

Potencialidades y límites de la Industrialización Sustitutiva Argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial

Juan M. Graña*

Resumen:

La etapa de la industrialización sustitutiva (ISI) es vista retrospectivamente como una época gloriosa donde las economías latinoamericanas podían encontrar su forma de acceso al mundo “desarrollado”. Esa impresión surge por contraste con lo que sucedió en el período “neoliberal” que comienza en la década del setenta con las condiciones de vida de los trabajadores.

En este artículo intentaremos discutir qué condiciones tenía esa industrialización de manera de evaluar profundamente sus perspectivas y las causas de su abandono. Para ello, analizaremos la evolución del sector en Argentina desde la década del treinta y realizaremos algunas comparaciones con Estados Unidos. El objetivo es discutir qué condiciones debe tener el sector industrial para poder efectivamente conducir el proceso de desarrollo nacional y por ende, discutir la coyuntura argentina actual.

Palabras clave: Industria; Argentina; Productividad; Salario real; Comparación internacional

Abstract:

The stage of Industrialization by Import Substitution (ISI) is seen in retrospective as a glorious time where Latin American economies could find their way into the “developed” world. This impression arises particularly in contrast with what happened to the living conditions of workers during the neoliberal period that starts in the seventies.

In this article we discuss the characteristics of that industrialization in order to assess its prospects and the causes of its abandonment. To that effect, we will analyze the evolution of the sector in Argentina since the thirties making comparisons with the United States. The aim is to discuss

Recibido:14-10-2013 Aceptado:04-12-2013

* Dr. en Economía de la Universidad de Buenos Aires. Investigador del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) – Universidad de Buenos Aires y del Centro de Investigaciones en Economía Política del Desarrollo, la Producción y el Empleo (CEINEP). juan.m.grana@gmail.com. Quisiera agradecer los excelentes comentarios de los diferentes evaluadores que sirvieron para mejorar y clarificar el presente texto.

what conditions the manufacturing sector must have to effectively lead the process of national development and therefore Argentina's current situation.

Key words: Argentina, manufacturing, productivity, real wage, international comparison

JEL Classification: J24, L25, L60 y O57

Résumé:

La période de l'industrialisation par substitution aux importations (ISI) est rétrospectivement considérée comme une époque de gloire où les économies d'Amérique latine pourraient trouver leur chemin pour accéder au monde «développé». Cette impression se pose en contraste avec ce qui s'est passé dans la période «néolibérale» née dans les années soixante-dix avec les conditions de vie des travailleurs. Dans cet article, nous discutons sur les conditions que l'industrialisation avait afin d'évaluer profondément ses perspectives et les causes de son abandon. Pour ce faire, nous analyserons l'évolution du secteur en Argentine depuis les années trente et ferons des comparaisons avec les États-Unis. Cet article vise à discuter sur les conditions que le secteur industriel doit avoir afin de conduire efficacement le processus de développement national et, par conséquent, discuter de la situation actuelle en Argentine.

Mots-clés: Argentine, industrie manufacturière, productivité, salaire réel, comparaison internationale.

Introducción

La etapa de la industrialización sustitutiva es vista retrospectivamente como una época gloriosa donde las economías latinoamericanas podrían encontrar su forma de acceso al mundo "desarrollado". Quizá esa impresión positiva derive del hecho de que durante período "neoliberal" -que reinó desde la década del setenta y se agudizó en los noventa- la situación social de nuestros países se deterioró marcadamente. Relativamente, aquél era un momento espectacular para la clase obrera latinoamericana.

Sin embargo, al momento de analizar la evolución de la industrialización o entender su abandono los estudios se focalizan en causas o rasgos -casi- exclusivamente nacionales (la evolución de la productividad, los salarios, etc.) desconociendo o negando cualquier comparación con otros países o con el momento histórico de la acumulación de capital a nivel mundial.

Aquí intentaremos introducir tales ingredientes para dar un marco general al proceso de industrialización y obtener algunas respuestas más completas -y por ende complejas- sobre aquél momento y, sobre esa base, participar del debate actual que vuelve a depositar todas las esperanzas de los trabajadores argentinos en un proceso de similares características.

En la primera sección repasaremos el desarrollo histórico de la Industrialización Sustitutiva argentina -una de las que más logró avanzar-. En la siguiente sección, introduciremos la discusión respecto a las condiciones en las que se estaba llevando el proceso en perspectiva internacional. En este caso, para comprender su abandono será necesario analizar también

el cambio en el contexto mundial que se produce en los años setenta. Con todo ello, analizaremos la evolución de la industrialización en los últimos años y qué perspectivas se abren para la Argentina.

I. Evolución histórica de la industrialización argentina

Como señalamos en la Introducción, el objetivo del presente apartado es presentar de manera estilizada la evolución de la industrialización argentina. No pretendemos, ni mucho menos, dar una visión acabada de carácter histórico sobre cada uno de los procesos a los que referiremos, lo cual requeriría un extenso libro en sí mismo, sino referirnos a sus tendencias generales¹.

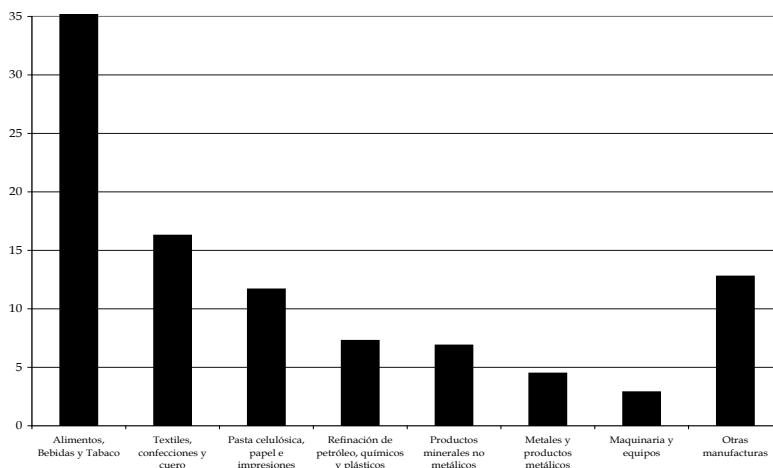
IA: Surgimiento del entramado industrial

Hacia fines de la década del veinte, antes de la crisis mundial, la economía argentina había retomado el andar que exhibió antes de la primera guerra mundial, sin grandes modificaciones respecto a sus características. La economía continuaba organizándose en torno a las actividades exportadoras de materias primas, y la reanudación del comercio internacional de esas mercancías permitió ese proceso de normalización. Contemporáneamente, la bibliografía marca que para ese momento un conjunto de capitales en el sector industrial habían comenzado a participar, de manera relevante, en la provisión de mercancías al mercado interno, particularmente en alimentos y textiles (Villanueva, 1972; Canitrot, 1982). Como se puede observar en el Gráfico 1, Argentina presenta un desarrollo importante en las manufacturas vinculadas al comercio exterior de materias primas (frigoríficos particularmente) y poco de todo lo demás.

Sin embargo, en aquella época también comienzan a instalarse plantas de producción de insumos de uso difundido como el petróleo, el cemento y el papel. Aunque novedosos para Argentina, estos subsectores no señalan un quiebre en la ligazón entre la industria manufacturera y el procesamiento de materias primas.

La caracterización de las empresas industriales durante la etapa es disímil. Algunos autores sostienen que en la producción de alimentos y textiles se habían establecido plantas de considerable tamaño. En las ramas industriales más complejas, en cambio, las empresas operaban a una escala muy diferente a las de otros países (Dorfman, 1942; Díaz Alejandro, 1975; López, 2002). Sin embargo, y en términos generales, sus condiciones técnicas no eran destacables en virtud de los problemas que enfrentan en la exportación, la precariedad técnica y la ausencia innovativa (Schvarzer, 1996).

1 Dada la complejidad e importancia del tema y el espacio del que aquí disponemos, a quién quiera profundizar en la evolución del sector industrial y de la Argentina en general los referimos a textos de diferentes visiones como CEPAL (1958); Cimillo *et al* (1973), Mallon y Sorrouille (1973), Azpiazu y Kosacoff (1985); Ferrer (1989) Katz y Kosacoff (1989), Kosacoff y Azpiazu (1989), Schvarzer (1996), entre muchos otros.

Gráfico 1. Composición del producto industrial. Promedio 1925-1929. En porcentaje.

Fuente: Díaz Alejandro (1975).

A esas empresas nacionales, se adicionan durante la etapa, empresas extranjeras que se establecen en el país para abastecer el mercado interno. Tal oleada de inversiones, que se volverá a producir, se caracteriza por adquirir empresas ya existentes, por desembolsos reducidos y filiales que no poseen ninguna autonomía en su plan de negocios (Dorfman, 1942; Di Tella y Zymelman, 1967; Villanueva, 1972; Schvarzer, 1996)

La explicación de la precariedad técnica y de la estrechez de los mercados donde se establecían las empresas industriales se vincula a cómo se componía el esquema de crecimiento del modelo agroexportador. La economía argentina basaba su crecimiento en la exportación de mercancías agrarias y el Estado apropiaba parte de la renta que portaban a través de impuestos a su exportación ("retenciones") y la sobrevaluación de la moneda (Iñigo Carrera, 1998). La captación directa de la renta por parte del Estado a través de las "retenciones" permitía hacer frente al pago de la deuda externa que se contrajo a los efectos de construir los ferrocarriles y demás infraestructura necesaria para poner en producción tales tierras. Por el otro, la sobrevaluación cambiaria abarata el envío al exterior de las ganancias, sobre la base de pagarle en moneda local por debajo de su precio internacional la exportación al productor agropecuario.

Ahora bien, esa sobrevaluación cambiaria limita al mercado nacional la producción de las empresas industriales de mercancías que no portan renta dado que se les hace imposible competir internacionalmente. Mientras que el mercado interno era protegido por impuestos a la importación.

Sobre esa base es fácil comprender por qué las empresas nacionales y extranjeras se restringían a tal mercado y, éstas últimas, se dedicaban a remitir utilidades. A su vez, al estar protegido, no es necesario superar la precariedad técnica de empresas nacionales y extranjeras. En conjunto, el problema que enfrenta este esquema es que el mercado interno nacional era demasiado pequeño como para permitir en algún momento –eliminada la sobrevaluación cambiaria- alcanzar escalas internacionales.

1.B. Desarrollo

Con la explosión de la crisis de sobreproducción en 1929 llega a su fin la etapa agroexportadora, en particular porque se desploman los precios internacionales de las materias primas sobre las que se estructuraba todo el esquema de crecimiento. En ese contexto, comienza la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) que con sus diferentes características particulares en relación a la política cambiaria, impositiva, etc. estaría vigente hasta mediados de los años setenta.

En términos bien generales, la ISI fue un esquema donde se redistribuía el ingreso agropecuario hacia el sector industrial mientras se fortalecía y protegía el mercado interno –a través de elevadas tasas arancelarias- al que se volcaba esa producción manufacturera. Este esquema general se complementaba con un conjunto de políticas de fomento industrial que potenciaban la acumulación de capital en ese sector.

Es sabido que las periodizaciones sobre esta etapa abundan y no son todas congruentes², pero a simple vista podría tomarse tres grandes períodos, al único efecto de facilitar la lectura del texto. La primera etapa transcurre desde la implementación de la ISI hasta fines de la segunda guerra mundial, la segunda desde ese momento hasta los primeros años sesenta y, por último, desde allí hasta su abandono a mediados de los años setenta. Analicemos cada una por separado para luego volver la mirada al período en su conjunto.

1. B. 1 La consolidación del sector industrial

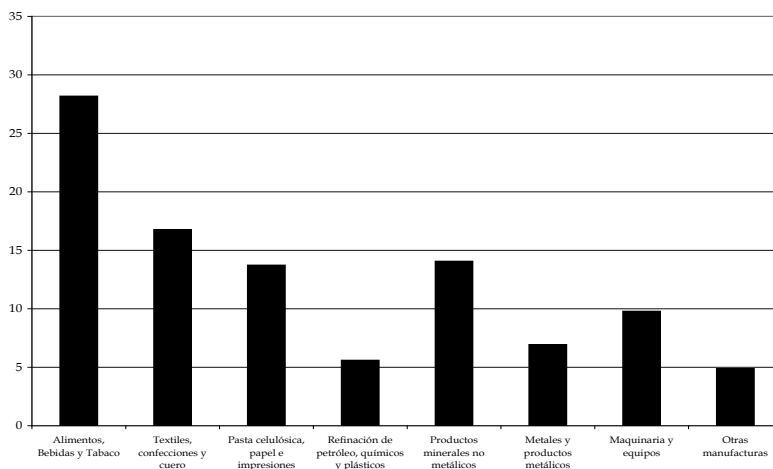
Esta primera subetapa se caracteriza por un conjunto de políticas no necesariamente coherentes entre sí que permiten un espacio de acumulación ampliado para la industria manufacturera, aún sin observarse un impulso decidido ni mucho menos planificado. A esto se suma, como contexto del devenir industrial, la complejidad del momento económico enmarcado por la crisis económica internacional y luego las complicaciones derivadas de la segunda guerra mundial.

La brutal caída de las exportaciones causa la imposibilidad de hacer frente a la deuda externa y las importaciones, lo que conduce a una devaluación de la moneda nacional. Sobre esa base, y ante la invariabilidad de las tasas aduaneras, el sector industrial comienza a expandirse a ramas antes inexistentes, comenzando a abastecer todo tipo de productos como

2 En Katz y Kosacoff (1989), se realiza una discusión entre las diferentes propuestas de periodización concluyendo que todas, aún incluyendo un grado de subjetividad, alcanzan un resultado similar al utilizado aquí.

puede observarse en el Gráfico 2 (Di Tella y Zymelman, 1967; Díaz Alejandro, 1975). En el período 1929-1945 la industria se expande a una tasa anual del 3,2% y su ocupación –entre inicio y fin del período- crece un 97%.

Gráfico 2. Composición del producto industrial. 1935. En porcentaje.

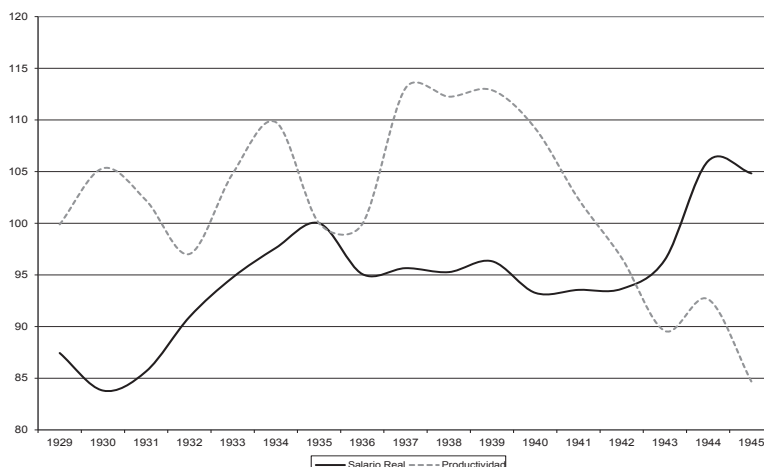


Fuente: Dorfman (1942).

Ahora bien, las condiciones productivas en que se generaban tales mercancías distaban de ser competitivas en términos internacionales, es decir, sólo se mantenían en producción a condición de operar en un mercado interno cerrado. Incluso las grandes empresas nacionales -destacadas en todos los textos como paradigmas del desarrollo industrial- exhibían la misma precariedad técnica (Schvarzer, 1996)

Al mismo tiempo, ese auge del sector industrial se vio impulsado por un nuevo ingreso de empresas extranjeras. La principal diferencia con la etapa anterior es que ahora comienzan a instalarse en sectores productores de bienes de consumo durables hasta aquí inexistentes. Para ello construyen plantas que reproducían las características de la etapa anterior, la actividad se reducía al armado de los bienes finales en base a las partes que se continuaban importando. Sobre esta sustitución de importaciones extremadamente parcial se suma el hecho de que la precariedad técnica continuaba siendo la norma (Di Tella y Zymelman, 1967; Schvarzer, 1996).

En conjunto, entonces, el sector industrial -ahora ampliado hacia otras producciones- exhibió un desarrollo técnico y productivo aún peor que el mostrado en la etapa anterior (Díaz Alejandro, 1975; Goetz, 1976; Katz y Kosacoff, 1989; Neffa, 1998). De modo que, como presentamos en el Gráfico 3, la productividad media del sector industrial cayó durante esta etapa, debido a su escasa capacidad técnica y reducidas escalas.

Gráfico 3. Evolución de la productividad y salario industrial Argentina. 1929-1945. 1935=100.

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008)

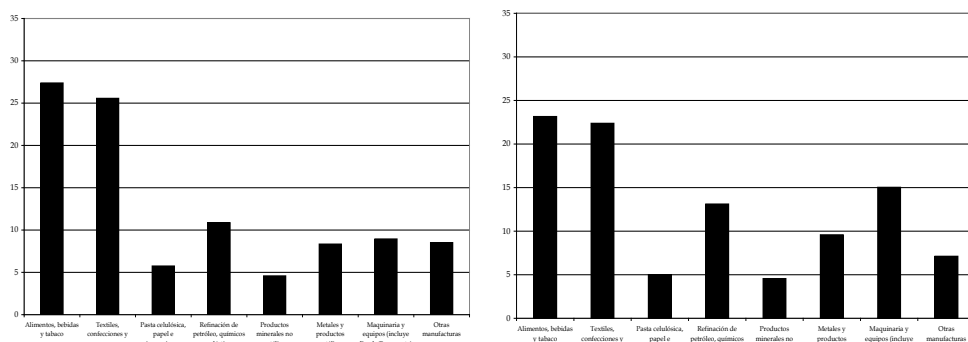
Claro que si el sector industrial creció a esa velocidad acelerada, a pesar de los inmensos problemas técnicos y en contexto signado por una crisis mundial y la Segunda Guerra Mundial, significa que las ganancias que se realizaban allí eran “tentadoras”. En este sentido, la acumulación se basó en precios internos elevados en comparación internacional (Di Tella y Zymelman, 1967; Goetz, 1976; Schvarzer, 1996).

Dadas esas condiciones, al superarse el momento extraordinario de la guerra, se puso claramente de manifiesto las características reales en las que acumulaba capital el sector industrial argentino. Esto se vuelve más evidente al observar que pierde toda posibilidad de continuar exportando algunos productos a mercados regionales (Díaz Alejandro, 1975; López, 2007)

Como también se observa en el Gráfico 3, durante esta etapa los problemas competitivos de la industria no se reflejaron en dificultades para los trabajadores ya que este proceso se generó en casi completa autarquía. De esa manera, la evolución del salario real estuvo más vinculada al ciclo económico, sufriendo una caída importante en los años posteriores a la crisis

1. B. 2 La etapa “fácil” de la sustitución

La segunda etapa, a veces denominada “ISI fácil”, se caracterizó por un conjunto de políticas tendientes a reducir el coeficiente de importaciones por medio de la promoción de “industrias livianas”, o sea, de bienes de consumo no durables. En este caso, los ejes principales de acción se caracterizaron principalmente por el cierre del mercado interno para esos productos con elevadas tarifas aduaneras o inclusive la prohibición de importación (Di Tella y Zymelman, 1967; Díaz Alejandro, 1975)

Gráfico 4. Composición del producto industrial. A) 1946 y B) 1953. En porcentaje.

Fuente: Censos Económicos 1947 y 1954.

En este contexto, la Industria Manufacturera continuaría avanzando en línea con las tendencias observadas en la subetapa anterior (Gráfico 4). Mientras continúa cayendo la importancia de la producción de alimentos y bebidas, el primer sector industrial históricamente relevante, y se estanca la producción textil, expresión máxima de los años anteriores, comienza a mostrar dinamismo importante el sector metalúrgico, de maquinaria y vehículos. En esta etapa, la tasa de crecimiento anual del producto industrial sube al 4% mientras que los ocupados industriales crecen un 55% (Katz y Kosacoff, 1989)

Luego de la bonanza de la inmediata posguerra, basada en elevados precios internacionales, la sequía de 1951-52 -y su consecuente crisis- provocó modificaciones en la estrategia económica.

Los problemas productivos de la industria argentina, sus dificultades para avanzar hacia ramas más complejas, etc., son atribuidos de manera creciente en la discusión sobre la política económica con la imposibilidad de adquirir medios de producción en el exterior debido a las reducidas divisas que generan las exportaciones agropecuarias, y la inexistencia de las industriales (Katz y Kosacoff, 1989)

Esas dificultades para colocar productos industriales en el mercado mundial son claras dado que, como vemos en el Gráfico 5, este sector no recupera los niveles de productividad de mediados de la década del cuarenta hasta bien entrada la década siguiente (Diamand, 1972; Díaz Alejandro, 1975; Goetz, 1976; Katz y Kosacoff, 1989; Schvarzer, 1996; Basualdo, 2006). Por esta insuficiencia productiva de la industria para lograr exportaciones es que el sector agropecuario es clave en el modelo industrializador en base a su rol como proveedor de divisas³ (Di Tella y Zymelman, 1967; Díaz Alejandro, 1975; Braun y Joy, 1981)

3 También cumple un rol central a través de los recursos provenientes de la renta de la tierra que el Estado capturaba bajo diferentes mecanismos y utilizaba para financiar al sector

Gráfico 5. Evolución de la productividad y salario industrial Argentina. 1945-1962. 1935=100.

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008)

Como en la etapa anterior, el rezago productivo de la industria argentina no genera consecuencias sobre los trabajadores. Es más el gobierno peronista construye un sistema de seguridad social muy moderno durante esos años. En ese contexto, junto con la expansión sindical y la negociación colectiva, las remuneraciones reales se elevan un 54% entre 1945 y 1955. Al mismo tiempo, la creciente homogeneidad en la industria –a un nivel alejado de la frontera- y su baja tecnificación generan una demanda laboral muy importante, particularmente de trabajadores no calificados que, en virtud de que el proceso de urbanización ya se había producido y comenzaba a agotarse, tiende a elevar relativamente sus remuneraciones en relación a la de los calificados (Díaz Alejandro, 1975; Goetz, 1976; Beccaria, 2007)

Retomando, dadas las dificultades que enfrenta la economía argentina, la política económica nacional se lanza a resolver el “principal” problema: la “escasez de divisas”⁴. Su solución quedaría atada exclusivamente a la llegada de inversiones extranjeras (CEPAL, 1958; Cimillo *et al*, 1973; Díaz Alejandro, 1975; Schvarzer, 1996).

En este contexto, desde mediados de los cincuenta, se dan los primeros pasos para recibir inversiones en las ramas industriales relativamente ausentes en nuestro país (metalmecánica y química). Sin embargo, el impacto industrial de esas medidas iniciales es limitado en

industrial (Iñigo Carrera, 2007)

4 Aunque el problema nace con las características rezagadas del sector industrial desde su inicio, la imposibilidad de importar por condiciones mundiales (como la crisis y la Segunda Guerra) impedían que se presente el problema. Aquí, luego del fin del conflicto, la normalización de los intercambios comerciales permite que tal déficit se exprese directamente.

virtud de la reducida cantidad de proyectos presentados. Claro que, ante tan claro diagnóstico (la escasez de divisas), no podía esperarse más que una profundización y ampliación de esas medidas. Ellas, al momento de implementarse en la próxima etapa de la ISI, harán fluir en gran número las inversiones y darán un carácter aparentemente nuevo a la industria argentina. Las consecuencias de ese proceso, las discutiremos a continuación.

I. B. 3 La industria difícil

La última etapa de la ISI (1962-1975) tiende a ser la más explícita respecto al impulso del sector industrial. Por un lado, se alienta una nueva oleada de inversiones extranjeras en sectores no desarrollados en la Argentina, particularmente en los bienes de consumo durables. Por el otro, el Estado Nacional ejecuta planes de promoción para la instalación de grandes plantas productoras de insumos de uso difundidos. En este período, el sector se expandiría a una tasa anual promedio del 5% con un incremento en la ocupación del 23%.

La atracción de empresas industriales extranjeras a comienzos de la década del sesenta se enfoca a dos grandes grupos: la extracción petrolera (que no analizaremos aquí) y el sector metalmeccánico, petroquímico y siderúrgico (Basualdo, 2006).

En función de la magnitud de ventajas que se les otorgaron a las empresas extranjeras sus filiales se asentaron en la Argentina. Entre esos beneficios figuran los subsidios directos y financiamiento bancario a tasas de interés negativas, la posibilidad de adquirir insumos a precios reducidos y la protección del mercado interno (Díaz Alejandro, 1975; Schvarzer, 1996). Además, no debían siquiera invertir en maquinaria moderna ya que podían radicar los medios de producción ya desactivados en sus países e imputarlos frente a los organismos públicos como nuevos (Cimillo *et al*, 1973; Schvarzer, 1996; Iñigo Carrera, 1998).

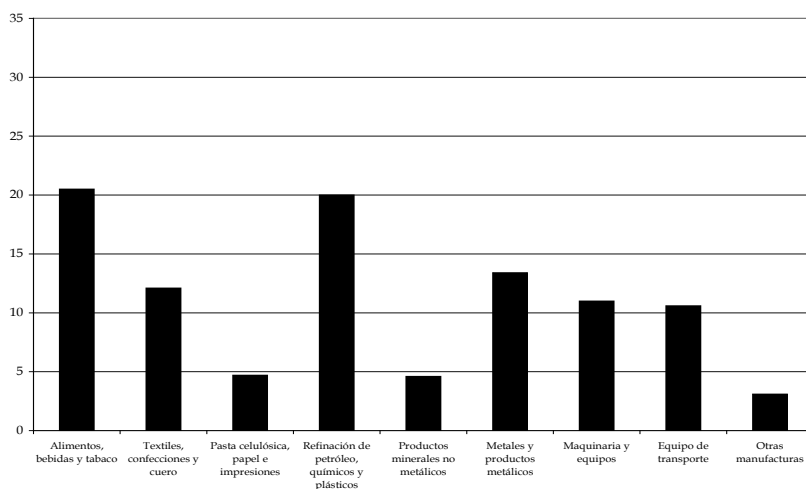
Independientemente de la posibilidad de corrupción asociada a esos privilegios, lo fundamental es reconocer que Argentina volvió a brindándoles a las empresas extranjeras posibilidades de valorizarse casi sin inversiones. Esto es particularmente visible en la reducida escala individual de la gran cantidad de empresas que se establecían en sectores que se caracterizan por fuertes economías de escala, como en el sector automotriz (Katz y Kosacoff, 1989; Schvarzer, 1996; López, 2007; Kicillof y Nahón, 2009)

Para peor, inclusive en estas condiciones técnicas las empresas extranjeras recién instaladas mostraban una superioridad productiva tan marcada respecto a las nacionales que rápidamente se convierten en líderes. Esa es otra de las expresiones de las escasísimas potencialidades productivas del aparato industrial nacional (Azpiazu y Kosacoff, 1985; Schvarzer, 1996; Neffa, 1998; López, 2007; Iñigo Carrera, 2007). En ese contexto, no llama la atención que los dos destinos más comunes de las empresas de propiedad local fuera la quiebra –en la mayoría de los casos luego de un proceso vaciamiento–, la venta a inversionistas extranjeros o la participación subordinada en la cadena de valor de la empresa extranjera. En conjunto, esta etapa se expresó en una pérdida de relevancia de las empresas nacionales en el conjunto industrial (Schvarzer, 1996; Basualdo, 2006)

Como dijimos, el otro eje de transformación del sector industrial nacional en el período se vincula a los programas públicos de construcción de plantas de producción de insumos difundidos ausentes en la Argentina. En este caso, el Estado concebía el proyecto de manera integral, seleccionando la localización y en algunos casos inclusive determinando el diseño de la planta, pudiendo terminar operándola o licitándola a empresas nacionales o extranjeras. Bajo esta modalidad se establecieron fábricas de acero, aluminio, hierro y petroquímica. Por sus características técnicas, las economías de escala juegan un rol relevante en esos sectores por lo que el “generoso” aporte estatal permitió construirlas relativamente más cerca de las condiciones internacionales.

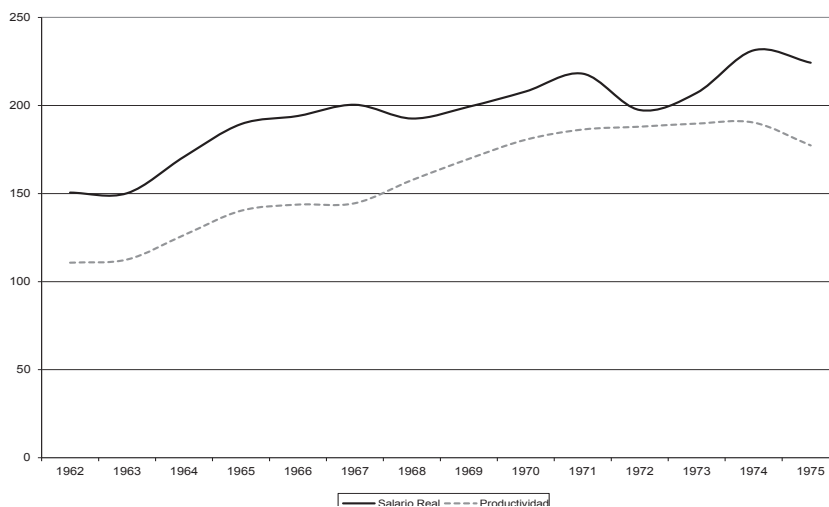
Como resultado de todos estos procesos el sector industrial a mediados de la década del setenta poseía características de distribución sectorial diferentes respecto a aquel de fines de los años cincuenta. Su composición muestra un incremento importante en la participación de los sectores metalmeccánico, automotriz y químico. Tanto por la implantación de las plantas mencionadas como por las demandas derivadas de ellas sobre los proveedores (Gráfico 6) (Schvarzer, 1996)

Gráfico 6. Composición del producto industrial. 1973. En porcentaje.



Fuente: Censo Económico 1974.

Asimismo, la incorporación de estas plantas de productividad relativamente elevada crea una dinámica diferente. En esta subetapa, el rendimiento de la fuerza laboral crece un 38% entre 1962 y 1970 como se observa en el Gráfico 7 (Braun, 1970; Díaz Alejandro, 1975)

Gráfico 7. Evolución de la productividad y salario industrial Argentina. 1962-1975. 1935=100.

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008)

Sin embargo, esas tendencias tendrían un corto alcance en virtud de la reproducción de las características productivas de la industria nacional. Rápidamente esos sectores “dinámicos” chocaron contra la acotada demanda interna y, al no poder exportar, en virtud de su rezago productivo o la decisión de sus casas matrices, tendieron a estancarse como los demás (Katz y Kosacoff, 1989)

En este sentido, el sector industrial reproducía sus problemáticas profundizando el problema que originalmente debía resolver: la escasez de divisas. Cuya demanda ahora se había ampliado para financiar la remisión de utilidades que las empresas extranjeras realizaban. En ese contexto, para fines de la década del sesenta, la cuestión se intentó resolver a través del endeudamiento externo, el suministro de un mayor número de subsidios para que logren exportar y una “recalibración” de las condiciones en las que operaba, o se instalaba, el conjunto de empresas extranjeras (Schvarzer, 1996)

A su vez, las remuneraciones reales -a pesar de crecer durante esta etapa- evolucionan bastante por debajo de la productividad industrial. Es más, el empleo industrial crece a una tasa mucho menor a la histórica (Lindenboim, 1992). Sin embargo, las tendencias distributivas durante la década del sesenta, a pesar de comenzar a exhibir tendencias al aumento de la desigualdad, no mostraron modificaciones relevantes y la homogeneidad general del mercado laboral se mantuvo (Altimir, 1986).

En términos generales, la inexistencia de ciclos acentuados, el incremento de la productividad y las remuneraciones y la diversificación industrial parecen mostrar a esta subetapa como un proceso “normal” de desarrollo.

I. C. Abandono

A mediados de los setenta, la ISI argentina parecía haber logrado superar la restricción externa por un doble camino. Por un lado, la reversión de la caída de los términos de intercambio y, por el otro, algunas exportaciones industriales fomentadas por el Estado lo que provocó los primeros resultados positivos del balance comercial -no vinculados a una recesión- en años. Para algunos especialistas ello era expresión también de la madurez alcanzada por el sector industrial.

Sin embargo, hacia mediados de la década del setenta la economía argentina vuelve a encontrarse en situación crítica. La caída de los precios internacionales de las materias primas, luego de la crisis del petróleo, creó una situación complicada en el balance de pagos. En 1975 se aplica un plan de ajuste tradicional, denominado Rodrigazo por el Ministro de Economía del momento, con devaluación de la moneda, restricción del gasto y elevación de tarifas que envían la economía a la recesión con elevada inflación (cercana al 200% anual). Lamentablemente, eso sería simplemente el preanuncio de las recetas económicas que vendrían a continuación.

Al año siguiente, la política económica aplicada por los militares luego del golpe de Estado de marzo de 1976, abandonaría la Industrialización sustitutiva completamente y abriría una nueva etapa que no tiene un nombre consensual.

A partir de allí, la evolución del sector industrial sería marcadamente negativa tanto en términos de su producto, su empleo, su complejidad, etc. (Azpiazu y Schorr, 2010; Kennedy y Graña, 2010; Graña, 2013). Como vemos en el Gráfico 8, durante el largo período del neoliberalismo (1975-2002) el poder adquisitivo de las remuneraciones industriales se reducen a la mitad, mientras que el empleo del sector se reduce en un tercio. Lamentablemente, ese mal desempeño invade todos los aspectos de la economía argentina y para la crisis de 2001-2002, la desocupación se eleva al 25% y la pobreza al 50%.

Gráfico 8. Evolución de la productividad y salario industrial Argentina. 1975-2002. 1935=100.

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008)

Como vemos el abandono de la ISI parece tener una trascendencia imposible de exagerar. Por esa misma razón la literatura al respecto es amplia, focalizando en la cuestión de si el modelo sustitutivo se encontraba agotado o no⁵. Sin embargo, las discusiones al respecto se detienen en el estudio de lo que ocurría en Argentina y olvidan que nuestro país, como cualquier otro, es una porción del capitalismo a nivel mundial por lo cual su desempeño interno tiene vínculos necesarios con lo que ocurre “afuera”. Ello a su vez, da el marco de posibilidades de cada país y promueve o limita diferentes caminos.

Detengámonos, entonces, en las transformaciones del capitalismo a nivel mundial que ocurrían contemporáneamente y observemos desde allí qué potencias encerraba la industrialización argentina para continuar.

II. Desde una perspectiva internacional

Como es sabido, a mediados de los años setenta el capitalismo a nivel mundial enfrenta una transformación trascendental vinculada al abandono del Fordismo y la introducción de innovaciones tecnológicas que cambiarán el paradigma productivo. Analicemos qué características tiene la nueva etapa que se abría y que consecuencias ello generó sobre Argentina.

5 Para una reseña de los principales artículos al respecto ver Müller (2002)

II.A. Transformaciones en el capitalismo mundial

La acumulación de capital que siguió a la segunda guerra mundial fue una de las más prolongadas e intensas de la historia del capitalismo. Este se basó en la organización del proceso de producción Fordista que, como regla general, intenta incrementar de la escala productiva para el pleno aprovechamiento de las economías que la tecnología permitía, profundizando al máximo la división al interior de la fábrica. A pesar de que las empresas líderes de cada sector se convirtieron en referentes mundiales, en virtud de la imposibilidad tecnológica de gestionar y planificar un proceso de producción a escala mundial, cada una de ellas tendía a abastecer los diferentes mercados internos de los países a través de la instalación de planta productivas (Kicillof y Nahón, 2009). Por ello, cada país funcionaba de manera relativamente autónoma, más aún, gestionaba su proceso de acumulación de capital de manera específica. Ese contexto histórico, permitió a la región latinoamericana encarar un proceso de Industrialización sustitutiva gestionado por los Estados nacionales.

En materia laboral, durante esta etapa confluyó un elevado nivel de empleo con una evolución positiva e importante de las remuneraciones reales de la fuerza de trabajo. Esto último es el resultado de la fuerza política de los sindicatos para lograr reivindicaciones en un contexto de incremento en la intensidad, de la calificación media de la fuerza de trabajo, ambos consecuencia de una reproducción relativamente indiferenciada de los trabajadores complejos y simples. A esa homogeneidad entre calificaciones, se suma la reducción de diferencias entre ramas dada la elevada demanda laboral (Iñigo Carrera, 2004; Kicillof y Nahón, 2009)

De manera sintética, comúnmente se sostiene que el Fordismo logró combinar una elevada dinámica en la producción -y particularmente en la productividad- con una demanda solvente homogénea que crecía al ritmo necesario para realizar esa masa ampliada de mercancías indiferenciadas. En ese sentido, también jugaron un papel importante la universalización de los sistemas de seguridad social, los programas públicos de transferencias y la inversión directa por parte del Estado (Aglietta, 1976).

A pesar de ello, hacia comienzos de la década del setenta las principales economías del mundo comienzan a experimentar dificultades crecientes para mantener tales tendencias. La productividad comienza a lentificarse lo que dificulta la posibilidad de mantener las pausas de incremento salarial, reduciendo las ganancias. Todo ello se debía, en primer lugar, al arribo de una crisis de sobreproducción en conjunto con, en segundo lugar, un agotamiento de la base técnica del Fordismo (Fajnzylber, 1983; Coriat, 1992)

Una de las expresiones de esa crisis fue que, dado el crecimiento económico logrado bajo el Fordismo, en los países europeos y Estados Unidos se había logrado ampliar a tal punto la escala de producción que la fuerza de trabajo se encontraba prácticamente empleada en su totalidad, inclusive siendo ampliada año a año por la inmigración. Sobre esa base de poder político fuera de la planta y su control sobre la puesta en marcha al interior de las fábricas, la clase trabajadora logró imponer un conjunto de reivindicaciones que deterioraron –aún más–

la capacidad de valorización del capital bajo esta forma. A esa capacidad política directa se sumaban los problemas que el Fordismo nunca había podido resolver respecto a la rotación laboral y el malestar obrero que aparecían como resistencia abierta o larvada a los ritmos de trabajo y el ausentismo (Gordon *et al*, [1982] 1986; Coriat, 1992).

Por estas razones, las empresas líderes comienzan, ya en los años sesenta, a experimentar formas de organización interna ajenas al Fordismo.

En ese proceso de innovación organizacional, los objetivos principales se vinculaban a reducir los costos asociados a una estructura productiva rígida –que en ese momento experimentaba una gran capacidad ociosa- y retomar el ritmo de crecimiento de la productividad. La crisis misma de valorización abre el camino para encarar tales reformas disciplinando a los trabajadores a través de la desocupación que, luego de varias décadas, reaparece con una magnitud relevante.

Sin embargo, el principal rol en esa transformación productiva lo jugó la aparición contemporánea de un conjunto de desarrollos tecnológicos: las telecomunicaciones y la robotización. En términos muy simples, estos dos factores cumplieron un rol específico cada uno. La revolución de las telecomunicaciones permitió deslocalizar los procesos de producción, lo cual era imposible previamente. A partir del desarrollo de estas tecnologías, la complejidad y costos de tal proceso se reducen notablemente (Fröbel *et al*, 1980)

Este primer factor permitió a las empresas enviar las diferentes porciones del proceso productivo a aquellos lugares donde fuera más económico. Evidentemente, para la producción de bienes sencillos en series largas la simplificación de los puestos de trabajo de producción, ya alcanzados a través del Taylorismo y Fordismo, se conjugaría excelentemente bien con la existencia de países con grandes masas de población sobrante de muy reducidos salarios para ingresar en la industria. De esta manera, las porciones más descalificadas de la fuerza de trabajo de los países –hasta ese momento- industrializados tendieron a ser expulsadas de la producción (Fröbel *et al*, 1980)

Por su parte, la robótica y la automatización permiten a las empresas dar un salto importante en la productividad de la fuerza laboral. A su vez, en los países industrializados, se constituyó como el último paso en la búsqueda de eliminar el control de los trabajadores sobre la producción. Aquel proceso que comenzó con el estudio de tiempos y movimiento Taylorista, que siguió con la cadena de montaje en el Fordismo, culmina con el reemplazo del trabajador en la configuración y puesta en marcha de las líneas de montaje a través de su automatización.

Con impactos en ambos segmentos (simple y complejo) de la clase trabajadora, esta experimentación rompió uno de los resortes de poder político que había caracterizado a las movilizaciones obreras de fines de los sesentas en los países “desarrollados”, el “pleno empleo” (Candia, 2000)

A su vez, la robótica reduce los costos de las series cortas de productos, ya que disminuye radicalmente los tiempos y dificultad para adaptar la fabricación a diferentes productos. En conjunto, estas nuevas tecnologías permiten darle impulso a la subcontratación dada la posibilidad de planificar el proceso general de producción, a pesar de realizarse en varias empresas diferentes, y reducir los costos asociados a producciones de escala más pequeña. En ese proceso se involucró particularmente a empresas más pequeñas, descargando en ellos parte importante de los elevados costos en inventarios –materias primas y productos– que la producción en masa genera. Así las empresas más grandes gozaron de otro camino para obtener beneficios (Piore y Sabel, 1984; Chandler, 1994)

Claramente, ese conjunto de estrategias concretas permitieron redinamizar la productividad y los beneficios (particularmente a través de la reducción de costos salariales), pero evidentemente trastocó el conjunto de relaciones industriales, provocando consecuencias sociales muy diferentes a las del Fordismo. Al romper la unidad y homogeneidad de los trabajadores el capital puede también avanzar sobre la individualización del contrato laboral lo que conduce, a su vez, a una vinculación más directa y estrecha entre el tipo de trabajador y su acceso (o no) a ciertos consumos y servicios a los que antes adquirirían indiferenciadamente (Iñigo Carrera, 2004)

Y con el fin de esa reproducción indiferenciada concluye también la posibilidad de la generar productos indiferenciados en series largas. La fragmentación de la clase obrera hace aparecer demandas diferenciales que ya no se conjugan con la rigidez Fordista, pero sí con la flexibilidad del Ohnismo (Coriat, 1992)⁶. Visto en su unidad, son las estrategias aplicadas por el capital para retomar su valorización (deslocalización, robotización y subcontratación) las que volvieron inviable el Fordismo debido a la fragmentación que provocaron en la clase trabajadora. Sólo así, entonces, podemos entender el rol que la nueva organización industrial de base japonesa -el Ohnismo- en conjunto con la robotización -que le permite llegar a las escalas necesarias para abastecer la demanda mundial de productos diferenciados- tomó en los capitales medios de la industria.

De este modo, a partir de esa crisis comienza a constituirse una nueva etapa en la acumulación de capital donde la estructura misma de la división internacional del trabajo se transforma, rompiendo la anterior separación entre países industriales y proveedores de materias primas (Fröbel *et al*, 1980)

6 Es importante remarcar este punto. La superación del Fordismo no es resultado de la ineficiencia de la producción en masa en abstracto o la desaparición de las economías de escala. Su problema se centra en la rigidez y su incapacidad de adaptarse a una demanda diferenciada como la que surge a partir de la fragmentación interna y mundial de la fuerza de trabajo. Dado que las empresas que actualmente controlan esas cadenas de valor son normalmente las más grandes, aunque la producción se haya desconcentrado sigue siendo válido señalar que la escala de las empresas –su tamaño– sigue siendo clave para competir normalmente en el mercado mundial (Chandler, 1994). Para un análisis de las cadenas de valor desde esta óptica, ver Starosta (2010)

Como lo que atraen a las fábricas hacia otros países son las deterioradas condiciones laborales de los trabajadores –o los menores estándares medioambientales, etc.–, evidentemente las consecuencias de esta etapa serán diferentes a la anterior. Es decir que la llamada globalización se estructura, en realidad, sobre la exacerbación y aprovechamiento por parte de las empresas de las diferencias nacionales de condiciones laborales y salariales (Gordon *et al*, [1982] 1986; Iñigo Carrera, 2004; Pérez, 2010).

Es en este nuevo contexto donde las empresas de países “desarrollados” mantienen las etapas más complejas de sus procesos de producción en sus países de origen y envían al extranjero lo más sencillo. Allí ciertos países comienzan a participar activamente del mercado mundial “aprovechando” la elevada población sobrante que poseen y los reducidos salarios que imperaban en su interior. En base a ello, se convierten en plataformas de exportación de productos sencillos o componentes de otros más complejos (Piore y Sabel, 1984; Coriat, 1994).

Sin embargo, ese nuevo contexto no abre posibilidades para todos, para algunos incluso clausurará las existentes. Veamos cómo impacta este proceso de transformación en Argentina.

II. B Posibilidades y consecuencias de la transformación

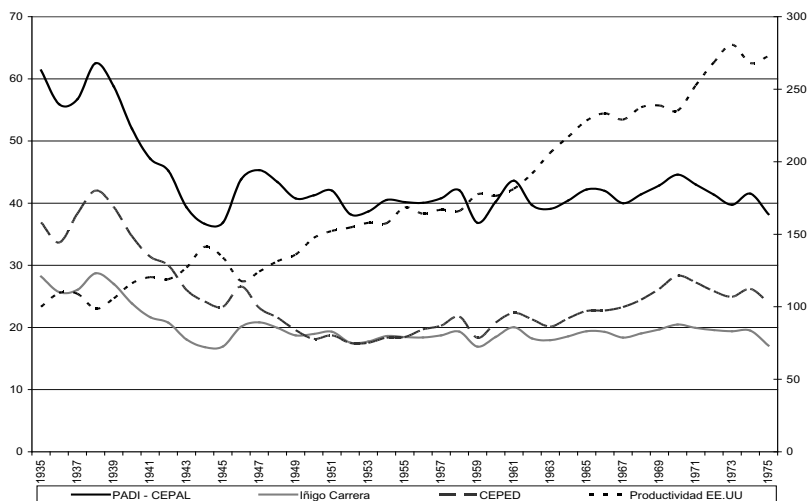
Como dijimos, el capitalismo como sistema de producción y organización social es una unidad mundial. Y es a partir de la década del setenta, bajo el proceso de “globalización” de los flujos de capitales y mercancías, que comienza a operar como tal. En ese marco ya no es ni siquiera posible, como parecía ser en la etapa anterior, concebir estrategias de desarrollo centradas en las condiciones nacionales.

Por eso, debemos analizar cómo la evolución analizada de la industria nacional se presenta en perspectiva internacional. En este sentido, no alcanza con observar la productividad nacional o el crecimiento horizontal del sector industrial para afirmar algo sobre el proceso de desarrollo nacional. Así, como las empresas industriales no compiten exclusivamente con otras que se encuentran en el mismo país debemos ampliar la mirada. Debemos comparar internacionalmente para saber si colectivamente nuestro país se acercó o se alejó de las condiciones en que operan las empresas en otras latitudes.

Para ello, utilizaremos como patrón de comparación internacional a la industria estadounidense. Esto se debe a varias razones. En primer lugar, ese país ha tenido un rol preeminente en las tendencias que la economía mundial ha tomado desde la primera posguerra cuando conquistó el liderazgo mundial, a costa de Inglaterra. En segundo lugar, ese lugar de liderazgo se debe a un desarrollo industrial relativamente homogéneo que cubre el conjunto de subramas industriales. En tercer lugar, esas empresas industriales son líderes mundiales en sus diferentes sectores por lo cual nos permitirá una comparación muy clara respecto a la distancia que separa a la industria nacional respecto a la vanguardia técnica. Aunque en el último tiempo algunas empresas con origen en otros países (particularmente Alemania,

Japón o Corea del Sur) han mostrado una capacidad técnica destacable, en promedio la industria estadounidense se encuentra entre las más productivas del mundo. En cualquier caso, si efectivamente Estados Unidos se retrasó productivamente respecto a alguno de esos países las conclusiones que obtenemos de esta comparación simplemente se volverán más pesimistas.

Gráfico 9. Productividad relativa Industrial Argentina/Estados Unidos y Productividad industrial en Estados Unidos (derecha). 1935-1975.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008), Iñigo Carrera (2007) y PADI-CEPAL.

En función de lo que intentamos discutir, observemos las condiciones estructurales en las que se desarrolló la industria en nuestro país. En el Gráfico 9 presentamos los datos de productividad industrial relativa con Estados Unidos. Como vemos, durante el período de consolidación de la industria la productividad nacional había evolucionado de manera muy pobre lo que provocó que la relación entre ambos países caiga marcadamente para representar -hacia fines de la segunda guerra mundial- apenas un 25% de la productividad estadounidense⁷.

A partir de ese momento, el desarrollo de la industria nacional -a pesar de los importantes incrementos de productividad logrados- no permitió cerrar la brecha más que marginalmente. Es decir que, a pesar de todo lo que había avanzado, la industria argentina no se encontraba en condiciones competitivas para mediados de los años setenta.

7 Aquí, y en lo que sigue, nos estamos refiriendo a la serie denominada "CEPED" que construimos nosotros siguiendo la metodología presentada en Graña y Kennedy (2008)

Evidentemente, esas diferencias en magnitud y evolución de la productividad se explican por la desigual escala de las empresas industriales que operan en la Argentina y en Estados Unidos. Para confirmarlo, en Graña (2013) presentamos la información de los indicadores más usuales al respecto: la cantidad de ocupados promedio en los establecimientos, la potencia instalada y el tamaño de ventas de las empresas. En cuanto al primer indicador, los establecimientos industriales argentinos ocupan –entre 1895 y 2003, último dato disponible– un promedio relativamente estable de 10 ocupados, con un peso de los microestablecimientos (1 a 10 ocupados) del orden del 80%, mientras que en Estados Unidos aquél número alcanza a los 48 ocupados –entre 1889 y 2007– y el peso de los microestablecimientos es cercano al 50%. En cuanto a la potencia instalada por establecimiento, Argentina alcanza recién en 1985 el mismo nivel que Estados Unidos mostraba en 1914 (Vitelli, 2012). Por último, en términos de ventas, las empresas más grandes de Argentina no alcanzan generalmente a superar el 5% de sus equivalentes estadounidenses.

Desde esta perspectiva, la crisis y abandono de la Industrialización Sustitutiva a mediados de los setenta toma un carácter diferente. No se trata simplemente de un cambio de rumbo decidido políticamente sino de un conjunto de factores nacionales e internacionales que progresivamente van cerrando la posibilidad de continuar por ese camino.

Preguntémonos ¿qué podía ofrecer nuestro país en la era de la deslocalización y robotización? En primer lugar, no poseía un mercado interno extenso, que permitiera presionar a las empresas multinacionales para mantener y ampliar las fábricas que habían instalado durante la ISI, para ellas era más económico y rentable concentrar su producción en países de salarios bajos. Tampoco permitía a las empresas nacionales lograr una escala lo suficientemente importante como para exportar.

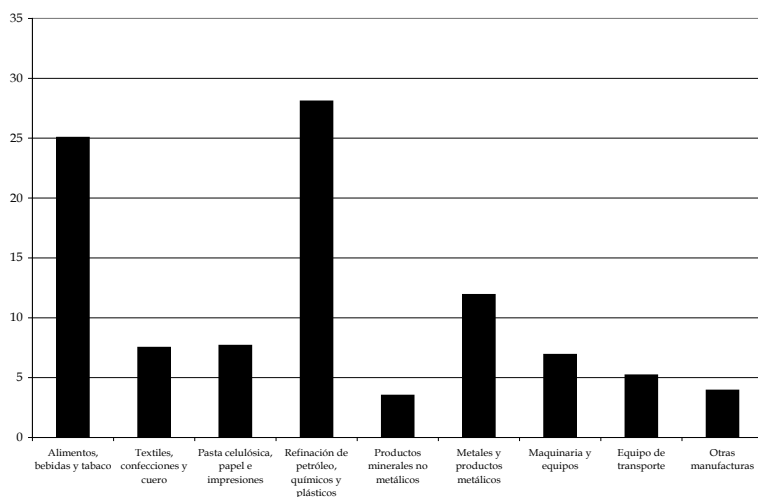
En segundo lugar, Argentina tampoco podía exportar a otros países mercancías de alto valor agregado ya que no poseía ninguna ventaja de costos ni de especialización o diseño. En tercer lugar, tampoco contábamos con empresas que se encontraran desarrollando ni aplicando las últimas tecnologías, lo cual impedía convertirse en un espacio articulador de las próximamente a crearse cadenas globales de valor.

En este sentido, los problemas competitivos que ya mostraba la industria argentina durante la ISI en comparación con los países “desarrollados” se profundizaron al ingresar países de muy bajos salarios que producían idénticos productos de baja complejidad.

En ese contexto, el conjunto de mecanismos que durante la ISI redistribuían la renta agropecuaria hacia la industria para fomentar su desarrollo se volvieron insuficientes. A eso, la dictadura militar le sumó una apertura comercial unilateral y la sobrevaluación cambiaria todo lo cual golpeó duramente al sector. Entonces, las tres décadas de neoliberalismo inauguradas por la dictadura implicaron una desarticulación industrial importantísima. Los sectores más complejos, aquellos a los que la ISI había alcanzado último –como los de maquinaria y equipo y la electrónica–, fueron los primeros en sucumbir. Luego comenzaron a derrumbarse aquellos que abastecían al mercado interno ante la pérdida de posiciones en favor de

la importación desde países que competían justamente a partir de bajos salarios. Luego, comenzaron a sucumbir las empresas de otros sectores industriales debido al achicamiento del mismo mercado interno. En este sentido, para 2003, la composición del sector mostraba una concentración alrededor de las ramas más vinculadas a la producción de *commodities* industriales vinculados al sector primario, con bajo valor agregado y reducidos impactos en términos de empleo (Gráfico 10).

Gráfico 10. Composición del producto industrial. 2003. En porcentaje.



Fuente: Censo Económico 2004.

En conjunto, para 2002, el sector industrial representaba apenas el 15% tanto de la economía argentina y como del total de ocupados (desde el 25% en ambas variables en 1974) (Kennedy y Graña, 2010).

En términos generales entonces, no son únicamente los problemas o políticas nacionales las que enviaron a la economía argentina por este camino lamentable, también debemos considerar esas transformaciones en la acumulación de capital a nivel mundial y cómo estas se conjugaron con las condiciones estructurales.

III Perspectivas aplicadas al proceso actual

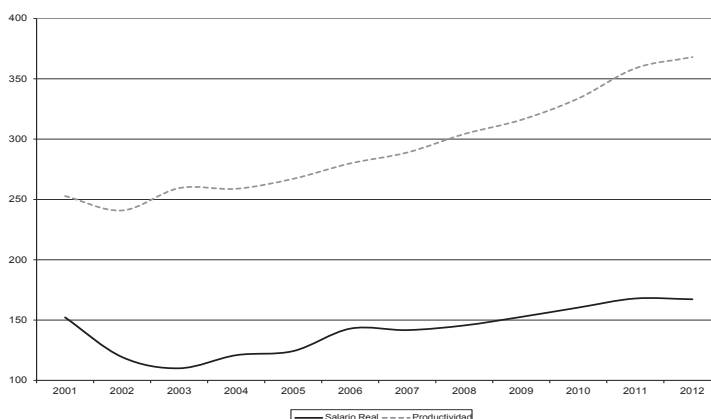
Unas décadas después, y en las postrimerías de la crisis de 2001-2002, la economía argentina resurge con elevadas tasas de crecimiento económico, particularmente en el sector industrial, y con una importante generación de empleo.

La amplia mayoría de economistas señala que el quiebre de las tendencias respecto a las vigentes durante la etapa anterior se produce por haber adoptado un tipo de cambio real

(TCR) más elevado. Parecería, en esa línea de pensamiento, que esta modificación impulsó la generación de un nuevo modelo (o patrón de crecimiento) sin límites estructurales explícitos que, basado en la producción de bienes primordialmente industriales (y no en la de servicios, como ocurría durante la década del noventa), generaría una también ilimitada expansión del empleo. La mayoría de las veces se destaca -como otro rasgo positivo- la vigorosa expansión experimentada por el segmento PyME, empresas definidas por su mayor absorción de empleo por unidad de producto. En este nuevo contexto, ese segmento de empresas ha podido suplir partes significativas del mercado interno (ya sea de insumos o bienes finales) debido a la importante protección brindada por el TCR competitivo.

Ahora bien, dado que esa mejora en la economía y en las tasas de desempleo no fue acompañada a la misma velocidad por la recuperación en los indicadores sociales (inclusive en relación al paupérrimo nivel de fines de la Convertibilidad) se sostenía, en un principio, que el salario real seguiría elevándose como un proceso natural a medida que continuara reduciéndose la masa de desocupados.

Gráfico 11. Evolución de la productividad y salario industrial Argentina. 2001-2012. 1935=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008)

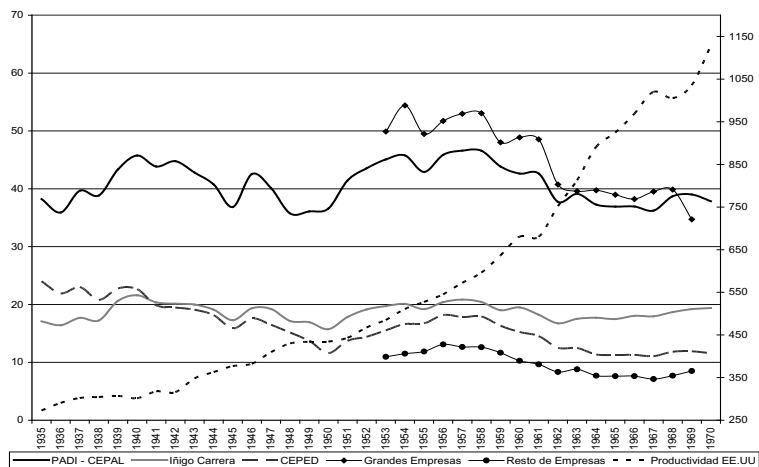
Sin embargo, ese nuevo "modelo" y sus diferentes consecuencias -que surgen supuestamente del TCR "alto"- son resultado de la caída de los salarios provocada justamente por la devaluación y su mantenimiento en esos valores reducidos. En este sentido, el TCR no es un instrumento "mágico" que crea riqueza sino uno que la redistribuye. Esa devaluación permite a las empresas volver a producir al reducir sus costos en términos internacionales pero no posee la capacidad por sí misma de lograr una transformación relevante de la estructura productiva.

En este sentido, hacia 2007-2008 comienzan a enfrentarse problemas para mantener esos ritmos de mejora, el empleo se estanca y las remuneraciones también. La industria manu-

facturera pierde dinamismo. Para peor, en los últimos años, el país se vuelve a enfrentar a problemas en el balance de pagos.

En este contexto, vuelve a discutirse las potencialidades de la industrialización en Argentina. Lo primero a observar es que las características estructurales de la economía argentina no se han modificado. En el Gráfico 12, vemos que la productividad industrial de nuestro país continúa siendo muy baja, cercana al 15% de la de Estados Unidos. Para tener un idea de la magnitud de la diferencia entre la industria argentina y estadounidense puede observarse que entre 1935 y 2010, la productividad de la primera creció un 368% mientras que en la segunda lo hizo un 1128%. Es más, las grandes empresas industriales en Argentina, cuya amplia mayoría son extranjeras, apenas tiene una productividad del 40% respecto al promedio estadounidense.

Gráfico 12. Productividad relativa industrial Argentina/Estados Unidos y Productividad industrial Estados Unidos (derecha). 1975-2010.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008), Iñigo Carrera (2007), PADI-CEPAL y Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

Otras investigaciones, por su lado, muestran que tampoco se ha producido una transformación en la especialización de la industria argentina. Los sectores más dinámicos continúan siendo los mismos: aquellos vinculados al procesamiento de recursos naturales con bajo valor agregado y escasa generación de empleo. En el mismo sentido, la participación exportadora continúa manteniendo iguales sesgos. Por último, la integración de la producción nacional continúa siendo reducida y el sector es altamente dependiente de importaciones de insumos y maquinarias (Lavopa, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2008; Schorr, 2013; Roitter et al, 2013).

En resumen, la mejor situación actual de los trabajadores en Argentina se explica por un muy importante crecimiento económico. Sin embargo, dado que no se han modificado los rasgos estructurales de la industrialización -ni se han aplicado políticas que reconozcan los problemas existentes-, la economía argentina vuelve a enfrentar similares problemas a los del pasado.

Y como no podemos asegurar la permanencia de los recursos para impulsar el crecimiento económico (particularmente aquellos ingresos derivados de la renta de la tierra) al no haber logrado superar el rezago productivo, los trabajadores pueden enfrentar a futuro similares penurias.

IV: Algunas conclusiones y pautas para pensar

En la historia del pensamiento económico latinoamericano, la industrialización ha jugado un rol central. Éste se vincula a su mayor potencialidad de generar empleo, exportaciones y encadenamientos productivos. En cualquier caso, la industrialización no es un objetivo abstracto en si mismo sino que se presenta como el vehículo para alcanzar un estadio del desarrollo donde el conjunto de los trabajadores pueda tener un empleo de calidad con elevados salarios.

Para ello, las empresas de ese sector deben estar en condiciones de soportar por si mismas la competencia internacional. El camino para lograrlo es elevar la productividad de esas empresas, y ello se encuentra vinculado a la escala a la que producen. Mientras no se logre esa transformación, las economías subdesarrolladas evolucionarán -como hasta ahora- al ritmo de la disponibilidad de las fuentes de compensación: la renta de la tierra, el endeudamiento y el deterioro de las condiciones de empleo y salarios (Iñigo Carrera, 2007; Graña, 2013).

Ahora bien, el argumento que estamos intentando transmitir no es novedoso. Ya Presbich, uno de los promotores de la industrialización como estrategia de desarrollo para América Latina, advertía al respecto: *“Al discurrir acerca del aumento del capital por hombre, se ha supuesto implícitamente que los establecimientos industriales podrían alcanzar una dimensión satisfactoria, para lo cual se requiere un mínimo de capital. (...) Pero suelen citarse ejemplos poco halagadores, ya sea la subdivisión de una industria en un número excesivo de empresas de escasa eficiencia dentro de un mismo país, o de la multiplicación de empresas de dimensión relativamente pequeña, en países que, uniendo sus mercados para una serie de artículos, podrían conseguir una mayor productividad. Este parcelamiento de los mercados, con la ineficacia que entraña, constituye otro de los límites del crecimiento de la industria, límite que, en este caso, podría ir cediendo ante el esfuerzo combinado de países que, por su situación geográfica y sus modalidades, estarían en condiciones de realizarlo con recíprocas ventajas”* (Prebisch, [1949] 1986: 497).

En otras palabras, necesitamos del desarrollo industrial pero no cualquier industria sirve a nuestros objetivos. Es más, en otro lado (Kennedy y Graña, 2010), hemos analizado que Argentina sufrió un proceso de desindustrialización (medido tanto en términos del peso del

sector en el producto o el empleo) igual de agudo que otros países del mundo como Estados Unidos, Francia o Japón. Claro que estas tendencias similares encierran procesos muy diferentes. Mientras que en estos últimos países esa desindustrialización es expresión de la subcontratación en el exterior y la complejización de los procesos productivos (Fajnzylber, 1983), en nuestro país expresa la imposibilidad de competir y la desarticulación completa del sector (Nochteff, 1991). Por ello, en nuestro país los trabajadores han sufrido un deterioro sin comparación en sus condiciones de vida.

Es más, en no comprender la centralidad de la elevación de la productividad para alcanzar a los países ya desarrollados como eje articulador de la estrategia de desarrollo, encontramos algunos de los problemas que nos han costado tantas complicaciones. Por ejemplo, la Industrialización Sustitutiva en la región intentó imponer un esquema de producción fordista sin comprender que la escala, sólo alcanzable produciendo para el mercado mundial, era la base de su potencia y de allí surgieron muchos de los problemas posteriores (Lipietz, 1992). En la etapa siguiente, otra vez, se argumentó que la individualización y flexibilización (es decir precarización) de la relación laboral eran el camino directo para alcanzar la competitividad que mostraban las empresas japonesas enmarcadas en el Ohnismo (Coriat, 1994). Claro que para ello se requerían empresas de tamaño global con avanzadísimos procesos de automatización y diseño, que la región no tiene. Es decir que en ambos momentos, para hacer funcionar correctamente tales esquemas, se hubiesen requerido empresas que compitan a escala global. Empresas que, vale la pena remarcar, no existían en Argentina.

En el mismo sentido, podemos comprender por qué otros países sí han logrado avanzar, particularmente las experiencias asiáticas. Allí, desde su situación de subdesarrollo, por ejemplo en Corea del Sur, se impulsó la constitución de empresas de tamaño mundial sumamente concentradas y diversificadas: los *chaebols*⁸. Con esto no intentamos señalar el carácter idílico de esos procesos: ¡claro que allí se compensó ese rezago productivo en base a miserables condiciones de vida de los trabajadores! La diferencia con América Latina reside en la inutilidad -y particularmente la magnitud creciente e infinita duración- del esfuerzo que se arroja de manera extraordinaria sobre las espaldas de la clase trabajadora latinoamericana para compensar empresas que no tienen ni la más mínima posibilidad de alguna vez superar tal condición. Para colmo, ni siquiera se les exige o planifica cómo utilizarán esas compensaciones como condición para acceder a ellas. De esta manera, se reproduce a lo largo del tiempo ese rezago productivo y por ende esa necesidad de compensaciones.

La situación actual dista mucho de ese objetivo. Pocas empresas se encuentran en condiciones de competir en términos internacionales. En algunos sectores la solución puede ser relativamente "sencilla", una inversión importante que multiplique su escala y le permita ingresar en el mercado mundial de manera competitiva. En otros sectores las dificultades competitivas se vinculan a la proliferación de pequeñas empresas nacionales, frente a ello

8 Quizá algunas de estas empresas que comenzaron produciendo fideos o como cadenas de tintorerías le suenen familiares: Samsung, LG, Hyundai.

el primer paso el promover una fusión para especializar los establecimientos existentes en diferentes líneas de producción, de manera de reducir costos y ganar escala. Proceso en el cual requerirán cuantiosas inversiones. Otros sectores en cambio, por el tipo de competencia internacional que enfrentan –particularmente en desde países con salarios bajos en productos simples e indiferenciados- no presentan a largo plazo posibilidades de desarrollo. En estos casos la política más adecuada sería protegerlos mientras se avanza en los sectores elegidos y luego abocarse a generar la transición más suave hacia otros sectores para los trabajadores.

El camino que falta es largo y complejo, por lo cual debemos dejar de perder el tiempo con falsas soluciones y atajos que dejan a las economías latinoamericanas y -por sobre todo- a sus trabajadores en situación crítica. Frente a esto queda pendiente la pregunta sobre si tenemos en la región la potencia de encarar tales transformaciones.

Referencias bibliográficas

- Aglietta, M. (1976). *Regulación y crisis del capitalismo*. México: Siglo XXI editores.
- Altimir, O. (1986). “Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980”, *Revista Desarrollo Económico*, 25(100).
- Azpiazu, D. & B. Kosacoff. (1985). *Las empresas transnacionales en la Argentina*, Documento de Trabajo N° 16, CEPAL, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. & Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Beccaria, L. (2007). “Pobreza” en Torrado, S. (2007): *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario*. Buenos Aires: Edhasa.
- Braun, O. (1970). *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Braun, O. & Joy, L. (1981). “Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina”, *Revista Desarrollo Económico*, 20(80): 585-604.
- Candía, J. (2000). “Crisis del trabajo. ¿Derrota obrera o revolución tecnológica?”, Nueva Sociedad, N° 166, Caracas, marzo – abril.
- Canitrot, A. (1982). *Orden social y monetarismo*. Buenos Aires: CEDES.
- CEPAL. (1958). *El desarrollo económico de la Argentina*. Santiago de Chile.
- Chandler, A. (1994). *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cimillo, E., E. Lifschitz, E. Gastiazoro, H. Ciafardini & Turkieh, M. (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.

- Coriat, B. (1992). *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. México: Siglo XXI.
- Coriat, B. (1994). Globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad, *Revista Realidad Económica*, N° 124 , IADE, Buenos Aires, 16 de mayo al 30 de junio.
- Di Tella, G. & Zymelman, M. (1967). *Las etapas del desarrollo económico argentino*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio, *Revista Desarrollo Económico*, 12(45).
- Díaz Alejandro, C. (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires: Amorrortu editores.
- Dorfman, A. (1942). *Evolución industrial Argentina*. Buenos Aires: Editorial Lozada.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México: Centro Editor de América Latina.
- Fernández Bugna, C. & Porta, F. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” en Kosacoff, B. (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007*. Buenos Aires: CEPAL.
- Ferrer, A. (1989). *El devenir de una ilusión: la industria argentina desde 1930 hasta nuestros días*. Buenos Aires :Editorial Sudamericana.
- Fröbel, F., J. Heinrichs & O. Kreye (1980). *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid: Siglo XXI editores.
- Goetz, A. (1976). Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960, *Revista Desarrollo Económico*, 15(60).
- Gordon, D., R. Edwards & M. Reich ([1982] 1986): *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Graña, J. M. (2013). *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*, Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires. Disponible en: http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/bd_tesis.htm
- Graña, J. M. & D. Kennedy (2008). *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de Trabajo N° 12, CEPED, Buenos Aires, noviembre.
- Iñigo Carrera, J. (1998). *La acumulación de capital en la Argentina*. Buenos Aires: Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2004). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires :Ediciones Cooperativas, 3° Edición.

- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Katz, J. & B. Kosacoff (1989). *Proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*. Buenos Aires: CEPAL - Centro Editor de América Latina.
- Kennedy, D. & Graña, J.M. (2010). El empobrecimiento de los trabajadores como fuente de excedente en economías con débil dinámica productiva. Argentina desde mediados del siglo XX, *Revista Pecunia* (10): 231-263
- Kicillof, A. & Nahón, C. (2009). Crisis mundial y transformación en la estructura productiva: de la "Edad de oro a la transnacionalización del capital, *Documento de Trabajo N° 9*, Buenos Aires: CENDA
- Kosacoff, B. & Azpiazu, D. (1989). *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*. Buenos Aires :CEPAL- Centro Editor de América Latina.
- Lavopa, A. (2007). La Argentina posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico? En *Revista Realidad Económica* N° 231, IADE, Buenos Aires.
- Lindenboim, J. (1992). "Reestructuración industrial y empleo. Mitos y realidades", *Revista Desarrollo Económico*, 32(126).
- Lipietz, A. (1992). *Espejismos y milagros. Problemas de la industrialización en el tercer mundo*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- López, A. (2002): El modelo agroexportador argentino a la luz del enfoque del sistema nacional de innovación, *Revista Desarrollo Económico*, 42(166).
- López, A. (2007): *Desarrollo económico y sistema nacional de innovación en la Argentina. Desde 1860 hasta 2001*. Buenos Aires: EDICON.
- Mallon, R. & Sourrouille, J. (1973). *La política económica en una sociedad conflictiva: el caso argentino*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Müller, A. (en colaboración con M. Rapetti y R. Titiunik) (2002). *Desmantelamiento del Estado de bienestar en la Argentina*, Cuadernos del CEPED N° 6, CEPED-FCE-UBA,- Buenos Aires.
- Neffa, J.C. (1998): *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996). Una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*, Eudeba, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1991). Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes, *Revista Desarrollo Económico*, (123).
- Pérez, C. (2010). Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales, *Revista CEPAL*, (100).
- Piore, M. & Sabel, C. (1984). *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*. Nueva York : Basic Books.
- Prebisch, R. ([1949] 1986): El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *Revista Desarrollo Económico*, 26(103).

- Roitter, S., A. Erbes y Y. Kababe (2013) "Desarrollo inclusivo en Argentina: Cambio Estructura y empleo en las etapas de recuperación y crecimiento reciente", en Infante, R. y P. Gerstenfeld *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de Argentina*. Santiago de Chile: CEPAL-OIT.
- Schorr, M. (coord.) (2013) *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?*. Buenos Aires: Miño Dávila Editores.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Buenos Aires: Planeta.
- Starosta, G. (2010). Global commodity chains and the marxian law of value, *Antipode*, 42(2): 433-465.
- Villanueva, J. (1972). El origen de la industrialización argentina, *Revista Desarrollo Económico*, 12(47).
- Vitelli, G. (2012). *Los dos siglos de la Argentina: historia económica comparada*. Buenos Aires: Ediciones CCC-Universidad Nacional de Quilmes.

