

LA INDUSTRIA ARGENTINA DURANTE EL GOBIERNO DE ALFONSÍN (1983-1989): GANADORES Y PERDEDORES EN UN ESCENARIO CRÍTICO

The manufacturing sector in Argentina during Alfonsín's administration (1983-1989): winners and losers in a critical scenario

Martín Schorr

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina
Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín

E-mail: schorr.mar@gmail.com

Andrés Wainer

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina
Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina.

E-mail: awainer@flacso.org.ar

Resumen:

El presente artículo pretende contribuir al debate historiográfico sobre el vínculo entre las distintas políticas económicas, el derrotero industrial y los diferentes actores del espacio fabril durante el gobierno del Dr. Raúl Alfonsín (1983-1989). Se trata de una aproximación al mapa de “ganadores” y “perdedores” de la evolución industrial al cabo del primer gobierno de la recuperación democrática en la Argentina. Para ello se presentan brevemente las distintas etapas que siguió la política económica durante la presidencia de Alfonsín y se abordan tanto la trayectoria de la producción industrial (tanto a nivel agregado como sectorial) como la de la cúpula industrial fabril, con especial atención en los distintos factores que favorecieron la consolidación de un conjunto relativamente reducido de grupos y conglomerados económicos.

Palabras clave: Industria argentina – Alfonsín – Cúpula industrial

Abstract:

This paper aims to contribute to the historiographic debate about the link between economic policies, manufacturing sector performance and big manufacturing companies during the government of Raúl Alfonsín (1983-1989). It is likely to establish a list of "winners" and

"losers" of manufacturing evolution after the first government of the democratic recovery in Argentina. To this end, we briefly present the stages of economic policy during the Alfonsín presidency and then we analyze the performance of the manufacturing sector performance and the main manufacturing companies.

Key words: Argentina's manufacturing sector – Alfonsín – Big manufacturing companies

I. Introducción

En diciembre de 1983 Raúl Alfonsín asumió la presidencia del país dando inicio a una nueva etapa institucional de la historia nacional. No se trató de un gobierno democrático “más”, como uno de los tantos que sobrevivieron a los diversos gobiernos dictatoriales que tuvo la Argentina a lo largo del siglo XX. Su carácter excepcional estuvo dado por el profundo quiebre que produjo el golpe cívico militar de 1976, el cual estuvo lejos de reducirse a aspectos político-institucionales. El objetivo del gobierno militar encabezado por Videla, tanto por la vía represiva -a partir del terrorismo de Estado- como a través de la reestructuración económica -con la imposición de un plan económico neoliberal basado en la apertura de la economía y la desregulación de los mercados-, fue sentar nuevas bases de funcionamiento económico que permitiese dejar atrás la dinámica sustitutiva y la conflictividad social a ella asociada (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Canitrot, 1980; Schvarzer, 1983).

La política económica impulsada por Martínez de Hoz, primer ministro de economía de la dictadura, no se restringió a un simple plan de estabilización como tantos otros ocurridos bajo la etapa de industrialización por sustitución de importaciones desde su inicio en la década de 1930, sino que buscó modificar las condiciones estructurales que generaban una dinámica económica cíclica. Para ello la dictadura militar facilitó un proceso de masivo endeudamiento externo (público y privado) que, junto a la liberación de la tasa de interés y la eliminación de restricciones a los movimientos de capitales, posibilitó la consolidación de un circuito de “valorización financiera” que culminaba con la fuga de capitales al exterior (Basualdo, 2006). Ello derivó en un acelerado proceso de desindustrialización que, no obstante, fue heterogéneo en sus impactos dentro del entramado empresario (Azpiazu y Schorr, 2010; Schorr, 2012). La gestión de Martínez de Hoz al frente de la cartera económica terminó con una gran crisis financiera en 1980, cuyas repercusiones sobre la “economía real” se extendieron durante el resto del período autoritario. Es en el marco de cuadro de dicho

económico que, tras la victoria de la Unión Cívica Radical en las elecciones de octubre de 1983, se inicia la gestión democrática de Alfonsín.

La historiografía en general ha destacado la ruptura que implicó, en términos institucionales, la asunción de un nuevo gobierno democrático. Ello, debido al -a pesar de los diversos obstáculos surgidos tanto dentro como fuera del gobierno- inédito proceso de juzgamiento de las cúpulas militares por la violación a los derechos humanos (Acuña y Smulovitz, 1995; Malamud Goti, 2000). Este tipo de estudios en general han estado enmarcados en una problemática propia del subcontinente latinoamericano que abarcó los principales problemas y dificultades de las transiciones de regímenes autoritarios a democráticos en la década de 1980 (Borón, 1987; Nun y Portantiero, 1987; O'Donnell, Schmitter y Withehead, 1988).

En el plano del análisis económico han sido destacados los cambios en la política económica adoptados tras el regreso de la democracia (Damill y Frenkel, 1994; Gerchunoff y Llach, 1998; Ortiz y Schorr, 2006; Pesce, 2006) así como diversos estudios sobre la trayectoria de sectores clave en el período (Azpiazu y Kosacoff, 1989; Azpiazu y Schorr, 2010; Bisang, 1990; Bisang, Feldman y Gutman, 1989).

Es por ello que el presente artículo pretende contribuir al debate historiográfico sobre el posible vínculo existente entre las distintas políticas económicas, el pobre -aunque heterogéneo- derrotero que siguió la industria manufacturera argentina y los diferentes actores que se desenvuelven en el espacio fabril. Se trata, en definitiva, de aproximarse al mapa de “ganadores” y “perdedores” de la evolución industrial al cabo del primer gobierno de la recuperación democrática en la Argentina. Para ello, luego de esta introducción, en el primer apartado se presentan brevemente las distintas etapas que siguió la política económica durante la presidencia de Alfonsín, seguido por un segundo apartado en el cual se aborda la trayectoria de la producción industrial, tanto a nivel agregado como sectorial. En el tercer apartado se analiza específicamente la trayectoria de la cúpula industrial fabril, con especial atención en los distintos factores que favorecieron la consolidación de un conjunto relativamente reducido de grupos y conglomerados económicos. Finalmente, el artículo cierra con unas reflexiones finales sobre el carácter social que adquirió el heterogéneo proceso de desindustrialización registrado durante la gestión del primer gobierno desde la última restauración democrática.

II. Las distintas etapas de la política económica alfonsinista

En términos generales, la gestión económica de la administración gubernamental alfonsinista puede dividirse en dos fases: la inicial, a cargo de Grinspun (desde diciembre de 1983 hasta enero de 1985) y la que se desarrolló desde entonces hasta el estallido hiperinflacionario de 1989 que derivó en la asunción anticipada de Menem.

Los enfoques que guiaron las acciones durante el año 1984 procuraron reparar las nefastas consecuencias del programa refundacional de la dictadura militar (1976-1983) 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, la gestión de Grinspun estuvo marcada por dificultades políticas e inconsistencias propias del plan económico. Estas últimas estuvieron 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. 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 lograr en el marco de los profundos cambios que se habían producido durante la dictadura militar en el régimen de acumulación doméstico. En efecto, una de las principales manifestaciones del surgimiento de un “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 manifestación más clara del poder de veto de las fracciones dominantes al programa económico impulsado por Grinspun y su equipo fue un significativo incremento de la inflación¹. 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.

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), 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 1985².

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 inversión³. Ello, junto con un estricto control sobre la inflación y la “brecha fiscal”⁴. De esta

¹ En 1984 los precios minoristas crecieron algo más de un 688% y los mayoristas casi un 626%. Con la excepción de 1989, se trata de los incrementos más importantes verificados en los precios internos en el transcurso del período bajo análisis. Las diferentes limitaciones económicas y políticas de esta etapa son tratadas en Azpiazu (1991); Basualdo (2006); Damill y Frenkel (1994); Nun (1987); Ortiz y Schorr (2006); Pesce (2004); y Portantiero (1987).

² Cabe destacar que los acuerdos políticos que dieron sustento al Plan Austral se facilitaron como consecuencia de las reuniones que otros ministros del gabinete y el propio Alfonsín habían comenzado a mantener con los “capitanes de la industria” a lo largo de 1984 (Acuña, 1995; Acuña y Golbert, 1990; y Ostiguy, 1990).

³ Al respecto, en un trabajo realizado poco tiempo antes de asumir al frente de la cartera económica, Sourrouille y su equipo apuntaban: “En la búsqueda de una solución al estancamiento crónico de la economía argentina y de la restricción impuesta por la deuda externa se llega al Ajuste Positivo, como la única alternativa que compatibiliza los pagos de esa deuda con el crecimiento económico. La clave del Ajuste Positivo es la expansión

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 económica y su lugar empezó a ser crecientemente ocupado por 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” (grandes grupos económicos y conglomerados extranjeros) 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, 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 poder⁵, el diagnóstico acerca de las dificultades que enfrentaba al país en materia económica sufrió un nuevo *golpe de timón*. Ahora, la “solución” pasaba por asumir como válido y propio el “recetario” que desde hacía un tiempo venían esgrimiendo los organismos multilaterales de crédito, múltiples “usinas” del pensamiento neoliberal (tanto en el nivel doméstico como en el internacional) y varios “generales de la economía”: reestructuración del Estado con eje en la privatización de empresas de propiedad estatal, la desregulación de una amplia gama de mercados (incluyendo al laboral) y un fuerte

simultánea de las exportaciones y de la inversión. La expansión de las exportaciones, al permitir el pago de los 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).

⁴ 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).

⁵ Sobre este tema véase Abeles (1999); Basualdo (2000a y 2001); Castellani y Schorr (2004); Gálvez (2004); Nochteff (1999); Ortiz y Schorr (2006); y Ostiguy (1990).

ajuste fiscal, y apertura de la economía nacional con la finalidad de avanzar hacia un perfil productivo que reflejara “adecuadamente” las ventajas comparativas reveladas del país y que asignara recursos en función de la (in)eficiencia de los distintos sectores en términos internacionales⁶.

Si bien en las postrimerías de la Administración Alfonsín se intentó infructuosamente poner en práctica medidas con las características señaladas, 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 no se pudo concretar⁷.

III.

La industria manufacturera

III.1 Evolución agregada de la producción industrial

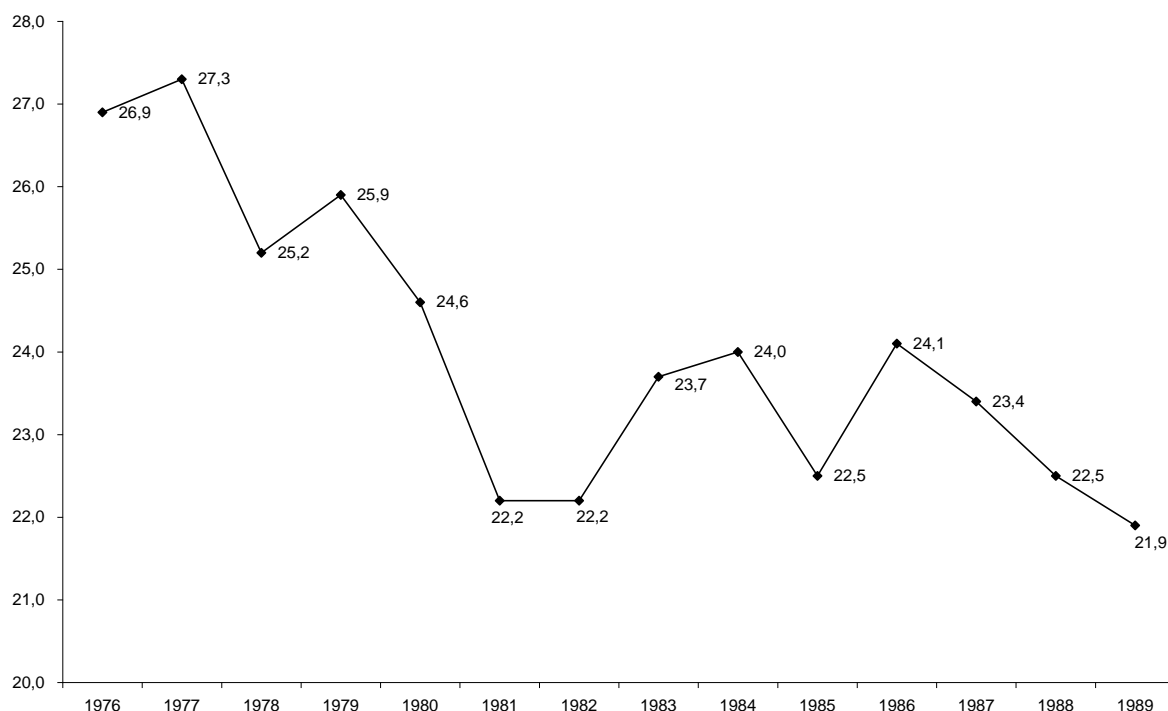
Es en el marco de estos sucesivos cambios de rumbo en la política económica (y en las alianzas sociales que le sirven de sustento) que cabe encuadrar el desenvolvimiento de la industria manufacturera local durante la Administración Alfonsín. En particular, interesa precisar algunas de las continuidades y las rupturas que se manifiestan entre esta etapa y el período 1976-1983. Al respecto, una de las principales líneas de continuidad entre un período y otro es la declinante participación de la industria manufacturera sobre el valor agregado generado por la economía argentina.

Tal como resulta del Gráfico N° 1, a pesar de presentar oscilaciones en el corto plazo, a lo largo de la gestión alfonsinista se mantuvo la tendencia a la reducción del peso de la industria sobre el producto bruto interno. Si bien durante la corta gestión de Grinspun y tras el inicial éxito del Plan Austral la misma logró recuperar algo de la participación perdida con la crisis económica y financiera de comienzos de la década de 1980, ello no alcanzó para desandar la declinante trayectoria seguida durante el período dictatorial, empeorando sistemáticamente su situación relativa desde 1987 en adelante.

⁶ Un análisis del apoyo brindado por los principales grupos económicos del país a las reformas estructurales se puede encontrar en Beltrán (1999).

⁷ 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.

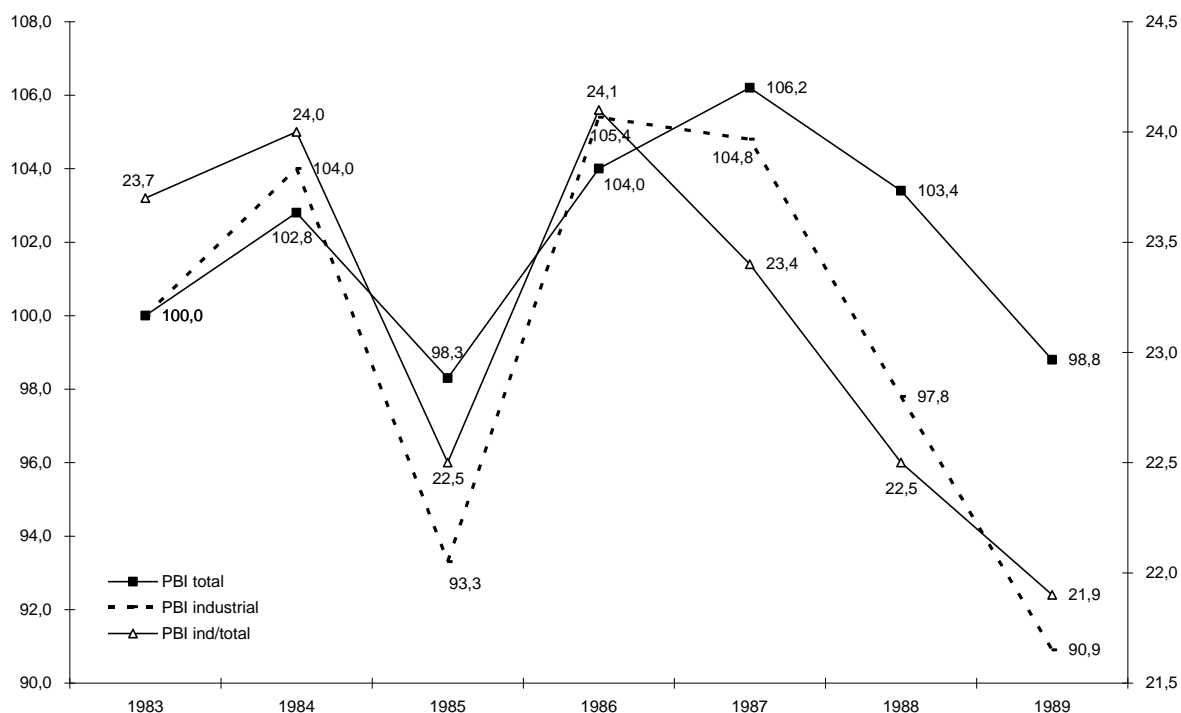
Gráfico N° 1. Argentina. Evolución de la participación del PBI industrial en el PBI total, 1976-1989 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a información del BCRA.

La continuidad del proceso de desindustrialización no se debió, en lo fundamental, a un mayor crecimiento de otros sectores de la economía sino a un pobre desempeño industrial. Al respecto, en el Gráfico N° 2 se evidencia que la mayor/menor participación del PBI industrial sobre el PBI total se debió esencialmente al crecimiento o caída de la producción manufacturera. Con excepción de 1987, en todos los restantes años el producto industrial mostró el mismo sesgo que el producto bruto interno, aunque replicado con mayor intensidad. De allí que en los años de crecimiento, nuevamente con la salvedad de 1987, la industria manufacturera haya crecido más que el conjunto de la economía nacional, mientras que en los años recesivos el mismo haya caído más que esta.

Gráfico N° 2. Argentina. Evolución del PBI total e industrial y participación de la industria en el PBI total, 1983-1989 (en índice base 1983=100 y porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a información del BCRA.

El saldo del agregado industrial durante la primera gestión gubernamental desde la recuperación democrática fue, entonces, sumamente negativo, dado que la industria perdió participación relativa sobre el conjunto de la economía. Y también, en términos absolutos, el valor agregado manufacturero de 1989 resulta alrededor del 10% más reducido que en 1983.

Con el propósito de agregar elementos que permitan explicar este magro desempeño del sector en el período estudiado, en el Cuadro N° 1 se presenta un conjunto de variables significativas.

Cuadro N° 1. Argentina. Evolución de los principales indicadores de comportamiento de la industria manufacturera, 1983-1989 (en índice base 1983=100)

	Volumen físico de la producción	Obreros ocupados	Productividad laboral	Horas obrero trabajadas	Productividad horaria	Horas trabajadas /obreros	Salario medio real ⁽¹⁾	Costo medio salarial ⁽²⁾	Relación productividad/	
									salario medio	costo medio
	I	II	III=I/II	IV	V=I/IV	VI=IV/II	VII	VIII	IX=III/VII	X=III/VIII
1983	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1984	102,2	102,8	99,4	101,1	101,1	98,3	121,1	127,8	82,0	77,7
1985	91,3	99,1	92,1	93,0	98,1	93,9	96,8	100,3	95,2	91,8
1986	104,6	95,0	110,1	93,6	111,8	98,5	98,8	123,2	111,4	89,3
1987	105,9	94,0	112,7	92,0	115,1	97,9	92,9	120,2	121,3	93,8
1988	98,6	95,6	103,1	94,7	104,1	99,1	88,5	98,4	116,6	104,8
1989	90,0	88,0	102,2	85,4	105,3	97,0	79,8	81,0	128,1	126,1

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

⁽²⁾ Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios Mayoristas No Agropecuarios Nacionales.

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

Desde esta perspectiva de análisis resulta posible comprobar que entre 1983 y 1989:

- el volumen físico de la producción disminuyó un 10%, aunque, de manera similar a lo ocurrido con el valor agregado industrial, 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%)⁸ 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 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 empresaria 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 y, como era

⁸ 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).

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 la pena 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 las plantas industriales y/o parte de los procesos productivos, 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 tradicionales⁹.

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 un aguda retracción de la actividad manufacturera se volvió a manifestar el sesgo regresivo

⁹ Un análisis pormenorizado de las principales implicancias del proceso de relocalización de la ocupación fabril asociado a los programas de promoción industrial que se verificó durante estos años se puede encontrar en Gatto, Gutman y Yogue (1987). Asimismo, véase Arceo y Schorr (2004); Azpiazu (1987, 1988 y 1993); y Basualdo (2006).

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).

III.2 Una desindustrialización heterogénea

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 metalmeccánico (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). Tal como se puede observar en el Cuadro N° 2, asimismo se destacan contracciones en el rubro de papel, imprenta y publicaciones y en la producción maderera. De todas maneras la caída más significativa, tanto por su magnitud como por la importancia de la actividad sobre el conjunto de la producción manufacturera, fue la de maquinaria y equipos que, con una contracción superior al 30% entre 1983 y 1989, dejó de ser el principal rubro industrial en términos de valor agregado, siendo superado por alimentos y bebidas.

Cuadro N° 2. Argentina. PBI industrial a costo de factores según grandes divisiones, 1983-1989 (en australes a precios de 1970 y porcentajes)

	Años			Evolución 1983-1989 (%)
	1983	1986	1989	
Alimentos, bebidas y tabaco	491,5	576,0	503,1	2,4
Textiles, confecciones y cuero	218,8	212,7	191,4	-12,5
Madera y muebles	31,5	29,9	23,8	-24,4
Papel, imprenta y publicaciones	113,1	115,9	101,5	-10,3
Productos químicos	367,8	398,2	368,5	0,2
Minerales no metálicos	111,0	98,0	82,9	-25,3
Industrias metálicas básicas	142,5	144,6	183,7	28,9
Maquinaria y equipos	544,2	547,6	380,5	-30,1
Otras manufacturas	149,8	165,0	136,6	-8,8
Total	2.170,3	2.287,9	1.972,1	-9,1

Fuente: elaboración propia en base a información del BCRA.

Dentro de las ramas industriales con mejor comportamiento se destacan las industrias metálicas básicas, con un crecimiento estrechamente vinculado, como se verá, a la expansión de las ventas externas. 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. Se trata mayoritariamente de industrias de procesos, productoras de insumos intermedios de uso difundido, con significativas escalas tecno-productivas y que ante la contracción del mercado interno encontrarían en el mercado externo una salida anticíclica¹⁰.

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 que se desprende de la información proporcionada por el Cuadro N° 1: 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, este análisis también contribuye a

¹⁰ 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).

comprender los motivos por los cuales durante el período de referencia se profundizó el proceso “desindustrializador” iniciado a mediados de los setenta: las actividades “ganadoras” se caracterizan, en su mayoría, por presentar débiles articulaciones con el resto del tejido fabril, lo que contrasta con los atributos estructurales de buena parte de 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.

IV. El poder económico fabril

IV.1 Cambios en la estructura de la cúpula industrial

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)¹¹. 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. Para ello, en el Cuadro N° 3 se presenta información referida a la evolución de la composición del universo de las cien firmas de mayor facturación de la industria local entre 1984 y 1989.

Cuadro N° 3. Argentina. Evolución de la cantidad de empresas y de la estructura porcentual de las ventas según tipo de propiedad de la cúpula empresaria industrial, 1984-1989 (en valores absolutos, porcentajes y puntos porcentuales)

	1984		1989		Variación 1984/1989	
	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas
Estatad	5	25,7	6	23,6	+1	-2,1
GGEE	36	23,7	36	27,6	0	+3,9
ELI	12	4,7	12	8,6	0	+3,9
ET	25	13,6	19	12,5	-6	-1,1
CE	20	31,7	24	24,1	+4	-7,5
Asoc.	2	0,6	3	3,5	+1	+2,9

¹¹ 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).

Total	100	100,0	100	100,0	-	-
--------------	------------	--------------	------------	--------------	---	---

Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero).

Fuente: elaboración propia en base a información de balances empresarios y revistas Mercado y Prensa Económica.

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.

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 metalmeccánico 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.

Todo ello se dio en el marco de una cierta polarización del poder económico doméstico. Como surge del Cuadro N° 4, 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.

Cuadro N° 4. Argentina. Cantidad de empresas controladas y vinculadas por los principales grupos económicos nacionales y conglomerados extranjeros que actúan en la industria, 1973, 1983, 1986/7 y 1990⁽¹⁾ (en valores absolutos)

	1973	1983	1986/87	1990
<i>A) Los grandes</i>				
Bunge y Born	60	63	87	92
Pérez Companc	10	54	86	92
Techint	30	46	53	58
Bidas	4	43	52	58
Macri (ex Fiat)	7	47	51	60
Garovaglio y Zorraquín	12	41	48	45
Arcor	5	20	34	31
Soldati (ex Brown Boveri)	15	35	34	51
Corcemar	23	30	31	26
Werthein	20	29	28	31
Celulosa Argentina	14	23	23	12
Astra	18	21	22	23
Deutsch	8	13	22	25
Alpargatas	9	24	21	24
<i>Subtotal</i>	235	489	592	628
<i>B) Los medianos y pequeños</i>				
FV-Canteras Cerro Negro	4	19	19	17
Madanes (Fate/Aluar)	8	15	18	18
Huancayo/Constantini	2	18	18	19

Loma Negra (Fortabat)	16	16	16	19
Massuh	1	10	16	13
Ledesma	14	15	16	24
Nougués Hermanos	8	13	16	15
Interendoza/Taurales	0	6	15	0
Laboratorios Bagó	2	14	14	13
Bagley	6	14	14	8
San Martín del Tabacal	4	14	14	13
Bonafide	11	13	14	14
Agea/Clarín	1	12	13	16
BGH	6	14	13	17
Grafex	8	14	12	12
Indupa (ex Rhodia Richard)	1	9	11	16
Herman Zupan	3	9	11	13
Aceros Bragado	3	9	11	9
Astilleros Alianza	0	9	10	9
Canale	4	11	8	9
Noel	0	7	7	6
Atanor	4	8	0	0
Scholnik	3	8	0	0
<i>Subtotal</i>	<i>109</i>	<i>277</i>	<i>286</i>	<i>280</i>
Total	344	766	878	908

⁽¹⁾ A pesar de que en los años de referencia todos estos grupos tuvieron una fuerte presencia en la industria, debe tenerse presente que, salvo contadas excepciones, todos participaron en la propiedad de empresas con actividad en otros sectores económicos.
Fuente: elaboración propia en base a información de Acevedo, Basualdo y Khavisse (1991) y balances empresarios.

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 se desarrollarán los principales.

IV.2 La importancia de la promoción industrial

El primer factor a destacar en la explicación del reposicionamiento de las fracciones empresarias “ganadoras” es que las mismas fueron las destinatarias privilegiadas de la amplia y variada gama de subsidios estatales al gran capital que se instrumentaron durante esta etapa. 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 manufactureras¹².

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, 29 se efectivizaron al amparo de diferentes regímenes de promoción (Azpiazu, 1993; y Azpiazu y Basualdo, 1990)¹³.

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 país¹⁴.

¹² 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 y 2000b), se implementaron programas de capitalización de la deuda externa (Azpiazu, 1995; y Basualdo y Fuchs, 1989) y el Estado siguió pagando abultados sobreprecios 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–).

¹³ 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).

¹⁴ 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.

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).

Esto último merece destacarse no sólo por obvias razones macroeconómicas, sino también por el hecho que, como se señaló, 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.

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)¹⁵ 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

(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)”. Al respecto véase también Schorr y Wainer (2006).

¹⁵ 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.

“efecto arrastre” en materia de generación de cadenas de valor y ocupación (sobre todo en el interior del sector manufacturero).

IV.3 El papel de las exportaciones no tradicionales

En cuanto a las medidas de “apoyo” y “fomento” aplicadas en estos años a las exportaciones de productos fabriles¹⁶, 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)¹⁷.

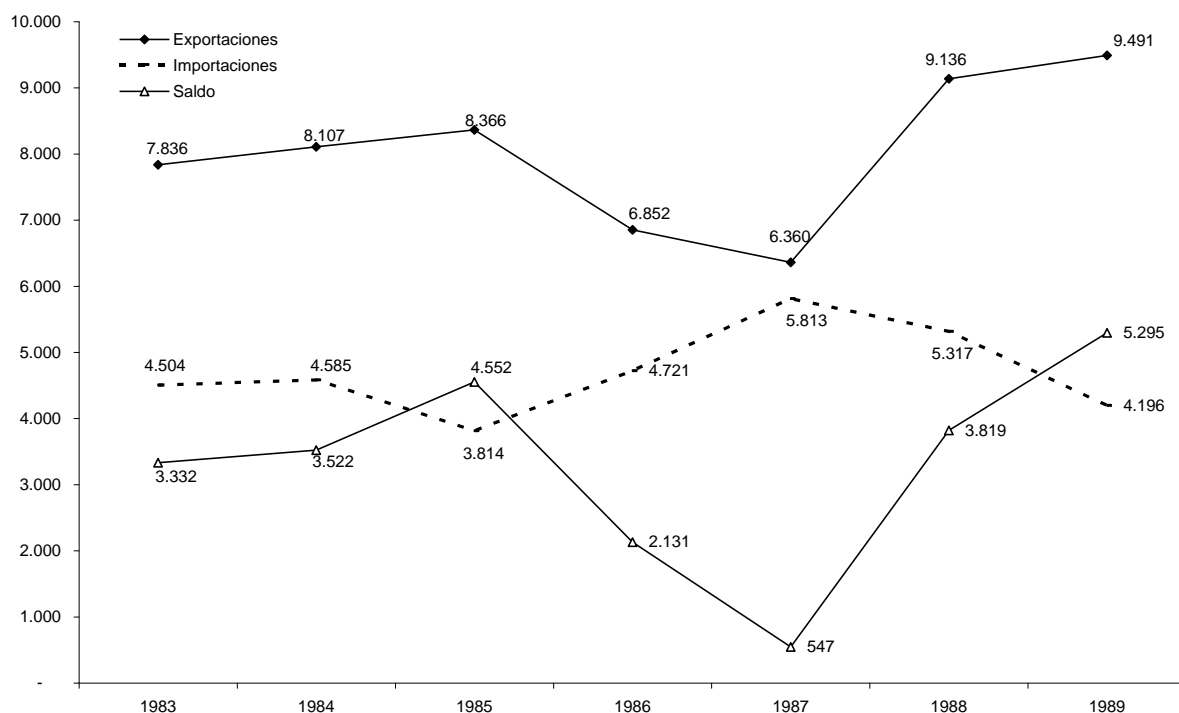
En gran medida como resultado del achicamiento del mercado local por efecto de la recesión económica, de contar con escalas productivas muy superiores a los niveles de la demanda interna, y de las políticas de promoción industrial y de subsidio a las ventas al exterior de bienes manufacturados, los destinatarios de ambas políticas (por lo general, se trató de los mismos actores) encontraron en las exportaciones una importante y estratégica salida contracíclica. En efecto, durante la década de los ochenta uno de los pocos componentes dinámicos de la industria local fueron las exportaciones de algunos *commodities*¹⁸, generando un casi inédito superávit en el intercambio comercial manufacturero (Gráfico N° 3).

Gráfico N° 3. Argentina. Evolución del intercambio comercial industrial, 1983-1989 (en millones de dólares)

¹⁶ 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).

¹⁷ Sobre el contenido de estos programas y sus implicaciones más salientes, véase Azpiazu y Kosacoff (1988); Bisang (1990); y Bisang y Kosacoff (1995).

¹⁸ Al respecto, consúltese Azpiazu, Bisang y Kosacoff (1988); Azpiazu y Kosacoff (1988 y 1989); y Bisang y Kosacoff (1993 y 1995).



Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC y CEPAL-Buenos Aires.

Como se puede observar en el gráfico precedente, las exportaciones e importaciones de manufacturas asumieron un comportamiento “espejo”, en tanto las primeras se incrementaron cuando las segundas cayeron y viceversa. De allí las grandes oscilaciones en el superávit comercial manufacturero. Ello se debe, como se señaló, al carácter contracíclico de buena parte de las exportaciones industriales, las cuales se incrementaron en los años recesivos en tanto disminuyeron en aquellos de crecimiento del producto y, por ende, del consumo interno. Lo contrario sucedió con las importaciones, las cuales han estado históricamente vinculadas al nivel de actividad doméstico (cuando la economía crece se incrementa el consumo de productos importados, sobre todo de bienes intermedios y de capital).

Como se señaló, este incremento en las exportaciones de manufacturas se basó en unos pocos *commodities*, la mayor parte de los cuales, a excepción de la producción de aceites vegetales, fue posible por la combinación de una legislación promocional, la existencia de escenarios internacionales favorables en términos de demanda, un elevado tipo de cambio real y, especialmente, la existencia de crecientes saldos exportables debido la maduración de las inversiones realizadas durante la etapa sustitutiva (Azpiazu y Schorr, 2010).

Este último es el caso, por ejemplo, de la industria siderúrgica, cuya capacidad instalada fue proyectada en las décadas de 1960 y 1970 para un mercado interno en

expansión. Sin embargo, la maduración de dichas inversiones se terminó dando en un contexto recesivo debido los cambios estructurales generados por la política económica de la dictadura militar y la crisis de los años ochenta. De allí que, tal como se aprecia en el Cuadro N° 5, la participación de productos derivados del hierro y el acero en la canasta exportadora de manufacturas se duplicara en el período considerado¹⁹.

Cuadro N° 5. Argentina. Participación de las exportaciones industriales en el total y de las principales ramas industriales en el total de las exportaciones fabriles no tradicionales, 1983-1989 (en porcentajes)

	Industria en exportaciones totales	Participación en exportaciones industriales no tradicionales*						
		Alimentos y bebidas	Químicos	Combustibles	Hierro y acero	Metales no ferrosos	Maq. y equipo	Resto
1983	20,4	9,4	21,8	21,8	12,9	5,4	18,9	9,8
1984	20,2	6,7	20,0	21,2	12,4	5,8	24,9	9,0
1985	27,7	4,1	16,3	27,4	15,4	5,6	23,0	8,2
1986	26,4	5,7	18,8	9,1	19,0	6,3	29,0	12,1
1987	30,8	7,0	21,7	5,0	19,2	6,9	22,3	17,9
1988	33,1	5,7	21,5	5,2	22,6	6,8	19,8	18,4
1989	39,6	6,2	18,5	8,7	25,4	6,3	17,8	17,1

* No incluye las exportaciones de carne y sus menudencias, cueros en bruto, productos de granja y lechería, oleaginosos y sus aceites y pesca.

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC y tabulados especiales de CEPAL-Buenos Aires.

Como se señaló, la exportación de este tipo de bienes contó con, además de los subsidios explícitos, subsidios implícitos a partir del diferencial de precios entre el mercado interno y el externo. La existencia de elevados sobrepuestos a nivel local fue posible debido al alto grado de concentración de la producción local en un contexto de protección frente a las importaciones sectoriales. Por caso, en el mencionado caso de la producción siderúrgica, la misma estaba concentrada en torno a tres empresas integradas, las cuales mayormente no competían entre sí ya que se dedicaban a distintos tipos de productos derivados del acero, estando muy limitadas o directamente prohibidas las importaciones²⁰

¹⁹ Otro ejemplo de ello lo constituyeron las exportaciones de metales no ferrosos, lo cual se debió fundamentalmente al comportamiento de Aluar, la única empresa fabricante de aluminio en el país. La misma fue creada a partir de un régimen de promoción puesto en marcha por el gobierno del general Lanusse a comienzos de la década de 1970, el cual apuntaba a abastecer la demanda interna de aluminio primario. Si bien la planta se puso en marcha en 1974, la plena utilización de la capacidad instalada recién se alcanzó en el año 1981.

²⁰ La firma Siderca, del grupo Techint, era el único productor y exportador de tubos de acero sin costura que, además de estar prohibidas las importaciones, tenía como principal cliente la petrolera estatal YPF (debido a la aplicación de la Ley de Compre Nacional). Los principales exportadores de productos planos, cuya importación también estaba prohibida, eran la estatal SOMISA y Propulsora Siderúrgica, también del grupo Techint. Mientras que esta última se especializaba en chapas en frío, la firma estatal lo hacía en laminados en caliente. En el mercado de los aceros no planos, si bien había una mayor cantidad de firmas productoras, la única totalmente integrada y, por lejos, la más grande del país, era Acindar, de capitales nacionales. Al respecto consultar Bisang (1990).

Todo ello trajo aparejado 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– muy 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.

IV.4 Otros factores que fortalecieron a los grupos económicos

Además de haber sido los principales destinatarios de los distintos tipos de subsidios y de verse beneficiados por la coyuntura externa en el período bajo análisis, los grupos económicos nacionales y extranjeros también se fortalecieron gracias al 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.

Por otro lado, y en estrecha relación con lo anterior, se vieron beneficiados 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.)²¹.

Además, su inserción estructural en la economía doméstica les 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 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

²¹ 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).

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).

IV.5 El creciente poder del nuevo poder económico

Las consideraciones precedentes permiten concluir que el creciente predominio de los grupos económicos sobre la economía y la industria argentinas durante el gobierno de 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 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 déficit²².

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

²² 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”.

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 años²³ 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 esta etapa, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas del sector (aquellas que habían logrado sobrevivir al 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 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 “subsídios 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 empresario²⁴.

V. Reflexiones finales

Durante la gestión gubernamental de 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

²³ Véase Azpiazu (1991); Damill y Frenkel (1994); y Ortiz y Schorr (2006).

²⁴ Respecto de estos temas, consúltese Gatto y Ferraro (1997) y Yoguel (1998).

estamentos de menor envergadura del empresariado siguieron 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 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 fueron más que nada “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 sobremanera 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 de Alfonsín se afianzó gran parte de los factores estructurales constitutivos del proyecto refundacional de la última dictadura militar.

Abeles, M. (diciembre 1999). El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa: ¿reforma estructural o consolidación hegemónica?. *Época. Revista argentina de economía política*, 1(1), 95-114.

Acuña, M. (1995). *Alfonsín y el poder económico. El fracaso de la concertación y los pactos corporativos entre 1983 y 1989*. Buenos Aires: Corregidor.

Acuña, C. y Golbert, L. (mayo-agosto 1990). Empresarios y política (parte II). Los empresarios y sus organizaciones: ¿qué pasó con el Plan Austral?. *Boletín Informativo Techint*, 263, 33-52.

Acuña, C. y Smulovitz, C. (1995). Militares en la transición argentina: del gobierno a la subordinación constitucional. En VVAA, *Juicio, castigos y memorias. Derechos humanos y justicia en la política argentina*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

Arceo, E. y Schorr, M. (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.

Aruguete, E. (2006). Lucha política y conflicto de clases en la postdictadura. Límites a la constitución de alianzas policlasistas durante la administración Alfonsín”. En Pucciarelli, A. (ed.), *El poder de la democracia o la democracia del poder. Economía y política durante el gobierno de Alfonsín*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Azpiazu, D. (1995). *Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta*. CEPAL, Serie Estudios e Informes, N° 91, Santiago de Chile.

Azpiazu, D. (1993). *La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica (1983-1988)*. CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 49.

Azpiazu, D. (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, D (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 N° 27.

Azpiazu, D (enero-marzo 1987). Los resultados de la política de promoción industrial al cabo de un decenio (1974-1983). *Desarrollo Económico*, 104(27), 631-651.

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (1990). *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*. Buenos Aires: Cántaro.

Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B. (julio-agosto 1988). Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986). *Boletín Informativo Techint*, 253, 25-76.

Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1989). *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (diciembre 1988). Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986. *Revista de la CEPAL*, 36, 59-80.

Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2001*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Basualdo, E. (enero-febrero 2004). Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana. *Realidad Económica*, 201, 14-23.

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

Basualdo, E. (2000a). *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*. Buenos Aires: FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

Basualdo, E. (2000b). *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política*. Buenos Aires: FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12.

Basualdo, E. (1992). *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización*. IDEP/ATE, Cuaderno N° 20, Buenos Aires.

Basualdo, E. (1987). *Deuda externa y poder económico en la Argentina*. Buenos Aires: Nueva América.

Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986). *El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983*. Buenos Aires: CET.

Beltrán, G. (diciembre 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. *Época. Revista argentina de economía política*, 1(1).

Bekerman, M. (enero-marzo 1990). El impacto fiscal del pago de la deuda externa. La experiencia argentina, 1980-1986. *Desarrollo Económico*, 116(29), 529-551.

Bisang, R. (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, R., Feldman, S. y Gutman, G. (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, R. y Kosacoff, B. (1995). Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable. Exportaciones industriales argentinas 1973-1993. En Kosacoff, B. (ed.), *Hacia una nueva estrategia exportadora*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Bisang, R. y Kosacoff, B. (1993). Las exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino, 1974-1990. En Kosacoff, B. (ed.), *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*. Buenos Aires: CEPAL/Alianza.

Borón, A. (1987). Los dilemas de la modernización y los sujetos de la democracia. En Aznar, L. (ed.), *Alfonsín. Discursos sobre el discurso*. Buenos Aires: FUCADE/EUDEBA.

Canitrot, A. (octubre-diciembre 1992). La macroeconomía de la inestabilidad. Argentina en los ochenta. *Boletín Informativo Techint*, 272, 37-54.

Canitrot, A. (enero-marzo 1980). La disciplina como objetivo de la política económica. *Desarrollo Económico*, 76(19), 453-475.

Castellani, A. (2006). Continuidades y rupturas en el perfil de los grandes agentes económicos durante la transición democrática argentina. La consolidación de la fracción empresaria privilegiada por el accionar estatal. En Pucciarelli, A. (ed.), *El poder de la democracia o la democracia del poder. Economía y política durante el gobierno de Alfonsín*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Castellani, A. y Schorr, M. (2004). Argentina: Convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico. *Cuadernos del CENDES*, 57(21), 55-82.

CEPAL (1996). *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995*, Santiago de Chile.

Cortés, R. (1990). El empleo urbano argentino de los ochenta. Tendencias recientes y perspectivas. En Bustelo, E. e Isuani, E. (eds.), *Mucho, poquito o nada. Crisis y alternativas de política social en los noventa*. Buenos Aires: UNICEF/CIEPP/Siglo XXI Editores.

Damill, M. y Fanelli, J. M. (1989). Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica. En Damill, M., Fanelli, J. M., Frenkel, R. y Rozenwurcel, G. (eds.), *Déficit fiscal, deuda externa y desequilibrio financiero*. Buenos Aires: CEDES/Editorial Tesis.

Damill, M. y Frenkel, R. (1994). Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991. En Morales, J. y McHahon, G. (eds.), *La política económica en la transición a la democracia. Lecciones de Argentina, Bolivia, Chile, Uruguay*. Santiago de Chile: CIEPLAN.

Damill, M., Fanelli, J. M. y Frenkel, R. (1996). De México a México: el desempeño de América Latina en los noventa. *Desarrollo Económico*, Vol. 36, número especial, 83-85.

Damill, M., Fanelli, J. M. y Frenkel, R. (1994). *Shock externo y desequilibrio fiscal. La macroeconomía de América Latina en los ochenta. Los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y México*. Santiago de Chile: CEPAL.

Donaire, R. y Lascano, V. (2003). Movimiento obrero e hiperinflación. *PIMSA: Documentos y Comunicaciones 2002*, 6(6), 77-112.

FIEL (1988). *Regulaciones del gobierno en la economía argentina*, Buenos Aires.

Gálvez, E. (mayo-junio 2004). La otra crisis. Las contradicciones al interior de la clase dominante en la Argentina durante la crisis hiperinflacionaria de 1989-1990. *Realidad Económica*, 204, 61-88.

Gatto, F. y Ferraro, C. (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, F., Gutman, G. y Yoguel, G. (1987). *Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales. 1973-1984*. CFI, Documento N° 14, Buenos Aires.

Gerchunoff, P. y Llach, L. (1998). *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Ariel.

Heymann, D (1986). *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*. CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 18.

Katz, J (2000). *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL/Fondo de Cultura Económica.

Lozano, C. y Feletti, R.(1991).

Machinea, J. L. (1990). *Stabilization under Alfonsín's government: a frustrated attempt*. Documento CEDES, N° 42, Buenos Aires.

Machinea, J. L. y Fanelli, J. 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*. México: Fondo de Cultura Económica.

Malamud Goti, J. (2000). *Terror y justicia en la Argentina. Responsabilidad y democracia después de los juicios al terrorismo de Estado*. Buenos Aires: Ediciones de La Flor.

- Nochteff, H. (diciembre 1999). La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto. *Época*, 1(1)
- Nun, J. (1987). Vaivenes de un régimen social en decadencia. En Nun, J. y Portantiero, J. C. (eds.), *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*. Buenos Aires: Puntosur.
- Nun, J. y Portantiero, J. C. (1987). *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*. Buenos Aires: Puntosur.
- O'Donnell, G., Schmitter, Ph. y Whitehead, L. (eds.) (1988). *Transiciones desde un gobierno autoritario*. Buenos Aires: Paidós.
- Ortiz, R. y Schorr, M (2006). La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la 'década perdida'. En Pucciarelli, A. (ed.): *Los Años de Alfonsín*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Ostiguy, P. (1990). *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Legasa.
- Pesce, J. (julio-diciembre 2004). La gestión del ministro Grinspun en un contexto de transición democrática. Errores de diagnóstico y subestimación del poder económico local e internacional. *Ciclos*, 28(14), 65-88.
- Portantiero, J. C. (1987). La transición entre la confrontación y el acuerdo. En Nun, J. y Portantiero, J. C. (eds.), *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*. Buenos Aires: Puntosur.
- Schorr, M. (2004). *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Edhasa.
- Schorr, M. y Wainer, A. (octubre-noviembre 2006). Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Servotron. *Realidad Económica*, 223, 116-141.
- Schvarzer, J. (1983). *Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica*. Buenos Aires: CISEA.
- Secretaría de Hacienda (1988). *Informe sobre los avales otorgados por el Tesoro Nacional al sector privado, 1976-88*. Información N° 454/88, Buenos Aires.
- Villarreal, J. (1985). Los hilos sociales del poder. En Jozami, E., Paz, P. y Villarreal, J. (eds.), *Crisis de la dictadura argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Yoguel, G. (1998). El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las PYMES. *Desarrollo Económico*, Vol. 38, número especial, 177-198.