

<http://dx.doi.org/10.18232/20073496.1287>

Artículos

La desindustrialización argentina en el *largo ciclo neoliberal* (1976-2001): una aproximación a la trayectoria de las clases y fracciones de clase

The Argentine Deindustrialization in the Long Neoliberal Cycle (1976-2001): An Approach to the Path of Classes and Class Fractions

Andrés Wainer^{1,3}, *  0000-0001-8077-8418

Martín Schorr^{1,2}  0000-0002-2403-5449

¹ Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Buenos Aires, Argentina.

² Escuela Interdisciplinaria de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires, Argentina.

³ Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Argentina.

* Correspondencia: awainer@flacso.org.ar

Resumen. En 1974 la economía argentina acumulaba una década de crecimiento económico ininterrumpido; desde entonces y hasta comienzos del siglo XXI la misma mostró un desempeño insatisfactorio, especialmente si es comparada con otros países de la región como Brasil y México. El rasgo distintivo de este derrotero radica en un intenso proceso de desindustrialización signado por el *largo ciclo neoliberal* que inauguró la última dictadura militar argentina en 1976. El objetivo de este artículo es indagar en el desempeño de los principales actores económicos, teniendo en cuenta los cambios en la relación capital-trabajo

CÓMO CITAR: Wainer, A. y Schorr, M. (2022). La desindustrialización argentina en el *largo ciclo neoliberal* (1976-2001): una aproximación a la trayectoria de las clases y fracciones de clase. *América Latina en la Historia Económica*, 29(1), 1-22. DOI: [10.18232/20073496.1287](https://doi.org/10.18232/20073496.1287)



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

y las transformaciones que sucedieron dentro de la propia clase capitalista. Para ello, a los aportes realizados por la literatura especializada se le suma un análisis estadístico de las principales variables económicas referidas a la industria y a las grandes empresas del sector.

Palabras clave: industria; clases sociales; desindustrialización; concentración.

Abstract. In 1974 the Argentine economy accumulated a decade of uninterrupted economic growth; from then until the beginning of the 21st century, it showed a very unsatisfactory performance, especially compared to other countries in Latin America such as Brazil and Mexico. The distinctive feature of this course lies in an intense process of deindustrialization caused by a long neoliberal cycle inaugurated by the last Argentine military dictatorship in 1976. The objective of the article is to investigate the performance of the main economic actors, taking into account the changes in the capital-labor relationship and the transformations that took place within the capitalist class itself. To achieve this goal we go through specialized literature and do a statistical analysis of the main economic variables referring to the industry and the large companies in the sector.

Key words: industry; social classes; deindustrialization; concentration.

JEL: N16; N66; N46; O14.

Recibido: 13 de enero de 2021.

Aceptado: 18 de agosto de 2021.

Publicado: 8 de marzo de 2022.

Organismo patrocinador: Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina.

INTRODUCCIÓN

En 1974 la economía argentina acumulaba una década de crecimiento económico ininterrumpido, una fase motorizada en gran medida por el sector manufacturero que, entre otras cuestiones, había sentado las bases de un proceso de industrialización vigoroso. Para entonces, el producto interno bruto (PIB) generado en Argentina representaba más de la mitad (52.3 %) del de Brasil y poco menos de las tres cuartas partes (71.9 %) del mexicano. Al cabo de algo más de un cuarto de siglo, en 2001, el PIB argentino significaba 33.2 % del brasilero y 43 % del mexicano.

En el debate historiográfico se suelen encontrar dos posturas marcadamente distintas sobre la decadencia de la economía argentina. Desde las corrientes liberales suele adjudicarse el distanciamiento respecto a los países desarrollados a la creciente intervención estatal en la economía desde la década de 1930, lo cual habría alentado actividades no competitivas, causando así una pérdida de eficiencia económica. Dicha intervención se habría profundizado con las políticas redistribucionistas instauradas por los gobiernos peronistas desde la segunda mitad de la década de 1940, lo que perjudicó al sector (agro)exportador y ahondó el déficit público (Cortés, 1994; Díaz-Alejandro, 1975). Por otro lado, se encuentran las vertientes que reivindican el avance del proceso de industrialización sustitutiva, algunas apelan más a su costado redistribucionista y otras mantienen un enfoque industrialista de corte más desarrollista (Azpiazu y Schorr, 2010; E. Basualdo, 2006; Ferrer, 2004; Rapoport, 2012, 2019). Aunque presentan diferencias respecto a cuáles actores deberían ser privilegiados para avanzar en la industrialización y en cómo debería repartirse el producto, en estos últimos casos se ve este proceso como el camino necesario para lograr el desarrollo económico. De allí que el incremento de la brecha de la economía argentina con las naciones

desarrolladas no se habría dado por la promoción estatal de actividades antinaturales -es decir, no directamente vinculadas a su dotación relativa de factores según la lógica de las ventajas comparativas naturales-, sino a partir del quiebre del modelo de industrialización por sustitución de importaciones llevado a cabo en la segunda mitad de la década de 1970.

No cabe duda que Argentina registró un fuerte retroceso industrial desde mediados de la década de 1970 hasta comienzos del siglo XXI. Nuevamente, si la comparación se hace con las dos economías latinoamericanas más grandes, se observa que el rezago relativo de Argentina en materia industrial fue aún más pronunciado que el de la economía en su conjunto: en 1974 el PIB manufacturero de Argentina equivalía a 61.7 % del de Brasil y a 87.6 % del mexicano, porcentajes que en 2001 habían descendido a 35.3 % y 34.5 %, respectivamente.¹

Las causas de este retraso relativo son múltiples y se dieron en medio de importantes cambios que registró el modo de acumulación a nivel internacional (Arceo, 2011; Chesnais, 2008; Harvey, 2007). Sin minimizar la importancia de las transformaciones globales, aquí se sostendrá que el elemento distintivo que presentó la economía argentina en su deterioro relativo, en relación con los países centrales como a buena parte de la periferia, se encuentra en el *largo ciclo neoliberal* (Schorr, 2021) que, con matices, estuvo vigente en Argentina entre 1976 y 2001, y que entre muchas otras cosas implicó el abandono, tras varias décadas, de la estrategia industrializadora y el despliegue del denominado “modelo financiero y de ajuste estructural”. En dicho marco, uno de los rasgos prominentes del nuevo esquema de funcionamiento del capitalismo argentino remite a la desindustrialización y la reestructuración sectorial regresiva.

El quiebre definitivo del modelo de sustitución de importaciones y de la dinámica económico-social que lo acompañaba no sobrevino en Argentina en razón de un agotamiento irresoluble del mismo. Si bien se trataba de un proceso de industrialización que denotaba falencias, insuficiencias y una serie de restricciones asociadas a su condición de tardío, trunco y con presencia decisiva y oligopólica de empresas extranjeras, la masa crítica acumulada justificaba la implementación de estrategias que potenciaran algunos de sus rasgos virtuosos al tiempo que permitieran superar sus limitaciones y desequilibrios (Azpiazu y Schorr, 2010; E. Basualdo, 2006).

Sin embargo, los militares que usurparon el poder en marzo de 1976 y sus bases de sustento en la sociedad civil, incluidos vastos segmentos del empresariado industrial, buscaron transformar de raíz la compleja estructura económico-social que se había ido conformando luego de largos años de desarrollo manufacturero. Como destacaron de manera temprana y precisa diferentes autores, en la visión de estas esferas ya no se trataba de objetar un particular estilo de industrialización atento a sus problemas, sino el papel del sector manufacturero como eje ordenador de las relaciones económicas y sociopolíticas, y como consecuencia generador de espacios de convergencia (y divergencia) y de intereses entre distintos actores sociales (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Canitrot, 1980, 1983; Ferrer, 1983; Schvarzer, 1986).

De allí que no resulten sorprendentes las principales herencias de la dictadura, por ejemplo: en materia de achicamiento relativo y absoluto de la industria; cambios en el perfil de especialización e inserción internacional con eje en la reprimarización y la desintegración del tejido productivo; drástica redefinición de la relación capital-trabajo; creciente centralidad estructural de grandes

¹ Estimaciones realizadas sobre la base del PIB a precios constantes (dólares de 2015) calculado por Naciones Unidas. Véase <https://unstats.un.org/unsd/snaama/Basic>.

grupos económicos y retroceso de amplios segmentos empresariales (micro, pequeños, medianos e inclusive no pocos de gran envergadura), y la acentuada financiarización del ciclo de acumulación y reproducción de las fracciones del capital más concentrado.

La recuperación de la democracia trajo consigo un acotado intento inicial por revertir algunos de estos legados críticos, pero en los hechos, durante el gobierno de Raúl Alfonsín (1983-1989), terminarían por afianzarse la mayoría de ellos. El exponencial crecimiento que registró la deuda pública externa durante los años dictatoriales, la consolidación de grupos económicos beneficiados por el esquema de valorización financiera establecido y los cambios que se estaban dando a escala mundial (con el ascenso de las políticas neoliberales de la mano de gobiernos neoconservadores en los países centrales, especialmente en Estados Unidos y Gran Bretaña) condicionaron de sobremanera a una debilitada economía argentina. De esta forma, en dichos años se consolidaron la desindustrialización, la reestructuración del perfil manufacturero y la regresividad distributiva, el desplazamiento de la inversión reproductiva por la valorización financiera, los procesos de concentración y centralización del capital y el protagonismo de los grupos empresariales. En articulación con otros factores, la práctica de las tendencias señaladas devino en un final abrupto que no hizo más que reflejar que los nuevos rasgos estructurales de la economía, la industria y la inserción de Argentina en el mercado mundial, impuestos desde 1976, seguían vigentes y cada vez más sólidos (Azpiazu, 1991; Ortiz y Schorr, 2006, 2021).

El proceso que se inició con la asunción anticipada de Carlos Menem a la presidencia, en julio de 1989, trajo consigo transformaciones estructurales en la economía argentina y la producción manufacturera al calor de un *shock* institucional, que sustantivamente se ordenó alrededor de la apertura comercial y financiera, la desregulación de numerosos mercados (incluyendo el laboral), las privatizaciones de empresas públicas y el establecimiento del esquema de caja de conversión fija con el dólar estadounidense (Abeles y Nochteff, 1999; Basualdo, 2003; Cantamutto y Wainer, 2013).

A raíz de ello, durante las gestiones del menemismo (1989-1999) y el corto gobierno de la Alianza de la Unión Cívica Radical (UCR-Frepaso) (1999-2001), se acentuaron aún más muchas de las tendencias sobresalientes del desempeño fabril tras la interrupción del planteo sustitutivo, al tiempo que emergieron nuevas problemáticas, todas ellas de difícil reversión. Desindustrialización, mayor desarticulación y simplificación del entramado productivo, creciente dependencia externa, superiores inequidades distributivas, crisis aguda del mercado laboral y una fenomenal concentración y extranjerización del poder económico fueron, entre otras, las resultantes de la adopción plena de los postulados del neoliberalismo en el contexto del denominado Consenso de Washington (E. Basualdo, 2006; Beccaria, 2003; Gaggero y Wainer, 2021; Katz, 2000; Schorr, 2002).

En dicho marco, el objetivo de este artículo es indagar en la trayectoria industrial de Argentina durante *el largo ciclo neoliberal*, focalizando en el desempeño de los principales actores económicos. Para esto, se tienen en cuenta tanto los cambios en la relación capital-trabajo como en las transformaciones que sucedieron al interior de la propia clase capitalista a partir de dos enfoques complementarios: por un lado, se rescatan los aportes sobre el tema realizados por la literatura existente y, por el otro, se realiza un análisis estadístico descriptivo a partir de distintas fuentes, destacándose entre ellas la base de datos de elaboración propia sobre la cúpula empresarial industrial.

Este artículo se organiza de la siguiente manera: luego de esta introducción, se presenta una aproximación al carácter general que adquirió el proceso de desindustrialización en Argentina entre 1976 y 2001. Le sigue un análisis de la relación capital-trabajo, el cual muestra cómo se modificó la distribución del ingreso dentro del ámbito industrial. En los siguientes dos apartados

se indaga en los cambios producidos en el interior del capital industrial, teniendo en cuenta la evolución de la concentración económica y los principales cambios en las formas de propiedad. Por último, este trabajo cierra con unas breves reflexiones finales.

UNA APROXIMACIÓN GENERAL A LA DESINDUSTRIALIZACIÓN ARGENTINA

Para una primera aproximación a la trayectoria de la industria argentina durante el *largo ciclo neoliberal* se puede analizar la evolución del PIB manufacturero y el total entre 1974 y 2001, así como la relación que se establece entre ambas variables (coeficiente de industrialización).

Entre 1974 y 2001 el producto industrial acumuló una caída de 5 %, que asciende a 33 % al considerar los registros por habitante (véase cuadro 1). Ese paupérrimo desempeño sectorial se deriva de las agudas crisis productivas verificadas en la dictadura militar, el gobierno de Alfonsín y el tramo final de la convertibilidad. Asimismo, en el periodo 1974-2001 la incidencia del sector fabril en el conjunto de la actividad económica declinó de modo pronunciado, a tal punto que en el último año de vigencia de la convertibilidad (2001) fue de 15.4 %, menos de la mitad que a mediados de la década de 1970.

CUADRO 1. EVOLUCIÓN DEL PBI TOTAL Y PER CÁPITA, DEL PBI INDUSTRIAL Y PER CÁPITA, Y DEL PESO DE LA INDUSTRIA EN EL VALOR AGREGADO TOTAL (COEFICIENTE DE INDUSTRIALIZACIÓN), 1974-2001 (ÍNDICE 1974=100 Y PORCENTAJES)

Año	PBI ^a	PBI per cápita ^a	PBI industrial ^a	PBI ind. per cápita ^a	Coficiente ^b
1974	100	100	100	100	31.6
1983	105.9	92.6	88.9	77.7	28.1
1989	100.9	81.4	81.5	65.8	28.3
1998	154.6	112.8	116	84.6	17.4
2001	141.7	100.1	95.2	67.3	15.4

^a Datos de cada año a precios constantes (pesos de 1993). ^b Datos de cada año a precios corrientes.

Fuente: elaboración propia con base en el Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República de Argentina (INDEC), Ferreres (2005) y el sistema de Cuentas Nacionales de Naciones Unidas.

El hecho de que a inicios del siglo XXI la estructura industrial de Argentina tuviera un tamaño más reducido que en las postrimerías del régimen sustitutivo sugiere la existencia, como tendencia de largo plazo, de un proceso de involución, resultado directo de la mayoría de las políticas aplicadas en el país por los sucesivos gobiernos desde 1976. Esto en el marco del predominio del neoliberalismo y la búsqueda, bastante lograda, de retornar a un esquema de inserción en la división internacional del trabajo, basado en el antiguo principio de las ventajas comparativas estáticas y de refundar estructuralmente a la sociedad y la economía argentinas. Asimismo, la trayectoria manufacturera revisada da cuenta de que el sector dejó de ser el eje dinamizador de la actividad económica en Argentina, y su lugar pasó a ser ocupado, según las coyunturas, por otros rubros como el financiero, algunas producciones primarias y la prestación de servicios públicos (E. Basualdo, 2006; Cantamutto y Wainer, 2013).

Dada la magnitud de la desindustrialización registrada, vale la pena precisar algunos de los factores que confluyeron para hacer posible semejante escenario.

Una primera cuestión remite a las principales características estructurales de las grandes firmas, así como a grupos económicos que se desenvuelven en el sector y de las ramas de mayor actividad e incidencia en el mismo (en su mayoría controladas por tales actores oligopólicos). Entre 1976 y 2001 se consolidó una estructura fabril crecientemente asociada a la explotación de ventajas comparativas (como la producción de alimentos y, en menor medida, la refinación de petróleo) e institucionales de privilegio, tal es el caso de la industria automotriz, cuyo crecimiento, en particular durante la década de 1990, estuvo asociado al régimen especial de promoción y protección, con el que fue favorecida y que consolidó mayormente a la actividad como ensambladora de componentes importados.² A esos segmentos habría que adicionar la fabricación de ciertos *commodities* industriales, en especial metales básicos y sus derivados, y una serie de productos y sustancias químicas (Azpiazu y Kosacoff, 1989; Azpiazu y Schorr, 2010; Schorr, 2005; .).

Así, buena parte de las manufacturas de mayor crecimiento e importancia relativa del espectro industrial se caracterizó por presentar un reducido dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado, empleo y desarrollos domésticos en materia tecnológica. De esta manera, el fortalecimiento de este tipo de perfil sectorial en aquellas firmas líderes, dado su poder de mercado en las distintas ramas en las que actuaban, definieron el sendero por el que transitan tales actividades y, más en general, el conjunto de la industria argentina, este ha sido uno de los elementos centrales para explicar el decepcionante desempeño sectorial en el periodo 1976-2001, lo mismo que la aguda desindustrialización resultante.

Un segundo factor para exponer las tendencias identificadas se vincula con la significativa desintegración de la producción fabril local, resultante de la creciente importancia que tuvieron el ingreso al ámbito nacional de bienes finales sustitutos de la producción local, que en no pocas ocasiones incluyó el *dumping*,³ y la compra en el exterior de insumos y de equipamiento por parte de las empresas (Azpiazu y Schorr, 2010; Schorr, 2005; Yoguel, 2000). Entre otras cosas, esto aparejó el cierre de numerosas firmas industriales (en particular las de menores dimensiones), el cambio de muchas otras hacia actividades vinculadas al armado o el ensamblado de partes, o directamente a la venta de productos importados, y la desverticalización de procesos productivos; asimismo, el debilitamiento o la desaparición de rubros estratégicos de la matriz manufacturera doméstica (el caso emblemático lo constituye la industria de bienes de capital, véase Sirlin, 1997), un acentuado repliegue del tejido fabril hacia el procesamiento de recursos básicos y un agravamiento de la dependencia externa y tecnológica.

Todos estos procesos, así como sus efectos agregados sobre el espectro fabril, remiten adicionalmente a la estructura de precios relativos de la economía argentina, la cual tendió a conformarse en distintos pasajes del *largo ciclo neoliberal*. En términos globales, la dinámica intersectorial del excedente tendió a caracterizarse por un sesgo antiindustrial, lo cual impactó de modo negativo sobre

² El particular régimen automotriz instaurado en la década de 1990 en Argentina favoreció la producción local de las terminales, pero a su vez les permitió importar la mayor parte de los componentes de los vehículos; de allí que no resulte casual que, por ejemplo, el peso de las importaciones sobre el consumo aparente en la fabricación de automotores haya pasado de 20 %, a comienzos de los años noventa, a cerca de 50 % a finales de la década. De esta manera, las terminales automotrices se fueron reconvirtiendo en armaduras con una reducida integración de la producción a nivel local, especialmente en los componentes con mayor densidad tecnológica (motores, tableros electrónicos, sistemas de inyección electrónica, etc.) (Arza y López, 2008; Azpiazu y Schorr, 2010 y González y Manzanelli, 2012).

³ Sobre todo en periodos de apreciación cambiaria y apertura comercial (acelerada y asimétrica), como en la dictadura militar y el decenio de 1990.

la industria en diversos sentidos. Por un lado, tendió a desincentivar la formación de capital en el nivel fabril, lo cual atentó contra la capacidad de crecimiento del sector y del conjunto de la economía. Por otro lado, en momentos signados por la liberalización comercial y las políticas cambiarias tendentes a sobrevaluar la moneda doméstica (como la “tablita” de Martínez de Hoz o el tipo de cambio fijo bajo la convertibilidad),⁴ así como la trayectoria de ciertos precios (tasas de interés, tarifas de servicios públicos, precios de insumos críticos de uso difundido, etc.), propiciaron un aumento significativo en los costos para los empresarios, sobre todo en los de las firmas de menor envergadura, así se produjo un deterioro de la competitividad externa de una parte importante de actividades fabriles, en particular aquellas que no se sustentaban en la explotación de ventajas comparativas y que generalmente contaban con un potencial para nada desdeñable respecto a la creación de eslabonamientos productivos.

En relación con estas cuestiones, otro elemento a considerar para describir la desindustrialización que sufrió Argentina entre 1976 y 2001 se vincula con la centralidad que asumió la especulación financiera, siendo este uno de los ejes estructuradores del proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital de las grandes firmas y grupos económicos en la esfera manufacturera. La canalización hacia la esfera financiera de una parte considerable del excedente apropiado por estas fracciones del capital fue el resultado directo del accionar estatal en diferentes momentos. Para ilustrar, cabe mencionar la reforma financiera y la “tablita” durante la dictadura, el festival de bonos de la etapa radical y el ciclo de endeudamiento y fuga de capitales desplegado al calor del esquema convertible; asimismo, el financiamiento doméstico a tasas ruinosas de un déficit fiscal estrechamente ligado a la realización de abultadas transferencias de ingresos a distintos segmentos del poder económico.⁵

En suma, en el transcurso del *largo ciclo neoliberal*, la industria argentina atravesó por una crisis de magnitudes considerables, a la vez que perdió uno de los principales atributos que la habían distinguido en la sustitución de importaciones: el de ser la actividad de mayor dinamismo de la economía, dotada con la capacidad de “arrastrar” con su crecimiento a buena parte de los restantes sectores económicos y de tener una destacada participación en el PIB total. De allí que el sector ingresara al siglo XXI con un tamaño sumamente reducido y un perfil estructural de escasa complejidad; en otras palabras, con un proceso de regresión sectorial virulento, máxime si se considera la “densidad” industrial a la que había arribado a Argentina al calor de la estrategia sustitutiva.

Se trata de un balance que poco tiene que ver con lo que ha sucedido en las últimas décadas en varias naciones centrales y en muchas de la periferia, que se han ido posicionando entre los líderes globales en materia industrial. La “desindustrialización por modernización y profundización de la industria”, registrada en gran parte de las naciones más desarrolladas y en varias que se encuentran inmersas desde hace años en un proceso de desarrollo, contrasta con la “desindustrialización

⁴ El enfoque monetario del balance de pagos adoptado por el ministro José Alfredo Martínez de Hoz a comienzos de 1979, más conocido como la “tablita”, consistía en una tasa de cambio pautada sobre la base de una devaluación decreciente en el tiempo, la cual fue sistemáticamente superada por el avance de los precios domésticos. Por su parte, la Ley de Convertibilidad, diseñada por el ministro de Economía, Domingo Cavallo, consistía en la adopción de un tipo de cambio fijo, la prohibición de la indexación en los contratos y la sujeción de la emisión monetaria a la evolución de las reservas internacionales. Al respecto, véanse Basualdo, 2006 y Cantamutto y Wainer (2013).

⁵ Sobre los diversos mecanismos de valorización financiera y de transferencia de ingresos, véanse E. Basualdo (2006 y Basualdo y Kulfas (2002).

por crisis y reestructuración regresiva” de Argentina⁶ (Amsden, 2001; Rodrik, 2016). Por ello, no debiera llamar la atención el perfil de especialización y de inserción internacional con el que Argentina ingresó al siglo en curso, muy asociado al predominio de bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales en detrimento de productos de mayor contenido tecnológico.⁷

LA OFENSIVA DEL CAPITAL CONTRA EL TRABAJO

El deliberado fin de la industrialización sustitutiva tuvo como objetivo generar un cambio en las relaciones de fuerza entre capital y trabajo, que permitiera reducir significativamente la conflictividad social y lograr una recomposición de la tasa de ganancia a través de una fuerte redistribución regresiva del ingreso. En la gráfica 1 se observa la ofensiva desplegada por el capital en el ámbito industrial a partir de mostrar el desempeño de tres indicadores relevantes del comportamiento manufacturero entre 1974, punto de auge de la industrialización sustitutiva, y 2001, año de implosión del modelo financiero y de ajuste estructural: la productividad de la mano de obra, los salarios medios y el cociente entre ambos registros (un indicador de las modalidades que asume la distribución interna del ingreso entre los trabajadores y los empresarios).

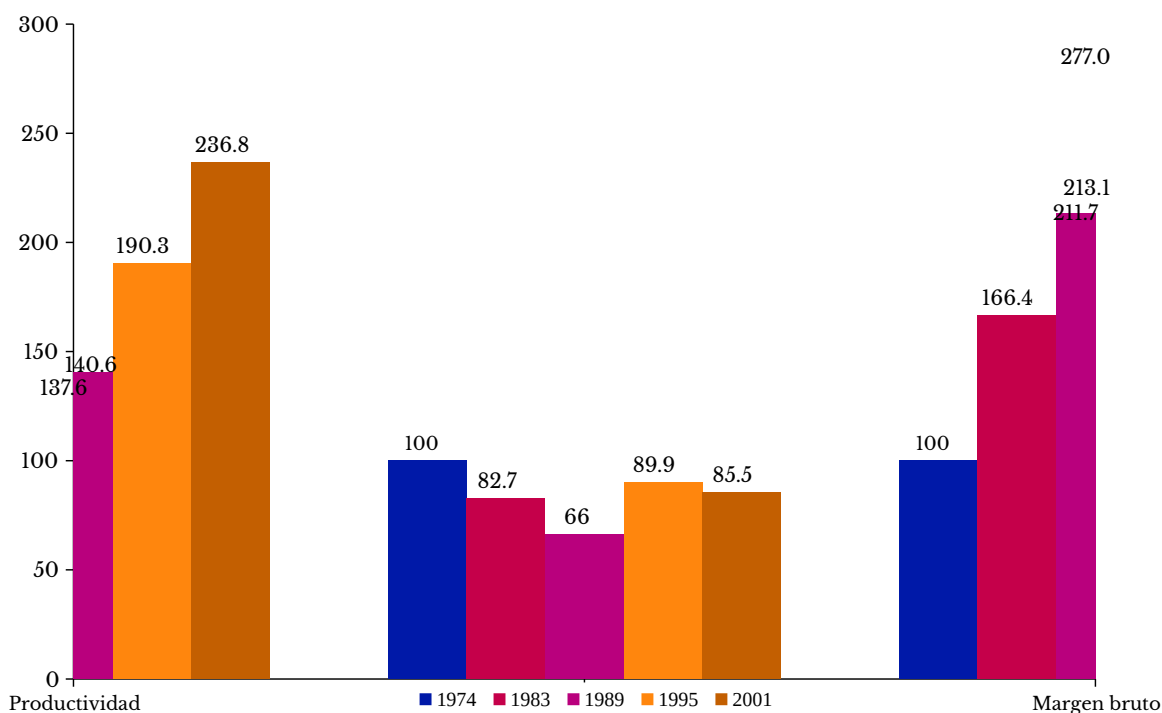
De esta aproximación resultan varias constataciones. La primera refiere a la trayectoria de la productividad: entre los años señalados esta variable se expandió aproximadamente 140 %. Este derrotero es explicado por el aumento verificado en la última dictadura y, con mayor intensidad, durante el decenio de 1990, lo que contrasta con el virtual estancamiento en el transcurso del primer gobierno de la recuperación democrática. Ahora bien, no se trató de un aumento “virtuoso” de la productividad, como supone la teoría neoclásica, ya que no se derivó de incrementos diferenciales de la producción y los puestos de trabajo en el sector (como sí había ocurrido en distintos tramos del planteamiento sustitutivo). Por el contrario, todo indica que se trató de un crecimiento espurio, asociado a un deterioro pronunciado en la ocupación y una mayor explotación (intensiva y extensiva) de la fuerza laboral (Schorr, 2005).

En efecto, no fueron los trabajadores los beneficiarios de ese aumento en la productividad, ya que, como se observa en la gráfica 1, en 2001 el salario medio real fue cerca de 15 % más bajo que en 1974. El declive del poder adquisitivo de las remuneraciones asalariadas fue muy marcado bajo el régimen militar, lo cual se deriva en forma directa de las políticas aplicadas ni bien instaurada la dictadura (devaluación, supresión del control de precios y congelamiento salarial),

⁶ La alusión al comportamiento fabril en los países líderes de la actual fase del capitalismo apunta a captar más cabalmente ciertos rasgos de la desindustrialización de Argentina y no soslaya que en muchos casos el éxito industrial de tales naciones se asocia, entre otros factores, a un fuerte disciplinamiento de las respectivas clases trabajadoras; la segmentación y la internacionalización de los procesos productivos, en general hacia países subdesarrollados, en pos de acceder a mano de obra barata y precarizada, así como a abundantes recursos básicos como medios para maximizar la tasa de ganancia en el plano global, y la emigración hacia los señalados ámbitos nacionales de producciones con impactos medioambientales nocivos.

⁷ La simplificación productiva que denotaba el perfil industrial de Argentina, a fines del prolongado experimento neoliberal de 1976-2001, no solo se evidencia en la composición de la canasta exportadora y en la comparación con otras experiencias nacionales, también, son el tipo de especialización existente en las postrimerías del modelo sustitutivo, el cual se caracterizaba por un grado creciente de sofisticación de los productos vendidos, que llegó a incluir la exportación de tecnología de origen nacional, como obras de ingeniería, plantas llave en mano, asistencia técnica en producción y cesión de licencias tecnológicas (Katz y Kosacoff, 1989).

GRÁFICA 1. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD, EL SALARIO MEDIO^a Y EL MARGEN BRUTO DE RENTABILIDAD EN LA INDUSTRIA, 1974-2001
(ÍNDICE 1974=100)



^a Salario medio nominal deflactado por el índice de precios al consumidor.

Fuente: elaboración propia con base en el Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República de Argentina (INDEC).

así como de la feroz avanzada represiva sobre los sectores populares.⁸ La baja de los salarios se agudizó sobremanera en tiempos del gobierno de Alfonsín (régimen de alta inflación mediante). La estabilización de precios que trajo consigo la convertibilidad posibilitó una cierta recuperación salarial, la cual se convirtió en retracción en la segunda mitad de la década de 1990, en un contexto de tendencias deflacionarias. Por lo tanto, hubo una reducción nominal de las retribuciones, en buena medida por el disciplinamiento que sobre los trabajadores implicó elevada desocupación, creciente precarización y una flexibilización laboral impulsada desde un conjunto articulado de dispositivos normativos (Beccaria, 2003; Marticorena, 2014).

Sobre estos temas, más allá de las diferencias que se pueden identificar entre las distintas etapas del *largo ciclo neoliberal*, y a modo de balance del mismo, cabe recuperar los señalamientos de Azpiazu y Schorr (2010) en su análisis de la evolución de los salarios de los obreros en la industria:

⁸ La expresión más acabada de ello son los 30 000 desaparecidos, la proliferación de campos de concentración, la complicidad de los empresarios en la represión en los lugares de trabajo (Acindar, Astarsa, Dálmine Siderca, Ford, Ledesma, Mercedes Benz), la intervención de los sindicatos y el cercenamiento de conquistas laborales de larga data. Al respecto, véanse V. Basualdo (2006; Comisión Nacional sobre la Desaparición de Personas (2016) y Verbitsky y Bohoslavsky (2013).

en los hechos se configuró un estadio mucho más bajo en el nivel del salario real de los trabajadores industriales que, como tal, persistió a lo largo de varias décadas y quebró definitivamente el patrón de acumulación que se había consolidado en el marco de la sustitución de importaciones, esquema bajo el cual el salario asumió un papel decisivo como parte constitutiva esencial de la demanda doméstica (lo cual fijaba un límite estructural a su disminución) (p. 34).

Como consecuencia de los señalados perfiles evolutivos de la productividad y los salarios, tuvo lugar una fenomenal transferencia de ingresos del trabajo al capital: en el conjunto del periodo considerado, el margen bruto de rentabilidad creció poco menos de 180 %. Así, con independencia de su destino específico, el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra, así como también de la pérdida de ingresos de los asalariados del sector, en un escenario signado por un deterioro manifiesto de las condiciones laborales.⁹

La regresividad distributiva al interior de la industria constituyó, para las pequeñas y medianas empresas sobrevivientes del *largo ciclo neoliberal*, una forma facilitada o inducida por las propias políticas económicas de morigerar en parte los impactos negativos de procesos como la apertura económica, el rezago cambiario, la vigencia de tasas de interés fuertemente positivas y la retracción de la demanda interna. En contraposición, para los núcleos empresariales oligopólicos se convirtió en un componente más de un proceso de reproducción ampliada de sus capitales, el cual tuvo un referente esencial en los circuitos financieros del país y el extranjero, y su correlato en un crecimiento exponencial de la deuda externa e interna.

DINÁMICA DE LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA

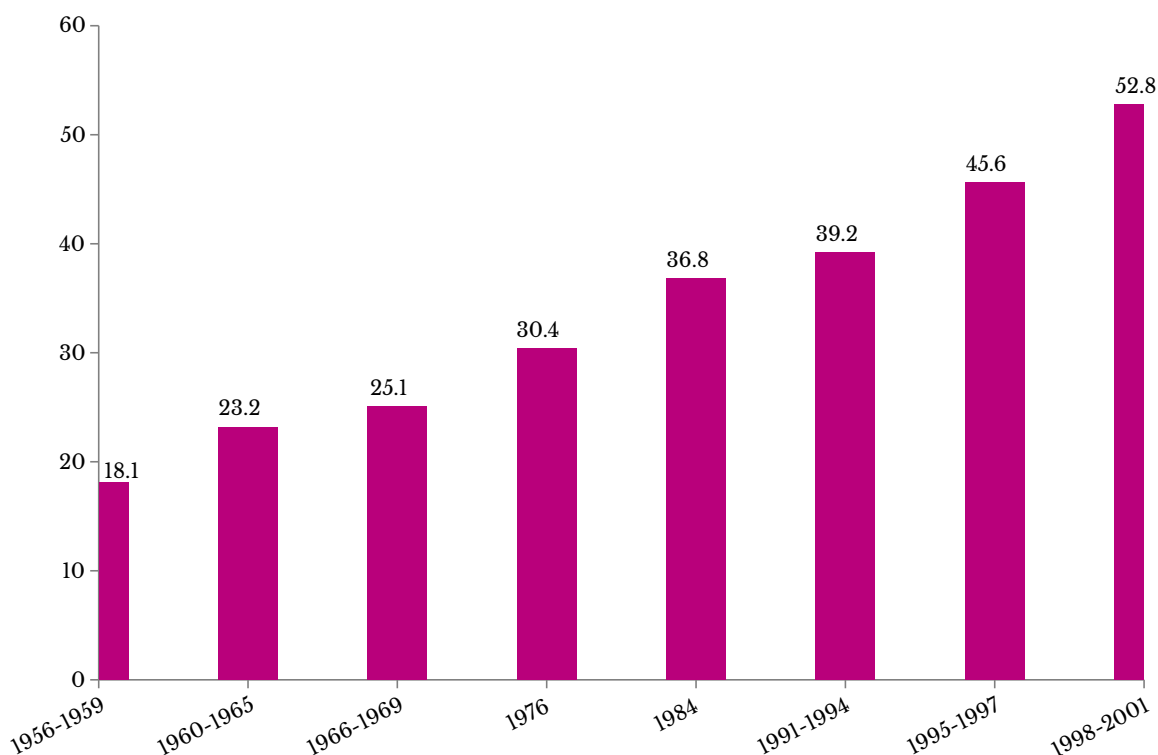
En lo que respecta a los distintos actores que intervienen en la industria local, la profunda regresividad en la distribución funcional del ingreso, acaecida en 1976-2001, constituye un elemento insoslayable, aunque no el único. También es importante reparar en el devenir de las distintas fracciones del capital. Para adentrarse en esta problemática, en la gráfica 2 se visualiza la evolución del peso relativo de las 100 empresas manufactureras más grandes del país (ordenadas en función de sus respectivos volúmenes de ventas anuales) en el conjunto de la producción fabril desde mediados de la década de 1950 hasta fines de la convertibilidad. Se trata del índice de concentración industrial global (en adelante ICIG).

Una primera cuestión a plantear es que durante la segunda mitad del siglo xx se registró en Argentina un aumento de consideración en la concentración global de la producción industrial: mientras que a fines de 1950 las 100 empresas de mayor tamaño revelaron algo más de 18 % de la producción total, en los últimos años de vigencia del régimen convertible significaron en promedio alrededor de 53 por ciento.

Otro fenómeno a remarcar es que el peso relativo de las fábricas líderes en la totalidad de lo producido por el agregado sectorial se incrementó en forma ininterrumpida, en el trasfondo de los sucesivos cambios registrados en todos los años contemplados en la economía nacional, sobre todo en el campo de la actividad manufacturera.

⁹ A nivel del conjunto de la economía nacional, entre 1974 y 2001 se asistió a un declive pronunciado de más de once puntos porcentuales en la participación asalariada en el ingreso (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005).

GRÁFICA 2. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA CÚPULA EMPRESARIA^a EN EL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL TOTAL, 1956-2001 (PORCENTAJES)



^a Se trata de las 100 empresas industriales de mayor facturación anual de Argentina.
Fuente: elaboración propia con base en Schorr (2005).

Además, la información presentada permite advertir la existencia de tres saltos cuantitativos en el ICIG, los cuales coinciden con otros tantos momentos históricos en los que se verificaron profundas mutaciones estructurales en la economía en general, y en el sector fabril en particular: entre fines del decenio de 1950 (en consonancia con las políticas desarrollistas del gobierno de Frondizi) y la primera mitad de la década de 1970, desde entonces hasta mediados de la década de 1980 y durante la última fase del modelo financiero y de ajuste estructural.

Respecto al primer aumento en materia de concentración industrial, debe tenerse presente que la misma se dio en el marco de un importante proceso de sustitución al interior de la actividad, tanto entre ramas como entre empresas, lo que determinó la emergencia de un nuevo perfil sectorial. En efecto, en dicho periodo se verificó un desplazamiento de los rubros tradicionales (alimentos y bebidas, textil e indumentaria, etc.) y la paulatina consolidación de ciertas ramas vinculadas a los complejos metalmecánico y químico-petroquímico, a raíz de lo cual se profundizó el esquema sustitutivo y por esa vía se avanzó en la integración de la matriz industrial doméstica. Asimismo, en línea con la mencionada reconfiguración manufacturera, dentro del espectro fabril local comenzó a ganar predominancia un conjunto de actividades caracterizadas por estructuras de

mercado altamente concentradas (con presencia decisiva de empresas extranjeras) que desplazaron a aquellas en las que prevalecían formas competitivas de organización de la producción (Azpiazu, 1986; Cimillo et al., 1973; Ferrer, 2004).

El segundo aumento relevante en el ICIG se manifestó entre 1976 y 1984, y trajo aparejado un aumento de más de seis puntos porcentuales en la gravitación de las empresas más grandes del sector en la producción fabril total. Dicho proceso tuvo lugar en uno de los periodos más críticos por los que atravesó la industria (véase cuadro 1).

Si bien este incremento en el grado de oligopolización global, en las actividades manufactureras locales, en un contexto de profunda crisis sectorial era en cierto sentido esperable (dados los estímulos a la centralización del capital que toda recesión suele aparejar), la conclusión de mayor relevancia que se desprende de tal patrón de comportamiento es el sentido marcadamente asimétrico que tuvieron las distintas medidas de política económica implementadas en tiempos de la última dictadura militar. Las mismas agredieron estructuralmente al conjunto del sector (en especial, aunque no solo, a aquellos mercados en los que predominaban las pequeñas y medianas compañías) y beneficiaron a un número reducido de grandes firmas oligopólicas pertenecientes en su mayoría a los principales conglomerados empresarios del ámbito local (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986).

El desempeño de estos actores líderes en dicha etapa se encuentra asociado estrechamente a los múltiples mecanismos por los cuales se subvencionó a tales capitales¹⁰ (promoción industrial, estatización de la deuda externa privada, política de compras estatales, privatizaciones periféricas, mantenimiento de reservas de mercado en medio de procesos de apertura, etc.) (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Castellani, 2009). Lo mismo ocurrió con la funcionalidad de la fisonomía estructural de estos segmentos empresarios respecto de los vaivenes de la política económica, las características de la crisis y la reestructuración económica del periodo y su capacidad para captar excedentes de modo diferencial, por caso vía la fijación oligopólica de precios, el establecimiento de condiciones discriminatorias a proveedores o clientes y la realización de ganancias extraordinarias en la esfera financiera.

En la década de 1990, tuvo lugar el último aumento de importancia en el peso de la cúpula sectorial en cuanto al conjunto de lo producido por el agregado manufacturero.¹¹ En efecto, entre los periodos de 1991-1994 y 1998-2001, el ICIG se incrementó cerca de catorce puntos porcentuales, al final del periodo apenas una centena de compañías líderes (y muchos menos grandes capitalistas dada la pertenencia de varias firmas a un mismo conglomerado económico) explicaron más de la mitad de la producción industrial de Argentina.

Este proceso se registró en un contexto en el que la mayoría de las políticas económicas instrumentadas impactó desigual y heterogéneamente sobre los diversos actores que se desenvolvían en el ámbito manufacturero. Entre otros aspectos, ello se refleja en las principales implicancias estructurales de la política de privatización de empresas estatales, encarada a lo largo del decenio (que trajo un incremento importante en la concentración y la centralización del capital de un conjunto de ramas fabriles críticas, como la siderurgia, la petroquímica y diversas manufacturas ligadas al rubro hidrocarburiífero), así como el sentido asimétrico adoptado por la apertura comercial y la desregulación económica (procesos que perjudicaron fundamentalmente a aquellos mercados

¹⁰ Esto sobre la base de una ingente transferencia de recursos desde el conjunto de la sociedad hacia un núcleo acotado de grandes grupos económicos nacionales y extranjeros.

¹¹ Entre mediados de 1980 y principios de 1990, el ICIG aumentó apenas 2.4 puntos porcentuales.

en los que predominaban firmas de pequeño y mediano tamaño), y la falta de voluntad política para regular la competencia y el comportamiento empresario, sobre todo el de los actores predominantes en diversas y relevantes cadenas productivas (Azpiazu, 1994; Azpiazu y Schorr, 2010; Basualdo, 2000; Cantamutto y Wainer, 2013). A lo anterior, habría que agregar el dinamismo productivo resultante de la marcada propensión exportadora de muchas firmas líderes, así como de marcos operativos de privilegio, como el que rigió para el sector automotor.

En términos generales, la aceleración de la concentración económica en la industria, en un periodo de fuerte desindustrialización y reestructuración sectorial regresiva como el de 1976-2001, sugiere que el resto de los estratos empresariales transitó por un sendero crítico. Ello da cuenta de la existencia de heterogeneidades importantes al interior del capital manufacturero. Al respecto, todo indica que el éxito o el fracaso de los distintos tipos de firmas industriales no dependió prioritariamente de las decisiones microeconómicas que las mismas asumieron, sino fundamentalmente de los contextos macro y mesoeconómicos en los que tuvieron que desenvolverse (Schorr, 2005; Schorr y Wainer, 2006). O más específicamente, las asimetrías de desempeño registradas estuvieron más asociadas a los sesgos en la orientación y los resultados de las políticas públicas aplicadas (retracción del mercado interno, tasas reales de interés fuertemente positivas, aumento de costos de insumos difundidos, etc.), que al despliegue de estrategias microeconómicas más o menos adecuadas por parte de los diversos actores fabriles.

AUGE Y DECLIVE DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS LOCALES Y CONSOLIDACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO

La creciente concentración económica en la industria se dio en paralelo a la manifestación de transformaciones importantes al interior del poder económico del sector. Para caracterizar tales modificaciones, en el cuadro 2 se observa la evolución –en el transcurso del *largo ciclo neoliberal*– de las diferentes tipologías empresariales que conviven dentro de la elite de 100 firmas manufactureras líderes en función de la naturaleza de sus propietarios.

El derrotero de las empresas del Estado argentino es explicado básicamente por la confluencia de dos procesos. Con intensidades diversas, el primero se desarrolló entre 1976 y 1989, y se expresó en una declinación considerable en la gravitación de este segmento: entre esos años su aporte relativo a las ventas totales cayó más de diez puntos porcentuales. Esto a raíz de una menor cantidad de compañías dentro del *ranking* y de la concreción de abultadas traslaciones de ingresos desde las empresas públicas a un puñado de grandes capitales privados, en lo sustantivo a instancias de un aumento en los volúmenes físicos de producción y un deterioro de los precios relativos (Azpiazu y Basualdo, 1990; E. Basualdo, 2006; Belini y Rougier, 2008). El segundo proceso implicó la salida del Estado nacional de la cúpula fabril por efecto de las privatizaciones concretadas a inicios de la década de 1990. Entre otras firmas encumbradas del panel que pasaron a manos privadas sobresalen la petrolera Yacimientos Petrolíferos Fiscales (en adelante YPF), la siderúrgica Somisa y el astillero Tandano (Azpiazu y Basualdo, 2004; Azpiazu, Basualdo y Kulfas, 2007; Barrera, 2014).

Por su parte, la trayectoria del gran capital privado nacional en el periodo estudiado estuvo en gran medida asociada a la evolución de firmas pertenecientes a grupos económicos. Este segmento del poder económico incrementó su ponderación en la cúpula de modo sistemático entre 1976 y 1995, tanto en lo que refiere a la cantidad de compañías, como a su peso en la facturación agregada (en el último de los años señalados contribuyó con 39 empresas que explicaron en conjunto alrededor de 30 % de las ventas globales).

CUADRO 2. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FIRMA EN LA CÚPULA EMPRESARIA INDUSTRIAL^a, 1976-2001 (VALORES ABSOLUTOS Y PORCENTAJES)

<i>Cantidad de empresas</i>	1976	1983	1989	1995	2001
Estatual	13	6	6	0	0
Capital nacional	35	44	48	49	32
Grupo económico ^b	22	32	36	39	23
Empresa independiente	13	12	12	10	9
Capital extranjero	51	48	43	36	56
Asociación	1	2	3	15	12
Total	100	100	100	100	100

<i>Peso en las ventas de la cúpula</i>	1976	1983	1989	1995	2001
Estatual	34.3	23.4	23.6	0	0
Capital nacional	24.8	32.2	36.3	32.4	20.8
Grupo económico ^b	19.4	26.7	27.7	29.1	16
Empresa independiente	5.4	5.5	8.6	3.3	4.8
Capital extranjero	40.6	43.7	36.6	38.9	70.9
Asociación	0.3	0.7	3.5	28.7	8.3
Total	100	100	100	100	100

^a Se trata de las 100 empresas industriales de mayor facturación anual de Argentina. ^b Empresas cuyos accionistas son propietarios de varias firmas que se desenvuelven en la industria o en otros sectores de actividad.

Fuente: elaboración propia con base en Azpiazu y Schorr (2010).

Las evidencias disponibles llevan a concluir que en la consolidación de esta fracción del capital desempeñaron un papel protagónico varios factores, entre los que sobresalen: *a*) el haber ocupado un lugar central en la captación de las cuantiosas prebendas estatales hacia el sector privado más concentrado que se motorizaron, en especial durante la dictadura y el gobierno de Alfonsín (regímenes de promoción a la inversión, subsidio a las exportaciones de productos fabriles, preferencia en compras públicas, estatizaciones y licuaciones de deudas, etc.) (Azpiazu y Basualdo, 1990; Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Bisang, 1998; Castellani, 2009; Schorr, 2013; Schvarzer, 1997); *b*) la posibilidad de afianzar su presencia estructural al calor de la intensa centralización del capital que se verificó en algunos mercados industriales, así como del retroceso experimentado por amplias capas del empresariado (en particular las de menores dimensiones); *c*) los beneficios derivados de que los conglomerados controlantes tuvieran una inserción diversificada en la economía doméstica: realización de operaciones entre empresas integrantes del mismo *holding*, posibilidad de participar en las pocas actividades dinámicas del periodo o de mayor tasa de ganancia, de transferir recursos entre las distintas unidades del grupo, de usufructuar el poderío oligopólico por muchas vías y de aprovechar las distintas oportunidades que se generaron en materia de especulación financiera (Azpiazu y Nochteff, 1994; Basualdo, 2000, 2006); *d*) la participación gravitante

de estos estamentos empresarios en las actividades más beneficiadas por la reconversión regresiva de la industria, fundamentalmente en aquellos renglones productivos relacionados con las ventajas comparativas estáticas del país y algunos favorecidos por los diferentes regímenes promocionales que se implementaron (Azpiazu y Basualdo, 1990; Bisang, 1998; Schorr, 2005), y e) la creciente centralidad de las exportaciones en el ciclo de acumulación y reproducción ampliada de estos capitales (en rigor, muchos de ellos devinieron en sólidas plataformas exportadoras con escaso anclaje en el mercado interno) (Belloni y Wainer, 2019; Bisang, 1990; Gaggero y Wainer, 2021; Schorr, 2005).

A partir de 1995 se establece una suerte de punto de inflexión en la presencia de los grupos económicos nacionales en la cúspide del poder económico industrial: entre ese año y 2001 la cantidad de empresas controladas por esta fracción pasó de 39 a 23, y su ponderación en la facturación total de la cúpula disminuyó más de trece puntos porcentuales. En la explicación de este derrotero concurren principalmente tres fenómenos: a) la venta a capitales extranjeros de empresas relevantes, incluso de algunos conglomerados enteros (Astra, Bagley, Canale, Indupa, etc.); b) la retirada estratégica de varios *holdings* hacia rubros con una clara orientación exportadora, lo que implicó el desprendimiento de importantes empresas mayormente mercadointernistas (Macri, Pérez Companc, Bunge y Born, Terrabusi), y c) el hecho de que a raíz del *shock* institucional neoliberal aplicado, muy celebrado en su momento por los sectores dominantes en general y por el núcleo oligopólico industrial en particular, algunos grupos quebraron, otros se sometieron a fuertes procesos de reestructuración y redimensionamiento, y otros se vieron forzados a convertirse en socios minoritarios de capitales foráneos como mecanismo de supervivencia (Alpargatas, Massuh, Soldati).¹²

En lo que atañe a la dinámica de las grandes empresas que son controladas por accionistas de distinto origen (asociaciones), los datos presentados muestran una presencia insignificante en el período 1976-1989, y de un salto notable en la primera parte de la década de 1990. Esto se vincula con la forma en la que se privatizó YPF, el considerable aumento que por entonces experimentaron las ventas de firmas automotrices como Autolatina, Ciadea y Sevel, y el ingreso al *ranking* de firmas con operatoria en distintas industrias. De manera similar a lo acontecido con los grupos económicos nacionales, la segunda mitad del decenio se caracterizó por un descenso pronunciado en la significación de las asociaciones al interior de la cúpula, lo que tiene dos fundamentos básicos: la adquisición de YPF por parte del *holding* español Repsol en 1999 y la disolución de las tres asociaciones mencionadas de la industria automotriz, lo que también trajo aparejada una reasignación de la facturación hacia las empresas extranjeras (Ford, Volkswagen, Peugeot-Citroën, Renault y Fiat).

Esto lleva a focalizar la indagación en el devenir del estamento empresario de mayor peso dentro de las grandes firmas industriales de Argentina: el capital extranjero. En este sentido, en el derrotero de esta fracción al cabo del *largo ciclo neoliberal* se pueden identificar tres fases.

La primera fase corresponde con la última dictadura militar, cuando los oligopolios transnacionales mejoraron ligeramente su ponderación en las ventas totales de la cúpula. Ello, en el marco de comportamientos contrapuestos: la expansión de ciertos conglomerados empresarios bajo control foráneo y la retracción de varias empresas independientes (Azpiazu y Kosacoff, 1985; Basualdo, 1984). Esto último se manifestó en numerosos ámbitos manufactureros y se expresó en el cierre

¹² Sobre la retirada o achicamiento de numerosos grupos económicos locales con base industrial en la década de 1990, véanse Avendaño (2020); Gaggero (2012) y Gaggero y Wainer (2021).

de una cantidad importante de plantas fabriles, el redimensionamiento de otras al discontinuar ciertas líneas de producción, la reconversión y la especialización en determinados segmentos del mercado, la transferencia de la propiedad a capitales locales y la desintegración y la fragmentación de procesos productivos preexistentes.

La segunda fase es contemporánea del primer gobierno de la restauración democrática: entre 1983 y 1989 la incidencia de las compañías extranjeras en la facturación agregada de la elite industrial cayó más de siete puntos porcentuales. Esto responde a la confluencia de varios elementos, entre los que vale resaltar la repatriación de importantes inversiones foráneas que se registró en esos años de profunda crisis sectorial, la contracción experimentada por algunas actividades productivas en las que estas firmas tenían una presencia decisiva (tal el caso del sector metalmeccánico, en especial en el ámbito automotor) y que al promediar la década Ford y Volkswagen fusionaron sus negocios en Argentina y formaron Autolatina.

En el transcurso de la década de 1990, más específicamente desde 1995, se inició una “nueva etapa” en la que se alteró de modo sustancial la dinámica previa. Estos fueron los años en los que, además de los cambios en la estructura societaria apuntados en YPF y en la producción automotriz, tuvo lugar una de las mayores alteraciones en la propiedad del capital industrial de la historia argentina, tanto por la cantidad de operaciones como por los montos involucrados. Dentro de la elite empresaria manufacturera esto tuvo hondas repercusiones: entre 1995 y 2001 el capital transnacional incrementó de modo notable su peso en la cúspide del poder económico fabril (a fines de la convertibilidad controlaba 56 de las 100 empresas industriales de mayor tamaño de Argentina y 70.9% de la facturación del panel).

Semejante proceso de extranjerización en este tramo del *largo ciclo neoliberal* no estuvo dissociado de una serie de factores domésticos de atracción que ofreció ciertas ventajas de localización de la producción (en muchos casos a favor del aprovechamiento de la constelación local de recursos naturales) y los atractivos que se ofrecieron mediante diversas medidas directas e indirectas de promoción y aliento a la inversión extranjera. Se destacan, entre otras: *a*) la puesta en práctica de políticas de tipo horizontal, entre las que sobresalen la liberalización comercial y financiera, la desregulación de numerosos mercados, la privatización de empresas públicas, la extrema liberalización del régimen legal con el establecimiento de mayores garantías, y beneficios para los inversionistas extranjeros, y la celebración de tratados bilaterales de inversión con cláusulas muy restrictivas para Argentina (Ghiotto, 2015; Giacchi, 2017); *b*) la decisión gubernamental de consolidar el Mercosur, con la consiguiente ampliación de la demanda interna y la posibilidad de desplegar estrategias de complementación económico-productiva entre filiales radicadas en los países miembro (sobre todo en Brasil); *c*) la vigencia de ciertos incentivos de carácter institucional como el mencionado régimen especial de promoción a la industria automotriz, y *d*) la sobrevaluación de la moneda doméstica acaecida bajo la convertibilidad que en algunos sectores viabilizó la obtención de una elevada, en términos internacionales, masa de ganancia en dólares como resultado de la conversión uno a uno de los ingresos generados en los mismos.

El hecho de ponderar en el análisis a las transformaciones registradas en el seno del poder económico de la industria local entre 1976 y 2001, no debería llevar a desconocer en su interior la existencia de una suerte de núcleo empresario estructural o perenne. Para aproximarse a esta cuestión, véase el cuadro 3 donde constan las firmas que formaron parte del panel de las 100 líderes manufactureras en 20 o más años del periodo abordado.

CUADRO 3. EMPRESAS PERENNES DE LA CÚPULA EMPRESARIA INDUSTRIAL^a, 1976-2001 (VALORES ABSOLUTOS Y PORCENTAJES)

<i>Rubro principal</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Porcentaje de ventas de la cúpula^b</i>	<i>Empresas^c</i>
Producción de alimentos y bebidas	16	20.8	Arcor, Bagley, Cargill, Cervecería Quilmes, Coca Cola, Ledesma, Louis Dreyfus, Mastellone Hermanos, Molinos Río de la Plata, Nestlé, Peñaflores, Refinerías de Maíz, San Sebastián, Sancor, Swift, Terrabusi
Refinación de petróleo	3	19.1	Esso, Shell, YPF
Fabricación de vehículos automotores	6	8.9	Fiat, Ford, Mercedes Benz, Peugeot, Renault, Scania
Industrias químicas	9	4.1	Atanor, Basf, Bayer, Gillette, Indupa, Laboratorios Bagó, Pasa, Polisor, Roche
Fabricación de metales comunes	3	4.1	Aluar, Acindar, Siderca
Otras industrias	4	2.5	Boris Garfunkel e Hijos (BGH), Industrias Metalúrgicas Pescarmona, Philips, Siemens
Derivados de tabaco	2	1.4	Massalin Particulares, Nobleza Piccardo
Actividades de edición e impresión	2	1.4	Agea/Clarín, La Nación
Industria del neumático	4	1.1	Fate, Firestone, Neumáticos Good Year, Pirelli
Textil e indumentaria	1	0.9	Alpargatas
Industria cementera	2	0.7	Corcemar, Loma Negra
Industria celulósico-papelera	1	0.3	Celulosa Argentina
Total	53	65.3	—

^aSe trata de aquellas empresas que formaron parte del panel de las 100 industriales de mayores ventas de Argentina en 20 o más años del período 1976-2001. ^bEl peso relativo de cada actividad en las ventas de la cúpula empresarial industrial se calculó con base en el promedio del bienio 1995-1996. ^cEntre 1976 y 2001 las firmas pueden haber participado de la cúpula empresarial industrial con diferentes razones sociales de las que constan en el cuadro.

Fuente: elaboración propia con base en Azpiazu y Schorr (2010) y memorias y balances empresarios.

Se trata de 53 corporaciones cuyas ventas agregadas a mediados de la década de 1990 representaron alrededor de las dos terceras partes de la facturación total de la cúpula fabril. Si bien se trata de unidades que tenían una presencia más o menos importante en muchos espacios manufactureros, su incidencia era especialmente destacada en aquellos rubros que, en diferentes pasajes de la etapa estudiada, resultaron favorecidos por la reestructuración sectorial regresiva que tuvo lugar: la producción de alimentos y bebidas, la de derivados petroleros, el sector automotor, el químico-petroquímico y los metales comunes.

No obstante, cabe señalar que el hecho de que dichas firmas se hayan mantenido durante más de dos décadas en la cúpula empresarial industrial no implica que las mismas hayan mantenido inalterada su estructura societaria. En efecto, varias de ellas no solo cambiaron de propietario en el periodo, sino que también vieron modificado el origen de su capital, siendo que muchas formaron parte del proceso de extranjerización que tuvo lugar durante la década de 1990.¹³ Como resultado de este proceso, mientras que los grupos económicos nacionales mantuvieron cierta presencia en la industria alimenticia, diversos insumos intermedios de uso difundido (acero, aluminio, cemento) y en actividades de edición e impresión, el capital extranjero se posicionó de modo predominante en numerosas actividades, en particular en la industria refinadora, distintas ramas de la química y la automotriz, y en la elaboración de cigarrillos.

CONCLUSIONES

Las políticas neoliberales que buscaron terminar con el proceso de industrialización sustitutiva fueron un elemento central para explicar el retraso relativo de la economía y la industria argentina respecto a otras experiencias nacionales, incluso dentro de la región latinoamericana. La última dictadura militar y, con sus variantes, los gobiernos democráticos que la sucedieron hasta 2001 redefinieron en forma radical la fisonomía y el funcionamiento del capitalismo argentino. Es indudable que la industria fue uno de los sectores más afectados por dicho proceso. Pese a los vaivenes de la política económica y la intervención estatal en distintos frentes, en el transcurso del *largo ciclo neoliberal* la actividad sufrió profundas transformaciones estructurales que no impactaron de la misma manera en los distintos actores y ramas que forman parte del entramado manufacturero local, siendo numerosos los perdedores y muy pocos los ganadores.

Por ello, no resulta casual que Argentina ingresara al siglo XXI con un sector fabril que dejó de ser el eje rector de las relaciones económicas y sociales, caracterizado por un perfil de especialización signado por un grado pronunciado de primarización y concentración económica de la producción. Y también un reducido coeficiente de integración nacional ante el debilitamiento o la desaparición de muchos de los segmentos de mayor complejidad y numerosos núcleos estratégicos de la matriz insumo-producto, con el consecuente agravamiento del cuadro secular de restricción externa, heterogeneidad estructural y dependencia tecnológica.

Desde la perspectiva de los actores, eje de este estudio, la desindustrialización y la regresión sectorial que generaron las políticas neoliberales desembocaron en un deterioro notable en la situación de los trabajadores (ocupacional, salarial y de ingresos) y las pequeñas y medianas empresas. Lo anterior en paralelo a un predominio marcado del capital extranjero y de un puñado de grupos

¹³ Algunas de las empresas nacionales más destacadas que fueron adquiridas, total o parcialmente, por empresas extranjeras durante la década de 1990 fueron YPF, Terrabusi, Atanor, Polisor, Indupa, Alpargatas, Celulosa Argentina, Corcemar y Sevel (que producía para las marcas Fiat-Peugeot).

económicos nacionales, sobre todo en las actividades que definen el perfil de especialización sectorial y de inserción en la división internacional del trabajo, lo que les confiere a estos actores una centralidad estructural decisiva, entre otras cosas, para la apropiación diferencial del excedente. De allí el carácter profundamente regresivo y heterogéneo de la reestructuración fabril acaecida entre 1976 y 2001.

La trayectoria de la industria argentina durante las últimas décadas, y por ende del perfil de especialización del país, ha estado fuertemente condicionada por el legado del *largo ciclo neoliberal*. A pesar que en este nuevo siglo han existido algunos gobiernos con políticas heterodoxas y más favorables hacia el sector, la regresión estructural producida por el neoliberalismo ha sido tan profunda que, más allá de mejoras parciales o transitorias, los trabajadores y los pequeños capitales nunca han logrado recuperar el terreno perdido, mientras que se ha consolidado el papel del capital más concentrado, en especial de las firmas de origen extranjero (Rougier, 2021). Se trata de un diagnóstico que debería tenerse en cuenta al momento de pensar nuevas políticas que busquen generar un sendero de desarrollo que apunte a reconstruir una Argentina más inclusiva e igualitaria.

LISTA DE REFERENCIAS

- Abeles, M. y Nochteff, H. (1999). *Economic shocks without vision: Neoliberalism in the transition of socio-economic systems lessons from the Argentine case*. Hamburgo: Iberoamericana Vervuert. DOI: [10.31819/9783964567000](https://doi.org/10.31819/9783964567000)
- Amsden, A. (2001). *The rise of "the rest": Challenges to the west from late-industrializing economies*. Nueva York: Oxford University Press.
- Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis: centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini: Cara o Ceca.
- Arza, V. y López, A. (2008). La industria automotriz en el Mercosur. En A. López (ed.), *La industria automotriz en el Mercosur* (pp. 1-28). Montevideo: Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas.
- Avendaño, R. (2020). *Competencia mundializada y enajenación productiva del gran capital nacional en los albores del siglo XXI: un análisis sobre la venta de los activos cementeros del grupo económico local Fortaba*. Universidad Nacional de San Martín, Argentina.
- Azpiazu, D. (ed.) (1986). *Las empresas transnacionales en la Argentina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Azpiazu, D. (1991). *Programas de ajuste en la Argentina en los años ochenta: ¿década perdida o decenio regresivo?* San Pablo: Memorial de América Latina.
- Azpiazu, D. (1994). La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico. En D. Azpiazu y H. Nochteff (eds.), *El desarrollo ausente* (pp. 157-220). Buenos Aires: Tesis Grupo Editorial Norma.
- 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. y Basualdo, E. (2004). Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales. En J. F. Petras y H. Veltmeyer (eds.), *Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina* (pp. 55-112). Buenos Aires: Prometeo Libros.

- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Legasa.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Kulfas, M. (2007). *La industria siderúrgica en Argentina y Brasil de las últimas décadas*. Buenos Aires: Centro de Estudios de Formación Sindical/Federación de Trabajadores de Industrias y Afines/Central de los Trabajadores Argentinos.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1985). *Empresas transnacionales en la Argentina*. Buenos Aires: CEPAL.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1989). *La industria argentina: Desarrollo y cambios estructurales*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina-CEPAL.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1994). *El desarrollo ausente*. Buenos Aires: Tesis Grupo Editorial Norma.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina: Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores/FLACSO, Sede Académica Argentina.
- Barrera, M. (2014). *La entrega de YPF: Análisis del proceso de privatización de la empresa*. Buenos Aires: Atuel.
- Basualdo, E. (1984). *La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina*. Buenos Aires: CET-IPAL.
- Basualdo, E. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa: Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Basualdo, E. (2003). Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera. *Realidad Económica (Buenos Aires)*, 200, 42-83.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina: Desde mediados del siglo xx a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO/Siglo Veintiuno Editores.
- Basualdo, E. y Kulfas, M. (2002). La fuga de capitales en la Argentina. En J. C. Gambina (ed.), *La globalización económico-financiera: Su impacto en América Latina* (pp. 59-96). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Basualdo, V. (2006). Complicidad patronal-militar en la última dictadura argentina. Los casos de Acindar, Astarsa, Dálmene Siderca, Ford, Ledesma y Mercedes Benz. *Engranajes*, 5. Suplemento especial, 1-27.
- Beccaria, L. (2003). Las vicisitudes del mercado laboral argentino luego de las reformas. *Boletín Informativo Techint*, 312, 81-107.
- Belini, C. y Rougier, M. (2008). *El Estado empresario en la industria argentina: Conformación y crisis*. Buenos Aires: Manantial.
- Belloni, P. y Wainer, A. (2019). “Volver al mundo” según Cambiemos: Profundización del atraso y la dependencia. En P. Belloni y F. Cantamutto (eds.), *La economía política de Cambiemos: Ensayos sobre un nuevo ciclo neoliberal en la Argentina* (pp. 91-120). Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- Bisang, R. (1990). *Exportaciones industriales, subsidios implícitos y concentración de los mercados* (documento de trabajo 34), Buenos Aires.
- Bisang, R. (1998). La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en la Argentina. En W. Peres (ed.), *Grandes empresas y grupos industriales Latinoamericanos: Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización* (pp. 89-150). México: Siglo Veintiuno Editores.
- Canitrot, A. (1980). La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976. *Desarrollo Económico*, 19(76), 453-475.

- Canitrot, A. (1983). Orden social y monetarismo. *Estudios Cedes*, 4(7), 1-50.
- Cantamutto, F. y Wainer, A. (2013). *Economía política de la convertibilidad: Disputa de intereses y cambio de régimen*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Castellani, A. (2009). *Estado, empresas y empresarios: La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Chesnais, F. (2008). El fin de un ciclo. Alcance y rumbo de la crisis financiera. *Herramienta*, 22, 69-86.
- Cimillo, E., Lifschitz, E., Gastiazoro, E., Ciafardini, H., y Turkieh, M. (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.
- Comisión Nacional sobre la Desaparición de Personas [CONADEP] (2016). *Nunca más, Informe de la Comisión Nacional sobre la Desaparición de Personas. Conmemorativa a 40 años del golpe de Estado de 1976*. Buenos Aires: Eudeba.
- Cortés, R. (1994). *La economía argentina en el largo plazo: Ensayos de historia económica de los siglos XIX y XX*. Buenos Aires: Sudamerica.
- Díaz-Alejandro, C. (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Ferrer, A. (1983). ¿Puede Argentina pagar su deuda externa? *Estudios Internacionales*, 16(64), 603-628. DOI: [10.5354/rei.v16i64.15881](https://doi.org/10.5354/rei.v16i64.15881)
- Ferrer, A. (2004). *La economía argentina: Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Ferreres, O. (ed.) (2005). *Dos siglos de economía argentina, 1810-2004: Historia argentina en cifras*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Gaggero, A. (2012). La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad. *Desarrollo Económico: Revista de Ciencias Sociales*, 52(206), 229-254.
- Gaggero, A. y Wainer, A. (2021). El poder económico en los años noventa. El fin del sueño de una burguesía nacional. En M. Schorr (ed.), *El poder económico en la Argentina. Desde fines del siglo XIX a la actualidad* (pp. 143-168). Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Ghiotto, L. (2015). La “libertad de invertir” a la luz del caso argentino: Un análisis de los tratados bilaterales de inversión. *Tla-Melaua*, 9(38), 24-44.
- Giacchi, M. (2017). *Los tratados bilaterales de inversión. El caso de Argentina en la convertibilidad y en la etapa post-neoliberal (1991-2015)* (Tesis inédita de maestría). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina.
- González, M. y Manzanelli, P. (2012). *La industria en la posconvertibilidad. El caso del complejo automotor* (Documento de trabajo AEYT FLACSO 25). Argentina: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Katz, J. (2000). *Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: Después del “Consenso de Washington”, ¿qué?* Santiago de Chile: NA/CEPAL.
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1989). *El proceso de industrialización en la Argentina: Evolución, retroceso y prospectiva*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina-CEPAL.
- Lindenboim, J., Graña, J. y Kennedy, D. (2005). *Distribución funcional del ingreso en Argentina*. (Documentos de trabajo 4, pp. 1-38). Buenos Aires: CEPED.
- Marticorena, C. (2014). *Trabajo y negociación colectiva: Los trabajadores en la industria argentina, de los noventa a la posconvertibilidad*. Buenos Aires: Imago Mundi.

- Ortiz, R. y Schorr, M. (2006). La economía política del gobierno de Alfonsín: Creciente subordinación al poder económico durante la década perdida. En A. Pucciarelli (ed.), *Los años de Alfonsín: ¿el poder de la democracia o la democracia del poder?* (pp. 291-333). Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2021). ¿Década perdida? Los grupos económicos en el gobierno de Alfonsín. En M. Schorr (ed.), *El poder económico en la Argentina. Desde fines del siglo XIX a la actualidad*. (pp. 115-142). Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Rapoport, M. (2012). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Emecé.
- Rapoport, M. (2019). La teoría de la decadencia económica y el neoliberalismo argentino. *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, 53, 73-108.
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1), 1-33. doi: [10.1007/s10887-015-9122-3](https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3)
- Rougier, M. (ed.). (2021). *La industria argentina en su tercer siglo. Una historia multidisciplinar (1810-2020)*. Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Productivo.
- Schorr, M. (2002). Mitos y realidades del pensamiento neoliberal: La evolución de la industria manufacturera argentina durante los años noventa. En M. Schorr (ed.), *Más allá del pensamiento único hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina y el Caribe* (pp. 11-79). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Schorr, M. (2005). *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis sociohistórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un periodo de profundos cambios estructurales* (Tesis de doctorado). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina.
- Schorr, M. (2013). El poder económico industrial como promotor y beneficiario del proyecto refundacional de la Argentina (1976-1983). En H. Verbitsky y J. Bohoslavsky (eds.), *Cuentas pendientes: Los cómplices económicos de la dictadura* (pp. 275-297). Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Schorr, M. (2021). Desindustrialización y reestructuración regresiva en el largo ciclo neoliberal (1976-2001). En M. Rougier (ed.), *La industria argentina en su tercer siglo. Una historia multidisciplinar (1810-2020)* (pp. 263-313). Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Productivo.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2006). Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: Los casos de Arcor y Servotron. *Realidad Económica*, 223, 116-141.
- Schvarzer, J. (1986). *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Schvarzer, J. (1997). Los grandes grupos económicos argentinos. Una larga y poco convencional retirada estratégica. *Nueva Sociedad. Democracia y Política en América Latina*, 151, 88-101.
- Sirlin, P. (1997). Evaluación de la política de bienes de capital en la Argentina. *Revista de la CEPAL*, 61, 149-165.
- Verbitsky, H. y Bohoslavsky, J. (eds.) (2013). *Cuentas pendientes: Los cómplices económicos de la dictadura*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Yoguel, G. (2000). *El tránsito de la sustitución de importaciones a la economía abierta: los principales cambios en la estructura industrial argentina en los años setenta y los años noventa* (pp. 51-118). Buenos Aires: UN/CEPAL. Oficina de Buenos Aires.