Globethics Repository



La industria argentina en la tormenta de los 90 [The industry Argentina Storm 90]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Schvarzer, Jorge
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-12 06:51:21
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/219324

Nueva sociedad Nro. 158 Noviembre-Diciembre, pp. 139-159

La industria argentina en la tormenta de los 90

Jorge Schvarzer

Jorge Schvarzer: economista argentino, director del Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración - Cisea, Buenos Aires.

Palabras clave: desindustrialización, política económica, desarrollo, Argentina.

Resumen:

El cuasi proceso de desindustrialización que soporta la Argentina desde hace más dos décadas tiene una serie de causas que si por un lado lo distingue de otras experiencias de América Latina, también completa un cuadro de retroceso económico regional.

En el cuadro de elementos que alimentan el círculo vicioso desindustrializador figuran una ineficiente política estatal de promoción industrial, la privatización de los servicios públicos y empresas estatales como área de expansión de grupos fabriles, la compra de industrias del país por parte de trasnacionales, la pérdida de capital humano-técnico por disminución de trabajo especializado, políticas económicas neoliberales que apuestan a la «justicia» del mercado internacional, y una clase terrateniente que promueve el regreso a una gloria agroexportadora irrecuperable.

La crisis de la deuda marcó el comienzo de un largo periodo de ajuste caótico en la Argentina, signado por la deuda externa y la inflación, que se reciclaban mutuamente. Pocas veces como en esa etapa –que sigue hasta un presente con poca inflación y mucha deuda– la economía y la política se condicionaron de modo tan intenso; el contexto de restricciones y crisis económicas afectaban el manejo político mientras que la evolución del mismo incidía en el equilibrio productivo. La crisis económica se engulló al gobierno militar (1976-1983) cuando éste incentivó sus efectos nocivos con sus medidas políticas; el desequilibrio afectó a los gobiernos electos y su impacto puede leerse en la rotación de ministros y equipos de gabinete. En los diez años transcurridos de abril de 1981 a abril de 1991, cinco presidentes rigieron el destino del país –sin mencionar varios

interinos–, y juraron 10 ministros de Economía. Nueve de ellos permanecieron menos de un año en el cargo y sólo uno (Juan Sourrouille) llegó a cumplir tres. Recién a partir de 1991, Domingo Cavallo pudo encarar algo más de cinco años como ministro.

La inestabilidad política se veía agravada por el efecto multiplicador y disolvente del desequilibrio financiero ampliado por las exigencias de la deuda. Todo esfuerzo por controlar esas variables terminaba frustrado. La desmesurada liquidez monetaria en el mercado local se descarga como una tromba contra cualquier intento de control; su efecto inmediato es la crisis. Los fuertes golpes propinados por esas reacciones repetidas contribuyeron a «disciplinar» a sucesivos gobiernos; unas veces, por el castigo directo, y otras mediante la mera amenaza potencial de descargar su furia. La antigua inestabilidad de los periodos de «golpes de Estado» quedó subsumida en la nueva era de «golpes de mercado», como la definió gráficamente el periodismo.

La crisis orientó la energía de todos los responsables del gobierno a las soluciones de corto plazo, limitadas a la atención del sistema financiero y de crédito; esa exigencia implicaba tomar recaudos frente a diversos frentes de conflicto relacionados con el sistema pero distintos y más bien opuestos, a las necesidades de la producción. La industria, igual que todo el sector productivo, quedó subordinada a esas prioridades sin posibilidad de apelar.

Desde junio de 1975 hasta marzo de 1991 la inflación se mantuvo en torno al 300% de promedio anual con varios saltos en los que registró picos con cifras de cuatro dígitos. Al mismo tiempo, la capacidad productiva fabril se mantuvo estancada, cuando no en abierta caída; en medio de intensos ciclos coyunturales, buscó adaptar su estructura y sus características al nuevo contexto económico.

Eso explica que en el curso de la década del 80 la actividad industrial se viera sometida a ciclos muy breves e intensos cuyos efectos se agravaban a medida que se repetían. Su producto cayó en 1981-1982, se recuperó algo en 1983-1984 para caer a comienzos de 1985; el plan Austral volvió a darle impulso hasta 1987 pero enfrentó una nueva caída en 1988 y un derrumbe en 1989-1990. La recuperación de esta década terminó en 1994, que marcó el inicio de un nuevo proceso de ***stop and go***. Cuanto más profunda era la caída, más rápido resultaba el auge posterior, esperando el inicio del nuevo ciclo. Fue así que el valor agregado por el sector fabril cayó hasta que en 1990 se ubicó 16% por debajo de las cifras de 1974. Luego, recuperó esa caída hasta ponerse apenas arriba de las cifras de hace dos décadas en una meseta que no consigue superar.

Esas fluctuaciones se repitieron, aún más amplias, en diversas ramas, en

especial en aquellas que se veían sometidas a cambios imprevistos e imprevisibles en las condiciones del mercado. La industria automotriz constituye un caso típico; su actividad fluctuó de tal modo que se la puede considerar la expresión más variable de esa rama en el mundo: de 218.000 vehículos de pasajeros producidos en 1980 cayó a 107.000 dos años después, retornó a 170.000 en 1986 para derrumbarse de nuevo a solo 87.000 unidades en 1990. Por último, en 1994 superó los 400.000 vehículos en un sorprendente ciclo de auge –aunque las cifras no se pueden comparar debido a la mayor participación de piezas importadas y el menor contenido de valor agregado local–, para volver a caer al año siguiente.

Los datos trimestrales señalan variaciones entre un periodo y el siguiente mayores al 30%. Esa conducta de la oferta y la demanda no solo bloqueaba la posibilidad de planificar la producción sino que tendía un manto de niebla sobre su perspectiva para el futuro previsible; trazar una tendencia frente a esos ***zig zag*** resultaba una aventura de la imaginación antes que una tarea profesional.

La respuesta empresarial era esperable en esas condiciones. En medio de la crisis de 1990, un empresario del ramo automotriz expresaba sus inquietudes sobre la permanencial mismo en el país frente a niveles tan escasos de demanda; a lo sumo, agregaba, se puede imaginar una armaduría. Renault opinó con los hechos y decidió traspasar el paquete de control de su subsidiaria a un grupo local para evitar inconvenientes futuros. La evolución del mercado interno llevaba al retiro de las empresas trasnacionales (ET) automotrices. El auge de los 90 provocó el reingreso de esas ET basado en las expectativas del Mercosur, pero en condiciones que dejan dudas sobre su horizonte real para el mediano plazo.

La falta de incentivos en un mercado que no crece y, para peor, oscila muy intensamente, era un factor de desestímulo que se repetía en diversas ramas fabricantes de bienes durables, y aun en las de consumo. Todas las empresas descubrían que la demanda captada por cada firma individual fluctuaba con más fuerza que la de su mercado global.

Una forma de compensar esas fluctuaciones de la demanda local era salir al exterior. Ya en los 80, diversas empresas ensayaron ofrecer parte de su producción en el exterior con la esperanza de lograr una base que amortiguara los efectos negativos. Durante una parte del periodo, la política oficial promovió esa estrategia tratando de sostener un tipo de cambio elevado –aunque nunca dejó de ser fluctuante– y el aporte de subsidios a quienes realizaban las ventas. El primer acuerdo de integración con Brasil, de 1986, y otros convenios regionales que se consolidaron más tarde en el Mercosur, ofrecieron un estímulo adicional a dichas exportaciones. Tales intentos volvieron a modificarse hacia 1990, debido al nuevo valor del tipo de cambio que se implantó desde entonces.

La incertidumbre cambiaria agregó otro factor de desestímulo empresarial. Lentamente, algunas empresas se reacomodaron, en función de variables como la evolución de los precios internacionales. Pero el cambio de reglas por razones estructurales volvía a generar dudas sobre el futuro para la industria. Las condiciones negativas del contexto resultaban tan fuertes que frenaban cualquier intento de inversión a largo plazo. Los reajustes estratégicos de las políticas de promoción tuvieron efectos similares. La estrategia seguida a partir del golpe militar de 1976 frenaba todo ensayo de cambio y, más aún, sus consecuencias perversas provocaban un rechazo global hacia todo intento de apoyar con subsidios la actividad fabril. Cada instrumento que se aplicaba quedaba desvirtuado de hecho por las reacciones de los agentes involucrados –que lo veían como un subsidio a captar a cualquier costo–, y la incapacidad de control del aparato estatal. El balance de los regímenes de promoción para las provincias del noroeste y la Tierra del Fuego bastaban para justificar el rechazo social a ese tipo de medidas. El costo fiscal de tales regímenes llegó a ser estimado en más de 1.000 millones de dólares por año, monto significativo para el presupuesto nacional, frente a resultados decepcionantes. Para peor, ese costo ni siquiera podía establecerse con precisión; el ingreso al régimen era otorgado sin controles ni evaluaciones, dejando la puerta abierta a maniobras de todo tipo favorecidas por los intereses inmersos en el mismo que se beneficiaban de la fragmentación política del sistema de decisión.

La contraparte de ese enorme costo público eran las fábricas «con rueditas». Los empresarios promocionados amenazaban con desplazarse de nuevo a cualquier otro punto geográfico apenas se intentara recortar sus beneficios. Esa forma de promoción era una caricatura; un signo de descontrol fiscal antes que una política racional con efectos positivos imaginables en el largo plazo. Su operación reflejaba la avidez generada entre muchos empresarios por captar dichos subsidios ante la carencia de oportunidades de beneficio en la actividad productiva. Los reducidos casos de inversión real no neutralizaban el efecto negativo del conjunto.

Sutilmente, la polémica pública sobre la promoción pasó de la manera óptima de impulsar a la industria a la negativa abierta a todo subsidio oficial; de las políticas activas a las pasivas que propagaban los sectores más ortodoxos. Las demandas de equilibrio del presupuesto y las restricciones al ingreso eran poderosos motivos para una negativa a continuar con ese tipo de regímenes, reacción explicable que se fue consolidando ideológicamente en el curso de la década.

Otros ensayos de regulación estatal del avance fabril también resultaron frustrados en la medida en que chocaban con una política global orientada en

sentido contrario. Hasta las agencias oficiales que en el pasado habían aplicado políticas industriales se encontraban imposibilitadas de llevarlas a cabo. En parte porque, en su mayoría, habían perdido expertos y estaban funcionalmente «vaciadas» de la capacidad de actuar tras el largo embate de los enemigos del Estado. Los entes públicos que habían llevado a cabo políticas de promoción fabril de manera más o menos autónoma respecto a la administración central, ya no se podían desenvolver de la misma manera; su debilidad operativa enfrentaba un contexto que no dejaba posibilidades de orientar el crédito, ni de ofrecer tasas de interés más bajas que las «de mercado», ni de distribuir subsidios, ni de utilizar el gasto público como herramienta de promoción, ni de las tantas otras alternativas aplicadas con cierto éxito en el pasado. Cada ensayo en ese sentido se encontraba, tarde o temprano, con una barrera nacida en algún ámbito estratégico de la política económica que imponía sus condiciones. El Estado promotor tendía a contraerse mientras crecía el peso de sus órganos financieros; estos últimos sometían todo el sistema a su voluntad, sometida a su vez a la disciplina de ese mercado sectorial.

La adopción de la política iniciada en 1976, como un objetivo central que debía ser llevado a cabo lo más amplia y rápidamente posible, fue el signo distintivo de la gestión del gobierno que asumió, con enorme poder político, en julio de 1989. Los primeros meses se fueron en tanteos, pero el rumbo a seguir era claro. Esa estrategia se consolidó a partir de 1991 y sus efectos sobre la industria son parte del debate actual. Las acciones ocurrieron en los más variados ámbitos de la política económica y su mero enunciado exige un largo listado de las medidas claves para el tema en estudio.

Las privatizaciones fueron el primer cambio esencial, definieron el fin de las medidas de «compre argentino» que se habían implantado, con mayor o menor energía, desde la Segunda Guerra Mundial hasta cristalizar en leyes y decretos que lo exigían específicamente. Los concesionarios de los servicios públicos, y de las empresas vendidas, ya no están obligados a comprar a las fábricas locales. El cambio regulatorio coincide con la apertura económica que les permite proveerse en el exterior, orientación reforzada por el hecho de que los nuevos propietarios pueden llegar fácilmente a los mercados mundiales, dado su tamaño medio y su origen externo. En un lapso mínimo, el antiguo poder de compra estatal ha desaparecido; el Estado redujo al mínimo sus actividades y demandas hacia el ámbito fabril. Sus herederos en el control de los servicios públicos no están dispuestos, ni obligados, a reemplazarlo.

La ortodoxia supone que las empresas locales pueden, y deben, competir como oferentes en esos mercados; por esa vía, agrega, van a crecer y consolidarse en la medida en que sean capaces y eficientes. Los críticos, en cambio, señalan que las grandes empresas privatizadas de servicios pueden orientar sus compras

hacia firmas asociadas, más allá de los precios que se les ofrezca. La historia de la estrecha relación entre los ferrocarriles británicos y sus proveedores ofrece un antecedente que se repitió en otras empresas de servicios públicos instaladas en el país hasta, al menos, la Segunda Guerra Mundial. En estos primeros años de la nueva experiencia, las importaciones masivas realizadas por las empresas ofrecen otro indicio en el mismo sentido. La relativa incapacidad de los entes públicos para controlar sus operaciones es el contexto que permite imaginar esa misma posibilidad.

El reemplazo de las empresas públicas por concesionarios privados afecta a la industria como proveedora y también como usuaria de tales servicios; en este segundo rol, su posición se vio perjudicada por los criterios aplicados. Las primeras privatizaciones dieron lugar a un sistema de precios y garantías operativas destinado a atraer a los presuntos interesados. Los resultados fueron tarifas –y ganancias– elevadas que provocaron la reacción de los usuarios, sobre todo del sector fabril. La política oficial se orientó luego a ajustar algunas de esas tendencias a través de decisiones contradictorias y aplicadas más en casos especiales que como normas generales. Los peajes camineros, por ejemplo, tienden a subir en moneda constante mientras que las tarifas eléctricas tienden a la baja en función de la manera en que se organizó realmente cada uno de esos mercados.

La política de subsidiar a la industria mediante tarifas «políticas» se extinguió. Permanecen sólo algunos «bolsones», como la posibilidad de las grandes empresas de negociar sus propias tarifas –en gas y electricidad– que diferencia a cada agente por su tamaño y no por su rol sectorial. La industria opera en nuevas condiciones creadas por una política de hechos consumados cuyas consecuencias todavía se están dibujando.

La apertura económica a la competencia externa fue otro elemento clave en la forja del nuevo contexto que enfrenta la industria. La apertura había sido retomada ya a mediados de la década del 80, luego del plan Austral, como una forma de disciplinar a los empresarios mediante la competencia externa; esa política fue negociada de modo sectorial en condiciones de tipo de cambio elevado –que protegía a la oferta local– por un gobierno con escaso poder para imponer criterios. Luego, otro gobierno capitalizó esa experiencia aplicando normas drásticas en plazos muy breves para evitar la reacción de los afectados. Los aranceles fueron recortados desde 1989 y tendieron hacia valores mucho más bajos que los históricos y menores aun que en otras economías semejantes; la marcha hacia aranceles menores no fue lineal –y sus continuas modificaciones sembraron la confusión entre los empresarios– pero sí lo suficientemente intensa como para no dejar dudas respecto a la dirección final.

Las rebajas de aranceles destrozaron de manera implacable el antiguo sistema proteccionista. Las bajas tarifas se combinaron con el nuevo valor del tipo de cambio para dar lugar a una avalancha de bienes importados que afectó a una amplia fracción del espectro fabril; el impacto resultó mayor debido a que fueron suprimidas las regulaciones que interferían el ingreso de esos bienes. Esta última tarea se llevó a cabo de modo continuo hasta eliminar la casi totalidad de las restricciones para-arancelarias –con excepción de algunas, como las que se mantienen para el sector automotriz.

En la práctica, por último, la demorada aplicación de las posibilidades brindadas por la legislación anti dúmping fue un elemento adicional en la estrategia de imponer un severo régimen de competencia externa sobre la producción fabril argentina. La transformación fue tan veloz como intensa. Pocas estructuras fabriles en el mundo –como en el Este de Europa– sufrieron un cambio tan audaz de las reglas de juego en un plazo tan breve. Las políticas de choque se pregonan con entusiasmo en la literatura ortodoxa pero no siempre el contexto político y social permite pasar de la teoría a la práctica.

Los cambios en la política global, macroeconómica, fueron acompañados por otros específicos, o sectoriales. El gobierno suspendió los planes de promoción industrial y redujo beneficios ya concedidos, aparte de recortar sus plazos de vigencia. Por otra medida, eliminó el Banco Nacional de Desarrollo. Ese cierre tiene un carácter simbólico, más que práctico, puesto que para poco servía su existencia sin fondos prestables –como ya ocurría desde fines de los 80–, pero indica ***urbi et orbi*** la decisión de liquidar todo el sistema estructurado durante medio siglo para forjar la industria argentina.

Los recortes presupuestarios afectaron a todo el sistema de apoyo técnico a la industria, como ocurrió con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), con el cierre del Laboratorio de Lubricantes, de YPF, y el freno a la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA). La suspensión definitiva de otros esfuerzos de desarrollo fabril de tecnología avanzada, como los ensayos con misiles que llevaba a cabo la aeronáutica, fueron acompañados por la suspensión de las actividades de la Fábrica Militar de Aviones –posteriormente vendida a la Lockheed.

Ese proceso llevó a que la industria quedara huérfana de sus antiguos soportes; hoy no tiene protección del mercado interno, ni promoción oficial, ni ningún sistema de incentivos a sus proyectos y actividades. El ajuste, más la decisión de modificar de raíz la economía argentina, dejó poco o nada en pie de la antigua estructura; en lugar de corregir y adecuar la función de un sistema que no cumplía bien su función, se optó por eliminarlo. Este cambio profundo de orientación de la política hacia la industria no impidió que se tomaran algunas medidas que

continúan la trayectoria del pasado. Las más conocidas protegieron a un sector especial –el automotriz– y a algunas empresas grandes, cuya importancia económica y presencia política fueron suficientes para defender sus posiciones.

La rama automotriz tiene una larga tradición de acuerdos y regulaciones que siguieron con nuevas formas en el periodo. Por un lado, se fijaron normas para facilitar la integración fabril con las matrices, o con las filiales en Brasil, que ampliaban las autorizaciones para importar –a cambio de que las filiales exporten–, además de modificar impuestos y cargas especiales. Por otro se estableció una rebaja de impuestos internos, junto a un compromiso de precios aceptado en 1991 por las terminales, para estimular al sector que, a partir de entonces, se encontró con un mercado ávido de sus productos. El crecimiento del número de automóviles vendidos fue mucho más enérgico que su producción real. Para atender la demanda, las empresas debieron modificar sus líneas fabriles y usar una mayor proporción de piezas importadas, que llegaron a representar la mitad del valor de cada unidad. Al mismo tiempo, y como parte de sus compromisos con el gobierno, impulsaron la producción de algunas piezas para exportar a otras filiales –especialmente a Brasil. En ese sentido, la rama se reorganiza en busca de mayor eficiencia con menor integración local, cuyos resultados están por verse.

Este juego regulado se repitió en otras ramas a medida que los empresarios buscaban una solución a sus problemas de mercado. Los fabricantes de muchos bienes durables de consumo ensayaron el recurso a la importación de partes claves para reducir sus costos vía una menor producción local; el valor agregado fabril se reduce a cambio de menores costos en la planta. Estas respuestas transformaron, y lo siguen haciendo, la estructura productiva en busca de nuevas posiciones de equilibrio.

Numerosas empresas combinan ahora la importación de una gama de bienes, que ofrecen a través de su red comercial local, con la fabricación de otros. Las filiales de las empresas trasnacionales, en especial, tienden a convertirse en agentes comerciales de sus propias matrices mientras mantienen una fábrica local. En casos extremos, como el de la producción de bienes electrónicos de consumo, esa evolución llevó prácticamente a la nada el valor agregado en las plantas locales, que se asemejan más a depósitos de mercancías donde se empacan los productos provenientes del exterior que a fábricas manufactureras ***stricto sensu***.

La industria se dividió, objetivamente, en sectores con evoluciones distintas y hasta contradictorias. Las empresas automotrices mostraron el mayor dinamismo del conjunto a partir de 1991, medido por sus ventas y sus exportaciones, que llegó a «arrastrar» hacia arriba las cifras del producto fabril. Ese resultado

optimista queda matizado si se toma en cuenta que el alza de las ventas no refleja un aumento semejante en la producción; los cambios en el modo de funcionar de las plantas redujeron su valor agregado mientras aumentaban las unidades vendidas.

Muchas empresas de alimentos expandieron sus operaciones. Las aceiteras fueron impulsadas por la mayor oferta de oleaginosas, y lo mismo ocurrió con otras ramas del sector. La elaboración de cerveza se multiplicó gracias a una demanda que se orientaba a esta bebida en reemplazo del vino –que perdió mercado en litros y lo ganó en facturación por la oferta de variedades más caras. La elaboración de leche trepó con fuerza y fue apoyada por la demanda del Brasil, que puede absorber los excedentes creados por ese aumento de oferta.

El reposicionamiento de la rama alimentaria, que ofrece posibilidades de avance con el Mercosur, atrajo el interés de las ET, que compraron empresas locales como primer paso para instalarse. Su ingreso se limita por ahora a cambios en el régimen de propiedad y gestión mientras que las inversiones en expansión quedan relegadas a un futuro incierto; las posibilidades de la rama pueden depender de las decisiones de esas ET que tienden a liderar el proceso frente al retiro de elevado número de empresarios locales.

Las industrias básicas promocionadas mantuvieron sus niveles operativos, y hasta los mejoraron cuando disponían de capacidad instalada utilizable. En cambio, otras ramas emprendieron un retroceso notable, como ocurrió con la electrónica –reducida a un mínimo–, la producción de máquinas herramientas –que cayó en los primeros años de la década del 90 a la tercera parte de las magnitudes producidas hacia 1987-1988– y otras entre las que figuran los astilleros y la fabricación de equipos ferroviarios –cuyas grandes plantas permanecen cerradas.

La pérdida de amplias porciones del mercado local, cedido a los oferentes del exterior, se combinó con las dificultades para exportar con las nuevas reglas de juego. El aumento de las ventas de manufacturas al exterior ya no presenta ni la composición ni las características del periodo anterior. La mayoría de los exportadores de aquellos rubros de MOI (manufacturas de origen industrial), que lideraban el proceso en los 60 y 70, tendieron a ser desplazados; en su lugar surgieron las empresas promocionadas entonces que ahora se encuentran con capacidad excesiva respecto a la demanda del mercado local y lo resuelven mediante la exportación.

Los cambios al interior de ese grupo resultan notables. Las veinte mayores exportadoras de MOI, que concentraban el 35% de la oferta en el periodo 1969-

1974, quedaron reducidas a la mitad dos décadas después. Ocho habían desaparecido como empresas, varias de ellas afectadas por su excesiva dependencia del mercado externo frente a la nueva política cambiaria; siete presentaban una tendencia declinante de sus ventas al exterior y sólo cinco habían crecido en el ínterin. El lugar de las que desaparecieron era ocupado por nuevas empresas a medida que los cambios en la estructura fabril repercutían en las ventas al exterior[1].

Las exportaciones de MOI avanzan en un amplio espectro de ramas y empresas aunque están concentradas tanto o más que en el periodo anterior. Las actividades de un grupo reducido de las plantas promocionadas en la década del 70 (16 empresas que operan en cinco ramas: siderurgia, celulosa y papel, aluminio, petroquímica y petróleo) explican toda la tendencia al alza de fines de la década del 80; ese puñado de firmas aportaba por sí solo 40% a 60% de todas las exportaciones locales de MOI en el periodo 1985-1992. Las ventas respondían a la necesidad de colocar el excedente de producción de las plantas, con un límite en la capacidad máxima de diseño de éstas. Las empresas no pueden dejar de producir; por eso exportan el excedente, pero tampoco pueden superar su nivel productivo sin nuevas inversiones. De allí que sus exportaciones encuentran un mínimo y un máximo que depende de la evolución de la demanda local.

Esas actividades no ofrecen mayor dinamismo por restricción de la oferta posible. La inexistencia de la promoción, así como la escasez relativa de algunos insumos, dificulta su expansión futura a menos que se modifiquen algunas condiciones. Los precios de los bienes que ofrecen (***commodities***) se fijan en los mercados mundiales, del mismo modo que ocurre con la carne o el trigo, y tienden a ser mucho más bajos que los que obtienen los bienes más sofisticados –además de estar sometidos a intensas oscilaciones en el corto plazo. El desplazamiento de los antiguos bienes fabriles por estas ***commodities*** explica que el precio unitario de las exportaciones locales de MOI cayera a menos de la mitad entre 1974 y 1988. Aún así, la expansión de algunas de esas plantas –debido a los beneficios marginales que arrojan esas inversiones– pueden extender el lapso de agotamiento del impulso previo en el sector.

La irrupción de las exportaciones automotrices en los últimos años agrega un factor puntual que oscurece la tendencia negativa de otras ramas. Esas ventas tienen como contrapartida las importaciones aún más grandes de ese mismo sector y su concentración en unas pocas empresas cuyas estrategias no se

[1] La lista de las 20 mayores en 1969-1974 y su evolución en esa etapa figura en Jorge Katz: «Tecnología y exportaciones industriales. Un análisis macroeconómico de la experiencia reciente» en ***Desarrollo Económico*** Nº 65, Buenos Aires, 1977. Los efectos posteriores surgen de los análisis directos de esas empresas. Las que desaparecieron en el periodo son Citroen, Fapesa, Standard Electric, Roque Vasalli, Siam, General Motors, Olivetti y Squibb.

conocen públicamente. El llamado comercio exterior de esa rama es la contrapartida estadística de los intercambios al interior de filiales de cada una de las respectivas ET; la posibilidad de que apliquen precios alejados de los valores del mercado y no cumplan con los planes de inversión esperados explica que los resultados de esas estrategias globales sean muy difíciles de evaluar.

La imagen de la evolución fabril fue distorsionada por el ciclo de auge y recuperación de la actividad productiva generado en 1991 por el plan de Convertibilidad; la estabilidad provocó un ciclo de demanda acentuada de bienes durables que motorizó a varias ramas, de las cuales la automotriz fue la más visible. Ese ciclo se agotó hacia 1994, cuando comenzó a sentirse el impacto negativo de los cambios macroeconómicos que afectaron a la industria. El avance simple de la actividad mediante la mayor utilización de la capacidad instalada, que proyectó impactantes cifras de crecimiento, se había agotado –y hasta revertido en algunos casos.

El producto industrial de 1997 fue apenas superior al de 1994, que era semejante en valor al de 1974. Luego de más de 20 años, el valor agregado es el mismo. En ese sentido la Argentina parece un caso único de estancamiento del valor agregado por la industria en un plazo tan largo. Dentro del conjunto, la industria se ha orientado hacia los bienes más simples –alimentarios y ***commodities***– y ha perdido sus porciones más dinámicas –electrónica y buena parte de la metalmecánica. Un avance real requiere inversiones que permitan expandir la capacidad productiva fabril. En las condiciones actuales, esas inversiones ya no se dirigirán a las mismas ramas que en el pasado y van a provocar una selección al interior de la industria entre las que crecen y las que se detienen o retroceden que definirá su futuro.

Balance de las últimas décadas

La industria está en un nuevo contexto y en nuevas condiciones operativas. Está claro que difícilmente repetirá la experiencia anterior y peor aún saber cómo será su evolución futura. Las modificaciones en el panorama global pueden observarse, también, en el derrotero seguido por algunas ramas respecto a las expectativas previas. Esos desvíos permiten esbozar un balance de los cambios de frente ocurridos en estos años.

Un caso característico lo ofrece la siderurgia. Los planes de comienzos de la década del 70 suponían que esa rama, «madre de industrias», seguiría creciendo para atender un mercado interno que se proyectaba en continua expansión. El optimismo reinante permitía proyectar el consumo interno de acero a un monto de 11 a 18 millones de toneladas de acero para 1985 –hipótesis de mínima y de

máxima estimados hacia 1973. A fin de satisfacer la demanda se planeaba instalar otra planta integrada en Bahía Blanca que debería abrir a comienzos de la década del 80, además de iniciar una serie de proyectos menores en las usinas existentes. Ese optimismo podía ser exagerado, pero se sabe que la creencia en el progreso es un poderoso motivo de éste, dado que las hipótesis de crecimiento llevan a decidir inversiones que, a su vez, motorizan el avance de la producción global.

La realidad fue otra. La demanda de mediados de la década del 80 se mantuvo por debajo de la mitad del mínimo esperado; la oferta local tuvo que salir al exterior, a pesar de que la planta proyectada en Bahía Blanca –igual que otros proyectos menores– nunca pasó del papel. Aun después de la recuperación de los 90, el consumo se mantiene bajo y sus perspectivas no mejoran. El cambio en la estructura de la rama refleja las transformaciones en la matriz productiva, con el reemplazo de oferta local por importaciones –como ocurre con numerosos equipos metálicos que ya no se producen en el país. El estancamiento relativo de la siderurgia debería mantenerse en el futuro, pues la creación del Mercosur favorece objetivamente a la oferta brasileña –que dispone de yacimientos de hierro y adecuadas economías de escala– y reduce incentivos al desarrollo local.

En 1980 el secretario del equipo de Martínez de Hoz, ministro de Economía de la dictadura militar, declaró en tono polémico que el mercado, y no el Estado, debía decidir si el país fabricaría «caramelos o acero». Esa propuesta generó reacciones negativas en sectores militares y entre los empresarios fabriles por su tono provocador; pocos imaginaron entonces que la siderurgia retrocedería en términos relativos como lo hizo en la década siguiente, mientras crecían raudamente algunas empresas de caramelos: Arcor es uno de los líderes fabriles y empresarios de esta última rama, relacionada con la oferta de insumos alimenticios, que ha logrado ganar posiciones.

Lo ocurrido con la siderurgia se refleja en la petroquímica. Las ambiciosas ideas de crecimiento sectorial basado en insumos a bajo costo de los que el país dispone –petróleo y gas– terminaron abruptamente. Eliminada la promoción –que subsidiaba el capital a invertir– y elevados los valores de los insumos –que se llevaron a precios internacionales–, las proyecciones sectoriales se quebraron. A comienzos de la década del 90 todos los proyectos de inversión habían sido archivados frente a los cambios en las reglas de juego. Luego, la venta de las acciones de las empresas estatales de la rama fue la única oportunidad que concitó el interés privado y abrió paso a algunos proyectos de expansión –sobre la base de los existentes–, aparte de una nueva planta de fertilizantes apoyada, irónicamente, en la demanda del mercado interno.

La industria del cemento es otra rama de gran inversión de capital que sufrió un

desfase entre sus perspectivas y la realidad. Hacia fines de la década del 70 las tres empresas que concentran más del 90% de la producción encararon proyectos que duplicaron su capacidad instalada hasta llegar a más de 10 millones de toneladas por año. La crisis los encontró con un enorme exceso de oferta que no se resolvió en 15 años; en ese largo periodo, la rama no logró operar a mucho más que la mitad de su capacidad productiva debido a la situación del mercado. Todavía hoy, no ha vuelto a vender magnitudes semejantes a las que despachaba en 1980.

Los ejemplos se pueden repetir con el mismo resultado. Las empresas se encuentran frente a una nueva realidad, no prevista en las hipótesis que se limitaban a proyectar con optimismo las tendencias del pasado. Ahora están a la espera de señales más claras sobre el futuro. Todos los indicadores señalan que la industria tendió a sostener una estrategia «defensiva» basada en el mejor aprovechamiento de los equipos existentes, la tendencia a la reducción de personal –cuyos costos en dólares se encarecieron a niveles insospechados en el periodo anterior– y la decisión de realizar sólo las inversiones necesarias para subsistir. Esa estrategia, perfectamente racional, recorta las posibilidades de crecimiento global pero protege a las firmas del riesgo derivado de los cambios en el contexto.

Una encuesta realizada en 1993 sobre 591 empresas grandes, que fueron responsables del 80% de la inversión total del sector fabril en el periodo 1983-1988, permitió registrar 2.200 proyectos realizados o en marcha. De ellos, solo 30 eran instalaciones de plantas nuevas, la orientación decisiva se limitaba a mejorar las plantas existentes, con inversiones menores, pero no a una renovación o ampliación significativa de las mismas[2].

La evolución de las grandes encuentra su calco en las condiciones de las menores. Los estudios sobre las PyMes fabriles registran un número reducido de empresas nuevas dentro del grupo; la edad promedio de las unidades de ese universo supera los 20 años y sólo un 12% del total fue fundado en la década del 80. El predominio de empresas antiguas y la falta de renovación del universo se explica por las condiciones del contexto que ha limitado la expansión del espíritu industrial y el avance de potenciales empresarios dinámicos. La antigüedad de los equipos y las rutinas productivas se corresponden con las informaciones sobre edad de plantas y empresas[3].

---

[2] Esta encuesta de Cepal está citada en Bernardo Kosacoff: ***El desafío de la competitividad, la industria argentina en transformación***, Cepal - Alianza, Buenos Aires, 1993.

[3] Estos estudios son realizados por un grupo especial sobre PyMEs dentro de Cepal y sus mayores conclusiones están resumidas en el artículo correspondiente del libro citado de Kosacoff.

Una de las pocas encuestas sobre el equipamiento en una muestra significativa de empresas industriales realizada en 1994, señaló que hay un uso promedio de 16 años (frente a 9 o menos en las naciones desarrolladas). Más de la sexta parte de esos equipos tenía más de 20 años y algunos superaban los 30. En el otro extremo del espectro se registraba un sexto de los equipos con menos de 5 años, concentrados en las ramas de alimentos y terminales de automóviles, que están entre las pocas donde hubo renovaciones significativas[4].

La teoría permite explicar los resultados. Frente a la incertidumbre del medio los empresarios tienden a efectuar sólo inversiones «defensivas» en montos menores para bajar costos o ajustar sus productos a ciertas normas mientras rechazan posibles innovaciones mayores por sus altos precios y riesgos en estas condiciones. Las inversiones defensivas se adoptan aunque no sean económicamente adecuadas; el largo plazo escapa al horizonte empresario. Esas medidas permiten postergar el momento de la reestructuración efectiva de la industria mientras protegen a la firma de su desaparición. Surge así un equilibrio en condiciones de estancamiento relativo que puede durar largo plazo hasta agotarse. Sólo cuando la capacidad instalada se colma y el mercado lo demanda, la firma debe asumir las inversiones mayores que provoquen el cambio estructural, pero nada indica que desembocará así en la Argentina. Básicamente, la industria local sigue la primera etapa –de inversión defensiva– de esa evolución, y su historia sugiere que va a encarar una opción en un futuro previsible: el retiro definitivo de la empresa del mercado –como ocurrió otras veces–, o su renovación –como se espera. Ningún elemento indica que la suerte está echada pero la perspectiva no arroja demasiado optimismo[5].

Desplazamiento empresarial

El discurso antiindustrialista caló muy hondo en los empresarios locales, que perdieron su imagen autoasignada de dignidad. En el imaginario social, la industria pasó a convertirse en una culpable de los problemas argentinos. Comenzó a ser vista como una proveedora de bienes de baja calidad, cuyos precios se mantenían elevados pese a los ingentes subsidios recibidos. Esa perspectiva afecta el comportamiento de los empresarios; el contexto social hostil a su actividad repercute en actitudes y políticas públicas en el sentido inverso al que observaba Gershenkron como elemento dinámico del progreso.

---

[4] El estudio fue realizado por FIEL y está resumido en la revista ***Prensa Económica*** de agosto de 1995.

[5] El análisis teórico fue presentado por A. Lamfalussy en ***Investment and Growth in Mature Economies. The Case of Belgium***, Macmillan, 1961.

El cambio de estatus de dicha actividad coincidió con la expansión acelerada de otras áreas y, en especial, de los servicios de todo tipo. Estos últimos fueron alentados por su elevada rentabilidad potencial y la actitud oficial de promoverlos por vías directas e indirectas. La creación de oportunidades en ese sector, vía privatizaciones, o concesiones decididas con ese efecto, generaron un proceso de atracción hacia el capital y los empresarios disponibles que no puede desdeñarse por su impacto sobre el liderazgo fabril. Los individuos con espíritu abierto pueden encontrar en esas ramas una válvula de escape a sus inquietudes que no encuentran en el ámbito industrial.

El atractivo de los servicios, incluyendo la importación de bienes, genera un desplazamiento del interés empresarial y del capital que afecta a otras actividades. La rentabilidad de los servicios se ve fortalecida por su rápida rotación que permite recuperar el capital, y los correspondientes beneficios, en plazos más breves que los típicos de las inversiones en nuevas plantas industriales. La carrera hacia esos negocios incluyó tanto a los pequeños y medianos empresarios como a los mayores del país.

La marcha de los grandes grupos económicos hacia los servicios comenzó a mediados de la década del 70, acorde con los cambios en la política económica nacional, y se fortaleció con la experiencia posterior. Ya a comienzos de la década del 80, varios grandes grupos locales actuaban en actividades de servicios «periféricos» para las empresas del Estado, como primer paso de sus avances posteriores hacia el control de éstas en el marco del programa privatizador. En esas actividades no enfrentan competencia, ya sea porque operan como monopolios naturales, o por las características de sus mercados, factor que las diferencia de las expectativas que ofrecen las áreas productivas.

Propietario de uno de los mayores grupos empresarios locales que incluye varias fábricas, Francisco Macri expresaba ya en 1986 su preferencia por los servicios: «Es muy difícil que exista competencia externa» decía; y esa ventaja los hacía más atractivos que la industria, que podía llegar a sufrir situaciones «dramáticas» en las condiciones de un país de industrialización intermedia, como la Argentina. Con el mismo criterio, insistía en 1993 que no tenía previsto «incursionar en aquellos sectores industriales que no formen actualmente parte del grupo» dada la prioridad asignada a los servicios[6].

Esas declaraciones se ven acompañadas de actitudes semejantes, aunque no siempre explícitas, de los dirigentes de otros grupos que se han concentrado en

[6] Las declaraciones de Macri se encuentran en las revistas ***Progreso*** de marzo de 1986, y ***Noticias*** del 10/11/1993, respectivamente.

los servicios más resguardados de la posible competencia externa –y hasta de la interna. La orientación de la política económica genera un cambio de conducta de los mayores agentes empresariales respecto, al menos, de las expectativas de hace un par de décadas. Varios grupos que habían experimentado un rápido crecimiento como industriales, merced al impacto de las políticas de promoción fabril de comienzos de la década del 70, tienden ahora a reconvertirse hacia las actividades de servicios. A medida que sus intereses se diversifican, se reduce el peso de la actividad productiva en el conjunto de sus negocios en beneficio de aquellas más ligadas a prestaciones de carácter monopólico o bien dirigidas a atender la demanda más o menos cautiva de sectores de altos ingresos[7].

Las fábricas subsisten pero ya no ocupan el centro de atención de sus propietarios; están más interesados en otras actividades alejadas de la producción. En ese sentido, el esquema de las actividades de los grandes grupos económicos modernos parece reproducir los rasgos de aquellos que imperaban en la economía argentina a comienzos de siglo. De igual modo, la política global puede semejarse a la de entonces. En ambos casos, falta la decisión de impulsar un desarrollo técnico productivo a partir de la acumulación de capital y conocimientos en las firmas industriales.

Parece una ironía que tal haya sido el diagnóstico del equipo económico de Martínez de Hoz. En el cierre de su gestión, un informe oficial decía que «La activa participación del Estado en la economía ha provocado distorsiones ... [como] el progresivo 'aguamiento' de la clase empresaria nacional que ha tendido, en muchos casos, a desarrollar actividades complementarias o periféricas a la propia actividad estatal, con bajo riesgo y alto rendimiento»[8]. Resulta sugerente en este sentido el espacio que dedican las revistas locales de economía y negocios a relatar la historia de nuevos empresarios, que crecen y se enriquecen en actividades no fabriles, y hasta directamente opuestas a la industria –como la importación– frente al escaso o nulo interés dedicado a situaciones –poco visibles, si las hay– de empresas industriales exitosas.

El desplazamiento del empresariado nacional desde el sector fabril hacia otras actividades fue acompañado por la inversión extranjera que priorizó el sector de servicios local. Las mayores inversiones de ese carácter entraron en los servicios o en actividades de renta como el petróleo. Los reducidos casos de ingreso de ET al ámbito industrial ocurrieron mediante la compra de empresas locales que

[7] Este tema lo hemos desarrollado en Jorge Schvarzer: «Los grandes grupos económicos argentinos. Una larga y poco convencional retirada estratégica» en ***Nueva Sociedad*** Nº 151, 9-10/1997.

[8] Ver el Informe de Política Industrial (1976-1981) publicado en el ***Boletín Semanal del Ministerio de Economía*** del 9/2/1981.

reducen aún más la tropa de empresarios argentinos. Esas transferencias de las acciones de control incluyeron a varias empresas grandes y líderes y se concentraron en particular en la rama de alimentos que ofrece perspectivas potenciales de expansión debido a las ventajas naturales del país y al atractivo del Mercosur.

Las facilidades para entrar en los nuevos negocios de servicios de elevada rentabilidad y el desplazamiento de algunos empresarios por el ingreso irrestricto –pero no masivo– del capital extranjero en nichos selectos, son elementos adicionales que operan contra la posible decisión local de invertir en fábricas. El largo ciclo de ventajas de precio para la fabricación nacional y privilegios para sus propietarios llegó a su fin sin que la industria haya concluido su asiento en la economía nacional.

El factor trabajo

El progresivo deterioro fabril provocó la salida continua de profesionales y obreros especializados del sector. Sucesivos cierres de fábricas y despidos, así como la escasez de oportunidades de progreso en una actividad que se contrae, llevaron a la expulsión de capital humano. La acumulación gradual de ese capital inmaterial que se ubica en el saber y la experiencia de gerentes y trabajadores, construido a lo largo de décadas, resultó destruida en buena medida a partir de 1975. El capital humano se mide con variables indirectas, y se verifica más en los resultados que en los datos, pero no por eso es poco importante.

La ocupación industrial se mantuvo en términos globales entre 1974 y 1985 para precipitarse alrededor de un 20% en el lustro siguiente; la progresiva caída del empleo –que se presenta como mérito de una imaginada ***robotización*** fabril– forma parte de las causas del incremento del desempleo en el país durante la década del 90. Esa evolución de largo plazo contrasta con el avance de la población local e implica un intenso desplazamiento hacia abajo del sector industrial como demandante de empleo directo. Se puede estimar que no está generando empleo para más de dos millones de personas, sobre una población laboral superior a los doce millones.

Los resultados de los estudios ocupacionales señalan el rápido crecimiento del número de trabajadores en los servicios, y en actividades como cuentapropistas, frente al aumento nulo o negativo del empleo fabril. El servicio doméstico, por sí solo, ocupaba 850.000 personas en 1991, magnitud equivalente al total de trabajadores industriales directos. Esa comparación ofrece una clara imagen sobre la evolución de la estructura social hacia un sistema en el que predominan las actividades de servicios –sobre todo las personales– respecto a las productivas; donde las tareas de menor calificación toman el lugar de aquellas

que exigen conocimientos y experiencia[9].

Las escasas inferencias disponibles indican que los trabajadores salidos de la industria se dirigieron –como parece natural– a esas mismas actividades de servicios y por cuenta propia; la tendencia se mantuvo al menos mientras éstas resultaron capaces de absorber su oferta. Hacia la primera mitad de la década del 90 se notó el fin de esos desplazamientos debido a la saturación de aquellas actividades; desde entonces, los nuevos desplazados pasaron a engrosar los rangos de la desocupación. El proceso sorprendió a los argentinos por su intensidad aunque sus raíces se ubican en las políticas lanzadas hacia mediados de la década del 70 que provocaron el estancamiento productivo.

La industria no ha enfrentado hasta ahora los efectos negativos de esa falta de oferta de trabajadores especializados porque su demanda es mínima en sus condiciones actuales de operación. Cualquier intento de crecimiento productivo, en cambio, se encontrará con la severa limitación que surge de esa carencia. Esa pérdida de capital humano es tanto o más grave que la del capital físico, porque éste puede importarse mientras que el primero se debe «formar» a lo largo de un plazo que varía según el tipo de demanda y el grado de formación general.

La contracción de los rangos del obrero industrial coincide con la expansión de la ocupación en las tareas de contenido más pobre, algunas de las cuales son humanamente degradantes. El casi insólito regreso de los «cirujas», recolectando basura en las noches urbanas, luego de más de medio siglo de ausencia, es una notable contrapartida del quiebre del modelo clásico de desarrollo fabril. El avance de la pobreza y la desocupación contribuye a reducir el salario de quienes trabajan; ese resultado puede ser «funcional» para los empleadores en el corto plazo, pero reduce la posibilidad de educar a los hijos de los trabajadores actuales, que deberían ser el capital de la industria futura. La degradación social, que afecta al presente, extiende una amenaza sobre las posibilidades del futuro.

La expansión relativa de algunos rubros agrarios, la pesca y la extracción de petróleo no alcanzan a compensar la ausencia de la industria. El aporte de aquellos no es suficiente para crear las riquezas que el país precisa ni ofrece capacidad para generar empleo suficiente. La escasez de producción limita las posibilidades de reparto, agravando la situación de los más pobres; la falta de dinamismo del sector productivo reduce las posibilidades reales de la oferta de

[9] Estos aspectos están analizados en Jorge Schvarzer y Héctor Palomino: «Entre la informalidad y el desempleo. Una perspectiva de largo plazo sobre el mercado de trabajo en la Argentina» en ***Oikos*** Nº 6, 1996.

empleo[10]. La crisis industrial comienza a orientar el panorama social y económico argentino en la dirección de otras naciones pobres de América Latina de la que el país siempre se sintió cercano en términos de cultura y origen, pero muy distante por su nivel de desarrollo y los ingresos de sus habitantes.

Una elite anti-industrial

La evolución de estos años sólo puede explicarse por una combinación de factores ideológicos, económicos y sociales que llevaron a este resultado. No todas las causas tienen la misma importancia pero su suma resultó un obstáculo formidable en el camino de la industria.

Una primera causa es la añoranza de la clase alta tradicional por el pasado de riqueza que el país gozó durante el largo periodo de explotación de las ventajas comparativas de la pampa. Ese grupo social no aceptó nunca, y tampoco puede imaginar, que tal riqueza provenía de la prodigalidad de la naturaleza mucho más que de la presunta habilidad de sus ancestros. En cambio, cree con firmeza que debe volverse al sistema que imagina como de economía abierta, exportación de productos primarios e importación de bienes industriales, aunque acepte con tono moderno ciertas modificaciones menores al modelo extremo. La apelación continua a ese pasado imaginado como glorioso cimenta sus convicciones y afirma su unidad social.

El presidente del conglomerado Techint, Roberto Rocca, es uno de los pocos empresarios que menciona ese problema. En 1981 afirmaba con fuerza que «Las clases dominantes entendieron la ganadería y la fascinación del campo, entendieron la gran capacidad de intermediación de la 'city' de Buenos Aires, pero no tuvieron ni el tiempo, ni la oportunidad, ni la fuerza, de imponer el concepto de productividad y de adquirir experiencia en el desarrollo industrial del país. ... La sociedad industrial quedó así como un títere sin cabeza, en cuanto nadie, ni el 'establishment' clásico argentino, ni el 'establishment' militar lograron identificarse con la gran revolución económica en curso»[11].

La elite no reconoce ni acepta que la caída de los precios relativos de las materias primas en el mercado mundial ha terminado para siempre con ese modelo. La contraparte de esa ideología es una actitud negativa frente a la industria local. Las

[10] Este tema lo hemos desarrollado en detalle en Jorge Schvarzer: ***La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa***, Ceeed, Facultad de Ciencias Económicas - UBA, Buenos Aires, 1997.

[11] Roberto Rocca: conferencia «Consideraciones preliminares sobre la Argentina productiva» en el ***Boletín Techint***, 7-9/1981.

fallas de esta última le resultan siempre mucho más evidentes que el atraso relativo de la producción agropecuaria o la escasa productividad de otros sectores de la economía argentina –y en particular el financiero, cuya baja eficiencia es tan notoria como costosa para el resto del sistema. Esa perspectiva provoca que critiquen más a la industria por lo que hizo que por lo que no hizo. De allí que optan por sostener que es la industria como un todo la culpable del fracaso y que se la debe reducir, o reacondicionar, lo más rápido posible.

El pensamiento de la clase alta tradicional convergió naturalmente con la neo ortodoxia abstracta que afirma que la industria es un sector como cualquier otro, porque ignora las demandas propias del sistema productivo. Los ideólogos de esa corriente teórica, fortalecidos en el Cono Sur primero, y en toda América Latina después, se lanzaron a aplicar sus medidas con un entusiasmo, una energía y una tenacidad sorprendentes. La acción de esas corrientes intelectuales no habría sido suficiente, quizá, si no se hubieran visto reforzadas por el cambio objetivo de la situación de la economía argentina –y la de América Latina en general– a partir de la crisis de la deuda externa. Esta, por su propia dimensión, modificó la estructura económica y las relaciones de poder, tanto dentro de la nación como en sus relaciones externas. La presión de los acreedores, y de las instituciones internacionales ligadas a ellos, creó un contexto que obligaba a modificar las políticas económicas de estos países en la dirección planteada por la ortodoxia, que así logró imponerse.

La afirmación anterior debe matizarse. Si bien todos los países de la región asumieron esas reglas, no todos aceptaron las mismas condiciones para su industria; comparar unos y otros ofrece una prueba en el sentido de que la misma lógica macroeconómica podía llevarse a cabo con diferentes políticas hacia el sector fabril. La historia previa de cada nación –y sus relaciones sociales e ideológicas– condicionan los resultados.

La deuda alentó estrategias especulativas –que en la Argentina habían creado la propia deuda– que atrajeron el interés de quienes estaban capacitados para captar sus lógicas y beneficiarse con ella. La especulación ofrece ganancias tan elevadas que bloquea los proyectos de inversión en sectores productivos que no pueden competir con aquella. Las oportunidades que brindó fue otro elemento que cimentó el distanciamiento de la actividad industrial. El cambio de contexto y la convergencia de posiciones de la clase alta y la neo ortodoxia lograron la hegemonía social.

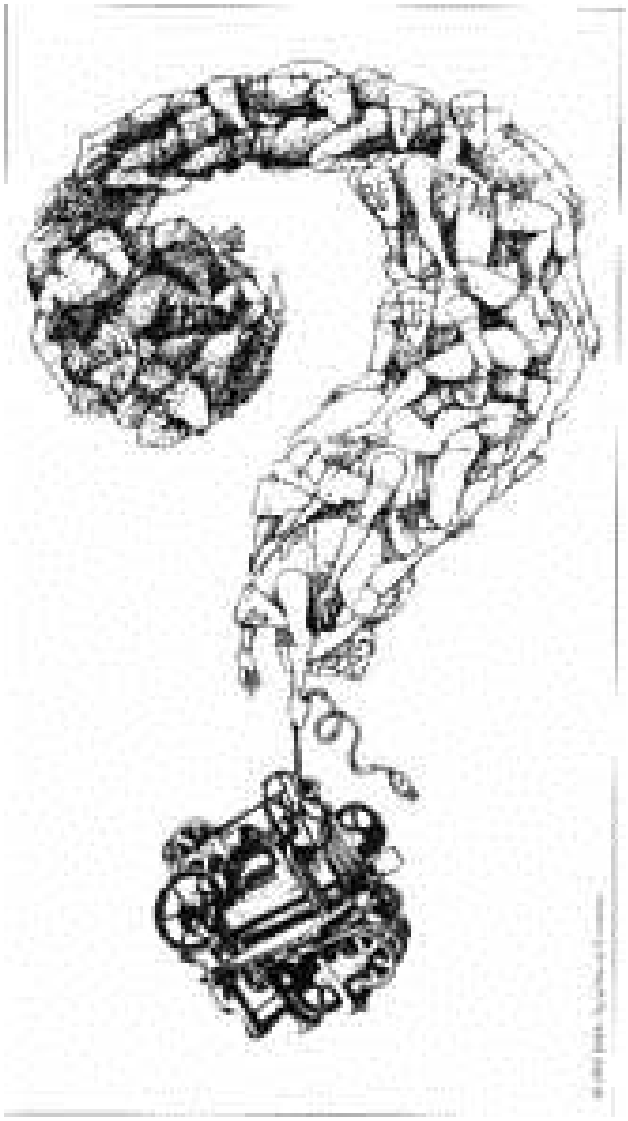
Un discurso que confundió las alevosas prácticas hacia la industria del periodo 1976-1983 como ejemplo de las políticas populistas e irresponsables del pasado, logró ganar posiciones en una población preocupada por los efectos de la crisis financiera y especulativa que originó la deuda externa.

La apertura comercial con un tipo de cambio especial permitió el ingreso de bienes a precios muy bajos, muchos de los cuales eran competitivos gracias a variables como ese tipo de cambio, o la decisión de las naciones de origen de subsidiar a sus propios exportadores. La experiencia práctica tuvo más fuerza que las teorías para convencer a una parte de la sociedad de que la industria local no merecía apoyo y que se la debía «castigar» por sus fallas en lugar de «ayudarla» a corregirse. El adormecimiento relativo que genera ese proceso podrá seguir mientras el país cuente con divisas para importar, ya sea gracias a las exportaciones primarias o al crédito externo; en algún momento se volverá a replantear la necesidad de la producción local y, quizá, combinando apoyo y exigencias, se logre retomar el camino del crecimiento.

El tiempo que demande esa nueva conversión dependerá de la evolución del contexto económico pero también de los resultados de la batalla continua en el plano de las ideas, batalla que no será fácil librar frente a la constante difusión de mitos que ignoran la producción y la técnica. En 1990, una periodista realizó un reportaje al subsecretario de Industria y Comercio, que desarrolló diversos temas de su gestión en la nueva etapa ortodoxa que asumía el gobierno nacional. Al final de la entrevista, el funcionario consideró necesario «volver a los libros tradicionales que tanto nos ayudaron a salir adelante», y la periodista le preguntó qué proponía que lean los industriales locales. El subsecretario responsable de la política oficial hacia la industria contestó: «La Biblia, yo soy creyente. Hay allí tantos mensajes de justicia, de respeto por el otro, de fe y esperanza ... fe en uno mismo, en la familia y en la Nación ... Es importante que aprendamos a hablar los unos con los otros, que tengamos gestos de aprecio por los demás, que practiquemos la cordialidad y que volvamos a mirar los lirios del campo ... yo mismo, hace tiempo que no los veo»[12].

La presencia reiterada en posiciones de gobierno, en estas últimas dos décadas, de funcionarios que proponen mirar los lirios cuando se trata de promover la producción es la mejor muestra de una ideología que debe superarse para que la industria argentina pueda ser transformada; sólo de ese modo contribuirá a cambiar al país.

[12] Esta declaración textual está en el reportaje a Jorge Pereyra de Olazábal en ***Informe Industrial***, Buenos Aires, 9/1990.



Esta ilustración acompañó al presente artículo en la edición impresa de la revista