas de reducción de la estructura ferroviaria se venían aplicando desde comienzos del plan Larking, bajo el mismo motivo de déficit descomunal. La diferencia del plan ejecutado por de la dictadura con cualquier otro aplicado previamente es que se aplicó conjuntamente con un fuerte aparato represivo que inmovilizó al movimiento obrero ferroviario. Sin embargo, a pesar de las medidas implementadas de ajuste sobre el ferrocarril los problemas tales como: el déficit, la disminución de la participación del ferrocarril en el transporte de carga y de pasajero, la renovación del material rodante entre otros, no lograron ser resueltas, sino por el contrario, se agravaron con el correr de los años.^[1]

El posterior gobierno democrático de Raúl Alfonsín, mantuvo los servicios en marcha e incorporó otros nuevos. Dentro de los últimos logros de Ferrocarriles Argentinos, cabe destacar la culminación de la electrificación del ferrocarril General Roca. Dicho proyecto se remontaba a junio de 1978 cuando se firmaron los primeros contratos que apuntaban a la modernización de las líneas urbanas de este importante ferrocarril.

La electrificación del Ferrocarril Roca requirió la incorporación de nuevos y modernos coches japoneses y nacionales fabricados bajo diseño de Toshiba firmaron en 1985 un Convenio de Cooperación Técnica de cinco años de duración, posibilitando la creación y el funcionamiento del Centro Nacional de Capacitación Ferroviaria (CENACAF).

Entre 1983 y 1985, el directorio de FA fue el mismo que se habían hecho de la empresa estatal en el último año de la dictadura, hasta que fue intervenida en 1985. En materia ferroviaria, el gobierno radical presentó un plan que allanaría el camino a la privatización, bajo el nombre de Plan Madanes, una reedición del Plan Larkin en tiempos de Frondizi. A finales de 1986, el gobierno encomendó a Manuel Madanes la elaboración de un plan para reducir la planta ferroviaria en unos 65 000 agentes. La dura oposición sindical, sumada a la fuerte derrota radical en las elecciones legislativas y provinciales de 1987 lograron frenar la avanzada privatizadora. Rodolfo Terragno fue nombrado ministro de Obras y Servicios Públicos de la Nación, el Plan Madanes fue recogido por Rodolfo Terragno con el proyecto de Ferrocargo. Las unidades de tráfico (ut) habían descendido de 23 300 millones en 1979 a 19 100 en 1989. Posteriormente, Terragno sería denunciado por el desfalco de 3500 millones de australes durante la intervención de FA y acusado de recibir coimas por favorecer a empresas privadas para privatizar la red.

1. El aporte del Estado se cuadruplicó.
2. Las tarifas aumentaron entre 25 y 95 por ciento.
3. La red fue entregada en condiciones de desarrollar una velocidad promedio de 55 kilómetros por hora (pasajeros – carga), en la actualidad no llegan al 20 por ciento de esa velocidad promedio, sin frenar el deterioro y el abandono en la conservación y mantenimiento de vías.
4. Los cánones comprometidos por los concesionarios no fueron abonados, al contrario, se prorrogó y se les refinanció por 16 años, el valor estimado más de 270 000 000 de pesos.
5. El material rodante sufrió igual deterioro que la red.
6. Desaparecieron 85 000 empleos directos y 30 000 indirectos-proveedores del Estado.^[35]

En 1988, aún durante el gobierno de Raúl Alfonsín, se inició un trabajo propulsado por la Secretaría de Transporte denominado: «Análisis de la incorporación de capital privado a los Ferrocarriles Argentinos», el proyecto se desarrolló en el marco de la PNUD.

La modernización y reactualización del sistema ferroviario requería la constitución de una autoridad Federal de Tráfico, dependiente de la Secretaría de Transporte. Esta Autoridad Federal tendría como función la coordinación de las corridas de trenes y sería la voz de los operadores privados, que contarían a su vez con un representante en esta autoridad. La Autoridad Federal sería la encargada de determinar las prioridades y responsabilidades en caso de demoras, retrasos o prestaciones inadecuadas de los servicios.

Con respecto a la incorporación de capital privado, que se propiciaba en el informe del Ministerio de Obras y Servicios Públicos, se veía conveniente por los siguientes motivos: permitiría un mejoramiento del capital físico del sistema ferroviario y una mayor eficiencia en la gestión comercial empresarial.

Para el transporte de cargas se recomendaba establecer con los privados acuerdos de concesión de determinados ramales. En el transporte de pasajeros, el problema clave a resolver resultaba el del

tránsito entre la Capital y los partidos del Gran Buenos Aires, donde se había perdido confiabilidad y seguridad, el problema más grave lo constituía la línea Sarmiento, donde se producían graves y frecuentes accidentes en la zona oeste por sus muchos El dinero recaudado y el aportado por el Estado serían controlados por los privados a través de la DEP creada por el ministro de Obras y Servicio Público, Rodolfo Terragno. Al tiempo, Terragno anuncia su plan: que consistía en partirla en cuatro empresas: Ferrocargo, Ferrotur, Metropol y Ferrocarriles Argentinos. Lo restante, en tanto, sería ofrecido a Techint, Loma Negra, Socma y City Bank, bajo la batuta de Lou Thompson, consultor del Banco Mundial para América Latina. Endeudamiento externo de U\$S 700.000.000, mientras que la red operable se redujo a menos del 25 por ciento. el caso ferrocarriles, éstos, no trataban de privatizarlos sino solamente la parte recaudadora y presupuestaria. el dinero recaudado y el aportado por el Estado serían controlados por los privados a través de la DEP. Se crea este organismo con la excusa de coordinar los aspectos económicos y racionalizar el monto y uso de las asignaciones, y orientar las compras de todas las empresas del Estado.

El primer director es Enrique Olivera -ex intendente de la ciudad de Buenos Aires, diputado por el ARI en la legislatura.

Para fines de los años 1980 la situación de los ferrocarriles argentinos era ya muy negativa con respecto al estado general del sistema y de las posibilidades de revertir el deterioro, sin impulsar una reforma profunda.

La nueva administración que asumió el gobierno en 1989 se encontró con que la empresa tenía un abultado déficit económico-financiero. La cantidad de toneladas-kilómetro transportadas por Ferrocarriles Argentinos experimentaron una gran declinación entre 1970 y 1990: se pasó de 13 500 millones de toneladas por kilómetro a solo 7500 millones, casi una reducción del 55%. El transporte de cargas por ferrocarril representaba solo el 12% del total.

Tanto la infraestructura, como el material rodante y el personal presentaban grados de insuficiencia. La cantidad de locomotoras resultaba insuficiente para atender la demanda. Los coches y vagones tenían escasa aptitud comercial por su diseño y antigüedad, habiendo superado muchos de ellos los años estimados de vida útil, por tanto su mantenimiento se hacía cada vez más elevado. En 1992, cuarenta y cuatro años después de su nacionalización, los ferrocarriles volvieron a manos privadas. Antes de concretar aquel traspaso, hubo despidos masivos para adaptarse a las exigencias de los nuevos concesionarios. Tan solo en la línea del ramal Bartolomé Mitre había, en 1992, 7000 trabajadores. Cinco mil fueron empujados al retiro voluntario. Fue un despiadado aporte a los crecientes índices de desocupación nacional.

La nueva administración estableció que Ferrocarriles Argentinos debería privilegiar los servicios comerciables viables, mientras que los tramos no rentables (pero socialmente necesarios) serían compensados por subsidios gubernamentales.

El Estado se fijó como uno de sus objetivos políticos el de reducir el abultado déficit de la empresa, reorientando a otros sectores y dando de baja al personal sobrante o subutilizado.

La cancelación de servicios derivó en abandono.

La situación de los Ferrocarriles Argentinos para principios de los años 1990 no difería del de otras empresas públicas colapsadas como ENTel (Argentina) (Empresa Nacional de Telecomunicaciones) y Segba (Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires).

El déficit crónico que producía el sistema ferroviario ascendía a 355 millones de dólares. El éxito de las apelaciones propagandísticas convenció al público en general que esto se solucionaría con la privatización de los servicios, y encima se dejaría de perder cantidades siderales de dinero diariamente.

El 17 de agosto de 1989, con la sanción de la ley N° 23.696 (Ley de «Reforma del Estado») concluía un ciclo histórico en la Argentina dando paso a otro con la privatización de una serie de actividades económicas y productivas. Dicha Ley autorizaba al presidente a declarar en «estado de emergencia» la prestación de servicios públicos y cualquier tipo de empresa, sociedad o entidad que tuviese participación parcial o total del Estado, con el objetivo de proceder a su posterior privatización (total o parcial) o liquidación. Ferrocarriles Argentinos fue declarada por el Estado como: «sujeta a privatización». Ese mismo año, a través del Decreto N° 666/89, se fijaba la norma específica para las actividades ferroviarias.

Álvaro Alsogaray (impulsor del Plan Larkin en 1961), referente de la centro-derecha a través de la UCD, sostenía por aquel entonces que «Achicar el estado es agrandar la Nación».

«Ramal que para, ramal que cierra», dijo el presidente Carlos Menem en noviembre de 1989 y así fue. Pero no solo se trataba de desactivar un medio de transporte, sino que en líneas como las del Ferrocarril Belgrano quedaron sin recibir el «tren aguatero» unas 43 estaciones. «Pueblo sin tren, pueblo que muere» respondieron las ciudades y el interior de la Argentina, con protestas de distinta intensidad.

Con las primeras clausuras decretadas por el Gobierno en 1990, numerosas localidades del país quedaron aisladas. Con la desaparición del tren sanitario también se perdió el servicio que se prestaba en las campañas contra el mal de Chagas, los planes de vacunación y la lucha contra la langosta.

En 30 años se habían perdido 275 millones de pasajeros. En 1960 se transportaban 539 millones de personas, mientras que para 1990 solo se transportó 264 millones.

Entre los años 1991 y 1992, para fomentar el traspaso a manos privadas, se llevó a cabo una abrupta política basada en la desinversión y falta de programación, que se tradujo en sistemáticas cancelaciones de servicios, tanto locales como de media distancia, a Rosario por ejemplo, se cancelaban servicios por falta de locomotoras.

En virtud del Decreto N° 520/91 se creó una nueva empresa como desmembración de Ferrocarriles Argentinos, Ferrocarriles Metropolitanos Sociedad Anónima (FEMESA), que comenzaría a dedicarse a la administración, operación y racionalización de servicios en el área metropolitana de Buenos Aires. Ferrocarriles Argentinos, por su parte, continuaba a cargo del transporte de cargas (cuya privatización ya se estaba gestando) y pasajeros en los tramos de mediana y larga distancia en un esquema de emergencia, con horarios reducidos. Para aquel entonces, el Decreto No 1168/92 ya propiciaba el traspaso de este último servicio a las provincias.

Durante los primeros meses del gobierno de Menem existieron serios desacuerdos entre el Ministerio de Obras y Servicios Públicos —responsable del programa de privatización— y la línea gerencial de Ferrocarriles Argentinos, que realizó intentos de preservar el interés de la empresa en el convencimiento de que continuaría existiendo. La empresa defendía la continuidad de varios servicios de larga distancia y su derecho a utilizar las líneas de carga a entregarse en concesión, compitiendo con los privados.^[1] Sin embargo, el Ministerio impuso con asistencia del Banco Mundial el principio de concesiones integradas verticalmente, lo que resultó en la exclusión de FA de la actividad y la repartición de sus activos entre las empresas privadas. Para mediados de 1990 se firmó un memorando entre el Ministerio, la empresa y el Banco Mundial que estableció las pautas generales del programa de reestructuración, "el primer documento oficial que planteó la posibilidad de que FA dejara en los hechos de correr trenes".^[1]

A fin de poner en marcha el proceso de concesión, el Estado constituyó un «Grupo de Apoyo Ferroviario», constituido por exfuncionarios de Ferrocarriles Argentinos. Este grupo subdividió a la empresa en sectores que de acuerdo a sus condiciones y características económicas fueran similares.

En los contratos previos se estipulaba los recursos que ofrecía el Estado al concesionario. Entre dichos recursos se detallaban los kilómetros de red ferroviaria, las locomotoras y vagones y el personal. La concesionaria, al hacerse cargo del ramal, por su parte, establecía un plan de inversiones en infraestructura y material rodante^[cita requerida]. Detallaba que porcentaje del personal ofrecido por el Estado seguiría a su cargo. En los contratos se incluyó una estimación del transporte para los próximos años y el monto del canon que debería pagar la concesionaria al Estado. El valor del canon fue calculado teniendo como valor comparativo el esperable de acuerdo con el tráfico del mejor año de Ferrocarriles Argentinos.

Los beneficios para el concesionario se encontraban en la libertad tarifaria (ya que los contratos estipulan un límite inferior y uno superior) y la plena capacidad para elegir personal jerárquico y realizar los cambios estructurales que juzgara necesarios en la empresa. A su vez, de acuerdo con su criterio, el concesionario tenía la facultad de fijar tarifas especiales o reducidas, pero sin afectar a los potenciales usuarios de manera discriminatoria; es decir que estos deberían tener un trato igualitario. La concesión no podría delegarse ni en un todo ni en parte, sin un permiso explícito de las autoridades nacionales. El plazo se extendía por 30 años, aunque podía ser prorrogable por un lapso de 10 años más. Finalmente se estableció que el material rodante una vez dejado de utilizar por la concesionaria debía ser devuelto a la empresa del Estado. A sí mismo las inversiones efectuadas por el concesionario, una vez terminada la concesión, quedarían también a cargo del Estado y pasarían a su propiedad.

Dentro del tráfico de carga el gobierno argentino determinó zonas declaradas de particular interés por su tráfico, ya sea actual o potencial. Los concesionarios que se constituyeron en aquel momento fueron numerosos.

La red interurbana de pasajeros presentaba las dificultades propias, una de las posibilidades que se estudió, una vez decidido el reacondicionamiento del sistema, fue la creación de una empresa federal. Mientras se debatía el tema las medidas adoptadas condujeron a la reducción del personal, haciendo uso de las opciones de retiro voluntario o la reinstalación del personal sobrante en otras áreas de la administración. Como comercialmente viable se determinó al corredor Buenos Aires - Mar del Plata, con las características estacionales propias de este segmento, con una gran demanda en las temporadas estivales. En 1992 se integró el consorcio U.T.E. Ferrocarril del Atlántico, encabezado por las empresas Sideco Americana y Alesia S.A., junto a 11 empresas de autotransporte, para ofertar justamente por la privatización del corredor ferroviario Plaza Constitución - Mar del Plata, pero el asunto no prosperó.

Finalmente, el 10 de marzo de 1993, mediante un decreto del Presidente Menem, desaparecieron en forma masiva los trenes de pasajeros que unían el territorio. Los argumentos utilizados en aquel entonces por el gobierno nacional, se basaron en un tema de inconveniencia económica, aunque también demostraban ser parte de un plan estratégico de eliminación de los servicios ferroviarios, en función de otros intereses relacionados al transporte aéreo y automotor. La desaparición de los trenes condujo a la desaparición de muchos pueblos, llevó a la calle a miles de obreros, dejó en la miseria a muchas familias y desestructuró todo un sistema de comunicación que favorecía a la productividad y beneficiaba a gran parte de la sociedad. El dinero ahorrado por la desarticulación de los servicios interurbanos se destinó principalmente a un subsidio para inversiones de empresas ferroviarias privadas, comprendiendo solo el área local de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires.

El antiguo Belgrano Cargas fue privatizado a Sociedad Operadora de Emergencia Sociedad Anónima (SOE), encabezada por el grupo Macri y el grupo Roggio, la empresa EMEPA, gran parte de la infraestructura fue destruida por el abandono y el vandalismo junto con la gran cantidad de coches y locomotoras que fueron desmantelados, incendiados o radiados del servicio.

Los servicios de transporte interurbano, ya desactivados, fueron ofrecidos a las provincias, las cuales en algunos casos llegaron a acuerdos con el gobierno central

Todo material ferroviario que quedó en desuso fue vendido durante el Gobierno del radical Fernando de la Rúa, el entonces ministro de Economía José Luis Machinea, por 300 millones de dólares, veinte veces menos que su valor estipulado

La red metropolitana incluía tanto a la Capital Federal como a la aglomeración del Gran Buenos Aires, siendo Zárate-Campana, Mercedes, Pilar, Cañuelas, Altamirano y La Plata sus puntos terminales.

Para mejorar el transporte suburbano ya en los años 1980 se había comenzado a implantar mejoras tendientes a un más efectivo control del pago de pasajes y la electrificación de un tramo de la Ferrocarril Roca. En estudio se encontraban las opciones para disminuir los pasos a nivel del Ferrocarril Sarmiento en sus recorridos por la ciudad y por la zona oeste y mejorar su sistema de electrificación. Este sistema antiguo, al igual que el existente en los ramales de la línea Mitre a José León Suárez era muy peligroso y podía producir accidentes.

También se planteó el tema de que los ferrocarriles urbanos podían tener cabida en ciudades como Córdoba, Rosario y Mendoza. Estas áreas metropolitanas podrían en un futuro utilizar ferrocarriles urbanos que incluyeran al subterráneo, para mejorar sus comunicaciones. En el caso de las ciudades de Córdoba y Mendoza se efectuaron estudios pertinentes con respecto a esta iniciativa. En Córdoba el proyecto estimaba unificar las dos estaciones de tren existentes en la ciudad y atender el tráfico de pasajeros entre las localidades de Ferreyra y Argüello. En Mendoza el proyecto contemplaba la unificación en una sola terminal de las estaciones de ferrocarril de carga y pasajeros, estableciendo una nueva central cerca de las instalaciones del aeropuerto de Plumerillo.¹

Finalmente, por Resolución MEyOSP N° 1456 del 13 de noviembre de 1991, el Gobierno convocó a Licitación Pública Nacional e Internacional para la Concesión de la Explotación de los Servicios de Transporte Ferroviario de Pasajeros -de Superficie y Subterráneos- del área metropolitana de Buenos Aires.

La ejecución de las licitaciones estuvo a cargo de la Unidad de Coordinación del Programa de Reestructuración Ferroviaria, con lo cual hacia fines de 1991 y durante 1992 se entregaron los pliegos para la licitación a los grupos interesados y se recibieron las correspondientes ofertas.

La adjudicación estuvo relacionada, entre otras cosas con aquellas ofertas que ofrecieran el mayor nivel de inversiones en relación con el menor subsidio. Luego de una trabajosa y dura negociación, entre enero de 1994 y fines de junio de 1995, la red de FEMESA se concedió totalmente al capital privado.

La operación de las líneas quedó bajo la conducción de 6 concesionarios, los que brindaban el servicio bajo las condiciones fijadas en los pliegos, tanto en el Plan de Inversiones como en lo atinente a la operatoria de los servicios. La fiscalización correspondía a la CNRT (Comisión Nacional de Regulación del Transporte).

El 7 de julio de 1995, Menem y Cavallo firmaron el Decreto 1039/95, declarando a la empresa en "Estado de Liquidación", cesando en todas sus funciones a partir del día de la fecha, dando de baja a su Interventor y Subinterventor y designando al correspondiente Liquidador

En cuanto a los servicios regionales de ferrocarril, en el caso del Tren del Valle se recortaron servicios y disminuyeron las frecuencias.¹ En Entre Ríos los ramales fueron paralizados cancelándose los servicios locales de Paraná, la capital provincial, que fueron suspendidos en enero de 2016, el tren Paraná – Concepción del Uruguay, suspendido en febrero de ese año, y el servicio Basavilbaso – Villaguay, que dejó de circular en abril de 2016.¹ El Tren de las Sierras, que circula entre Córdoba y Cosquín, dejó de

salir desde la estación Alta Córdoba.^[1] En mayo de 2017 el servicio metropolitano de trenes de Resistencia, Chaco, también fue suspendido para forzar una provincialización del servicio y se descartó la renovación de vías del ramal C3 del Ferrocarril Belgrano.^[1] También se canceló el proyecto de fabricación de vagones de cargas nacionales. El recorte en los trenes regionales, el cierre de ramales en el Chaco y Entre Ríos, servicios suspendidos en La Pampa, Mar del Plata, Chascomús y la decisión de paralizar la expansión del Tren del Valle y el abandono del Plan Operativo Quinquenal heredado de la gestión anterior.^[1] Por otra parte se suspendió el proyecto quinquenal que estipulaba la recuperación de las conexiones Brandsen-La Plata, Cañuelas-Lobos y Uribelarrea-Las Flores.

Situación en 2026

- FEMESA 1991-1997
- Metropolitano 1995-2007
- Trenes de Buenos Aires 1995-2012
- Metrovías 1994-2019
- Ferrovías 1994-2019
- Servicios Ferroviarios del Chaco 1997-2010
- UGOFE 2005-2014
- Argentren 2013-2015
- Corredores Ferroviarios 2013
- UGOMS 2012-2013
- Trenes Argentinos Operaciones 2014-presente
- Ferrocarriles Argentinos 2015-presente

El panorama de los ferrocarriles argentinos para 2026 está marcado por una fuerte transición hacia la privatización, recortes presupuestarios en material rodante y un enfoque en reparaciones de emergencia.

- Privatizaciones y Concesiones

El gobierno de Javier Milei ha definido 2026 como el año clave para concretar el traspaso de empresas estatales al sector privado:

-Belgrano Cargas: Se proyecta que el proceso de privatización, que busca atraer inversiones extranjeras (como grupos mexicanos interesados), se cierre definitivamente durante este año.

-Trenes Argentinos (SOFSE): Se mantiene el plan de reducción de personal (con un objetivo de 20,000 empleados) para facilitar una venta total o parcial.

-Modelo de Operación: Se debate entre un sistema de "Open Access" (vías abiertas a múltiples operadores) o licitaciones desintegradas por líneas.

A pesar de un anuncio de inversión pública de \$3,7 billones para el Plan Nacional de Inversión Pública 2026, el sector ferroviario enfrenta una realidad ambivalente:

-Recortes: El presupuesto 2026 ha sido criticado por dejar fuera la compra de nuevos trenes y repuestos para líneas clave como el Sarmiento, Mitre y Roca.

-*Obras Prioritarias: Se priorizará la finalización del viaducto del Belgrano Sur y obras en la Línea Roca. También se prevé la llegada de 3 nuevas locomotoras diésel-eléctricas para la Línea San Martín en enero de 2026.*

-*Emergencia Ferroviaria: Se ejecutan más de 60 obras preventivas para mejorar la seguridad operacional antes de las concesiones.*

-*Interrupciones por Obras: El ramal Tigre (Línea Mitre) tiene programado un cese de funciones desde enero de 2026 por renovaciones urgentes de vías.*

-*Situación Gremial: Persisten los conflictos salariales; sindicatos como La Fraternidad han ratificado medidas de fuerza para inicios de año (marzo 2026) en rechazo a ofertas de aumento inferiores a la inflación proyectada.*

-*Larga Distancia: La venta de pasajes para destinos como Mar del Plata se habilitó con antelación para la temporada de verano 2026, manteniendo frecuencias limitadas.*

Bibliografía

- «Decreto 3135/1964». *Boletín Oficial de la República Argentina*. Consultado el 19 de julio de 2013.
- «Ley 18360 - Ley orgánica de la empresa Ferrocarriles Argentinos». Infojus - Sistema Argentino de Información Jurídica. Consultado el 11 de septiembre de 2015.
- «Decreto 289/1986 - Exenciones Impositivas para Empresas del Estado.». Infojus - Sistema Argentino de Información Jurídica. Consultado el 11 de septiembre de 2015.
- Kogan, 2004.
- Regalsky, A.; Salerno, E. (2008). «En los comienzos de la empresa pública argentina: la Administración de los Ferrocarriles del Estado y las Obras Sanitarias de la Nación antes de 1930». *Investigaciones de Historia Económica* (11): 107-109.
- <https://www.cronista.com/impresageneral/La-nacionalizacion-de-los-ferrocarriles-argentinos-20080423-0014.html>
- El Ferrocidio, Juan Carlos Cena. Editorial: LA ROSA BLINDADA. ISBN 987-1011-06-7 Buenos Aires, p 49.
- <http://www.lagazeta.com.ar/ferrocarriles.htm>
- Cena, Juan Carlos: *El aniversario de la nacionalización de los ferrocarriles y el olvido concesionista*, ARGENPRESS.info, publicado el 14/02/2006.
- López, Mario Justo; Jorge Eduardo Waddell; Juan Pablo Martínez (1998). *Historia del ferrocarril en Argentina La política ferroviaria entre 1857 y 2015*. Lenguaje Claro. ISBN 9879713508.
- López, Mario Justo; Jorge Eduardo Waddell (2007). *Nueva Historia de los Ferrocarriles*. Buenos Aires: Lumiere. ISBN 9789876030328.
- Kogan (ed.), Jorge H. (2004). *Rieles con futuro, Desafío para los Ferrocarriles de América del Sur*. Corporación Andina de Fomento.

21.7 ANEXO ESTADÍSTICO

1.-Capítulos 7-12-14-16 Corresponde a La Industria Petrolera en los cuatro peronismos

Argentina. Evolución del PBI, 1946-1955 y 1972-1975 (en millones de pesos de 1993 y porcentajes)

	PBI	Variación
1946	67.114	8,9
1947	74.579	11,1
1948	78.665	5,5
1949	77.645	-1,3
1950	78.587	1,2
1951	81.642	3,9
1952	77.553	-5,0
1953	81.642	5,3
1954	85.013	4,1
1955	91.018	7,1
1972	170.379	2,1
1973	176.761	3,8
1974	186.316	5,4
1975	185.211	-0,6

Fuente: Elaboración propia en base a Ferreres (2005).

Argentina. Evolución de la inversión bruta fija (IBF) en equipo durable y su participación porcentual en el PBI, 1946-1955 y 1972-1975 (en millones de pesos de 1993 y porcentajes)

	IBF en eq. durable	Variación	% PBI
1946	2.176	81,1	6,3
1947	4.825	121,7	10,8
1948	4.279	-11,3	11,2
1949	2.696	-37,0	8,2
1950	2.325	-13,8	5,5
1951	3.584	54,1	6,7
1952	3.125	-12,8	6,2
1953	2.958	-5,3	5,6
1954	2.812	-4,9	5,2
1955	3.782	34,5	6,3
1972	12.704	4,5	7,9
1973	12.563	-1,1	7,0
1974	12.634	0,6	6,6
1975	11.795	-6,6	7,8

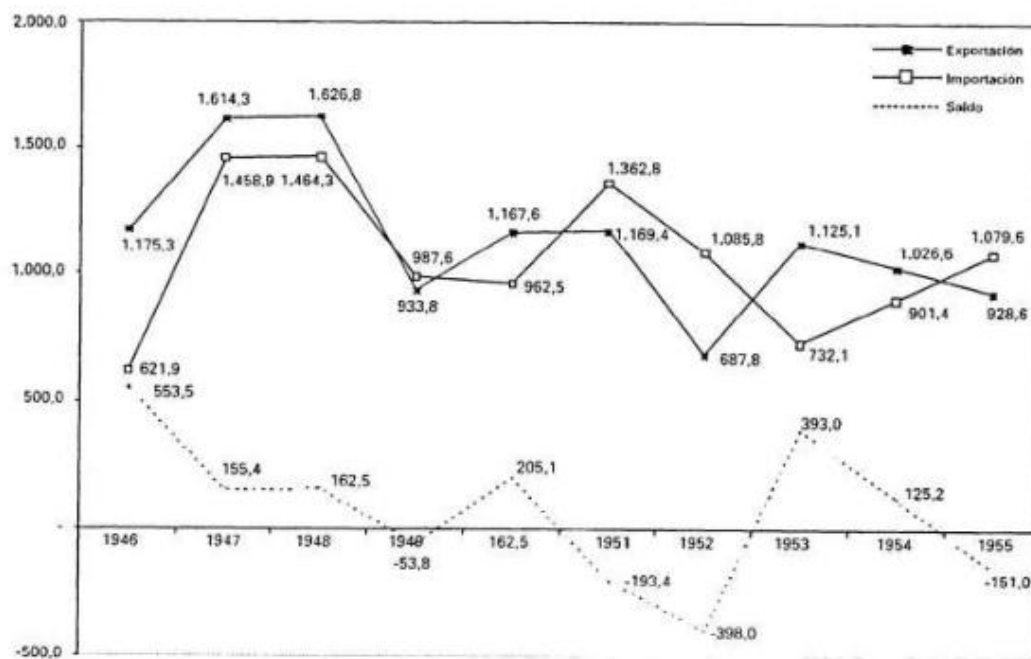
Fuente: Elaboración propia en base a Ferreres (2005).

Argentina. Evolución del PBI industrial y su participación en el PBI, 1946-1955 y 1972-1975 (en millones de pesos de 1993 y porcentajes)

	PBI industrial	Variación	%PBI
1946	11.716	12,8	21,3
1947	13.508	15,3	21,5
1948	13.671	1,2	21,6
1949	13.182	-3,6	22,5
1950	13.576	3,0	26,7
1951	13.931	2,6	24,9
1952	13.668	-1,9	25,6
1953	13.592	-0,6	23,9
1954	14.669	7,9	25,5
1955	16.463	12,2	28,2
1972	38.785	4,0	30,4
1973	40.324	4,0	28,4
1974	42.692	5,9	28,5
1975	41.603	-2,6	31,9

Fuente: Elaboración propia en base a Ferreres (2005).

Argentina. Evolución del comercio exterior, 1946-1955 (en millones de dólares)



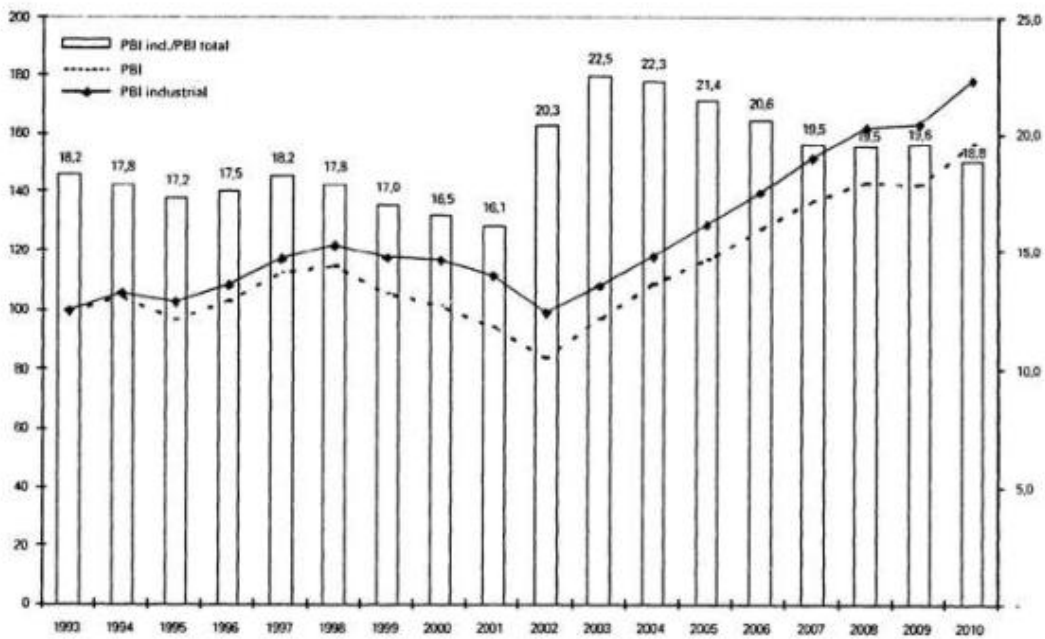
Fuente: Elaboración propia en base a Ferreres (2005).

Argentina. Evolución de la participación de los asalariados en el ingreso, 1946-1955 y 1972-1975 (en porcentajes)

	Participación
1946	40,1
1947	39,6
1948	42,9
1949	48
1950	48,5
1951	46,3
1952	48,6
1953	48,5
1954	49,6
1955	46,5
1972	41,7
1973	45,8
1974	49,7
1975	48,2

Fuente: Elaboración propia en base a información de CEPAL y Graña y Kennedy (2009).

Argentina. Evolución del PBI, el PBI industrial y el coeficiente de industrialización, 1993-2010 (en índice base 1993=100 y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Finanzas públicas.

Industria argentina. Evolución de la participación en la producción total de los distintos rubros fabriles, 1993-2010 (en porcentajes)

	1993	2001	2010	% acumulado		
				1993	2001	2010
Elab. de productos alimenticios y bebidas	26,4	30,9	32,3	26,4	30,9	32,3
Sustancias y productos químicos	10,5	12,2	12,1	36,9	43,1	44,4
Vehículos automotores	9,2	7,3	11,1	46,1	50,4	55,5
Refinación de petróleo	9,0	10,0	6,1	55,1	60,4	61,6
Fabricación de metales comunes	4,3	5,3	5,5	59,4	65,7	67,1
Maquinaria y equipo	4,7	3,9	4,7	64,1	69,6	71,8
Productos de caucho y plástico	3,3	3,7	4,0	67,4	73,3	75,8
Cuero y artículos de cuero	2,4	2,4	3,6	69,8	75,7	79,4
Ediciones e impresiones	3,9	3,3	3,1	73,7	79,0	82,5
Elaboración de productos de tabaco	2,6	3,5	2,8	76,3	82,5	85,3
Papel y productos de papel	2,6	2,9	2,4	78,9	85,4	87,7
Otros productos minerales no metálicos	3,0	2,0	2,3	81,9	87,4	90,0
Prod. de metal excl. maquinaria y equipo	3,9	2,7	2,2	85,8	90,1	92,2
Fabricación de productos textiles	4,0	2,1	1,7	89,8	92,2	93,9
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	1,9	1,4	1,5	91,7	93,6	95,4
Fabricación de prendas de vestir y pieles	2,2	1,8	1,3	93,9	95,4	96,7
Maquinaria y aparatos eléctricos	2,1	1,5	1,1	96,0	96,9	97,8
Madera y productos de madera	1,0	0,9	0,8	97,0	97,8	98,6
Otras manufacturas y muebles	1,5	1,2	0,6	98,5	99,0	99,2
Instrumentos médicos, ópticos	0,6	0,4	0,4	99,1	99,4	99,6
Otros equipos de transporte	0,7	0,5	0,3	99,8	99,9	99,9
Maquinaria de oficina	0,2	0,1	0,1	100,0	100,0	100,0
Total	100,0	100,0	100,0	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Industria argentina. Evolución de la participación en las exportaciones totales de productos industriales de los distintos rubros fabriles, 1993-2010 (en porcentajes)

	1993	2001	2010	% acumulado		
				1993	2001	2010
Elab. de productos alimenticios y bebidas	46,6	38,3	43,5	46,6	38,3	43,5
Vehículos automotores	8,4	11,8	16,6	55,0	50,1	60,1
Sustancias y productos químicos	8,1	12,3	11,9	63,1	62,4	72,0
Fabricación de metales comunes	5,9	7,6	9,1	69,0	70,0	81,1
Refinación de petróleo	7,3	9,1	4,9	76,3	79,2	86,0
Maquinaria y equipo	3,5	3,6	3,0	79,8	82,7	89,0
Cuero y artículos de cuero	7,7	4,7	2,1	87,5	87,4	91,1
Productos de caucho y plástico	1,1	1,7	1,8	88,5	89,1	92,9
Papel y productos de papel	0,9	1,5	1,3	89,4	90,6	94,1
Otros equipos de transporte	0,6	1,3	1,2	90,1	92,0	95,4
Prod. de metal excl. maquinaria y equipo	1,4	0,9	0,8	91,5	92,8	96,2
Maquinaria y aparatos eléctricos	1,3	1,3	0,8	92,8	94,2	97,0
Fabricación de productos textiles	1,9	1,3	0,8	94,7	95,4	97,8
Otros productos minerales no metálicos	0,9	0,6	0,5	95,6	96,0	98,3
Madera y productos de madera	0,2	0,4	0,5	95,8	96,4	98,8
Instrumentos médicos, ópticos	0,5	0,7	0,4	96,2	97,0	99,2
Fabricación de prendas de vestir y pieles	0,9	0,5	0,2	97,2	97,5	99,4
Otras manufacturas y muebles	0,8	1,4	0,2	98,0	98,9	99,6
Ediciones e impresiones	1,0	0,5	0,2	99,0	99,4	99,8
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	0,2	0,3	0,1	99,2	99,7	99,9
Maquinaria de oficina	0,8	0,2	0,0	100,0	100,0	100,0
Elaboración de productos de tabaco	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0
Total General	100,0	100,0	100,0	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a información del CEP.

Industria argentina. Evolución de los principales indicadores de comportamiento, 1991-2001 (en índice base 1991=100)

	Volumen físico de la producción	Obreros ocupados	Productividad laboral	Horas obrero trabajadas	Productividad horaria	Horas trabajadas/ obreros	Salario medio real*	Costo medio salarial**	Relación productividad/	
									salario medio	costo medio
									I	II
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	113,1	99,2	113,8	102,6	110,3	103,4	104,2	102,2	109,3	111,4
1993	116,8	96,2	121,4	99,1	117,9	103,0	105,7	108,1	114,8	112,3
1994	122,2	93,5	130,7	97,7	125,1	104,6	107,7	113,8	121,2	114,8
1995	113,7	87,9	129,4	87,8	129,5	99,9	102,3	105,4	126,4	122,7
1996	120,9	84,8	142,6	87,2	138,7	102,9	102,9	104,3	138,6	136,7
1997	132,2	85,6	154,6	89,7	147,5	104,8	99,0	97,8	156,0	158,0
1998	134,9	84,0	160,6	86,5	156,0	103,0	97,9	99,2	164,1	161,8
1999	123,7	77,5	159,7	78,7	157,3	101,6	98,2	101,6	162,6	157,2
2000	122,2	72,1	169,5	72,6	168,3	100,8	99,7	100,8	170,0	168,3
2001	108,5	67,4	161,0	65,0	167,0	96,5	97,3	98,9	165,7	162,8

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

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

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Industria argentina. Evolución de la participación de los distintos tipos de empresa en las ventas de la cúpula empresaria*, 1991-2010 (en porcentajes)

	1991	1995	2001	2005	2010
Estatales	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Asociaciones	13,4	20,1	8,6	3,9	2,6
Privadas nacionales	43,7	41,5	33,8	28,4	26,7
Privadas extranjeras	38,7	38,4	57,6	67,7	70,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Se trata de las 100 empresas industriales de mayor facturación del país de cada año.

Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

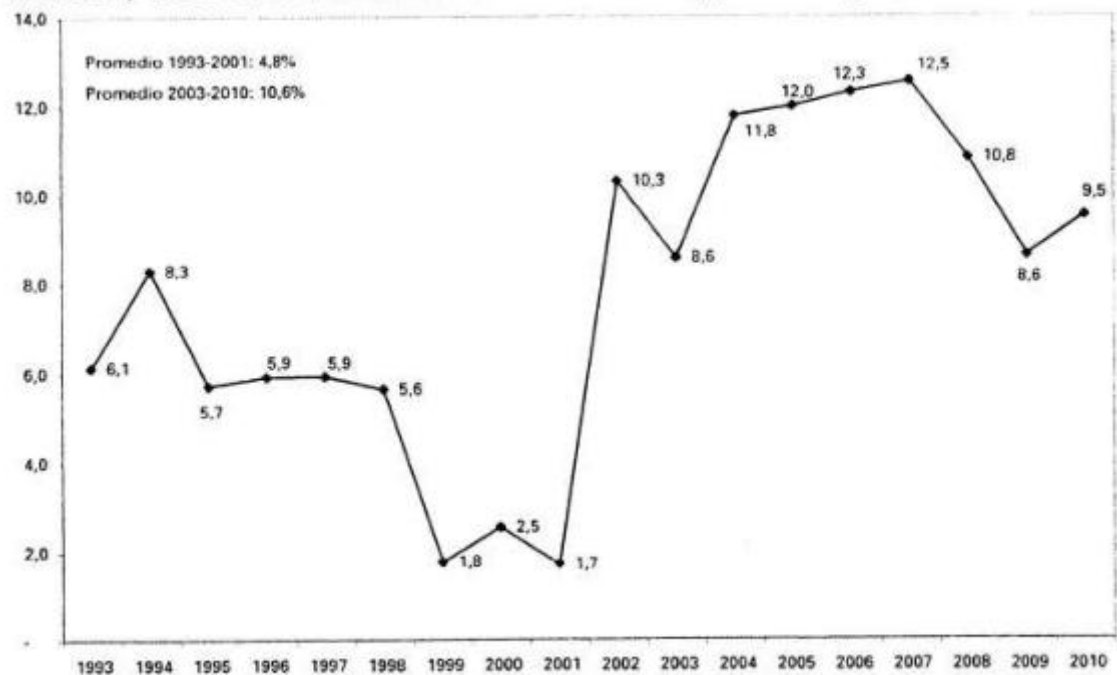
Industria argentina. Participación de la cúpula empresaria* en el valor bruto de producción del sector (VBP) y en las exportaciones industriales totales, 1993-2009 (en porcentajes)

	Participación de la cúpula empresaria en	
	VBP	Exportaciones
1993	27,8	64,0
1994	30,8	56,2
1995	31,8	60,9
1996	31,7	66,3
1997	33,1	66,0
1998	34,9	69,4
1999	35,2	72,5
2000	35,7	72,4
2001	36,9	73,6
2002	47,9	80,3
2003	38,9	84,1
2004	40,5	82,1
2005	40,9	84,4
2006	42,1	76,4
2007	43,1	74,1
2008	42,7	78,5
2009	37,9	75,0
2010	42,4	74,0
Prom. 1991-2001	33,1	67,5
Prom. 2003-2010	41,2	77,5

* Se trata de las 100 empresas industriales de mayor facturación del país de cada año.

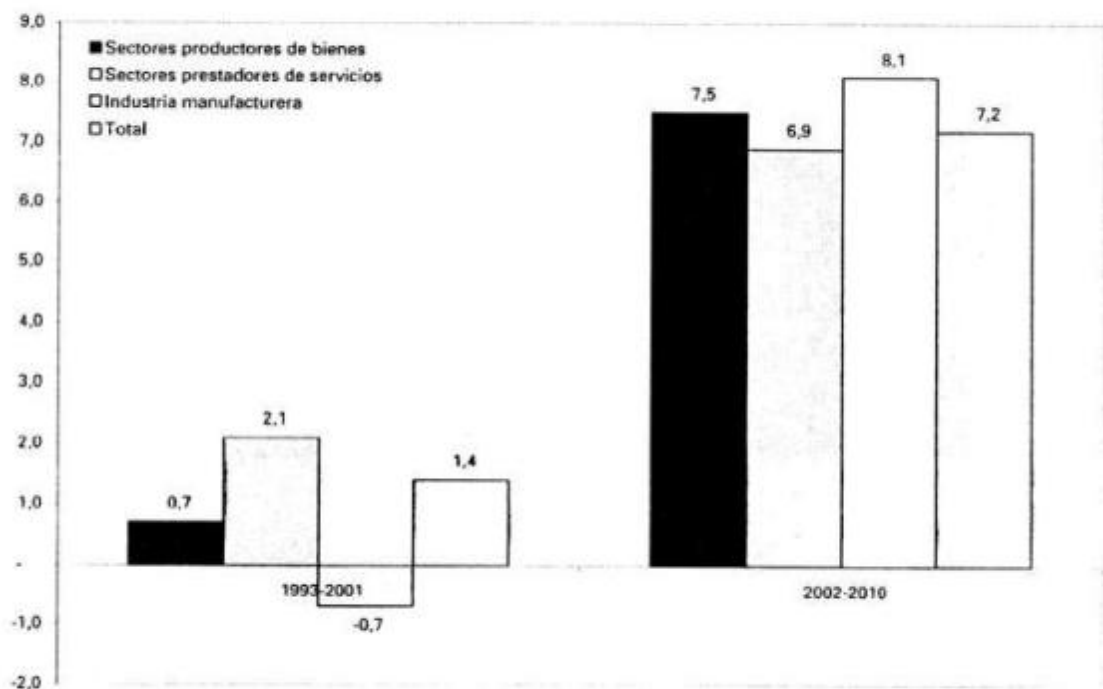
Fuente: Elaboración propia en base a Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) e información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y el INDEC.

Argentina. Evolución del PBI, el PBI industrial y el coeficiente de industrialización, 1993-2010 (en índice base 1993=100 y porcentajes)



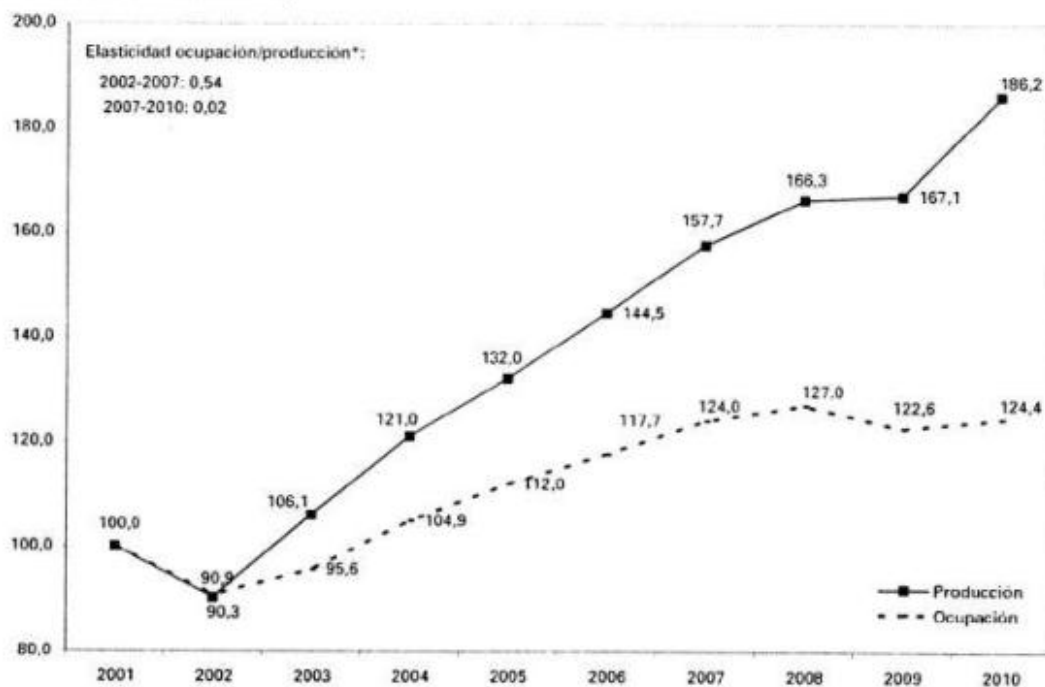
* Se trata de las empresas industriales que integran el panel de las 500 firmas más grandes del país.
Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Argentina. Tasa de variación anual acumulativa del valor agregado según sector de actividad, 1993-2010 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

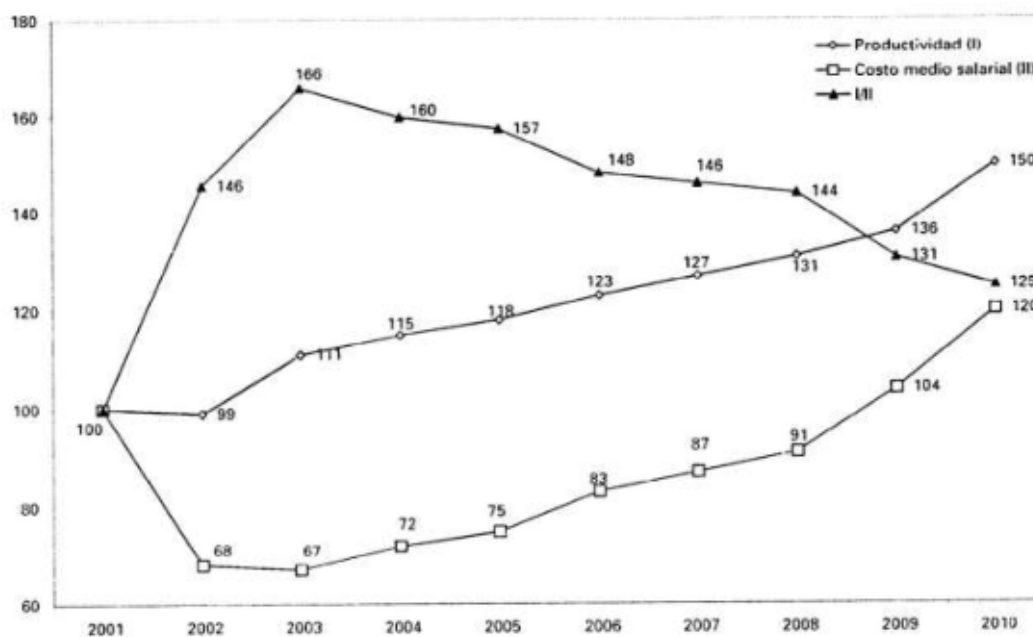
Industria argentina. Evolución de la producción y la ocupación, 2001-2010 (en índice base 2001=100)



* Puntos porcentuales de crecimiento de la ocupación por cada punto porcentual de incremento de la producción.

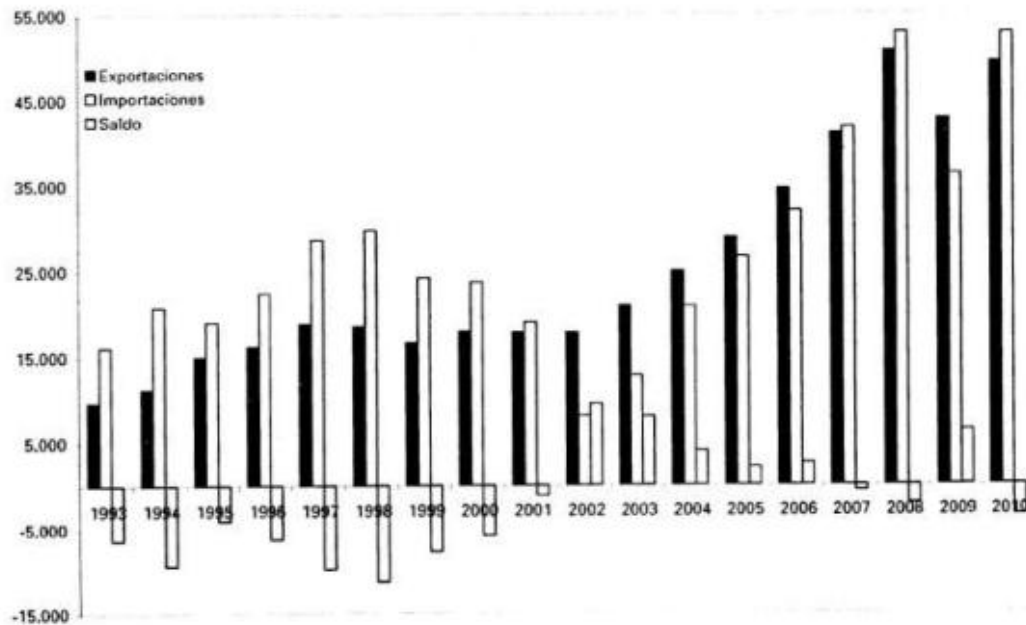
Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Industria argentina. Evolución de la productividad, el costo medio salarial y la relación productividad/costo medio salarial, 2001-2010 (en índice base 2001=100)



Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Argentina. Evolución de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial de productos industriales, 1993-2010 (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a información del CEP.

Industria argentina. Saldo comercial de las distintas ramas fabriles, 2007 y 2010 (millones de dólares)

	2007	2010
Elab. de productos alimenticios y bebidas	17.120,4	20.361,8
Fabricación de metales comunes	724,8	1.966,7
Cuero y artículos de cuero	690,3	548,3
Madera y productos de madera	87,1	38,9
Elaboración de productos del tabaco	-7,8	-27,8
Ediciones e impresiones	-56,0	-61,1
Refinación de petróleo	2.356,6	-186,5
Fabricación de prendas de vestir y pieles	-77,0	-188,7
Otros productos minerales no metálicos	-263,3	-355,8
Papel y productos de papel	-362,9	-468,6
Fabricación de productos textiles	-520,2	-589,8
Otras manufacturas y muebles	-509,1	-818,2
Productos de caucho y plástico	-709,9	-1.006,6
Productos de metal excl. maquinaria y equipo	-703,9	-1.080,5
Instrumentos médicos, ópticos	-798,2	-1.132,6
Otros equipos de transporte	-941,1	-1.313,0
Maquinaria de oficina	-1.329,3	-1.565,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	-1.663,0	-2.456,1
Vehículos automotores	-1.699,7	-2.569,4
Total industria	-685,7	-3.515,7
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	-3.132,9	-3.614,6
Sustancias y productos químicos	-4.244,0	-4.410,8
Maquinaria y equipo	-4.646,5	-4.586,1

Fuente: Elaboración propia en base a información del CEP.

Argentina. Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria manufacturera*, el total industrial y el conjunto de la economía, 2001-2010 (en millones de dólares)

	Cúpula industrial	Total industria	Total economía	Resto de la industria	Resto de la economía
	A	B	C	D = B - A	E = C - A
2001	6.942,4	-1.158,7	6.223,1	-8.101,1	-719,2
2002	9.634,9	9.659,4	16.661,1	24,5	7.026,2
2003	10.990,3	8.110,7	16.088,0	-2.879,6	5.097,7
2004	10.772,9	4.030,6	12.130,5	-6.742,3	1.357,6
2005	12.017,8	2.174,1	11.699,9	-9.843,7	-317,9
2006	12.327,1	2.627,2	12.392,5	-9.699,9	65,4
2007	15.219,3	-685,7	11.272,8	-15.905,0	-3.946,5
2008	22.379,6	-2.145,0	12.556,4	-24.524,6	-9.823,2
2009	20.367,6	6.435,6	16.885,8	-13.932,1	-3.481,8
2010	20.473,7	-3.515,7	11.632,5	-23.989,4	-8.841,2

* Se trata de las 100 empresas industriales de mayor facturación del país de cada año.
Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y el CEP.

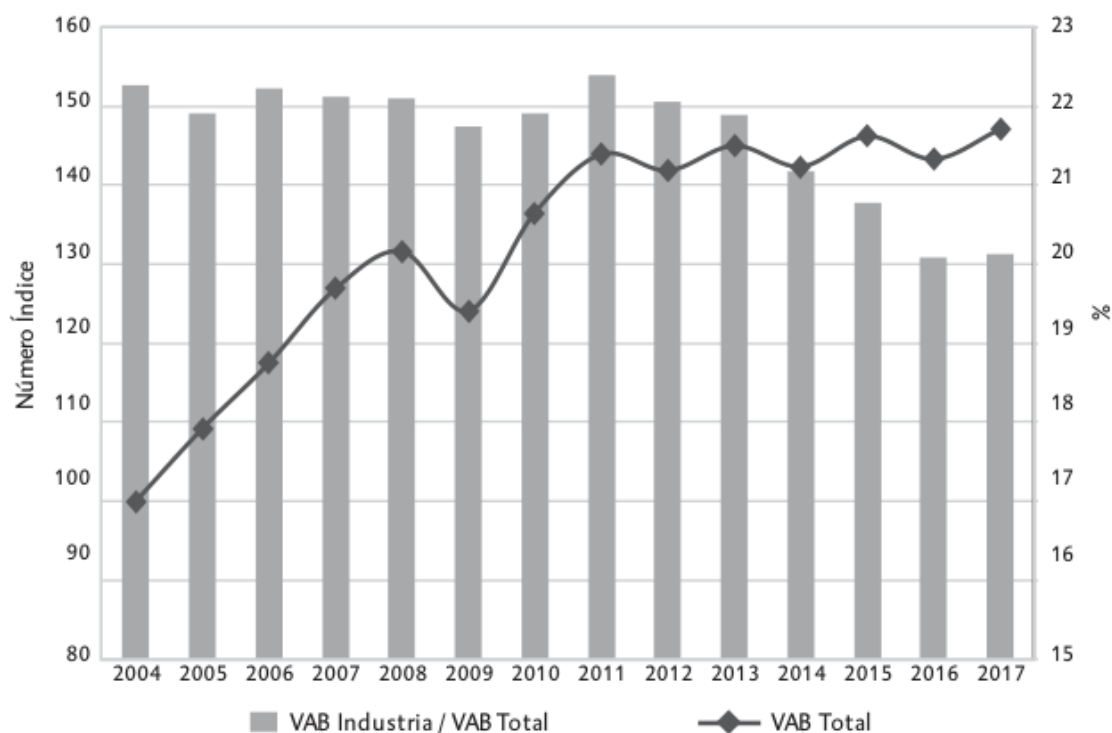
2. Capítulo 17 Corresponde (Política económica y desempeño industrial en la Argentina durante el gobierno de la Alianza Cambiemos Balance y perspectivas Introducción Juan Santarcángelo, Agustín Wydler y Juan Manuel Padín)

Cuadro 1. Evolución de las principales variables económicas durante la gestión de la Alianza Cambiemos (2016-2017)

Variable	2016	2017
PIB	-2,1%	2,9%
Índice de precios al consumidor	40%	24,8%
Balanza Comercial	US\$ 1,9 mil millones	US\$ -8,5 mil millones
Ingresos y gastos del sector público nacional no financiero (déficit en % con relación al PIB)		
Primario	4,3%	3,9%
Financiero	5,9%	6,1%
Déficit Cuenta Corriente	US\$ 14,7 mil millones	US\$ 30,8 mil millones
Endeudamiento externo (Tesoro Nacional, título público en moneda extranjera y pesos + letes tesoro en US\$)		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, Cifra (2018) y UMET (2017).

Gráfico 1. Valor Agregado Bruto industrial y su peso en el total de la economía, 2004-2017 (en porcentaje y número índice 2004 = 100)



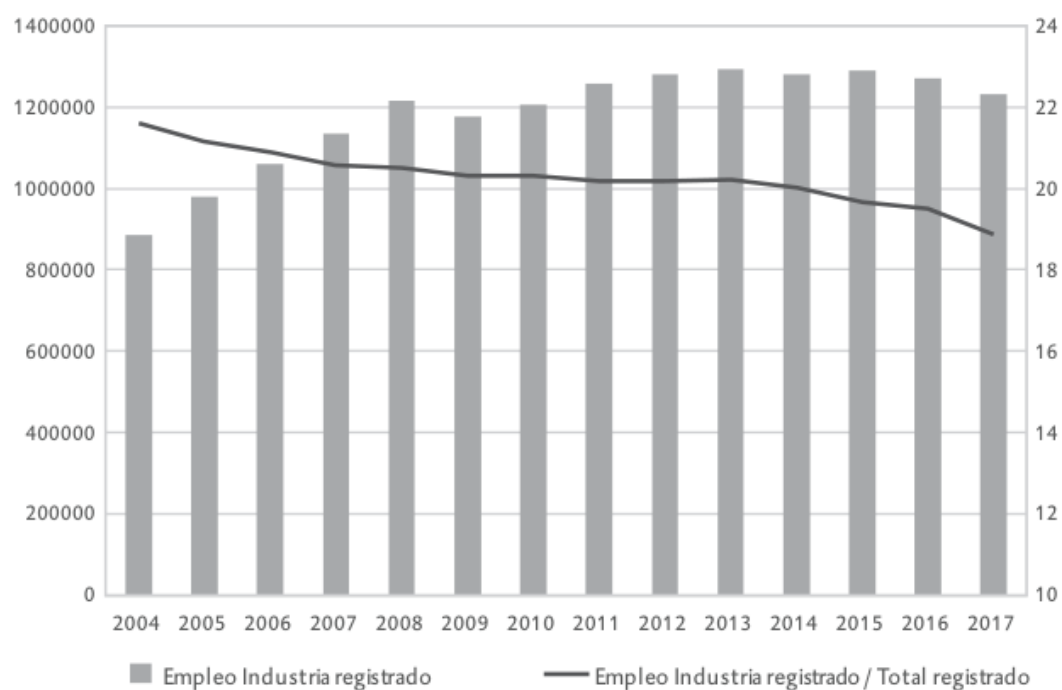
Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC.

Cuadro 2. TAA del Valor Agregado Bruto a precios básicos por rama de actividad económica, en millones de pesos a precios de 2004

Rama de actividad económica	TAA 2004-2015	TAA 2015-2017
Explotación de minas y canteras	-0,5%	-4,4%
Industria manufacturera	2,9%	-1,3%
Construcción	3,8%	-1,0%
Hogares privados con servicio doméstico	3,1%	-0,7%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	2,8%	-0,5%
Comercio mayorista, minorista y reparaciones	4,2%	0,1%
Electricidad, gas y agua	3,3%	0,1%
Valor agregado bruto total	3,5%	0,3%
Otras actividades de servicio comunitarias, sociales y personales	3,7%	0,4%
Intermediación financiera	5,5%	0,9%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	3,7%	1,4%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	2,8%	1,5%
Enseñanza	3,9%	1,7%
Hoteles y restaurantes	4,3%	1,8%
Servicios sociales y de salud	4,9%	2,2%
Transporte y comunicaciones	5,9%	3,0%
Pesca	4,1%	6,8%

Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC.

Gráfico 2. Empleo industrial registrado y su peso en el total de la economía, 2004-2017 (en cantidades y en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

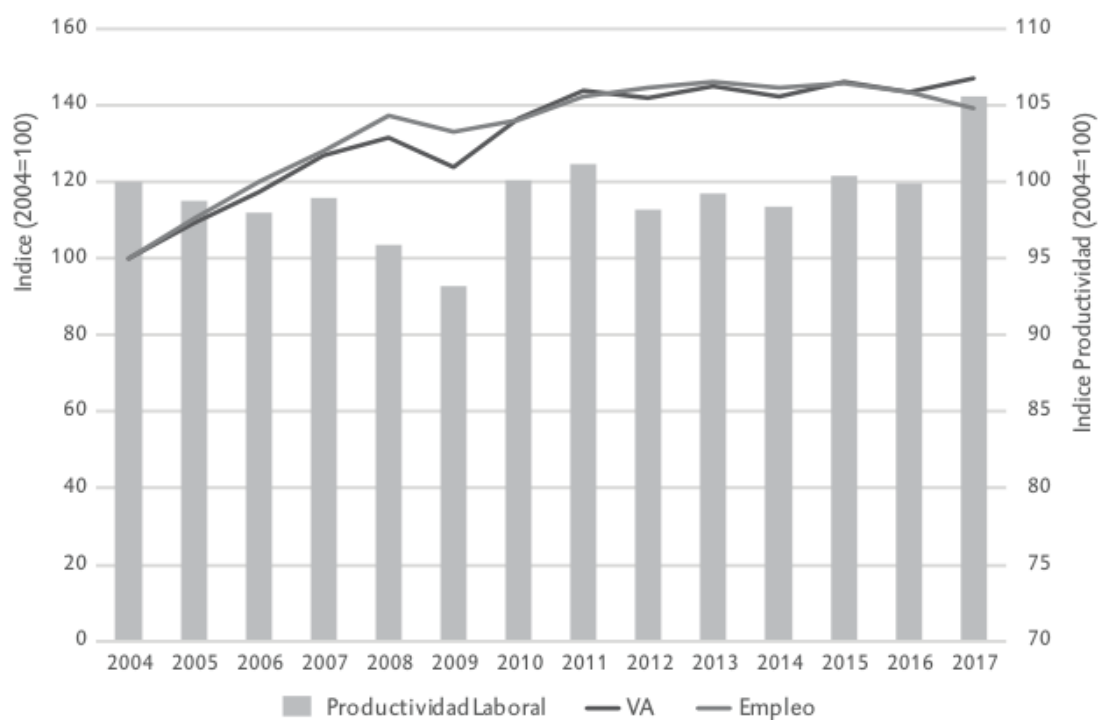
Cuadro 3. Variación de la participación relativa en el VAB 2015-2017 y participación por rama en el VAB y en el empleo registrado total, 2015-2017, a precios corrientes

Actividad económica	VAB		Empleo	
	Var. PP 2015-2017	Part. % en VAB 2017	Var. PP 2015-2017	Part. % empleo 2017
Industria manufacturera	-1,49%	17,09%	-0,79%	18,87%
Construcción	-0,51%	5,48%	-0,27%	6,90%
Comercio al por mayor y al por menor	-0,40%	17,49%	0,50%	18,33%
Explotación de minas y canteras	-0,34%	3,84%	-0,15%	1,23%
Pesca y servicios conexos	0,03%	0,34%	-0,01%	0,21%
Enseñanza	0,05%	7,33%	0,32%	7,72%
Servicios comunitarios, sociales y personales n.c.p.	0,07%	3,86%	0,07%	6,33%
Hotelería y restaurantes	0,10%	2,89%	0,15%	4,24%
Servicios sociales y de salud	0,17%	6,86%	0,34%	4,97%
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	0,35%	12,81%	-0,26%	13,43%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0,36%	7,49%	0,09%	8,83%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0,49%	7,06%	-0,12%	5,30%
Electricidad, gas y agua	0,61%	2,27%	0,06%	1,12%
Intermediación financiera y otros servicios financieros	0,74%	0,74%	0,07%	2,53%

Nota: El total del VAB del cuadro fue proyectado al 100%, pero en ese universo no se contabiliza la rama "Administración Pública y Defensa", dado que la serie de empleo refiere a empleo privado.

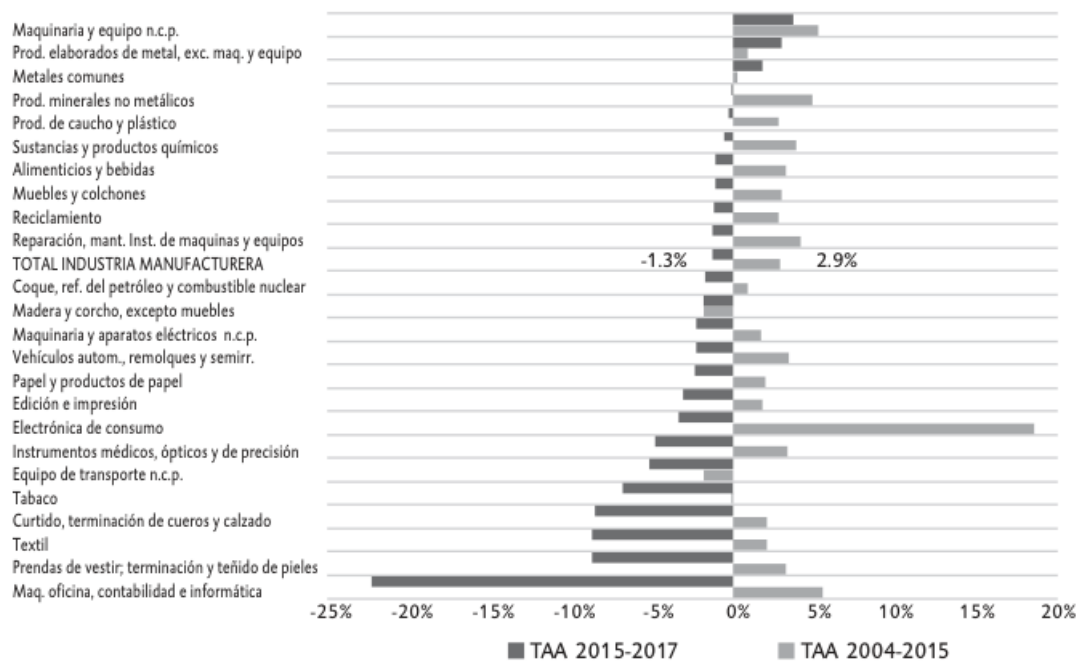
Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC y MTESS sobre la base de SIPA.

Gráfico 3. Productividad laboral, valor agregado y empleo industrial, 2004-2017 (en número índice)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC y Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (SIPA).

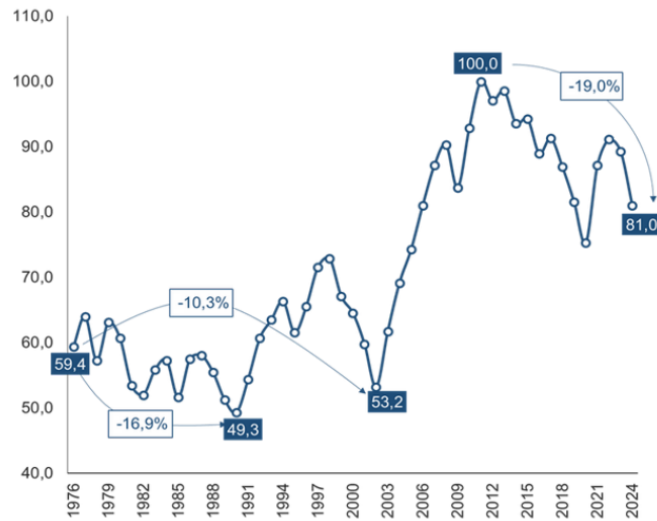
Gráfico 4. Tasa anual acumulativa de crecimiento de las ramas industriales durante el kirchnerismo (2004-2015) y el gobierno de Cambiemos (2015-2017)



Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC y MTESS sobre la base de SIPA.

3. Capítulo 19 (La magnitud de la nueva desindustrialización *Pablo Manzanelli Junio 2025*)

Gráfico 1. PIB industrial en precios constantes de 2004 (índice 2011=100), 1976-2024



Nota: se empalmó la serie 2004-2024 del INDEC con la de Ferreres (2018) para los años 1976-2003.
Fuente: elaboración propia en base al INDEC y Ferreres (2018)

Esta considerable magnitud de la crisis industrial actual se explica

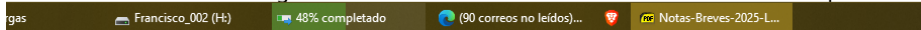
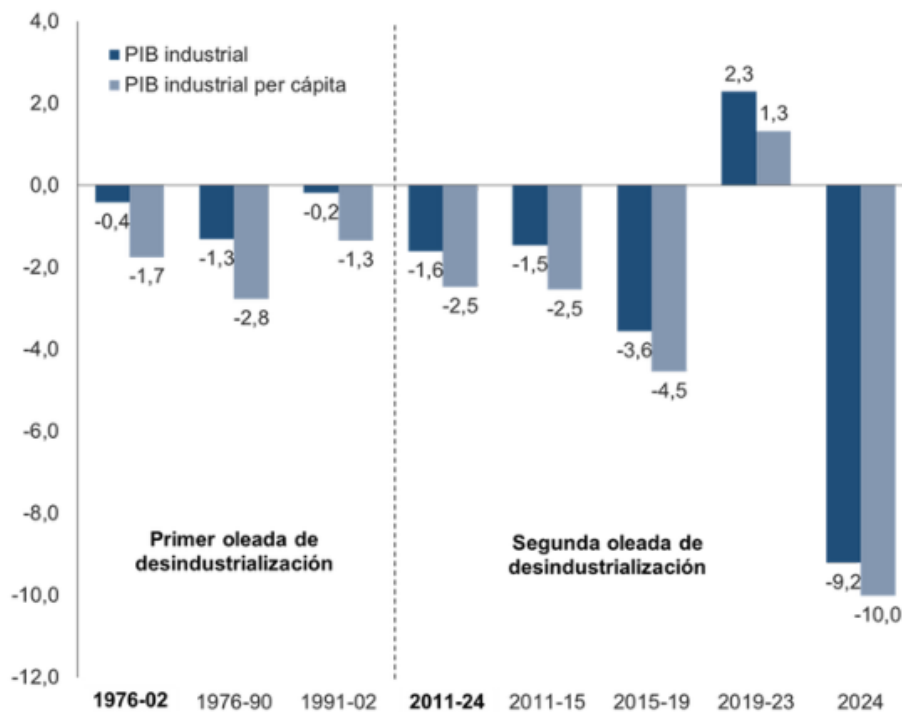


Gráfico 2. Tasa anual acumulativa del PIB industrial total y per cápita en precios constantes de 2004 (porcentaje), 1976-2024



Fuente: elaboración propia en base al INDEC y Ferreres (2018)

Gráfico 3. Incidencia del valor agregado industrial en el PIB en precios constantes de 2004 (porcentaje), 1930-2024



Fuente: elaboración propia en base al INDEC y Ferreres (2018)

Gráfico 4. Incidencia del valor agregado industrial de la Argentina en el valor agregado industrial de América Latina y el Caribe (porcentaje), 1974-2024



Fuente: elaboración propia en base al Banco Mundial.