



Cambios en la Estructura Social

n.º 6

Julio-Diciembre 1984

Revista patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) de España y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas.

Respetuosos con la libertad intelectual, se acogerán las opiniones y juicios expresados por los autores de los artículos firmados, si bien ellos pueden no reflejar necesariamente los puntos de vista de las instituciones patrocinadoras y de sus órganos de asesoramiento y dirección

Redacción, administración y suscripciones:
Asociación para la Difusión del Pensamiento Iberoamericano,
Instituto de Cooperación Iberoamericana,
Dirección de Cooperación Económica.
Avenida de los Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid.
Teléfono 244 06 00 (ext. 300).

Fotocomposición: SECOMP.
Impresión: VALENCIA, S. A.
Distribución en España: Trilce.
Manuel Arranz, 17 (Vallecas). Teléf. 252 07 13/433 32 04. 28038 MADRID.
Distribución en Argentina: Catálogos S. R. L.
Avenida Independencia 1860 (1225). BUENOS AIRES.
Distribución en Bolivia: Distribuidora Mursol.
Sucre esq. Jenaro Sanyines, Edificio Atlas, 2.º piso. LA PAZ.
Distribución en Brasil: Livraria Duas Cidades Ltda.
Rua Bento Freitas, 158. CEP. 01220. SAO PAULO.
Livraria Argumento.
Rua Dias Ferreira 199. Leblon. RIO DE JANEIRO.
Suscripciones en Brasil: CEBRAP.
Rua Morgado de Mateus, 676. SAO PAULO.
Distribución en Chile: Editorial Universitaria, S. A.
María Luisa Santander, 441. SANTIAGO DE CHILE.
Distribución en Colombia: Ediciones Tercer Mundo.
Carrera 30, núms. 42-32. Teléf. 269 51 29. BOGOTA.
Distribución en Costa Rica: Lic. Dante Osvaldo Polimeni Fornés.
Apartado 6.872. SAN JOSE.
Distribución en Ecuador: Edisc.
Amazonas 3033 y Azuay. Teléf. 24 46 74 y 45 23 75. QUITO.
Distribución en México: «El Trimestre Económico».
Camino al Ajusco, 20. Teléf. 568 60 33. MEXICO 20, D. F.
Fondo de Cultura Económica.
Avda. Universidad, 975. Teléf. 524 22 04. 031100 MEXICO.
Suscripciones en México: «El Trimestre Económico».
Avda. Universidad, 975. MEXICO, D. F.
Distribución en Paraguay: Cielo 73.
Eligio Ayala, 973. ASUNCION.
Distribución en Perú: Instituto de Estudios Peruanos.
Horacio Urteaga, 694. LIMA 11.
Desco.
Avda. Salaverry, 1.945. LIMA 14.
Distribución en Portugal: Distribuidora Gradiva.
Rua 1.º de Maio, 134, 3.º, esq. 1300. LISBOA.
Distribución y suscripciones en Venezuela: Nueva Sociedad.
Apartado 61.712. CHACAO. CARACAS 1060-A.
Distribución y suscripciones en Alemania (RF): Librería Iberoamericana.
Klaus Dieter Vervuert o HG. Wielandste 40. D-6000. FRANKFURT 1.
Teléf. 0611/59 96 15.

Junta de Asesores

Presidente: Raúl Prebisch
Vocales: Rodrigo Botero
Carlos F. Díaz Alejandro
Fernando Henrique Cardoso
Aldo Ferrer
Enrique Fuentes Quintana
Celso Furtado
David Ibarra
Enrique V. Iglesias
Andreu Mas-Colell
José Matos Mar
Francisco Orrego Vicuña
Manuel de Prado y Colón
de Carvajal
Luis Angel Rojo
Santiago Roldán
Germánico Salgado
José Luis Sampedro
María Manuela Silva
José A. Silva Michelena
Alfredo de Sousa
Osvaldo Sunkel
María Conceição Tavares
Edelberto Torres-Rivas
Juan Velarde Fuertes
Luis Yáñez-Barnuevo

Secretarios: Norberto González
Emilio de la Fuente

Director: Aníbal Pinto

Secretario de Redacción: Angel Serrano

Consejo de Redacción: Adolfo Canitrot («Desarrollo Económico», Argentina), José Luis García Delgado («Investigaciones Económicas», España), Adolfo Gurrieri («Revista de la CEPAL»); Secretaria de Redacción en Santiago de Chile), Juan Muñoz (ICI), Oscar Soberón («El Trimestre Económico»); Secretaria de Redacción en México, D. F.), Augusto Mateus (Portugal).

Redacción, documentación y secciones informativas:
Pedro Pablo Núñez (coordinador).
Colaboración especial: Germán Rama.
Colaboradores: Carlos Abad, Sonsoles Marchessi,
M.ª Montaña Larrazábal, Clara Repas, Diego Guerrero
y José Luis Gómez Navarro.

Administración y Gerencia:
Rodolfo Riezniak.

Sumario

PATROCINADORES HONORIFICOS

Banco de Bilbao.
 Banco Central.
 Banco de España.
 Banco Exterior de España.
 Banco Hispano Americano.
 Banco de Santander.
 Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros de Cataluña y Baleares.
 Caja Postal de Ahorros.
 Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid.
 Centre d'Informació i Documentació Internacionals a Barcelona, CIDOB.
 Colegio de Economistas de Madrid.
 Compañía Telefónica Nacional de España.
 Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
 Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos.
 Fundación Fondo para la Investigación Española de Cajas de Aborro, FIES-CECA.
 Fundación Juan March.
 Fundación Ortega y Gasset.
 Fundación Ramón Areces.
 Instituto del Consumo - Ministerio de Sanidad y Consumo.
 Instituto de Estudios Fiscales.
 Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social.
 Instituto Nacional de la Administración Pública.
 Ministerio de Educación y Ciencia.
 Universidad Complutense de Madrid.
 Universidad Internacional Menéndez Pelayo.

Centro Brasileiro de Analise e Planejamento, CEBRAP (Brasil).
 Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).
 Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CEPES).
 Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, CIEPLAN (Chile).
 Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO.
 Instituto para América Latina (IPAL).
 Instituto de Desarrollo Económico y Social, IDES (Argentina).
 Instituto de Estudios Peruanos (Perú).
 Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, ILPES (CEPAL).

Aquellas instituciones que deseen colaborar como PATROCINADORES HONORIFICOS pueden dirigirse al Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) o a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

REVISTAS ASOCIADAS A «PENSAMIENTO IBEROAMERICANO. REVISTA DE ECONOMIA POLITICA»

Boletín de Estudios Económicos (España).
 Comercio Exterior (México).
 Crónica Tributaria (España).
 Cuadernos Hispanoamericanos (España).
 Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales (Argentina).
 Economía (Portugal).
 Estudios Internacionales (Chile).
 Estudios Sociales Centroamericanos (Costa Rica).
 Estudos da Economia (Portugal)

Información Comercial Española (España).
 Investigaciones Económicas (España).
 Latin American Research Review (EE.UU.).
 Novos Estudos CEBRAP (Brasil).
 Nueva Sociedad (Venezuela).
 Papeles de Economía Española (España).
 Presupuesto y Gasto Público (España).
 Revista de Economía Política (Brasil).
 Revista de Occidente (España).
 Revista da IBERIA

	Pág.
Introducción Editorial	7
El Tema Central: «Cambios en la Estructura Social»	9
👉 América Latina: Análisis Global	
— Enzo Faletto y Germán Rama, <i>Cambio Social en América Latina</i>	13
👉 América Latina: Análisis de Areas y Países	
Argentina, Brasil y Uruguay	33
— Carlos Filgueira, <i>El Estado y las Clases: Tendencias en Argentina, Brasil y Uruguay</i>	35
Costa Rica	63
— Rolando Franco y Arturo León, <i>Estilos de Desarrollo, Papel del Estado y Estructura Social en Costa Rica</i>	65
Chile	93
— Javier Martínez y Eugenio Tironi, <i>La Estratificación Social en Chile</i> ..	95
Países Andinos	117
— Julio Cotler, <i>La Construcción Nacional en los Países Andinos</i>	119
Panamá	135
— John Durston y Guillermo Rosenbluth, <i>Panamá: un caso de «Mutación Social»</i>	137
México	155
— José Luis Reyna, <i>Transición y Polarización Sociales en México</i>	157
Caribe	169
— Jean Casimir, <i>El Caribe: La Estructura Social Incompleta</i>	171
👉 España: Cambio y modernización social	
— Luis Rodríguez Zúñiga, Fermín Bouza y José Luis Prieto, <i>Modernización de la Sociedad Española (1975-1984)</i>	187
👉 Portugal: Estructura Social y Configuración Espacial	
— João Ferrão, <i>Portugal nos últimos vinte anos: estruturas sociais e configurações espaciais</i>	223

Figuras y Pensamiento	237
<i>Las ideas económicas de Juan B. Justo</i> , por Leopoldo Portnoy	239
<i>Jesús Prados Arrarte (1909-1983)</i> , por Juan Velarde Fuertes	255
<i>La obra de Jesús Prados Arrarte</i> , por Javier Baltar Tojo	284
<i>El paralelismo de Bernácer y de Prados Arrarte en la Macroeconomía</i> , por José Villacis	293
<i>En recuerdo de Jorge Sabata</i> , por Amílcar O. Herrera	307

	Pág.
Reseñas Temáticas	315
a) Del área latinoamericana	317
Daniel Azpiazu y Bernardo Kosacoff, <i>Monetarismo y crisis industrial. La experiencia argentina reciente</i> (317); Germán Granda y Fernando Sánchez Albavera, <i>Comercialización de productos básicos</i> (326); Rafael Menjivar, <i>Movimientos populares en América Central</i> (331); Enrique de la Piedra, <i>La pobreza en América Latina: el trabajo reciente de la CEPAL</i> (336); Gerard Pierre-Charles, <i>El Caribe como objeto de estudio y preocupaciones internacionales</i> (342); Ruth Rama, <i>La transnacionalización del sistema alimentario en América Latina</i> (348); Eugenio Rivera y Ana Sojo, <i>Costa Rica, hoy: La crisis y sus perspectivas</i> (357); Guillermo Rozenwurcel, <i>Los costos y financiamiento de la educación en América Latina</i> (363).	
b) De España	371
Alberto Lafuente y Vicente Salas, <i>Generación, difusión y política de tecnología. Aspectos teóricos y evidencias empíricas</i> (371); Tomás Parra, <i>Metrópolis, territorio y crisis</i> (378); Carlos San Juan, <i>La política de precios agrarios y la crisis</i> (384); Ignacio Santillana, <i>Crisis bancarias, soluciones comparadas</i> (395); Angel Torres, <i>La economía española y su relación con la economía mundial</i> (399).	
c) De Portugal	405
Carlos Lilaia, <i>Desenvolvimento regional</i> (405); Antonio Oliveira, <i>Economía subterránea: contributos para o estudo do caso portugues</i> (408); Maria Lourdes Quaresma, <i>Condições de vida da população portuguesa: as mudanças dos anos 70</i> (413); Manuela Reis y Joaquin Gil, <i>Regresso de emigrantes e desenvolvimento regional en Portugal</i> (416); Rogerio Roque, <i>O regresso dos emigrantes a Portugal</i> (422).	

Resúmenes de Artículos

a) Publicados en revistas latinoamericanas	433
b) Publicados en revistas españolas	462
c) Publicados en revistas portuguesas	474

Revista de Revistas Iberoamericanas

— Contenido de las revistas, clasificadas alfabéticamente por áreas y países ...	481
Colaboradores en este número	523

Avance-Próximo Número

El Desafío de las Metrópolis

La antigua y recurrente inquisición sobre la naturaleza y papel de los grandes centros urbanos ha tomado un cariz y relieve particulares en América Latina y en numerosos países del Tercer Mundo. Tampoco ha sido ajena a las preocupaciones de las sociedades industrializadas, como lo revelan las aproximaciones al respecto en Europa y EE.UU.

Concentrando la vista en el actual escenario latinoamericano, parece efectivo que la favorable disposición del pasado respecto al papel de la urbanización, en general, y de las concentraciones metropolitanas, en particular, ha sido desplazada por una preocupación creciente alrededor de los problemas que han aflorado o recrudecido con esos procesos.

En algunos casos, la reflexión crítica privilegia las resuhantes del gigantismo de las urbes principales: de las dificultades para administrarlas debidamente; de los enormes y crecientes costes que ello supone; de la acumulación incesante de responsabilidades sociales y materiales que parecen escapar de los marcos de lo posible en plazos prudenciales. En otros países, lo anterior se conjuga con la frustración respecto a la incidencia del dinamismo y el peso metropolitanos sobre el desarrollo nacional, sobre los centros menores y el universo rural.

Sea como fuere la constelación de circunstancias, poca duda cabe de que ha emergido una realidad premiosa y conflictiva que difiere sensiblemente de la que primaba una o dos décadas atrás y que ella, además, ha sido seriamente agudizada por la crisis económica de los últimos años.

Coloquio en Río de Janeiro:

Estudios de: Luis A. Romero (Buenos Aires), Mario Zolezzi (Lima), Alfredo Rodríguez (Santiago de Chile), Eduardo Rincón (México D.F.), Lucio Kowarick (São Paulo), Rodrigo Villamizar (Bogotá), Jordi Borja (Barcelona), Nuno Portas (Lisboa).

Exposiciones complementarias de: Jaime Lerner, Anibal Pinto, María C. Tavares, Carlos Lessa, Antonio Barros de Castro, Eduardo Neira, Alberto Barbeito, Mariano Arana, Ricardo García Zaldívar, Manuel A. Garretón, Norberto García, Emilio de la Fuente y Angel Serrano.

Y las secciones fijas de:

— Reseñas temáticas: Examen y comentarios —realizados por personalidades y especialistas de los temas en cuestión— de un conjunto de artículos significativos publicados recientemente en los distintos países del área iberoamericana sobre un mismo tema. Se incluyen reseñas realizadas por R. Devlin, W. Cano, P. Schetjman, E. García, etc. (latinoamericanas); J. Velarde, C. E. Núñez, A. Tena, I. Cruz, L. Benelvas, etc. (españolas); A. de Barros, V. Martins, etc. (portuguesas).

— Resúmenes de artículos: 190 resúmenes de artículos relevantes seleccionados entre los publicados por las revistas científico-académicas del área iberoamericana durante 1984.

— Revista de Revistas Iberoamericanas: Información periódica del contenido de más de 140 revistas de carácter académico-científico representativas y de circulación regular en Iberoamérica en el ámbito de la economía política.

Reseñas

Temáticas

Del área Latinoamericana

MONETARISMO Y CRISIS INDUSTRIAL. LA EXPERIENCIA ARGENTINA RECIENTE



Trabajos considerados: Khavisse, Miguel; Azpiazu, Daniel: La concentración en la industria argentina en 1974, Centro de Economía Transnacional, noviembre de 1983, Buenos Aires, Argentina. Sourrouille, Juan: El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de Argentina, «Programa Mundial de Empleo», OIT, abril de 1976. Sourrouille, Juan; Lucangeli, Jorge: Apuntes para la historia reciente de la industria argentina, «Boletín Techint», núm. 213, septiembre de 1980, Buenos Aires, Argentina. Heymann, Daniel: Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-78, CEPAL, Santiago de Chile, 1980. Ferrer, Aldo: El monetarismo en Argentina y Chile, «Comercio Exterior», vol. 31, núms. 1 y 2, 1981, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, D.F. Canitrot, Adolfo: Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-81, «Desarrollo Económico», núm. 82, vol. 21, julio-septiembre 1982, IDES, Buenos Aires, Argentina. Sourrouille, Juan: Política Económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981, Oficina CEPAL de Buenos Aires, 1982, Argentina. Schwarzer, Jorge: Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica, CISEA, Buenos Aires, 1982, Argentina. Khavisse, Miguel; Azpiazu, Daniel: La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina 1976-1981, Centro de Economía Transnacional, diciembre de 1983, Buenos Aires, Argentina. Schwarzer, Jorge: Cambios en el lideraz-

go industrial argentino en el periodo de Martínez de Hoz, CISEA, Buenos Aires, enero de 1983, Argentina. Canitrot, Adolfo: La política de apertura económica (1976-81) y sus efectos sobre el empleo y los salarios. Un estudio macroeconómico, Proyecto PNUO/OIT, abril de 1983. Beccaria, Luis; Akerman, Celia: La evolución reciente de las exportaciones industriales y la situación de las actividades manufactureras, «Documento de Trabajo», núm. 10, Banco Nacional de Desarrollo, Buenos Aires, 1983, Argentina. Katz, Jorge: Estrategia industrial y ventajas comparativas dinámicas, «Cuadernos», núm. 1 de la Fundación Dr. Eugenio A. Blanco, agosto de 1983, Buenos Aires, Argentina.



Introducción

En los últimos siete años (1976-83) la actividad manufacturera en la Argentina ha vivido su peor crisis, en un proceso que se ha denominado de «desindustrialización». En ese período la caída del producto industrial fue cercana al 20 por 100, ubicándose a niveles similares a los resultantes quince años atrás, mientras que la ocupación industrial se redujo en un 40 por 100, lo que implica una expulsión de mano de obra de aproximadamente 500.000 personas. Como consecuencia de tal comportamiento la participación industrial en el PBI disminuyó del 28 al 22 por 100, en un proceso de terciarización de la economía asociado como tal a menores niveles de productividad global.

Este desenvolvimiento particular implica un cambio de rumbo espectacular del anterior período de industrialización, que a pesar de sus fluctuaciones y limitaciones fue el motor propulsor del proceso de acumulación de la economía. Esta etapa previa, que se inicia con posterioridad a la crisis de los años treinta se había caracterizado por el desarrollo de las industrias sustitutivas de importaciones, que se desarrollaron bajo un fuerte y complejo esquema proteccionista y con empresas orientadas básicamente a atender el mercado interno. En este desarrollo «protegido» las empresas extranjeras, con mayor énfasis a partir de fines de la década del cincuenta, asumieron un papel fundamental. Asimismo, no menos importante fue el rol del Estado en su doble rol de canalizador de ingresos hacia las actividades industriales, como regulador y árbitro de los conflictos sociales.

A pesar de las serias limitaciones en que se desarrolló la investigación económico-social en los últimos años en la Argentina, existe un grupo de trabajos, que aportan una serie de elementos de juicio que, en su conjunto, ayudan a comprender el despliegue, por cierto convulsionado, de las actividades industriales en los últimos diez años. Por sus características y, esencialmente, por su campo de estudio respectivo, podrían distinguirse tres grandes niveles o direcciones. En primer lugar, se destacan los estudios que analizan las principales características estructurales del sector industrial anterior a la política económica iniciada con el golpe de marzo de 1976. En segundo lugar, se pueden ubicar aquellos trabajos que centran su atención en la política económica de *Martínez de Hoz*, poniendo particular énfasis en el período iniciado a fines del año 1978, en el cual se instrumenta la versión moderna de la escuela monetaria (enfoque monetario de la balanza de pagos). En tercer lugar, existen otra serie de investigaciones que aportan elementos sobre los efectos en la estructura industrial generados por las políticas aplicadas.

318 Algunas características estructurales del sector industrial anterior

En el análisis de los resultados del último Censo Industrial del año 1974, Azpiazu y Khavisse, destacan la heterogeneidad estructural de la industria. El peso de las empresas de mayor tamaño, la fuerte configuración oligopólica de los mercados y la activa presencia del capital extranjero son tres de las características salientes en la actividad manufacturera que determinan la existencia de un poder económico diferencial de las distintas empresas que se desenvuelven en la industria. En efecto, algo más de dos mil establecimientos —menos del 2 por 100 del total— que ocupan a más de cien personas generan dos tercios de la producción y ocupan más de la mitad de las personas que trabajan en la industria; la fuerte configuración de mercados de alta concentración determina que más de la mitad de la producción industrial se genere en mercados de características oligopólicas; mientras que la presencia extranjera, claramente asociada a las firmas de mayor tamaño y a los mercados más concentrados, participan en más de un 20 por 100 del producto industrial.

De esta forma, la lectura de la actividad industrial a través de estos elementos —tamaño, concentración y extranjerización— que conforman

tres visiones de un mismo conjunto, permiten distinguir a un reducido número de empresas que producen una parte significativa del producto industrial y que se destacan en comparación con el resto de las firmas por ser capital intensivas, por poseer una mayor productividad de la mano de obra y por abonar también —aunque en forma más atenuada— mayores salarios.

La recién señalada fuerte presencia del capital extranjero y su comportamiento ha sido el tema central del estudio de J. Sourrouille. En este trabajo se destaca la temprana presencia de empresas internacionales, que se remonta a los comienzos mismos del proceso de industrialización argentina y destaca al país como uno de los primeros países en desarrollo en que se radican empresas transnacionales manufactureras. Asimismo, se individualiza un momento saliente de la radicación de este tipo de firmas, hacia fines de la década del cincuenta con la implementación del programa desarrollista. La entrada masiva de firmas extranjeras, basadas en la explotación de franjas de demandas atrasadas en el mercado interno produjo un cambio estructural en las actividades industriales. La investigación se centra en una cuantificación económica —por cierto inédita y de gran esfuerzo— de los principales indicadores del funcionamiento de las filiales de firmas extranjeras en el período 1958-73. La participación creciente del capital extranjero en la producción industrial es la principal característica del período (crece del 18 al 31 por 100), así como también la clara asociación entre la influencia de estas firmas y los cambios en la estructura de producción, la absorción de empleo, la evolución de la productividad y la determinación de los salarios en el sector industrial. Por otra parte, se muestran claras evidencias del financiamiento de estas firmas en el mercado de capital local, en el cual tienen un acceso privilegiado a tasas de interés negativo. Asimismo, se destaca el comportamiento tecnológico de estas firmas que se basa en la incorporación de tecnologías de su matriz y que se refleja claramente en la participación de las mismas en el pago de servicios tecnológicos al exterior. La atención del mercado interno es la estrategia fundamental de estas firmas, siendo muy escasa su participación en el comercio internacional. La fuerte presencia de firmas de origen norteamericano, y en segunda instancia de filiales europeas (inglesas, francesas, alemanas e italianas), su participación preferencial en mercados oligopólicos y en las actividades más dinámicas son otras de las características básicas de estas empresas. Su liderazgo en las actividades

metalmecánicas, química y petroquímica, dinamizaron el crecimiento industrial, a la vez que han propiciado una mayor integración de la estructura industrial, en la cual se observa un cambio en la dotación relativa de factores haciendo a la industria más capital intensiva.

La profundización del proceso de sustitución de importaciones con la activa participación del capital extranjero recién reseñado, se tradujo en el período 1963-74 en el mayor crecimiento de la actividad industrial de la historia argentina. Sourrouille y Lucángeli efectúan un análisis detallado de la evolución del sector industrial según la información resultante de los últimos censos industriales, correspondientes a los años 1964 y 1974. La comparación intercensal indica un comportamiento del sector industrial altamente positivo. La producción manufacturera creció continuamente, sin ningún año de caída, a una tasa anual cercana al 8 por 100. Este crecimiento de la producción fue acompañado por un incremento de la ocupación industrial cercana al 2 por 100 anual, lo que significa una tasa mayor que el crecimiento poblacional y la incorporación neta al sector industrial de casi 300.000 personas. Estas tasas de crecimiento de la producción y el empleo, implican el incremento del 6 por 100 anual de la productividad de la mano de obra, factor asociado con el incremento de los tamaños medios de sus establecimientos. Entre los dos censos se efectivizó una incorporación neta de 700 establecimientos de más de cien personas ocupadas, explicando estos mayores establecimientos más del 80 por 100 del crecimiento del producto y el empleo industrial. Los sectores metalmecánico, químico y petroquímico ya representan en conjunto más del 50 por 100 del producto industrial, siendo las actividades más dinámicas, de mayor nivel de productividad y de salarios, y de menor incremento relativo de sus precios.

Este comportamiento dinámico en un contexto de industria naciente con demandas insatisfechas presenta limitaciones y se observan períodos de desaceleración en su crecimiento. Las restricciones de balanza de pagos y la persistencia de la inflación permanecen en la economía argentina. D. Heymann en su importante trabajo sobre la descripción de la evolución del corto plazo de la industria en el período 1950-78 destaca algunos elementos muy sugerentes. Por una parte, el estudio de las fluctuaciones de la producción individualizó cinco fases de descenso del nivel de actividad (contracciones), que han sido de corta duración y muy similares entre ellas, seguidas de

períodos de expansión con duraciones mayores y características más variables. Un aspecto de sumo interés sobre el stop-go es su vinculación con la política económica. El autor encuentra evidencias en relación a la correspondencia entre puntos máximos de expansión y la aplicación de políticas estabilizadoras. Por otra parte, la investigación individualiza cuatro fases de desaceleración, es decir, períodos durante los cuales la actividad no disminuye en términos absolutos sino que es la tasa de crecimiento lo que fluctúa. De estas cuatro fases, tres de ellas se ubican en el período 63-74. Las causas de estas desaceleraciones del crecimiento no aparecen nítidas mostrándose como un fenómeno más heterogéneo.

Estas características estructurales del sector y las pautas de comportamiento que se le asocian se vieron abruptamente alteradas a partir de 1976.

La política económica de Martínez de Hoz

El golpe de Estado de marzo de 1976 y, más específicamente, la política económica implementada bajo la conducción del Ministro *Martínez de Hoz* trajo aparejada una alteración profunda de las pautas esenciales sobre las que, históricamente, se había asentado el proceso de industrialización —básicamente de carácter sustitutivo— de la economía argentina. A diferencia de experiencias anteriores en las que se había alentado, en mayor o menor medida, la industrialización del país, la nueva política económica no contemplaba, ni mucho menos tenía como uno de sus objetivos, acceder a fases más avanzadas del proceso de industrialización. Muy por el contrario, en procura de una modificación profunda de la estructura productiva del país, el papel de la industria manufacturera quedaría supeditado, en principio, al simple aprovechamiento de las ventajas comparativas —estáticamente consideradas— de las que gozaría el país.

Esta nueva política ha sido objeto de estudio en una amplia literatura económica que, en su casi totalidad, excede el marco específico de lo «industrial» en tanto su campo de análisis se extiende al plan económico en su conjunto y a las medidas específicas con las que se implementó. De esa amplia literatura para la presente reseña, han sido seleccionados cuatro trabajos que desde diversas ópticas teóricas y con tratamientos dispares, evalúan las características principales de dicha política y, en dicho marco, de aquellas que afectan directa o indirectamente a la actividad manufacturera.

En el ensayo de Aldo Ferrer se analiza y contrasta, hacia mediados de 1980, la política económica «monetarista» aplicada en Argentina y en Chile, resaltando sus similitudes y diferencias a partir del reconocimiento previo de marcos teóricos y objetivos comunes a ambas experiencias.

En lo que configura una valiosa contribución al debate sobre el significado y las implicancias estructurales de estas políticas de reorganización de la sociedad instrumentadas bajo regímenes autoritarios, Ferrer explicita y analiza el marco o «paradigma» teórico en el que se inscribe tal política (enfoque monetario de la balanza de pagos), sus objetivos básicos, los rasgos esenciales que adopta su implementación práctica y, por último, sus resultados y la viabilidad histórica de tales programas.

Considerados los objetivos explícitos de tales políticas (la estabilización de precios y la reasignación de los recursos económicos en el marco de la división internacional del trabajo), Ferrer reconoce un objetivo básico que trasciende a aquellos: «sentar el proceso económico sobre bases radicalmente distintas a las imperantes desde la década de 1930» o, más específicamente en el caso argentino «revertir la estructura productiva a un esquema más simple, menos diversificado, con un poder económico más concentrado».

Bajo dicho marco, A. Ferrer realiza un detallado análisis sobre las características que adoptó la ejecución de la política económica en lo relativo a las siguientes áreas: precios y salarios (liberalización de los primeros y reducción de los segundos), política fiscal (contracción de los gastos corrientes, mayor presión tributaria y, fundamentalmente, subordinación al carácter adoptado por la política antiinflacionaria), apertura externa (reforma arancelaria, reducciones generalizadas asociadas a la política de estabilización, revaluación del peso y, en síntesis, crecientes importaciones y sustitución de la producción local) y reforma financiera y política monetaria (liberalización generalizada, fácil acceso al crédito externo, etc.).

Todos estos distintos aspectos confluyen para conformar lo que A. Ferrer caracteriza como una «agresión generalizada contra el sector industrial» y, de allí, el carácter no convincente de la teoría «conspirativa» de la política económica aplicada por el Ministro Martínez de Hoz. En contraposición con quienes sostienen dicha teoría, Ferrer sostiene que la «racionalidad» de la actual política económica argentina no puede encontrarse identificando beneficiarios y perjudicados. Se trata,

esencialmente, de un esquema ideológico inspirado en la visión tradicional, pre-industrial, de Argentina. El carácter depredatorio de la política y el achicamiento del país resultan, así, inevitables».

Por su parte, Adolfo Canitrot, analiza la política económica implementada durante la gestión de Martínez de Hoz enfatizando, también, el significado político-social fundamental de la misma. Según dicho autor: «La política económica inaugurada en 1976 fue un intento radical de transformación del esquema de funcionamiento de la economía argentina vigente desde 1930». Estas son las palabras con las que A. Canitrot inicia su estudio y, a la vez, la tesis que intenta corroborar a partir del análisis de las características básicas que adoptó, entre 1976 y 1981, la política económica del gobierno militar. En tal sentido, se considera que «el plan económico no fue sino parte de un proyecto político superior adoptado por las Fuerzas Armadas» como solución de largo plazo que permitiera o por lo menos coadyuvara a alterar sustancialmente la estructura de las relaciones sociales —el disciplinamiento social— muy especialmente de aquellas que tienen a la clase trabajadora como uno de sus protagonistas.

Es bajo ese marco o contexto político donde, a juicio de A. Canitrot, se elaboró el plan económico que sustentado en los principios de la economía de libre mercado, procuraba revolucionar las pautas de funcionamiento de la economía. Para ello, el núcleo de la política económica vendría definido por dos grandes líneas: en primer lugar, la apertura externa, en sus distintas fases (vía arancelaria y asociada a un pronunciado retraso cambiario), en segundo lugar, la liberalización del mercado de capitales (esencialmente, la Reforma Financiera de junio de 1977).

La política de apertura externa fue instrumentada a través de dos mecanismos distintos. En primera instancia, hasta mayo de 1978, en base a una reducción generalizada, en sus efectos, por la incidencia creciente del retraso cambiario que, en el marco de la política antiinflacionaria, tendía a abaratar —en términos relativos— los bienes importados y con ello; a aumentar la presión de la competencia externa.

Como resultado de esa política de apertura externa, el nivel de protección del conjunto de los bienes industriales descendió de 93,7 por 100 de octubre de 1976 a 34,4 por 100 en octubre de 1979 (en poco más de un año, hasta diciembre de 1977, ya había descendido a un nivel de 52,7 por 100). Esta «reducción abismal del margen de

protección» alcanzó tal nivel y tal aceleración que, a juicio de A. Canitrot, «sólo la imperfección de los mercados permitió la supervivencia de la producción industrial nacional».

Por su parte, la reforma financiera que, en lo esencial, procuraba transferir hacia el sector financiero el rol hegemónico en las «transferencias de ingresos requeridas por la acumulación de capital, se materializó a través de la liberalización de las tasas de interés, la supresión de los créditos subsidiados y, también, más adelante, del levantamiento de las restricciones al movimiento de capital con el exterior. Sin embargo, a pesar del auge espectacular de la actividad financiera, no se logró conformar un mercado de capitales de largo plazo, resultando casi absolutamente generalizado el comportamiento de corto plazo del mismo. La propia dinámica inflacionaria, los cambios de enfoque en la política de estabilización y la inexistencia de un programa de crecimiento muy difícilmente alentaron decisiones de inversión. La contracción de la inversión de capital de largo plazo y, por otro lado, un estado de endeudamiento explosivo aparecen así, a juicio de A. Canitrot, como resultados lógicos y esperados de una política de liberalización generalizada en un marco de elevada inflación y creciente incertidumbre.

La inestabilidad de las tasas de interés no disociada de las formas que adoptó la política de estabilización llegó a asumir un papel fundamental sobre el comportamiento global de la economía a punto tal que A. Canitrot encuentra una «estrecha correlación entre el nivel de actividad industrial y la tasa de interés real del trimestre precedente».

La política antiinflacionaria jerarquizada de manera casi excluyente durante la gestión de Martínez de Hoz constituye otro de los objetos de análisis del estudio de A. Canitrot, tanto en lo que concierne al marco teórico en el que se inscribe como, fundamentalmente, en lo relativo a las diversas formas que adoptó a lo largo del período bajo análisis. Así, se reconocen, en principio, tres herramientas básicas o, en realidad, tres estrategias distintas. En primera instancia, a través de la brusca contracción del salario real (40 por 100) cuando al decir del autor, «Martínez de Hoz era entonces liberal pero no monetarista»; una segunda estrategia vía la implementación de una política monetaria activa y, por último, la política del retraso cambiario. Sin embargo, como lo demuestra claramente el autor, «la persistencia de la inflación ante las políticas sustentadas probó no sólo la inadecuación de las

políticas sino también el irrealismo de la visión misma».

También Juan V. Sourrouille realiza un pormenorizado análisis de las principales medidas de política económica instrumentadas entre 1976 y 1981, muy especialmente de aquellas que presuponen una clara diferenciación con las orientaciones básicas que, históricamente, prevalecieron en el manejo de la economía del país. Por ello, la «transformación de la forma de vinculación de la economía argentina con el exterior» configura el punto hacia el que se focaliza la investigación y, de allí, que se jerarquice el análisis de la apertura comercial y la reforma arancelaria, por un lado y, de la política monetaria, la reforma financiera y la apertura al movimiento de capitales con el exterior, por el otro.

Después de una reseña y revisión crítica de los «acontecimientos principales» del período, el autor realiza un riguroso y detallado estudio de las características que adoptó la reforma arancelaria original y las sucesivas revisiones al programa adoptado inicialmente.

El mismo se inicia a partir de la consideración de la reforma arancelaria de fines de 1976, que redujo en forma considerable los derechos de importación manteniendo, en esencia, las diferencias relativas entre las diferentes posiciones arancelarias. Esta profunda disminución de los niveles de protección —implicaría que el arancel promedio se reduciría del 94 por 100 al 53 por 100— no trajo aparejada, sin embargo, un incremento significativo de las importaciones. De allí que el autor sostenga la hipótesis de que esa disminución de los derechos de importación sólo habría afectado la parte «redundante» de la tarifa, es decir, aquella que ya no era necesaria para proteger a la industria nacional que, en los últimos quince años, había alcanzado un nivel de eficiencia y productividad suficiente como para tornar innecesarios los niveles de protección que gozaba hasta entonces.

Luego de pasar revista a aquellas modificaciones parciales de la tarifa registradas durante 1977 y 1978, J. Sourrouille centra su análisis en la nueva reforma integral establecida hacia fines de 1978, asociada al inicio de la política económica global sustentada en el enfoque monetario de la balanza de pagos.

Las principales características básicas de este nuevo régimen, quedarían definidas por: 1) el establecimiento de un régimen de reducción trimestral permanente y creciente de los niveles tarifarios hasta que los mismos alcancen un nivel del 15 por 100 en enero de 1984; 2) el intento

de disminuir significativamente la dispersión existente entre las distintas partidas para llegar al final del cronograma con un arancel máximo del 40 por 100 y un mínimo, mayoritario, del 10 por 100; 3) la fijación de niveles máximos para cada grupo de bienes.

Este nuevo régimen sufrió modificaciones formales —incluso a sólo seis días de ser sancionado— que, en todos los casos, implicaban una mayor apertura externa (vía adelanto del programa, levantamiento de prohibiciones a las importaciones) en un marco global donde la revaluación del tipo de cambio real pasaba a ocupar un lugar central en la estrategia económica del gobierno.

Así, considerando el conjunto de las modificaciones introducidas, se estima que hacia fines de 1979 el valor de la tarifa nominal ya estaba ubicado, en promedio, a los niveles previstos para los inicios de 1981. Además de esta disminución del promedio general, también se manifiesta una marcada reducción de la dispersión sin que se alterara sustancialmente el orden relativo de los distintos sectores industriales.

Posteriormente, en 1980, se incorporaron los gravámenes extra-arancelarios al arancel de importación, estableciéndose que los nuevos derechos no debían exceder, en ningún caso, el 55 por 100. Además, se redujeron a cero los aranceles de los insumos importados sin fabricación local; se fijó un nivel máximo del 20 por 100 para 1984; se unificó el tratamiento de los impuestos internos para los bienes nacionales e importados y se liberalizó el ingreso de productos importados por quienes regresaban del exterior. Por último, a principios de 1981, se eliminaron diversos impuestos, tasas, gravámenes y contribuciones que incidían, en promedio, en un 7 por 100 sobre el costo de la importación.

El hecho que esta reforma haya tendido a transformarse —más allá del «eficientismo» a ultranza que pudiera impulsarla— en un instrumento más de la política anti-inflacionaria, articulada, incluso, a un creciente retraso cambiario, explicaría, en buena medida, el hecho que los resultados obtenidos no coincidieran con los esperados por las autoridades económicas (evolución de los precios internos, precios relativos, etc.). A partir de tales elementos, el autor concluye señalando que «este intento culminó con una recesión generalizada, acompañada de una crisis en la cuenta corriente y una deuda externa sin precedentes».

Bajo una óptica distinta, e intentando incorporar nuevas hipótesis a las explicaciones conocidas sobre el significado e implicancias de la política

económica del período 1976-81, J. Schvarzer realiza un profundo estudio en el que «el poder y la permanencia lograda por el equipo económico» constituye el tema central que procura esclarecerse. El autor examina la política económica aplicada en el país desde poco antes del golpe militar —mediados de 1975, durante el gobierno peronista— hasta 1981, intentando dilucidar cuál es la lógica que habría guiado el accionar del equipo que se hizo cargo de la gestión económica del golpe de Estado de marzo de 1976 y sus correspondientes referencias políticas y sociales. Para ello, J. Schvarzer evalúa la política económica del período, no sólo bajo la óptica de los objetivos enunciados por quienes la implementaron, sino, fundamentalmente, a partir de la consideración de los resultados obtenidos. De allí que a modo de crítica de quienes hablan del «fracaso» de la política económica de *Martínez de Hoz* y, en lo que constituye, seguramente, la conclusión principal del estudio, el autor sostiene que «la experiencia de estos años sugiere que la estrategia política de la política económica tenía un objetivo principal en el que no se fracasó y al que se subordinaron todos los otros: ganar y preservar un poder decisivo dentro del país para los representantes más conspicuos de quienes manejan el dinero y las relaciones con los centros financieros internacionales».

El análisis profundo de los resultados obtenidos en lo que se considera el «principal objetivo de la política económica de *Martínez de Hoz*» —la modificación de las pautas de funcionamiento del sistema financiero— es el que avala, en buena medida, la conclusión central del estudio: la existencia de beneficiarios reales y concretos de la política instrumentada a lo largo de un quinquenio.

Así, por ejemplo, a juicio del autor, no habrían existido intentos serios de organizar un mercado de capital de largo plazo. Muy por el contrario, la política económica favoreció, casi exclusivamente, la creación de un mercado de corto plazo y alta liquidez que operó, de hecho, como factor de inestabilidad del sistema económico, en su conjunto. Las modificaciones introducidas en el funcionamiento del mercado financiero determinaron que el mismo pasara a ocupar un papel «central y dominante» en la economía argentina que, a la vez, tomaba inviable toda modificación en la política económica y, con ello, todo recambio de la conducción económica.

Como resultado de tales modificaciones, se reconoce la existencia de profundos cambios en las relaciones de poder asociados a una signifi-

cativa transferencia de ingresos en beneficio de pequeños grupos sociales vinculados fundamentalmente al sector financiero y en detrimento de los asalariados y de importantes sectores productivos. En síntesis, para J. Schvarzer debe eliminarse la hipótesis de ingenuidad o error. Cuando los «errores» son sistemáticos y de la dimensión de los señalados, no pueden entenderse sino en función de objetivos no confesados.

Los efectos: «la desindustrialización»

Al margen de aquellos estudios que centran su atención en el análisis de la política económica del período 1976-81 corresponden también destacar otra serie de investigaciones que, ya si en el campo específico de lo «industrial», han procurado evaluar algunos de los principales efectos que generó tal política sobre la estructura productiva de la industria y sobre el comportamiento sectorial.

Entre tales estudios, cabe destacar el realizado por M. Khavisse y D. Azpiazu que, como lo afirman sus autores, pretende «evaluar la magnitud de la crisis de desindustrialización» y, por otro lado, determinar la existencia de efectos diferenciados según sea el poder económico de los distintos actores industriales.

Como bien se menciona al inicio de la investigación, el hecho de que el PBI industrial haya decaído en casi un 20 por 100 al cabo de seis años (1975-1981) constituye un fenómeno por demás atípico que revela, a su vez, una transformación cualitativa de la estructura económica y la «abrupta interrupción de un proceso de industrialización» que, hasta entonces, constituía «el núcleo dinámico de la acumulación y reproducción del capital de la economía argentina».

En función a los objetivos perseguidos, el estudio reconoce dos distintos niveles. Por un lado, se analiza la evolución del sector industrial, en un plano agregado, a partir del comportamiento evidenciado por las principales variables (producción, ocupación, productividad, salario real, costo salarial de la mano de obra, relación productividad-salarios). En la segunda parte, se intenta corroborar la hipótesis central del estudio: la existencia de una asociación positiva entre la evolución de las distintas actividades industriales y la naturaleza y características de sus respectivos mercados que, «en fases particularmente recesivas como las que se manifiestan a inicios de la década del ochenta» quedaría manifestada en el hecho de que las «ramas industriales más concen-

tradas resultan, en general, menos afectadas que aquellas en las que predominan formas más competitivas de mercado».

En lo relativo a la evolución de la producción de la industria en su conjunto, los autores enfatizan la irregularidad de comportamiento evidenciada a partir de la crisis de 1975. La sucesión alternada de dos años de crecimiento y cinco de recesión —se traduce en una caída de la producción de casi el 20 por 100— interrumpe un ciclo de expansión ininterrumpida iniciado a partir de la recesión de 1962/63 y «reconoce una estrecha asociación con la naturaleza de la política económica y las cambiantes formas que adopta en el período» (retracción de la demanda interna, evolución de la tasa de interés real, incidencia del retraso cambiario y las reducciones arancelarias, etc.).

A diferencia del comportamiento irregular de la producción, la ocupación obrera muestra una evolución muy estable: se reduce en forma ininterrumpida desde 1976 hasta el final del período. A partir de este fenómeno, los autores extraen una de las principales conclusiones del estudio: «La magnitud que alcanza la reducción del empleo entre 1975 y 1981 (35,3 por 100), la persistencia de la política de expulsión (entre los veintitrés trimestres decae la ocupación), y su disociación respecto al nivel de actividad (en ocho de esos trimestres crece la producción), parecerían demostrar que el empresariado adoptó una política «disciplinadora» aún más radical que la propuesta originalmente por los militares».

Esta sistemática expulsión de mano de obra es la que explica, en buena medida, el crecimiento de la productividad (5,0 por 100 anual) registrado durante la gestión de *Martínez de Hoz*, «el ajuste en la dotación de mano de obra, su racionalización permanente, la mayor intensidad en el uso de la fuerza de trabajo, la prolongación de la jornada media», son formas que repercutieron de manera decisiva sobre el incremento de la productividad global de la industria.

A pesar de este crecimiento de la productividad, el salario real se vio profundamente afectado por la gestión económica del «proceso». Así, por ejemplo, en 1976, los salarios reales cayeron un 32,7 por 100, en lo que constituye un fenómeno del que «no existen antecedentes históricos en la evolución industrial de la postguerra».

Como resultado de la disociación entre la evolución de la productividad y la de los salarios, el excedente apropiado por parte del sector empresarial se incrementó, entre 1975 y 1981, en poco menos de un 45 por 100. «El capital no sólo

se apropió de la totalidad de los incrementos, sino, también, de la disminución operada en los salarios.»

Concluido el detallado análisis del comportamiento de las distintas variables, Khavisse-Aspiazu demuestran la existencia de resultados dispares según sea el grado de concentración de las distintas ramas industriales. Así, entre 1976 y 1981, mientras el PBI industrial cae un 10,7 por 100, el del estrato de ramas altamente concentradas con pocas empresas, crece un 0,6 por 100, mientras que en el polo opuesto, el de las ramas escasamente concentradas, registra una contracción de casi el 30 por 100.

Otra perspectiva para analizar los efectos de la política económica de *Martínez de Hoz* sobre el sector industrial la brinda la evolución de las firmas de mayor nivel de facturación. Ese es el universo de análisis de J. Schvarzer. Las conclusiones del trabajo son altamente sugerentes. Los hechos más destacables del período son, por un lado, profundas modificaciones en el orden relativo del ranking de las grandes firmas y, por otra parte, el gran número de ingresos y salidas de firmas al grupo privilegiado.

Al observar las «salidas» de firmas, se constata que 33 empresas que figuran en el ranking de 1975 ya no están en el correspondiente a 1981. De estas 33 firmas, 20 sociedades fueron desplazadas por otras empresas debido a la fuerte caída de sus ventas, mientras que las 13 sociedades restantes dejaron de existir como empresas industriales. Analizando en detalle estas últimas empresas se constata que seis firmas fueron absorbidas en procesos de fusión; cuatro, cerraron sus plantas; dos firmas estatales fueron liquidadas, y la restante, quebró. El origen del capital de este grupo presenta un carácter muy diverso: cinco son filiales de empresas extranjeras, tres son empresas mixtas; tres son firmas nacionales privadas y dos son sociedades del Estado.

Por su parte, la composición de las 33 firmas que se incorporan al ranking en reemplazo de aquéllas, muestran una serie de características destacables. En primer lugar, cinco de estas firmas son nuevas, dedicándose dos de ellas a la provisión de equipos telefónicos, una firma petrolera, una fabricante de aluminio, y la restante, papelería. En segundo lugar, se ubican 28 firmas que crecieron en forma más acelerada que el resto de las empresas manufactureras. De este último grupo, siete firmas —seis petroleras y una de productos lácteos— incrementaron el valor de su facturación a una tasa anual superior al 17 por 100, mientras que otras nuevas empresas, de

composición sectorial muy diversificada, crecieron a tasas superiores al 12 por 100.

Estos comportamientos aparecen asociados a tres factores: el clima recesivo general de la industria, la distinta vinculación de las firmas con el sistema financiero y la diferente relación que pudieran haber entablado en su vinculación con el Estado, como proveedores del mismo. El autor reseña, con absoluta claridad, todos los aspectos que determinarían al éxito empresarial dentro del complejo juego que significaba operar en la plaza financiera. Asimismo, el papel del Estado fue crucial en la suerte de las firmas, tanto en su papel regulatorio de la actividad económica en general, e industrial en particular, como también en lo que concierne al aspecto específico de la legislación de promoción industrial y, más aún, en la instrumentación de su fuerte poder de compra. Por último, otro aspecto de sumo interés de este estudio es la verificación de los fuertes cambios en la propiedad de los activos de muchas empresas líderes. Estos cambios no son fáciles de sistematizar en términos del origen del capital, ya que incluyen desnacionalizaciones, como compra de firmas extranjeras por residentes locales. Sin embargo, surge, por un lado, un grupo de firmas, preferentemente de capital local, que durante los últimos años fueron conformándose en verdaderos conglomerados, integrando horizontal y verticalmente su producción, diversificándola, integrándose al sector financiero, invirtiendo en el exterior, asociándose a firmas extranjeras, etc. Por otra parte, se observan en mercados importantes de la economía (acero, automotriz, cigarrillos) fuertes procesos de concentración asociados a fusiones y cierres de firmas. Dentro de la evolución general de estas firmas, surge otro elemento clave: no se verificó, en general, un crecimiento del sector, sino, más bien, un cambio de propiedad de los activos, que no implica un incremento en la capacidad productiva.

En otra serie de estudios, además de evaluarse el comportamiento reciente de la industria manufacturera, se intentan extraer algunas inferencias sobre las posibilidades y perspectivas futuras del sector. En esa línea se inscriben los trabajos de A. Canitrot (sobre el tema ocupación y salarios), el de L. Beccaria y C. Akerman (exportaciones industriales), y el de J. Katz (estrategia y política industrial).

En el primero, el de A. Canitrot (PNUD-OIT), se efectúa un minucioso análisis de la evolución de la ocupación y el salario, muy especialmente durante el período 1975-81. Las diferencias de comportamiento entre los períodos de crisis y los

de crecimiento ocupan un lugar central en el estudio. Así, a juicio del autor, en las fases expansivas, las empresas pueden lograr el crecimiento simultáneo de la producción, la productividad y el empleo, mientras que en los períodos de crisis tienden a adoptar actitudes «defensivas», reduciendo sus costos e incrementando la productividad a costa del empleo. De allí que, más allá de la tendencia de largo plazo de desplazamiento de la ocupación hacia los sectores de servicios, se reconoce la existencia de un «fenómeno de vaivén», desde los sectores productivos hacia los de servicio durante los períodos de crisis y, en sentido contrario, en las fases expansivas.

En lo relativo al salario, A. Canitrot formula dos hipótesis «verificadas tanto teórica como empíricamente desde 1970»: tanto la tasa de ahorro como el volumen de las exportaciones son funciones decrecientes del salario real.

A partir de un modelo de dos brechas —de ahorro y de comercio exterior—, quedaría revelado el papel crucial que desempeña la cuenta exterior en la determinación del salario real. En el largo plazo, el crecimiento del salario real está condicionado al crecimiento de la productividad en la producción de bienes exportables. En el corto plazo, es posible aumentar el salario real a partir del control de las importaciones o el endeudamiento con el exterior.

Con base en tales conclusiones, las perspectivas futuras en lo referente a ocupación y salarios quedarían condicionadas por el monto de la deuda externa, «el incremento de las exportaciones permite el crecimiento progresivo de la ocupación y los salarios reales al par que modera el efecto de dicha deuda sobre la cuenta corriente». A su juicio, «aun en las hipótesis más optimistas, el salario real sólo puede recuperarse al nivel de 1970, luego del transcurso de una década».

Por otro lado, dado el rol que desempeñan las exportaciones, la reactivación de la economía mundial aparece como un requisito indispensable, «sin esta reactivación, el país está forzado a la recesión crónica, con bajos salarios reales o a enfrentarse con problemas en el pago de la deuda externa».

Por su parte, L. Beccaria y C. Akerman analizan el comportamiento de las exportaciones de productos industriales no tradicionales, y comprueban que las mismas han ganado importancia relativa dentro del flujo exportador a lo largo de todos los últimos años. Mientras que a mediados de la década de 1960 no alcanzaban a representar el 15 por 100 de las exportaciones totales, esta participación se ha duplicado en el año 1982, en

que el valor de tales exportaciones superó los 2.200 millones de dólares. Una explicación de este dinamismo está dada por las políticas destinadas a su promoción. Sin embargo, durante la gestión económica encabezada por *Martínez de Hoz*, en la que se combinaron los efectos de un fuerte atraso cambiario con la caída de los niveles de producción, existieron otra serie de factores adicionales que coadyuvaban a explicar este comportamiento. Por una parte, una alta proporción de las exportaciones de industrias de procesos (químicos, siderurgia, aluminio, combustibles) se habría realizado aún a precios no retributivos como forma de encontrar salida a una producción asociada a altos costos fijos y escasa demanda interna. Por otra parte, se observa, fundamentalmente en industrias metalmeccánicas, que el atraso cambiario desaceleró los flujos de exportación, verificándose un comportamiento procíclico de las exportaciones.

Algunas de las conclusiones emergentes del estudio adquieren una relevancia muy especial ante la discusión sobre la evolución futura del sector externo y el papel de las exportaciones industriales. Así, los autores consideran que en el plano de una reactivación industrial, el incremento de la demanda interna, con mejores niveles de rentabilidad, van a afectar la venta externa de muchas líneas de producción. Sin embargo, la mejora de la paridad cambiaria en relación al período *Martínez de Hoz*, y el mejoramiento de la posición productiva de las firmas actuarían como elementos potencializadores que morigerarían el efecto que pudiera ejercer la demanda interna.

Dentro del terreno de las restricciones, las políticas proteccionistas de los países compradores, la recesión internacional y la escasa capacidad de pagos de la mayoría de los países latinoamericanos —mercado fundamental para las exportaciones industriales del país— actuarán como limitantes muy serios para la expansión futura de tales exportaciones.

También J. Katz se ha ocupado de analizar algunos de los efectos que generó la política económica implementada entre 1976 y 1981 sobre la estructura industrial, intentando rescatar, de tal experiencia, la imperiosa necesidad de contar con una «estrategia explícita en materia de desarrollo industrial».

Al respecto, J. Katz ha remarcado algunas de las características estructurales del sector industrial argentino y los efectos negativos de las políticas aplicadas en los últimos años. Entre los rasgos estructurales señala: 1) el reducido tamaño de la planta industrial «típica» del medio local;

2) el alto y creciente grado de diversificación del «mix» de producción con que la misma opera; 3) el relativamente bajo empleo de subcontratistas especializados, y 4) el cariz idiosincrático de la capacidad tecnológica local. El autor señala el marcado proceso involutivo que revela la reducción de las escalas de producción, del nivel de especialización y de los departamentos de ingeniería, registrado como producto de la «estrategia monetarista». En este contexto, el país fabrica productos de diseño relativamente más «viejo», los produce con máquinas y procesos más alejados de prácticas internacionales y con formas organizativas y de división social del trabajo involucradas. En consecuencia, la brecha tecnológica que separa al país en relación al mundo industrializado se ha ensanchado. Estos últimos países están viviendo un profundo cambio tecnológico basado en la automatización de procesos, aumentos en las escalas productivas y difusión general de la informática, fenómenos de muy escasa difusión en el medio local.

A partir de esta situación la industria argentina entra en una etapa que comienza con la asunción del gobierno constitucional. Se plantean en relación a la misma dos planos de acción simultáneos: por un lado, el proceso de ordenamiento y reactivación del sector industrial tendiente a un mejor uso de los recursos disponibles; por otro lado, la definición de una estrategia explícita en materia de desarrollo industrial que plantee el estilo de crecimiento de esta actividad con la selección de criterios de inversión que contemplen la situación internacional y el adecuado desarrollo del mercado interno.

Daniel AZPIAZU
Bernardo KOSAKOF

COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS



Trabajos considerados: Stewart, Alberto: **Comercialización del azúcar: La Experiencia de CECOAAP**. Campodónico, Mario: **Esferas de acción de las asociaciones de productores: la estrategia de GEPLACEA**. Priale, Gonzalo: **Algodón: monopolio versus comercio libre**. Contreras, Willy: **Comercialización de granos básicos**. Escobar, Ernesto: **Comercialización de productos lácteos**. Granda, Germán: **El mercado internacional de la soja**. Quijandría, Jaime: **Comercialización internacional de fertilizantes: la experiencia peruana**. Lerner, Salomón: **Comercialización de harina de pescado**. Sánchez, Fernando: **La acción empresarial del Estado en la comercialización del cobre**. Martínez, Cecilia; Velarde, Guillermo: **Comercialización del plomo y zinc**. Flores, Ramón: **La comercialización de la plata**. Todos ellos publicados en el libro: «Comercialización de productos básicos», Instituto de Cooperación Iberoamericana y Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), Madrid-Lima, Ediciones Cultura Hispánica, Madrid 1984.



Los productos básicos (commodities) tienen un peso significativo en la estructura económica de la mayoría de países en desarrollo, constituyendo sus principales fuentes de ingresos procedentes de sus exportaciones (para América Latina representan actualmente alrededor del 80 por 100 del valor total de sus exportaciones).

Frente a las graves dificultades por las que atraviesan dichas economías —cobrando en la actualidad especial relieve debido al reciente endeudamiento externo que padecen—, sus problemas tienden a agudizarse por la pérdida de participación de los productos básicos en el comercio mundial. Sin embargo, la preocupación por lo general de los análisis sobre este tema, se ha venido centrando en torno a la inestabilidad de los precios internacionales, a las fluctuaciones del poder de compra de las exportaciones y a los obstáculos que encuentran para incrementar el

grado de elaboración de sus materias primas. Además de estos análisis, en los últimos años han surgido diversos esfuerzos (en el seno de la UNCTAD, asociaciones de países exportadores, etc.), tendientes a profundizar en el importante papel que para los países en desarrollo tiene el proceso de comercialización internacional de productos básicos, buscando a través de su conocimientos elaborar políticas y mecanismos que mejoren las condiciones de venta de los mismos, con los consiguientes beneficios para las economías de los países en desarrollo.

En el marco de estas preocupaciones se inscribe el conjunto de trabajos que se reseñan, y que fueron discutidos en el seminario que sobre comercialización y negociación de productos básicos se realizó en Lima, en julio de 1983¹. De ahí que con la publicación de los mismos, se intente divulgar las modalidades y prácticas de comercialización internacional de algunos productos básicos, a fin de contribuir a superar los vacíos existentes en este área del conocimiento, reservada durante muchos años al patrimonio exclusivo de las entidades y empresas especializadas. Buscando responder a este objetivo, los trabajos ponen especial énfasis en señalar: de una parte, las características propias de cada uno de los productos básicos, precisándose la forma cómo el grado de procesamiento condiciona su inserción en los complejos productivos internacionales; de otra parte, la estructura del mercado internacional donde se busca superar el enfoque que pone atención fundamental en el sistema de precios, para destacar la denominada institucionalidad del mercado, es decir, la dinámica de actuación de las diversas instituciones, agentes, normas, usos, prácticas comerciales, formas contractuales y costumbres del comercio internacional.

Un segundo núcleo fundamental en torno al cual se articulan la mayoría de los trabajos, lo constituye el análisis y la evaluación de la participación empresarial del Estado peruano durante la década de los setenta en la comercialización internacional de sus productos básicos de exportación (azúcar, algodón, harina de pescado, minerales, etc.), e importación (granos básicos, fertilizantes, etc.). Muchos de los autores que tocan esta temática tuvieron además responsabilidades directas en la gestión estatal del comercio exterior peruano. Considerando su impacto sobre la política económica global, los principales objetivos que se intentaron conseguir, mediante el control de la comercialización por parte del estado, fueron tanto de carácter externo como interno.

Entre los objetivos de impacto externo destacan:

- a) incrementar el poder de negociación internacional (maximizando y/o minimizando el ingreso y/o egreso de divisas, así como optimizando los precios de exportación y/o importación);
- b) promover exportaciones y diversificar mercados de compra y/o venta;
- c) ejecutar programas concertados de comercio recíproco (convenios de gobierno a gobierno); y
- d) sustituir canales de intermediación comercial.

Los objetivos de impacto interno ponen especial énfasis en:

- a) la regulación del abastecimiento y el control de precios de bienes de consumo e insumos esenciales; y
- b) en combatir la subvaluación y/o sobrevaluación de exportaciones y/o importaciones, neutralizando las políticas de precios de transferencia a fin de garantizar la recaudación fiscal.

En general, el balance que ofrece la experiencia peruana resulta positivo, si bien con una serie de limitaciones que se señalan en los diversos trabajos, pudiendo, dicha experiencia, servir para contrastar la existente en otros países en desarrollo, considerando, además, que las políticas de intervención empresarial del Estado vienen siendo cada vez más cuestionadas en el contexto de la aplicación de políticas neo-liberales.

Dos trabajos, referidos ambos al azúcar, inician la publicación sobre «Comercialización de Productos Básicos»: Stewart dedica fundamentalmente su trabajo al análisis de la industria azucarera peruana y al papel asumido por la Central de Cooperativas Agrarias de Producción Azucarera (CECOAAP) en la comercialización interna y externa. El trabajo de Campodónico centra su atención en el análisis de los principales problemas por los que atraviesa en los últimos años el mercado internacional de dicho producto, justificando la necesidad de la adopción de una estrategia regional por parte del Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar (GEPLACEA) para hacer frente a los mismos a través de la puesta en marcha de diversos programas conjuntos.

La conformación de importantes complejos agroindustriales ha sido uno de los rasgos importantes del desarrollo histórico de la industria azucarera en el Perú, sustentados en la concentración de la propiedad, la riqueza y el poder por

¹ Dicho seminario fue auspiciado por el Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI), la Universidad del Pacífico y la Fundación Ebert.