

Historia de la industria en el partido de General San Martín

Introducción

Cuando uno ingresa al partido de General San Martín, se puede observar un cartel que menciona al mismo como “Capital de la Industria”. Mediante el estudio de censos industriales se intentará explicar por qué se menciona al distrito de esa forma. Además, este trabajo aportará el estudio de las situaciones económicas de diferentes etapas del país y a través de ello se buscará deducir los valores de dichos censos. Por último, se verá la teoría acerca de la importancia de la geografía para la toma de decisiones sobre implantación de empresas y se relacionará también la información de los censos industriales en base a esta teoría



Desarrollo

Censos

A continuación, se analizarán los censos industriales de 1954, 1974 y 2003 para la Provincia de Buenos Aires, épocas para las cuales este trabajo estudia la situación económica. San Martín, con 5.169 es el partido de la provincia con más industrias establecidas en 1954, año que sirve como punto de partida para este análisis. En base a eso, se comparará con otros 10 partidos de la provincia que superaban los 1.000 establecimientos para ese año. Los mismos son Avellaneda, Bahía Blanca, General Pueyrredón (cuya cabecera es Mar del Plata), La Matanza, Lanús, La Plata, Lomas de Zamora, Morón, Quilmes y Vicente López. Mediante los datos obtenidos se analizarán los siguientes puntos

- Número de establecimientos
- Número de empleados
- Intensidad de mano de obra (promedio de empleados por establecimiento)
- Variación de número de establecimientos entre censos
- Variación de número de empleados entre censos
- Variación de la intensidad de mano de obra entre censos

Para las variaciones, el 100% significa mantener el índice, mientras que todo lo que esté por debajo significa una disminución y todo lo que esté por encima significa un aumento

Número de establecimientos en 1954

Partido	Establecimientos
General San Martín	5.169
Lanús	3.497
Avellaneda	3.231
Vicente López	2.196
La Plata	2.182
Quilmes	1.768
La Matanza	1.638
General Pueyrredón	1.626
Morón	1.457
Lomas de Zamora	1.407
Bahía Blanca	1.175
TOTAL	25.346

San Martín tiene bien ganada la descripción de Capital de la Industria, ya que en el censo de 1954 fue el partido con mayor cantidad de establecimientos. La diferencia con el segundo, que

fue Lanús, fue de más de 1.500 industrias. Mientras tanto, de estos 11 partidos, solamente 2 se encuentran fuera de la Región Metropolitana de Buenos Aires (región que incluye a La Plata): General Pueyrredón y Bahía Blanca. Esto demuestra la concentración de la actividad industrial de la provincia

Número de empleados en 1954

Partido	Empleados
Avellaneda	63.288
General San Martin	40.682
Lanús	37.923
Quilmes	35.723
La Plata	27.295
La Matanza	24.325
Vicente Lopez	23.115
Morón	17.459
Lomas de Zamora	13.204
Bahía Blanca	7.154
General Pueyrredón	6.527
TOTAL	296.695

En este apartado, el partido de General San Martin se encuentra en la segunda ubicación, por detrás de Avellaneda, que lidera con amplio margen. De todas formas, se puede observar que el partido contribuyo fuertemente al empleo en esa época. Quedan muy por debajo del resto las ciudades del interior

Intensidad de mano de obra en 1954

Partido	Intensidad mano obra
Quilmes	20,21
Avellaneda	19,59
La Matanza	14,85
La Plata	12,51
Morón	11,98
Lanús	10,84
Vicente Lopez	10,53
Lomas de Zamora	9,38
General San Martin	7,87
Bahía Blanca	6,09
General Pueyrredón	4,01
TOTAL	11,71

Aquí se observa el primer punto en el cual General San Martín no es protagonista. En cuanto al promedio de mano de obra utilizada por establecimiento, la Zona Sur obtiene los primeros puestos con Quilmes y Avellaneda a la cabeza. Nuevamente quedan muy relegados Bahía Blanca y General Pueyrredón, haciendo notar que, si bien son ciudades, sus actividades pueden estar en un punto intermedio entre lo rural y lo urbano.

Número de establecimientos en 1974

Partido	Establecimientos
General San Martín	4.381
La Matanza	3.791
Lanús	3.255
Avellaneda	2.390
Vicente López	2.311
Morón	1.843
Quilmes	1.832
General Pueyrredón	1.746
Lomas de Zamora	1.554
La Plata	1.184
Bahía Blanca	987
TOTAL	25.274

San Martín se sigue consolidando como capital de la industria con respecto a los partidos mencionados. La Matanza, el partido más grande del Gran Buenos Aires por su extensión, se consolida en el segundo puesto. Por otra parte, La Plata queda muy por debajo, algo que será analizado en la variación entre las diferentes épocas

Variación establecimientos 1974-1954

Partido	Variación establecimientos
La Matanza	231%
Morón	126%
Lomas de Zamora	110%
General Pueyrredón	107%
Vicente Lopez	105%
Quilmes	104%
Lanús	93%
General San Martin	85%
Bahía Blanca	84%
Avellaneda	74%
La Plata	54%
TOTAL	99%

Aunque General San Martin se mantenga como el partido con mayor cantidad de industria, se observa un descenso del 15% de las industrias emplazadas en 1954. Se explica el gran crecimiento de La Matanza en esta tabla. El partido pudo establecer en 20 años más del doble de las industrias. Por otra parte, Morón, Lomas de Zamora, General Pueyrredón, Vicente Lopez y Quilmes crecieron en este rubro. Además del ya mencionado General San Martin, otros partidos que disminuyeron su cantidad de industrias fueron Lanús, Bahía Blanca, Avellaneda y La Plata. En cuanto al total de estos partidos, la industria apenas bajó un 1% de establecimientos, estableciendo una paridad con 1954 en este punto

Número de empleados en 1974

Partido	Empleados
La Matanza	64.615
General San Martin	61.650
Vicente Lopez	46.358
Avellaneda	45.694
Lanús	45.308
Quilmes	28.786
Morón	28.089
Lomas de Zamora	20.355
General Pueyrredón	18.378
La Plata	13.718
Bahía Blanca	9.529
TOTAL	382.480

Poniendo como punto de partida el número de establecimientos, se mantienen los dos primeros puestos, pero se invierte el orden. Es La Matanza el partido que aporta mayor cantidad de empleados industriales. Mientras tanto, General San Martín vuelve a afirmarse en este ámbito. Ambos partidos quedan bastante por encima del resto

Variación empleados 1974-1954

Partido	Variación empleados
General Pueyrredón	282%
La Matanza	266%
Vicente Lopez	201%
Morón	161%
Lomas de Zamora	154%
General San Martín	152%
Bahía Blanca	133%
Lanús	119%
Quilmes	81%
Avellaneda	72%
La Plata	50%
TOTAL	129%

El partido de General San Martín tomó más de la mitad de los empleados en relación con 1954. En el resto de los partidos, si bien en cantidad de establecimientos se vieron altibajos en la provincia, casi todos pudieron crecer en este rubro. Solamente Quilmes, Avellaneda y La Plata mostraron un descenso en este sentido. Viendo el total de estos partidos, podemos analizar que el empleo industrial subió en estos 20 años

Intensidad de mano de obra en 1974

Partido	Intensidad mano obra
Vicente Lopez	20,06
Avellaneda	19,12
La Matanza	17,04
Quilmes	15,71
Morón	15,24
General San Martín	14,07
Lanús	13,92
Lomas de Zamora	13,10
La Plata	11,59
General Pueyrredón	10,53
Bahía Blanca	9,65
TOTAL	15,13

Si bien esto se va a reflejar en la comparación entre diferentes años, se ve un crecimiento del partido de San Martín en cuanto a la intensidad de la mano de obra utilizada. Vicente López es en 1974 el partido que aporta más empleados por industria establecida.

Variación intensidad mano de obra 1974-1954

Partido	Variación intensidad mano obra
General Pueyrredón	262%
Vicente López	191%
General San Martín	179%
Bahía Blanca	159%
Lomas de Zamora	140%
Lanús	128%
Morón	127%
La Matanza	115%
Avellaneda	98%
La Plata	93%
Quilmes	78%
TOTAL	129%

En este punto se observa un marcado ascenso del partido de General San Martín, que permitió al partido sumar gran cantidad de empleados en este periodo. El partido logró ser casi el doble de intensivo que en la etapa anterior y se colocó en la tercera posición entre los partidos mencionados. Ya que el número de empleados está fuertemente relacionado con la intensidad de mano de obra, los mismos partidos que sumaron mayor cantidad de mano de obra son los que sumaron intensidad. Por otro lado, Avellaneda, La Plata y Quilmes, que habían disminuido la cantidad de empleados, también disminuyeron la intensidad de la mano de obra. Analizando el total de los partidos seleccionados, las industrias fueron un 29% más intensivas en mano de obra que en la época anterior, ya que creció el empleo y el número de industrias se mantuvo

Etapas económicas

Los gobiernos peronistas 1946-1955

El discurso económico peronista se basaba en cuatro pilares: mercado interno, nacionalismo económico, estatismo y el papel central de la industrialización. Para ello se utilizaron instrumentos e instituciones que provenían de los últimos quince años, y se crearon nuevos organismos. El estado creció en importancia como regulador de la economía y proveedor de bienes y servicios. También se implementaron políticas sociales que generaron una fuerte redistribución de ingreso dentro de una estructura intensiva en trabajo, basada en una creciente dotación de trabajadores en la industria y en otras actividades, con un poder adquisitivo más elevado. El proyecto se sustentaba en el fortalecimiento de los sindicatos y en una alianza con estos y tuvo cambios luego de la crisis de los años 50, momento en el cual se aplicaron políticas más ortodoxas por la necesidad de solucionar la balanza de pagos, el nivel de precios y las trabas en la acumulación de capitales.

La situación macroeconómica de los gobiernos peronistas tiene tres etapas diferentes. La suba del PBI en promedio fue del 3,6%, En los primeros años el crecimiento fue veloz, con un 8,9% en 1946, un 11,1% en 1947 y un 5,5% en 1948. Luego, en 1949 disminuyó un 1,3%, en 1950 creció un 1,2%, en 1951 subió un 3,1% y en 1952 hubo una recesión más acentuada del 6,6%. Pero después de ese periodo, el PBI volvió a acrecentarse, ya que en 1953 subió un 5,4%, en 1954 un 4,4% y en 1955 un 4,2%. Entre 1945 y 1948 la producción creció un 30% y el consumo un 18,5% entre 1946 y 1949. La inversión, que se había estancado durante la guerra, se duplicó en el periodo entre 1945 y 1948.

PBI, consumo e inversión en millones de pesos de 1950:

Año	PBI	PBI % crecimiento	Consumo	Inversión
1946	50.035	8,9	37.698	11.007
1947	55.600	11,1	42.451	17.470
1948	58.679	5,5	44.505	17.464
1949	57.888	-1,3	44.660	14.667
1950	58.599	1,2	45.466	14.735
1951	60.423	3,1	46.000	15.530
1952	56.411	-6,6	43.811	13.448
1953	59.499	5,4	44.649	13.143
1954	62.072	4,4	46.525	14.325
1955	64.661	4,4	49.794	15.427
Promedio 1946-1955		3,6		

El aumento de la demanda tenía dos razones principales. Una de ellas era la política salarial con la cual se buscaba redistribuir progresivamente el ingreso. Pero además de la suba de salarios reales, las facilidades crediticias, los subsidios y la favorable coyuntura internacional impulsaron la inversión en la industria. El otro estímulo para el crecimiento de la demanda fue la normalización del mercado de bienes de capital. Como durante la guerra ese mercado se había

estancado, la descapitalización de los consumidores generó dicha necesidad. Esto aumentó la tasa de inversión y las compras en el exterior. En esta época del país, el Estado también se expandió y se nacionalizaron los servicios públicos. Como la recaudación no aumentó proporcionalmente, creció el déficit fiscal y se financió con emisión de moneda, evitando que se estancara el sector privado por falta de circulante. Las importaciones crecieron porque los bienes de capital no se producían localmente. Como los precios internacionales de productos agropecuarios estaban elevados por la posguerra, las exportaciones fueron suficientes para financiar las importaciones. El consumo y la inversión se estancaron en la crisis hacia la mitad de esta etapa, pero repuntaron rápidamente en 1953. En el sector externo se encuentra parte de la causa de esta crisis. El derrumbe de los precios agrícolas deterioró los términos del intercambio, al igual que una gran sequía en 1951 y 1952. Lo que puso en evidencia la crisis fue un sustento débil de la expansión previa. El sector industrial dependía de la importación de bienes de uso, ya que la mayor parte de la producción era de bienes de consumo. Las condiciones de la política agropecuaria no se habían modificado y la política económica buscaba promover la industria por sobre el sector rural. Pero el agro era el único sector que podía otorgar divisas al país, ya que no se generaban exportaciones industriales. Entonces, en 1952, se propuso una relación de precios internos que no perjudiquen al campo para poder producir nuevamente divisas. Así es como a finales de los gobiernos peronistas, la oferta y la demanda se encontraban en expansión, sin provocar un estallido inflacionario.

Se ideó un primer plan quinquenal de gobierno para establecer la orientación económica del país entre 1947 y 1951, que tuvo tres puntos fundamentales. El primero consistía en determinar las necesidades previsibles de materias primas nacionales, combustibles, energía eléctrica, máquinas y transportes y verificar los sistemas de producción, explotación y distribución de aquellos. El segundo trataba de establecer un programa de cinco años como mínimo para realizar obras e inversiones que aseguren un suministro adecuado de materias primas, combustibles, equipos mecánicos, y desarrollen la industria y la agricultura. Por último, el tercer punto menciona descentralizar la industria, formando nuevas zonas, diversificar la producción y distribuir las zonas en función de las fuentes naturales de energía, las vías de comunicaciones, los medios de transporte y el mercado de demanda. Esto último está estrechamente relacionado con el anterior apartado de este trabajo, que habla sobre la radicación de empresas. Lo que buscaba Perón en su primer gobierno era que el país sea libre económicamente generando su propia producción. Para eso creía que se debían aumentar la riqueza y el trabajo, para generar conquistas sociales sin perjudicar a nadie. La mirada del momento era que la lucha destruye valores, mientras que la colaboración construye valores y aumenta riquezas.

El punto que muestra auténticamente el plan económico del gobierno fue la industrialización. La misma debía apoyarse sobre el mercado interno ya que la economía argentina se basaba gran parte en importaciones y exportaciones y dependía totalmente de la situación internacional. De todas formas, el problema se atacó a medias y hubo puntos débiles que terminaron en la crisis mencionada. El proyecto no enumeraba prioridades y algunos puntos ya se habían experimentado en la década anterior. Además, la nueva dinámica actuaba solamente sobre la industria liviana y el mercado interno.

Una característica de estos gobiernos fue la expansión del Estado como proveedor de servicios públicos, para lo cual se nacionalizaron una gran cantidad de empresas. Como primera medida, era fundamental analizar los fondos que iban a utilizarse para adquirir las compañías. Pero en el largo plazo los impactos iban a relacionarse con la dependencia de las decisiones del gobierno para el funcionamiento de los servicios; el efecto de la inversión pública sobre la privada; la

influencia directa del Estado en la evolución de los agregados económicos, en la distribución de ingreso y generación de empleo; y porque las nuevas funciones del Estado incrementaban la influencia de las políticas públicas en la orientación de la producción. Con esto el Estado podía corregir desequilibrios, pero crecía su riesgo y la responsabilidad gubernamental. Algunos de los servicios que se estatizaron fueron el gas, el teléfono, los ferrocarriles, los servicios urbanos de transportes y la navegación aérea. De todas formas, las propias compañías extranjeras tenían interés en vender sus activos en Argentina porque consideraban que habían cumplido un ciclo, y por eso mismo habían reducido su inversión algunos años atrás.

Las nacionalizaciones fueron acompañadas del crecimiento del gasto público. En la primera etapa peronista, el sector público acompañó y estimuló la expansión económica general incrementando el gasto público consolidado a un nivel equivalente a 10 puntos del PBI. Este asunto influyó en el déficit fiscal recién en 1948, por un crecimiento de los gastos de capital de 7.658 millones de pesos a 13.462 millones de pesos, mientras los ingresos continuaban estables. Lo que se puede observar de las cuentas públicas es que en todos los años de la década peronista hubo déficit fiscal, aunque luego de 1949 el mismo se mantuvo por debajo del 5%. La crisis de ese año generó una reducción del gasto y un manejo ordenado de las cuentas públicas. En el primer periodo de Perón, tuvo una gran influencia el gasto en inversiones, siendo acorde con el primer plan quinquenal. Pero con el crecimiento del empleo en el sector público, también fue el gasto corriente el que se incrementó. Por esto mismo los gastos corrientes eran comprendidos entre un 40% y un 50% por remuneraciones. El aumento del personal a partir de 1950 coincidió con una reducción de las remuneraciones del sector, ya que se incorporó personal de baja calificación. Para dicha expansión del gasto se debió reformular el esquema de los ingresos. Por este punto se reformaron los impuestos bajo el principio de justicia social. Se reformó el impuesto a los ingresos de los años 30 y se generaron tributos a beneficios empresarios, ganancias de capital, al exceso de beneficios y a la riqueza personal. El nuevo sistema previsional también fue diseñado en base a las necesidades fiscales. Se generalizaron las actividades incluidas dentro de ese sistema, las cuales iban a tributar en el momento e iban a gozar de sus beneficios muchos años más tarde. Por último, la tercera fuente de ingresos provino del IAPI (Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio), el cual regulaba del comercio exterior.

En la política económica se advierte un acompañamiento del ciclo económico, ya que se incrementó en años de expansión y se contrajo en momento de recesión. Por ese motivo se puede analizar al modelo peronista dentro de una concepción conservadora que combate la crisis buscando el equilibrio fiscal.

Otra nacionalización que se generó durante esta etapa fue la del Banco Central. Complementando esto se buscó canalizar el crédito mediante bancos especializados hacia la industria, la minería, la agricultura, el comercio y la construcción de viviendas. Se nacionalizaron también los depósitos en los bancos privados, ya que el Estado buscaba controlar todas las fuentes de creación de dinero. Esto teniendo en cuenta que la formación de oferta monetaria también se provoca con la expansión del crédito bancario. Aparte se estableció la garantía del Estado de todos los depósitos efectuados en bancos oficiales y privados. Los motivos de estas medidas fueron brindar garantía a los depositantes, orientar los créditos a actividades prioritarias para el gobierno, y bajar las tasas de interés, con lo cual disminuiría el costo del dinero. En principio se lograron buenos resultados ya que se favoreció el financiamiento a diferentes rubros de la economía. La industria pudo aprovechar tasas de interés más auspiciosas. Macroeconómicamente, al tener bajas tasas de interés se desalienta a realizar actividades financieras, por lo cual se favoreció indirectamente el sector productivo. Entre 1946 y 1949, la

demanda del sector público, el financiamiento de la industria y el rescate de la deuda externa incrementaron la circulación monetaria, aunque la expansión de créditos al sector privado también impulsaba la creación de dinero. Durante la crisis, el principal factor de expansión fue la demanda de créditos del sector privado. Justo en el momento en que el gasto público dejó de presionar sobre la expansión monetaria, las tasas de inflación llegaron a su punto más alto. Luego de la crisis se adquirió una política económica ortodoxa que junto con restricciones monetarias produjeron un descenso de la inflación y una recesión productiva. Luego la política monetaria fue más controlada que en los años iniciales, aunque el gasto público volvió a ganar en importancia como factor de creación de medios de pago.

Según el pensamiento de Perón, el libre mercado generaba desigualdad que debilitaba la demanda, por lo cual se estancaba el crecimiento. Con eso volvía a surgir el desempleo y un bajo nivel de vida que generara graves tensiones sociales, en un mundo donde el comunismo era tomado en cuenta como un peligro en expansión. Por esto mismo la política de ingresos del peronismo buscaba el crecimiento sostenido de la producción dentro del sistema capitalista. Para ello el Estado establecía normas de regulación para reducir la lucha entre capitalistas y asalariados, para que una distribución asimétrica del ingreso no produjera una crisis de subconsumo, y para que un aumento excesivo de salarios no disminuyera la ganancia de forma que se redujera la inversión y se frenara la acumulación de capital. Lo primero que se buscaba era la redistribución del ingreso del capital al trabajo para beneficiar a la clase obrera. Lo segundo era distribuir el ingreso del sector agropecuario a las actividades urbanas. En ambos casos se manejó de forma directa y por medio de una modificación de los precios relativos. En el caso de los ingresos del trabajo, se incrementaron los salarios por la generalización del régimen de convenios colectivos de trabajo, los salarios mínimos, el aguinaldo y las vacaciones anuales pagas. El salario indirecto se generó mediante el régimen de jubilaciones y las políticas de educación, salud, vivienda, turismo y recreación. Las políticas públicas para modificar precios relativos influyeron sobre el poder de compra de los salarios. La fijación de precios máximos y el retraso del tipo de cambio fueron muestras de aquello. El salario real habría crecido aproximadamente un 75% en la primera parte de los gobiernos peronistas, pero en la crisis el modelo sintió la misma. En ese periodo los salarios reales bajaron un 26% básicamente por la inflación. La recuperación económica mejoró nuevamente el salario real, la inflación disminuyó, y en 1955 el salario real estaba un 64% por encima que el de 1945. Si bien los trabajadores mejoraron su condición social, la clase media se estancó, por lo cual en términos comparativos fue menos beneficiada. La distribución del ingreso tuvo mayor impacto en las categorías de menores ingresos y su calidad de vida mejoró en comparación con otros países subdesarrollados. Pero el riesgo del sistema fue que la suba de salarios era mayor que la de la productividad. De todas formas, analizando el caso mundialmente, la suba de salarios reales era un fenómeno mundial, sobre todo en países desarrollados, relacionándose con estrategias para salir de las crisis de décadas anteriores. Por otro lado, el fordismo permitía la elaboración de productos estandarizados a gran escala, con lo cual se necesitaba transformar las normas de consumo, para lo cual se necesitaba una base de consumidores amplia. A diferencia de lo que ocurría mundialmente, en Argentina el incremento de los salarios tardó bastante tiempo en quedar por debajo del incremento de los niveles de productividad. Pero analizando un periodo anterior más prolongado, los salarios habían sido postergados en décadas anteriores, por lo cual en esta época se provocaba una compensación.

Índice de salarios industriales y costo de vida con base 100 en 1945:

Año	Salario industrial nominal	Índice móvil anual salario industrial	Costo de vida	Salario real
1945	100,0	114,5	100,0	100,0
1946	124,5	124,5	117,1	106,3
1947	176,9	142,0	131,4	134,6
1948	247,6	139,9	148,5	166,7
1949	340,4	137,4	197,1	172,7
1950	408,7	120,0	245,7	166,3
1951	519,0	126,9	337,1	153,9
1952	638,8	123,0	465,7	137,2
1953	715,8	112,0	485,7	147,4
1954	794,4	110,9	502,9	157,9
1955	882,5	111,0	565,7	156,0

Por otro lado, se debe tener en cuenta también la redistribución del ingreso de las actividades agropecuarias a las urbanas. El control de precio de las divisas generó una revaluación del peso. Como el agro toma precios formados en el mercado internacional, el retraso cambiario baja en términos relativos los precios internos del sector. Al mismo tiempo, el control de cambios favorecía al sector industrial. Por un lado, la baja de precios agrícolas contenía en parte la demanda de aumentos salariales. Por otro lado, se bajaban los precios de los insumos agropecuarios, que eran materias primas para la industria. Por último, disminuyó el costo de las importaciones de insumos y bienes de capital. Además, el Estado también favorecía la industrialización con préstamos a tasas bajas y subsidios, que se pagaban con fondos generados por comercialización de cosechas por medio del IAPI. El problema de esta política era que dependía de la capacidad del agro para sostenerla. Durante la primera parte de los gobiernos peronistas, la coyuntura internacional permitió que esta estrategia fuera exitosa. Pero con el cambio de las condiciones en 1949, se debió cambiar la estrategia.

El sector externo fue positivo durante los primeros años por la disponibilidad de mercados en la posguerra. El saldo de la balanza comercial de 1946 fue alto y en los siguientes dos años disminuyó por el incremento de las importaciones, quintuplicadas entre 1945 y 1947 por la compra de bienes de capital para el proceso de industrialización. En 1948 se dio un pico favorable en los términos del intercambio por los altos precios internacionales de los productos agrarios, si bien el volumen de las exportaciones descendía y el de las importaciones aumentaba. Analizando las importaciones se notó una menor participación de bienes de consumo no durables y un incremento de bienes durables que adquirían las industrias. Como en anteriores periodos, se revivía un esquema triangular con Gran Bretaña como destino de las exportaciones y con Estados Unidos como generador de las importaciones. Este país se convirtió en el principal proveedor de Argentina y las importaciones al mismo pasaron de 41 a 600 millones de dólares anuales. En cuanto al balance de pagos el problema principal se vinculó al rescate de la deuda externa y la nacionalización de servicios públicos. El problema de la pérdida de reservas se vinculó al déficit de la balanza comercial con Estados Unidos, único proveedor posible de los bienes que necesitaba el país como consecuencia de la descapitalización de años anteriores. El sector externo tuvo que ver en la crisis que comenzó en 1949. En primer lugar, al invertirse la tendencia positiva de los términos del intercambio, por otro lado, por la caída de reservas internacionales, y por último por el agotamiento de un sistema industrialista y redistributivo,

pero con limitaciones en la acumulación de capitales. Allí se produjo por primera vez en el periodo un déficit en la balanza comercial de 140 millones de dólares, de los cuales la mitad correspondían al comercio con Estados Unidos. A partir de allí y una vez cumplida la etapa de adquisición de maquinarias, disminuyó el intercambio con aquel país. En los años posteriores hubo una caída de los precios internacionales de los productos primarios que generaron déficits comerciales.

El Plan Marshall acentuó la crisis al discriminar las exportaciones argentinas, ya que el mismo preveía el envío a Europa de créditos baratos, equipos de capital, materias primas, combustibles y alimentos, favoreciendo la colocación de excedentes exportables agrícolas e industriales norteamericanos. La producción agropecuaria de Estados Unidos desplazó a Argentina de algunos de sus mercados tradicionales. Aunque también hubo dificultades para exportar desde el lado de la oferta. El límite a la posibilidad de incrementar en superficie las tierras productivas, la explotación extensiva y el bajo grado de utilización de maquinarias complicaba el incremento de la producción. El crecimiento del poder adquisitivo aumentó la demanda interna y redujo el excedente exportable, así como también el objetivo de mejorar el nivel de vida de obreros rurales desalentaba a los productores. Por culpa de una sequía extensa se pudo cosechar menos de la mitad de la superficie sembrada. Los términos del intercambio internacional disminuyeron entonces entre 1949 y 1952. El desequilibrio externo ponía de manifiesto debilidades estructurales.

Profundizando acerca de la política industrial, no hace falta aclarar que ocupó un papel central. El programa hacía hincapié en industrias livianas ya que, al ser menos intensiva en capital, requería una menor demanda de ahorro y permitía un mayor volumen de empleo. Por otro lado, la misma no necesitaba de gran ayuda del exterior, teniendo en cuenta las relaciones comerciales conflictivas con el mayor proveedor. Y, por último, las deficiencias que tenía el país en infraestructura, transporte, comunicaciones y oferta de mano de obra calificada se harían notar menos. Se utilizaron instrumentos de política industrial como la restricción de importaciones en sectores prioritarios, subsidios, desgravaciones impositivas y créditos que facilitarían el financiamiento. También se liberaban derechos aduaneros a materias primas que el país no producía y eran indispensables para la industria. El régimen de control de cambios regulado por el Banco Central exigía permisos previos de importación y otorgaba preferencias para compra de los insumos no producidos por la industria nacional. Este control se implantó para hacer frente a los gastos de divisas por la expansión de importaciones. Según el producto de importación o exportación se definían tipos de cambio básicos y preferenciales. La crisis de la época generó una devaluación oficial del peso, si bien en el mercado libre se ofrecía a un precio mucho mayor. Con la devaluación se protegió a la industria de las importaciones, pero subió los costos de las empresas que necesitaban adquirir insumos en el exterior. Las restricciones cuantitativas se utilizaron más que los mecanismos de ajustes de precios. Esto se explica por el intercambio bilateral de la época, la baja elasticidad de las importaciones y la búsqueda simultánea de objetivos de corto plazo para la balanza de pagos y de largo plazo para la protección de la industria. Se otorgaron también subsidios directos al área industrial.

La política crediticia generada por el Banco de Crédito Industrial fue un aspecto destacado de la estrategia. El BCIA era el responsable del 20% de la financiación a industrias en 1946, pasó a cubrir un 80% en 1949 y luego disminuyó al 50% al final del peronismo. Tanto pymes como grandes empresas se favorecieron con créditos baratos. También el Banco Nación y el Banco Provincia otorgaban créditos a las compañías. Al principio se dieron préstamos para nuevas industrias, y luego para la evolución normal de sus negocios, como gastos de explotación. Entre

1952 y 1953 se buscó consolidar las industrias financiadas y ayudo a grandes proyectos para sustituir importaciones en las ramas más dinámicas. Las tasas de interés reales en la época fueron negativas, ya que eran superadas por la inflación, lo cual generaba un subsidio indirecto. Por otro lado, se otorgaban tasas más altas a empresas que no fueran industriales. Mas que a determinados sectores industriales, el BCI financio a determinadas empresas que demandaban créditos según sus necesidades.

Participación del BCIA en el financiamiento de la industria en millones de m\$:n:

Años	Del sistema bancario	Saldos de préstamos BCIA	Porcentaje del BCIA sobre el total
1946	790	175	22,1
1947	1.462	583	39,8
1948	2.086	1.231	59,0
1949	2.561	2.005	78,3
1950	2.862	Sin datos	Sin datos
1951	4.449	2.854	64,1
1952	7.918	4.293	54,2
1953	8.913	4.460	50,0
1954	9.706	4.768	49,1
1955	11.214	5.476	48,8

Las políticas instrumentadas tuvieron efecto en la evolución de la industria. En 1945 por primera vez el sector industrial tenía más participación en el PBI que el agro, lo cual fue creciendo en los años posteriores. El volumen físico se estancó en la crisis y remonto hacia 1955. La participación en el PBI decayó, pero siguió por encima del sector agrícola. La inversión también mantuvo las mismas tendencias que el PBI. Tomando en cuenta la participación en el total de la inversión bruta fija, las maquinarias llegaron a representar la mitad de estas. Como la industria que se desarrollaba a fines de los 40 era liviana, llegaba al umbral en el cual se agotaba la posibilidad de sustituir importaciones y ahorrar divisas. Por eso surgía la disyuntiva entre alentar exportaciones agrarias para tener divisas e importar bienes más complejos; o dar un impulso a la producción local, creando mercados externos para bienes industriales. El problema era la poca acumulación de capital interno y el manifiesto de no recurrir a capital extranjero. Se necesitaba una transformación estructural que no era percibida. Recién en 1952 se optó por recurrir a la radicación de capitales extranjeros. También se creó la Dirección Nacional de Industrias del Estado que buscaba hacerse cargo de industrias de propiedad de países del Eje que habían pasado a ser propiedad del Estado. Se formo un holding estatal de 36 empresas divididas en 6 ramas industriales. La idea era que algunas compañías quedaran en manos del Estado, que otras fueran mixtas y que algunas de vuelvan a privatizar. En 1954 se pensó en restituir las propiedades a los antiguos dueños, aunque esto se concretó más adelante. También se creó un grupo de empresas mixtas asociadas al capital privado. De todas formas, las industrias alimenticias y textiles mantuvieron su predominio en el conjunto del país. Igualmente, las industrias de metales, de vehículos y de maquinarias crecieron dinámicamente en los últimos años de gobierno. Tomando un periodo de años entre 1947 y 1954, que permite ver transversalmente el peronismo entre expansiones y crisis, se observa que hubo una evolución en el sector industrial. Entre aquellos años el número de establecimientos creció un 76% a una tasa anual acumulada del 8,4%, el personal acumulado aumento un 14% y el valor de la

producción subió un 36%. Por otro lado, se dio un descenso de la escala media de ocupación de empleados y un aumento de la productividad, que señalaban que se debía generar una mayor dotación de capital y tecnología.

Comparación de los censos industriales de 1947 y 1954:

Rubros	1947	1954
Número de establecimientos	84.440	148.325
Personal ocupado	1.023.032	1.167.961
Valor de la producción (miles de pesos de 1960)	3.415.370	4.652.200
Salarios pagados (miles de pesos de 1960)	572.697	821.168
Personal ocupado por establecimiento	12,12	7,87
Productividad (miles de pesos de 1960)	3.340	3.980
Salario por personal ocupado (pesos de 1960)	560	703

Retomando lo sucedido años anteriores se desarrollará el cambio de rumbo en la política económica. El país estaba lejos de lograr el grado de autonomía buscado. Si bien las transacciones en el exterior representaban una porción menor del PBI teniendo en cuenta épocas anteriores, seguían teniendo un peso cualitativo de magnitud. La caída del precio de productos agrícolas en el mercado internacional desarticuló una de las principales fuentes de recursos sobre las que se había basado el proceso de redistribución del ingreso. Los incrementos salariales empezaron a afectar las ganancias empresarias. Se dio lugar a una puja distributiva que generó inflación. Los precios industriales sintieron el aumento de valores de los insumos importados e incrementaron sus propios precios. Así es como en 1949, 1951 y 1952 la inflación superó el 30. Esto generó una distorsión de los precios relativos, sobre todo en el tipo de cambio, las tarifas de servicios públicos y los precios agropecuarios. Los mecanismos de regulación keynesianos basados en la expansión de la demanda efectiva para el crecimiento, alentaban la inflación. Solo en los últimos años del gobierno, entre 1953 y 1954, la inflación cayó como consecuencia del cambio de rumbo de la política económica. También había un déficit presupuestario por el gasto público originado en el ambicioso programa de obras públicas. Las empresas nacionalizadas aumentaron la demanda de trabajadores y administradores. Durante la crisis el Estado absorbió gran parte de los trabajadores que el sector privado dejaba de atraer. Se buscó mantener el pleno empleo y la capacidad adquisitiva, pero esto no podía sostenerse por mucho tiempo. Se desprende que el éxito de la política hasta 1949 tuvo que ver gran parte con la coyuntura internacional favorable. Si bien los inconvenientes no eran exclusivamente en el sector externo, el mismo puso de manifiesto las debilidades estructurales de la economía.

Para superar la crisis se renovó el equipo económico. Por el rumbo político deseado no se podía prescindir de la industrialización. Pero la misma debía complementarse con otra que le brindara combustibles, equipos repuestos y tecnología. Si se hubiese capitalizado el agro, se hubieran podido conseguir divisas para comprar los insumos en el exterior, pero dado la coyuntura internacional, solo se podían obtener esos productos con radicación de capitales extranjeros. Ese punto de independencia económica, de los mencionados en el plan quinquenal, sí debió resignarse, lo que generó algunas rispideces internas.

Se debía conservar la reasignación de recursos intentando reactivar al mismo tiempo al agro. Se empezaron a notar cambios en la estructura de precios relativos. Como la inflación no afecta a todos los precios de manera similar, al generarse una devaluación real de la moneda, se logró

subir los precios internos de los productos agropecuarios, si bien en el exterior no se notó demasiado porque los precios estaban caídos. Además, se reajustaron las tarifas de servicios públicos, retrasados en los primeros años del peronismo. Se había tomado nota de que no había grandes beneficios atrasando tarifas que generaran un déficit fiscal, que a su vez provocara inflación. El peso del cambio de precios relativos se descargó sobre el costo de los insumos importados, y sobre los salarios. Se aplicaron medidas ortodoxas para controlar la inflación y recuperar el sector externo, restringiendo el consumo, y fomentando el ahorro y el aumento de productividad. Se creó la Comisión Nacional de Precios y se extendieron los convenios colectivos de trabajo. Además, se relacionaban los aumentos en las remuneraciones con los incrementos en la productividad del trabajo. Se estimuló la producción y exportación agropecuarias, y la inversión extranjera. La inflación consiguió disminuir y entre 1953 y 1955 el promedio de esta fue del 6% anual. El sector externo también se recuperó y las exportaciones aumentaron un 80% entre 1952 y 1953. Esto se logró con términos de intercambio en caída, lo cual muestra un incremento físico de las exportaciones. Hacia 1955 con la recuperación de la económica se incrementaron también las importaciones, generando nuevamente un déficit comercial.

Para esta etapa del gobierno se creó un segundo plan quinquenal proyectando medidas más permanentes. Con el mismo se buscaba mantener el equilibrio de precios y salarios, estimulando el desarrollo económico. También se creó un programa de inversiones estatales y privadas para resolver las necesidades en materias primas, energía, transporte y bienes de capital. Por otro lado, se prosiguió con la política de sustitución de importaciones. Además, se fomentó el incremento de la productividad agrícola. Por otra parte, se otorgó un papel complementario al capital y al crédito externo como estímulo. Se intentó aumentar la capacidad de importación con una política de exportaciones que generara divisas. Por último, se coordinó la participación de empresarios y trabajadores en la política económica, se determinó el papel de la empresa privada frente al intervencionismo estatal, se consolidó el cooperativismo y se frenó la intermediación artificial en actividades primarias.

Como medidas concretas se impulsó el aumento de exportaciones con un tipo de cambio más satisfactorio y liberando en el mercado algunos productos. Se mantuvo para las importaciones el tipo de cambio de 1950 para paliar la inflación, aunque seguía habiendo dificultades en la provisión de algunos productos. En el agro se estimuló la producción modificando el impuesto a los réditos, que ahora se mediría según la productividad media y no según la renta real. Se fijó una política de precios básicos según el costo de la producción. Se inició un plan de distribución y almacenamiento, y se buscó aumentar la mecanización.

Si bien el Estado debía financiar gran parte de las metas del plan, la ley de inversiones extranjeras de 1953 buscó financiar el plan con capital privado, tanto interno como externo. La ley determinaba el tipo de radicación y los sectores beneficiados. Se dispuso beneficios especiales para inversiones en industria y minería. El aporte podía ser con fondos de divisas, bienes físicos o bienes inmateriales. Como beneficio se podían remitir las utilidades a partir del segundo año de radicación en un 8% anual del capital registrado, y se podía repatriar el capital luego de 10 años en cuotas del 10% o 20% anual. Se podía eximir también el pago de derecho aduanero para equipos vinculados a la puesta en marcha de la industria. Hasta 1955, año hasta el cual estuvo vigente, esta ley generó la radicación de catorce empresas que invirtieron 12 millones de dólares. De todas formas, la ley no conformó a grandes empresas internacionales sobre todo por las transferencias de utilidades, las cuales no veían satisfactorias. Si bien se mejoró la situación anterior a la ley, se puede observar que en 1930 las inversiones extranjeras eran el

doble, y con leyes de inversiones extranjeras de años posteriores a Perón se obtuvieron más eficiencias.

Con el plan de 1952 se intentaba mejorar también la productividad. Se organizó en 1953 el Congreso General de la Industria donde se planteaba el incremento del rendimiento de trabajo mediante incentivos a la producción, la restricción de márgenes para el ausentismo justificado y la flexibilización de indemnizaciones. Se intentó explicar que la productividad significaba mayor rendimiento mediante racionalización de máquinas y tareas, y no mediante explotación de trabajo. Se instigaba a los empresarios a mejorar la calidad, aumentar la producción y reducir el costo como único medio para ampliar las utilidades. Con respecto a los trabajadores, los incrementos en el salario real solo debían justificarse con mayor producción. En el congreso se proponía un sistema de incentivos que elevara la producción más que proporcionalmente las remuneraciones, lo cual chocaba con los sindicatos. Por el lado de los empresarios no podían conseguir medidas concretas sobre el ausentismo, el desgano laboral y las prácticas de comisiones internas y delegados de fábrica. Lo que pudieron lograr dentro de los convenios colectivos fue que se reconociera el método de incentivos, que se pueda asignar libremente el personal dentro de las empresas.

Finalmente se logró un acuerdo en el cual se determinaron los siguientes puntos. Se estableció que el aumento de la productividad era el único medio para afianzar las conquistas económicas sociales y se descartaba que la misma afecte a los trabajadores. Además, se fijó que las medidas para mejorar la productividad debieran consensuarse entre empresarios y trabajadores. Por otro lado, se flexibilizó el traslado de trabajadores según las necesidades empresariales y se remarcó la necesidad de asistencia regular. También se fijó un mecanismo para promover la productividad, con incentivos proporcionales a la eficiencia laboral. Por último, se propuso un organismo técnico que centralizaría lo referente a la productividad.

Impacto en la industria según censo 1954

Según los números del censo y la descripción de la economía en esos años, se nota el cambio de rumbo económico y el papel central de la industria. La estructura de la política económica fue intensiva en trabajo, por lo cual se intentó dotar de trabajadores a la industria. Analizando el año en cuestión, se encuentra en el medio del crecimiento general entre 1953 y 1955. El objetivo de aumentar la demanda efectiva se buscó mediante una política salarial que beneficiara al trabajador y a la normalización del mercado de bienes de capital. La industrialización tenía como principal demanda al mercado interno. El punto flojo de la política industrial fue que había debilidades estructurales ya que se dependía en gran parte de la importación de bienes de uso. Es por eso por lo que se hizo hincapié en generar industrias livianas y dotar de una mayor intensidad de empleo. En lo que se refiere a la distribución del ingreso, se tenía por objetivo equilibrar los beneficios para los salarios y para las ganancias, sin que se perjudicaran entre sí, y por otro lado se transfirieron ingresos del campo a la ciudad, lo que permitió el crecimiento industrial. Por primera vez la industria tuvo mayor participación en el PBI que el agro, y entre 1947 y 1954 los establecimientos del sector industrial crecieron un 76%, mientras que el personal un 14%. Los instrumentos utilizados para la política industrial fueron la restricción de importaciones en determinados rubros, subsidios, desgravaciones impositivas y créditos del Banco de Crédito Industrial. Si bien en principio la intención era provocar que la industria nacional, la coyuntura en 1952 llevó a permitir capitales extranjeros. En esta etapa también se

vio un aumento en la productividad industrial. En resumen, se puede afirmar que esta fue la época en la que comenzó a crecer la industria en el país, y en la cual el partido de General San Martín comenzó a afianzarse como la Capital de la Industria.

De la Revolución Argentina al segundo peronismo 1966-1976

Para contemplar lo ocurrido con la industria en 1974 es necesario observar lo ocurrido en los años anteriores. Por eso se comienza a ver como se encontraba la economía a mediados de los 60. Un nuevo gobierno militar en 1966 conducido por Onganía necesitaba poner orden para reducir la lucha distributiva demostrando fuerza sobre los asalariados y el sindicalismo. Se intentó realizar gradualmente un plan que no fuera de transición, sino que tuviera objetivos de largo plazo. Se necesitaba un gobierno fuerte que completara la industrialización comandada por capital extranjero. Eso explica la utilización de un plan represivo. En ese año el PBI estaba estancado, la inversión bruta fija estaba en caída y las inversiones extranjeras directas habían subido poco relativamente. La leve devaluación no había podido mejorar la balanza de pago y las reservas se habían reducido, al mismo tiempo que la inflación no se había solucionado.

Se diseñó un plan con parámetros liberales, pero con algunos puntos originales. El nuevo ministro Krieger Vasena quería evitar movimientos bruscos de corto plazo en la distribución del ingreso. Se debía realizar una distribución de recursos entre actividades de cada sector y no entre distintos sectores, ya que se vislumbraba una alta ineficiencia en el sector público y privado, como diagnóstico de los problemas económicos. Dentro de cada sector se premiaría a los más eficientes. Sabiendo el conflicto que se iba a dar entre los empresarios industriales y los terratenientes se trató de atenuar los efectos redistributivos entre ellos, aunque por el lado de los trabajadores, iban a sentir más aun las consecuencias. Se generó una devaluación del 40% anunciando que sería la última en mucho tiempo, para evitar especulaciones. La misma intentaba atraer capital extranjero. Pero como la devaluación provocaba alteración en los precios relativos, se compensaron los efectos para que algunos sectores no se beneficiaran desproporcionadamente. Se implementó un impuesto a exportaciones con lo cual, los exportadores no recibían gran parte del incremento del tipo de cambio, y el Estado se apropiaba del excedente. Se redujeron los aranceles aduaneros para evitar que la industria bajara la eficiencia, ya que estaba en mejor posición al encarecerse los productos importados. Un impuesto a moneda extranjera sobre los bancos intentó que sus ganancias por la devaluación no fueran extraordinarias, y su recaudación se utilizó en la construcción de viviendas económicas. En la práctica se dio un tipo de cambio bajo para exportación de productos primarios y la importación de materias primas, y un tipo de cambio alto para la exportación de productos industriales, la importación de bienes de consumo final y las transacciones financieras. Se desgravó impositivamente la compra de maquinaria agrícola e industrial y la inversión en viviendas. Así se contemplaron incentivos fiscales para promover la inversión en la industria y la exportación no tradicional. Por otro lado, se racionalizó el sector público, aumentando las tarifas de servicios, subiendo los impuestos sobre ventas y propiedades, y reduciendo o distribuyendo el empleo público. Se apuntó a disminuir el déficit fiscal para estabilizar los precios. Los salarios permitían una suba en escala descendente hasta cierto período, luego del cual no se permitían aumentos. El mercado de cambios se libró y se eliminaron los requisitos para los movimientos de fondos con el exterior. Contemplando todas las medidas, el Estado y los capitales extranjeros fueron beneficiarios de la devaluación.

A diferencia de otras gestiones ortodoxas, no se produjo recesión, y en parte se puede analizar por la política monetaria, ya que la liquidez creció entre 1967 y 1969. En un acuerdo voluntario de precios, se arregló con las industrias el congelamiento de precios por seis meses, ofreciendo incentivos para el crédito y exclusividad en la compra del sector público. Para los terratenientes se dio por terminado el congelamiento de arrendamientos. Como para el plan se necesitaban

capitales externos continuamente, la tasa de interés debía estar por encima de los niveles internacionales, lo que atraía préstamos al gobierno, inversiones de corto plazo y compra de empresas con potencial de ganancias. El inconveniente era que desestimulaba el ingreso de capitales de riesgo de largo plazo. Si bien no se profundizaba la sustitución de importaciones, tampoco se cuestionaba el proceso de industrialización previo. La estrategia exportadora buscaba la colocación de bienes no tradicionales para evitar los problemas cíclicos de la balanza comercial, aunque no cuestionaba el rol del mercado interno para la expansión económica. Se quería mantener la demanda interna sin afectar la ganancia de empresas, por eso mismo no se deseaban transferencias de ingresos bruscas.

En lo que respecta a la aplicación del plan, se hizo un acuerdo con el FMI para combatir la inflación para la llegada de capitales extranjeros. El capital extranjero no se buscó orientar a algún mercado en especial y resulto indistinto que fuera para nuevas plantas o a acciones de empresas en funcionamiento. En cuanto a la inflación se determinó que era por los costos y que el país tenía un buen nivel de actividad. Además del FMI, bancos europeos y norteamericanos aportó capital a la nación. Las cuentas fiscales se mostraron más ordenadas, a pesar de un incremento en el gasto público. Se esperaba que los precios solo se modificaran por cambios en precios internacionales, pero que los precios locales se mantuvieran mediante el acuerdo mencionado. La inflación bajo con lentitud al principio ya que la devaluación inicial afectó los precios, en 1969 estuvo por debajo de los dos dígitos, pero al siguiente año comenzó a acelerarse nuevamente. Esto se relacionó con el aumento del precio de la carne, expectativas inflacionarias por una nueva devaluación y el aumento de precio de insumos importados. La producción interna volvió a crecer en 1967 y los años posteriores alcanzando un pico de 8,5% en 1969. La construcción fue el sector que más creció, ya que se impulsó un plan de obras públicas. El contraste lo mostro la producción primaria, la cual tuvo una tendencia ascendente, pero mostro fuertes oscilaciones. Hablando de inversiones públicas, se desarrollaron grandes obras de infraestructura en caminos, comunicaciones y energía hidroeléctrica y nuclear.

Evolución del PBI en millones de pesos de 1960:

Año	PBI	Variación %
1966	12.624,6	0,6
1967	12.958,7	2,6
1968	13.515,5	4,4
1969	14.669,6	8,5
1970	15.459,3	6,4
1971	16.198,4	4,8
1972	16.704,6	3,1

Hablando del sector externo se vio rápidamente un alivio en la balanza de pagos. Las reservas crecieron desde 1967 y alcanzaron un máximo punto en 1969. Eso surgió por el saldo positivo de la balanza comercial y el ingreso de capitales por los préstamos externos. Pero los capitales privados para inversiones directas y los préstamos de largo plazo fueron escasos, por la desconfianza de empresas multinacionales en el largo plazo y por la capacidad ociosa de la industria al momento de la implementación del plan. La política cambiaria también dio resultados diferentes a los esperados. Las inversiones extranjeras fueron de corto plazo, o fueron para comprar acciones de empresas ya instaladas y rentables, con lo cual varias empresas

nacionales pasaron a tener capitales extranjeros. Las tabacaleras y los bancos fueron los sectores en los cuales más se invirtió en este punto. Por otro lado, en esta época disminuyó sustancialmente la proporción de América Latina en las inversiones estadounidenses. La política global arrojó el incremento de la deuda externa y el empeoramiento de la balanza de pagos. El saldo del comercio exterior de mercaderías fue reduciéndose año a año. Con la paridad peso dólar y la libre disponibilidad de divisas, y gracias a la diferencia entre la tasa de interés local e internacional, se buscaba ser atractivo para el capital financiero. Pero las colocaciones de corto plazo mostraron que no se habían generado aun las condiciones para ello. Por otra parte, los resultados de diversificar las exportaciones fueron parciales. Entre 1966 las exportaciones crecieron 1,2% y las importaciones un 40%, lo que muestra un saldo del intercambio en baja. Se verificó un incremento relativo en la participación de productos industriales en la exportación, con respecto a los primarios. La reducción del saldo comercial se relacionó con la evolución de los precios relativos, y con la reducción de aranceles para compensar la devaluación. Subió la competitividad de la producción local frente a las importaciones. Por eso se pudieron disminuir los aranceles sin afectar el mercado interno. Pero el congelamiento del tipo de cambio nominal frente a la inflación en baja pero aun elevada generó una revaluación del peso que disminuyó la competitividad externa. El sector agropecuario no tuvo problemas ya que se redujeron sus retenciones, pero para el sector industrial no se había modificado la estructura arancelaria. Geográficamente, crecieron las exportaciones a países vecinos y a Estados Unidos, mientras que disminuyeron las exportaciones a Europa, sobre todo países del este. Si se tienen en cuenta las importaciones, se incrementó la participación de bienes de capital y disminuyeron los bienes intermedios como combustibles y lubricantes. Los bienes de consumo se mantuvieron con una baja cantidad de importaciones durante estos años. Estados Unidos, Brasil, Alemania Federal, Gran Bretaña e Italia fueron en ese orden el origen geográfico de las mismas.

Con respecto a la distribución del ingreso, en los asalariados se combinó una represión con una política que buscaba evitar redistribuciones bruscas a favor del capital, en un momento de crecimiento del PBI. Entre terratenientes e industrias, la política favoreció a la industria, pero mantuvo una negociación con el agro. Entre diferentes segmentos del empresariado, se benefició a grandes empresas, sobre todo transnacionales. En los salarios se vio un quiebre de la curva ascendente anterior al plan, más que una brusca contracción, y había realidades muy diferentes según el sector, siendo los maestros de escuela primaria y los empleados de menor jerarquía del gobierno los más afectados. Los salarios redujeron su participación en el ingreso total del país. Los salarios de clase media, que se habían incrementado en los seis años anteriores, también estuvieron en baja.

En 1969 mediante una protesta de asalariados llamada el Cordobazo, se dio un cambio en el ministerio de Economía, por lo cual asumió José Dagnino Pastore, quien ratificaba el rumbo económico si bien las condiciones de 1967 habían cambiado. Se iniciaba un período económico recesivo en el cual aumentó en gran parte el precio de la carne, que en aquella época influía por demás en el índice de precios al consumidor. Se determinaron precios máximos para productos alimentarios y la prohibición periódica de venta de carne en el mercado interno, lo cual generó conflictos con el agro.

Con un nuevo gobierno dentro de la Revolución Argentina a cargo de Levingston se nombró al economista Carlos Moyano Llerena, quien intentó continuar con la política económica de Krieger Vasena, pero con una nueva coyuntura no tuvo resultados y rápidamente fue reemplazado por Aldo Ferrer. Se anunciaron medidas nacionalistas, ya que los niveles de ahorro interno eran suficientes para él, e invertidos podían reactivar la economía. Se debía restablecer el

crecimiento, aunque no se consigan las metas inflacionarias, mejorar los ingresos de los asalariados y fortalecer la industria nacional. Para ello se elevaron los aranceles a la importación, se generaron créditos para pymes y se puso en marcha un plan para que el Estado priorice empresas locales para sus compras. Así, se amplió el margen crediticio retribuyendo la búsqueda del mercado interno. También se buscó fomentar emprendimientos productivos en áreas fabricantes de insumos intermedios con más participación de capital nacional. El capital extranjero en este caso debía aparecer en rubros en los que los capitales nacionales no intervinieran, o complementarlos en caso de necesidad. Se intentaban diversificar las exportaciones industriales para aliviar la balanza de pagos y desvincular la producción industrial del ciclo económico interno. Se promovería un aumento productivo subiendo la demanda por los mejores niveles salariales, y se esperaría la maduración de inversiones industriales que profundizaran la sustitución de importaciones y generaran una sustitución relativa de exportaciones, aumentando el peso de las exportaciones industriales. Pero había problemas estructurales para llevar a cabo la política. Por el lado del crédito, las pymes tenían lazos comerciales con las multinacionales, las cuales podrían ser monopólicas, oligopólicas y monopsonicas. Así es como ponían condiciones a los consumidores y a los proveedores. Otra medida tomada fue la veda al consumo de carne por la suba del precio en los mercados internacionales. Sumado a la devaluación, esto buscaba incrementar los saldos exportables y la competitividad de la carne en los mercados externos. Para disminuir la inflación también hubo inconvenientes ya que el gobierno no era políticamente fuerte y los sindicatos arreglaban subas más altas que las presupuestadas.

Luego de unos meses dejaron su cargo Levingston y el ministro Ferrer, y asumió el presidente Lanusse. A esta altura, a diferencia de lo ocurrido anteriormente durante la Revolución Argentina, cuando se hablaba de tiempo económico, el proceso económico se subordinó a lo que ocurriera políticamente, que en ese momento se encontraba en conflicto. La inflación continuaba siendo un gran problema. Si bien al principio se acusaba de elevar los salarios, estos disminuyeron en el aspecto real por los precios de la carne, con los cuales el agro tenía una revancha respecto de la caída de sus precios durante el periodo anterior. También se registraba un aumento del desempleo. A finales de 1971 se dispuso un programa de corto plazo para evitar la recesión, el desempleo y la inflación, y mejorar las expectativas. En política monetaria se fijó un tope para el incremento de medios de pago de un 25%, sin modificar los niveles de efectivos mínimos, y se marcaron topes sobre las tasas de interés. En política fiscal se intentó recuperar los niveles de impuestos hasta superar los del año anterior, incrementar la recaudación en seguridad social, aumentar el gasto público solo un 20% por sobre el año anterior, mientras que las inversiones debían crecer máximo un 25%. En la política exterior se intentó reducir la brecha entre el tipo de cambio comercial y financiero, impidiendo la sobrevaluación de la moneda, y se liberalizó gradualmente las utilidades de empresas extranjeras. En política de precios se buscó evitar cambios bruscos en la distribución del ingreso poniendo topes a las negociaciones salariales de un 15%, mientras se fijaba en un 20% el incremento de precios, con lo cual se buscaba mantener salario real, revertiendo la tendencia descendente. Lo que se buscaba era controlar la situación sin generar cambios estructurales muy grandes, en el que se entendía que se trataba de defender lo obtenido por los grandes capitales con anterioridad. En 1972 los salarios se aumentaron proporcionalmente a la mitad de la inflación y había una deuda externa atrasada. El punto para destacar de los últimos años fue la inversión pública. Pero la inversión privada se expandió hasta 1971, declinandose en 1972. Las expectativas negativas por la inflación y el déficit externo generaban la búsqueda de maximizar ganancias de corto plazo. Los patrones de consumo mostraban mayor compra de bienes durables, asociados a clase más alta,

y menor compra de bienes no durables, asociados a clase más baja. Las expectativas iban a mejorar en 1973 porque el panorama internacional se presentaba más favorable, ya que los términos de intercambio eran positivos. Eso generado por el aumento de precios de productos primarios, como cereales y carnes. En el año de la crisis del petróleo y el aumento de sus precios, también subían los precios de exportaciones argentinas, lo cual sería un alivio en el corto plazo.

Con la llegada del peronismo nuevamente, ingreso Ber Gelbard como ministro de economía. Como primera mención se buscaba favorecer a las pymes de capital nacional y que vendan al mercado interno, y al movimiento obrero. Se decía que el Estado jugaría un rol decisivo financiando la producción nacional y estimulando el sector local por sobre el extranjero. De todas formas, la situación era diferente al anterior gobierno peronista. En esta etapa el capital extranjero se había extendido hasta ramas en las que no había ingresado anteriormente o que controlaba el sector nacional. Como el sector agrario se encontraba estancado, no se podían hacer transferencias de ingresos como en los años 40. Por eso se tomaron medidas para incrementar la productividad de la tierra, como el impuesto sobre la productividad normal estimada. Uno de los objetivos de la política económica fue llevar al salario de un 40% a un 50% de la participación del ingreso nacional en cuatro años. También se buscaba disminuir la inflación sin desvincularse de la política salarial. Se armo un Pacto Social, en el cual se comprometían a congelar los precios y subir los sueldos, luego de lo cual se suspenderían las negociaciones salariales por dos años. Se buscaba revertir la caída previa en los ingresos de los trabajadores para luego comprometerse en la estabilización económica. Se impusieron controles sobre el tipo de cambio de las divisas y se incentivaron las exportaciones para que no haya un cuello de botella en la balanza comercial. Se dio mayor poder a las Juntas Nacionales de Granos y Carnes para centralizar el comercio. Se firmaron acuerdos comerciales con países socialistas para ampliar el mercado, algo que ya había iniciado Lanusse. Para incrementar las exportaciones agropecuarias, se acordó que se aumenten los precios mínimos de sus productos, se generen incentivos fiscales y haya créditos para el sector, mientras el agro se comprometió a duplicar la producción en seis años. Los acuerdos generados por el gobierno abarcaron a varios sectores, y la mayoría de ellos no formaba parte de los círculos económicos más poderosos. Complementariamente se regularon las inversiones extranjeras, se hizo una reforma fiscal y se nacionalizaron los depósitos bancarios.

Al comienzo se vieron buenos resultados en el plan, como muestran los números de las reservas, que de 1973 a 1974 se incrementaron de 500 a 1400 millones de dólares. Por otra parte, hubo un brusco descenso de la inflación y los salarios reales crecieron un 13%. Además, como las empresas estaban subutilizadas, la mejora en los salarios genero un aumento en la producción en el corto plazo. Otro elemento que contribuyo fue el aumento del gasto del Estado distribuyendo subsidios. Aunque se aumentaron impuestos, el gasto seguía siendo mayor a los ingresos y por eso había déficit fiscal, por lo cual se emitió moneda. Para sostener esta política monetaria se necesitaba si o si una expansión productiva. El inconveniente era que la política económica se centró más en lo coyuntural y no se contempló el largo plazo. Esto se reflejó en tasas de inversión más modestas. Al no impulsar el plan con inversión pública, la inversión privada decayó y la inversión total se estancó y demostró la fragilidad del plan. La crisis del petróleo llevo a aumentar las importaciones relativas de petróleo sobre el total. Para que no se refleje en precios, se revaluó la moneda para la importación de ciertos productos, lo cual genero perdida de reservas. Mientras, el aumento de precios de productos esenciales generaba que los mismos se consigan en mercado negro.

Reservas internacionales del BCRA en millones de dólares:

Año	Reservas
1970	560,2
1971	724,7
1972	316,7
1973	529,0
1974	1412,4
1975	1340,8
1976	617,7

Con la muerte de Perón en 1974, asumió su esposa Isabel, quien designo como ministro de economía a Gomez Morales. El problema con el que se encontró al principio fue el deterioro de los términos de intercambio, ya que mientras los precios de las importaciones subían, los de las exportaciones descendían. En ese momento no se tomaron medidas para restringir los bienes de origen petrolero. Desde la perspectiva de los países industrializados si se redujeron importaciones, con lo cual Argentina se vio en problemas para exportar. La balanza comercial tuvo un pronunciado déficit y las reservas continuaron disminuyendo, lo que generaba un tipo de cambio atrasado. Internamente, el crecimiento des desacelero hasta llegar a una recesión en 1975. Aunque los precios estaban reprimidos, la inflación volvió a subir, con lo que se restringió la política monetaria. Dado este contexto, solo aumentando la deuda se podía mantener el déficit fiscal.

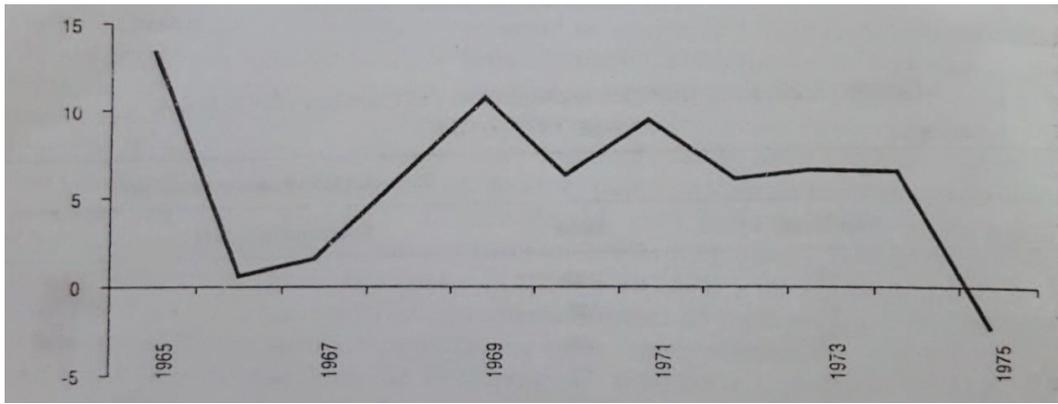
En medio de disputas con los sindicatos, fue desplazado Gomez Morales y su lugar fue ocupado por Celestino Rodrigo, protagonista fundamental en el llamado Rodrigazo. Para sincerar la macroeconomía, devaluó bruscamente la moneda y reajusto las tarifas públicas y las tasas de interés. Se intentaba bajar la inflación, pero solamente desde el monetarismo, sin vincularlo a la producción. La inflación, en lugar de bajar, se disparó, y los salarios reales disminuyeron. La contracción de demanda de moneda local seguía acelerando la inflación, motivaba el mercado negro de divisas y disminuía las reservas. Mientras la inflación incrementaba el déficit llevándolo al 15% del PBI, este impulsaba la oferta monetaria y con ella crecía la tasa de inflación. Los convenios laborales se redujeron a la mitad, lo cual impulso la salida de Rodrigo y la llegada de Cafiero, si bien en el medio hubo un breve interinato. El Rodrigazo fue un punto de inflexión en el rumbo económico. Por parte de los salarios, mediante negociaciones se atenuaron los efectos y se compenso en parte la relación entre precios y salarios. El cambio que si se notó de mayor manera fue la transferencia intersectorial de ingresos de la industria al campo. Como resultado del shock a comienzos de 1976 se dio un proceso hiperinflacionario.

Cafiero intento frenar la inflación, pero no tuvo éxito y debió irse, mientras que Isabel llevo los últimos momentos de su gobierno con un préstamo que en sus condiciones implicaba una nueva devaluación, el fin de control de precios y límites para los incrementos salariales. El proyecto no pudo reeditar un programa económico similar al de los 50, en una época en la que la situación internacional, y la economía y política internas no se presentaron de igual forma.

Analizando más detenidamente lo ocurrido en la industria en la década, en 1966 se había llegado a la tasa más baja, aunque sin contracción, y a partir de allí hubo siete años con un crecimiento por encima del 6%, con picos cercanos al 10% en 1969 y 1971. En esos mismos siete años se incrementaba la participación de la industria en el PBI, y la misma pasaba del 34% al 38%. Con la devaluación implementada junto a una reducción de aranceles, las empresas que usaban

insumos importados sufrieron, pero las ventas en el exterior podían lograr una mayor inserción. En el corto plazo la devaluación logro un crecimiento industrial, pero en el largo plazo la inflación revaluó la moneda, sin que se incremente la protección arancelaria. El resultado final de esta política fue la reducción de la protección de la industria en un 50%. El diagnostico que se había hecho era que había una falta de competitividad por la protección y por el bajo nivel tecnológico. Entonces se estimuló el ingreso de empresas extranjeras para que inviertan en la industria. La devaluación permitía un mayor poder de compra con las divisas a ingresar y no afectaba a las empresas que utilizaron productos importados desde la casa matriz. Los flujos de capitales externos comenzaron a reanudarse y entre 1967 y 1970 ingreso gran parte de capital privado, mientras el gobierno obtenía otros millones.

Tasas de crecimiento de la industria en %:



Participación de la industria en el PBI en % del PBI total:

Año	%
1965	33,9
1966	33,9
1967	33,5
1968	34,3
1969	35,0
1970	35,2
1971	36,8
1972	37,9
1973	37,9
1974	38,3
1975	37,5
1976	36,5

Pero como contraparte, desmenuzando los ingresos, el 72% era constituido por capitales de corto plazo, conducidos al sector financiero. Si bien una parte fue destinada a la industria, esto se dio de dos formas diferentes. Por una parte, se invirtió en industrias multinacionales ya establecidas que aprovechaban las condiciones para ampliar la capacidad instalada e incorporar

nuevas actividades. Por otro lado, se absorbieron y adquirieron varias empresas nacionales, en muchos casos pymes. La devaluación, los costos financieros y la estructura tributaria llevaron a varias empresas a quebrar o a estar cerca de ello. Dado esto, los capitales extranjeros conquistaron nuevas posiciones en el mercado local y eliminaron parte de la competencia. Si bien el capital extranjero puede contribuir cuando permite surgir nuevas actividades, cuando el centro de las decisiones de inversiones se encuentra en el exterior, la dimensión genera mercados oligopólicos en los cuales fijan los precios y las cantidades producidas.

Analizando las ramas industriales, los sectores que mejoraron su posición fueron los que pudieron concentrar su dominio mediante capital extranjeros. El sector automotriz y el metalúrgico fueron los que mayor crecimiento tuvieron en este medio. Por otro lado, en sectores en los cuales la sustitución de importaciones estaba retrasada se avanzó poco. Las industrias siderometalúrgicas y de maquinarias seguían siendo débiles dentro de la estructura industrial.

En 1968, por otra parte, se otorgaron más créditos. Allí el crédito a la inversión adquirió un grado de importancia, en particular el dirigido a inversiones fijas. A finales de los 60 se observó un incremento de exportaciones industriales. La competitividad, la devolución de impuestos para exportaciones de productos no tradicionales, la madurez de las empresas, la necesidad de encontrar mercados para subir la escala de producción y acuerdos comerciales con países vecinos ayudaron a que ello ocurra. A mediados de los 70 las exportaciones industriales alcanzaron un 20% de las totales. Las exportaciones se encontraban en las mismas ramas que lideraban la industria y el destino se encontraba en países con igual o menor grado de desarrollo, sobre todo América Latina.

Los cambios en la política económica a principios de los 70 no afectó el crecimiento de la industria. En esta etapa se vio un mayor nacionalismo, el cual se intensificó en 1973. Con una legislación sobre empresas ya instaladas en el país, de 1974 a 1975 las nuevas inversiones pasaron a ser nulas. Los bienes de producción importados pasaron de un 30% en 1971 a un 20% en 1974. Se implementaron incentivos para la exportación industrial, además de apoyo crediticio y técnico para las pymes. En este periodo se produjo el pico de exportaciones industriales en la etapa de sustitución de importaciones. Pero pronto las dificultades políticas y económicas internas, sumadas a la crisis internacional mostraron que la estructura industrial de posguerra había llegado a todo su potencial y comenzaba a declinar. Las tasas de crecimiento e inversión se contrajeron hasta llevar a una recesión, en medio de la hiperinflación del Rodrigazo.

Como finalización del análisis industrial de esta etapa argentina, se debe hacer mención al Banco Nacional de Desarrollo. El mismo tuvo un rol ambiguo en el desarrollo de la industria. Por un lado, ayudó a promocionar grandes empresas de capital local, mientras por otro sostuvo empresas ya instaladas asegurando su operación. Lo que generó esto a grandes rasgos fue que se impulsaron grandes empresas destacadas en la producción, pero por otra parte mantuvo empresas ineficientes gracias al apoyo estatal.

Impacto en la industria según censo 1974

A finales de la década del 60 se intentó producir una industrialización con capital extranjero. El inconveniente que se dio fue que las inversiones no fueron dirigidas a generar nuevas plantas

industriales, sino que muchas de ellas fueron a acciones de empresas en funcionamiento, además de que las mismas no fueron planeadas para el largo plazo, sino que generaron fuga de capitales. Ya en los años 70 se intentó financiar nuevamente a la industria nacional, pero los capitales extranjeros ya estaban muy avanzados. Como el sector agrario estaba estancado no se podía armar una transferencia de ingresos del sector agropecuario al sector industrial. En el año 1974, con empresas subutilizadas, una mejora en los salarios generó un aumento en la producción. Lo que se puede observar del censo es que, para los partidos seleccionados, y luego de 20 años de vaivenes en la economía argentina y en la situación de la industria, la capacidad instalada de establecimientos apenas si se redujo menos del 1%, es decir se estancó. Observando que las inversiones extranjeras no ampliaron la capacidad instalada, allí reside en parte la explicación. El partido de General San Martín disminuyó un poco más pronunciadamente su participación, ya que en 1974 tenía un 85% de las instalaciones de 20 años atrás. De todas formas, el partido se mantenía entre los que tenían mayor cantidad de establecimientos. Lo que se puede observar a nivel general es un incremento de la cantidad de empleados en las industrias, lo cual generó también una suba de la intensidad de la mano de obra en los años que pasaron. Esto podría llegar a explicarse en concordancia a lo explicado recientemente con relación al aumento de los salarios en el año 1974. En estos aspectos creció el partido de San Martín, aun por encima de la media de los partidos analizados.

Crisis de principio de siglo 2000-2003

Cuando asumió la Alianza en 2000 la economía estaba en recesión. La caída del producto desde 1998 era del 3%, la demanda agregada estaba deprimida, la sobrevaluación cambiaria complicaba las exportaciones, el desempleo limitaba el consumo, la deuda externa amenazaba la convertibilidad y se desincentivaban la inversión y la reactivación. Las características de la crisis fueron mal evaluadas y se sostuvieron políticas fiscales contractivas. Se buscaba si o si consolidar la deflación como único camino para reducir la sobrevaluación del peso, pero no se tuvieron en cuenta los efectos negativos. Se concretó la deflación, pero más suave que lo planeado, así que no se pudo remediar el déficit de competitividad. El enfoque monetarista se mostraba poco apropiado ya que el ajuste operaba por cantidades y no por una disminución de precios que pudiera reestablecer el tipo de cambio equilibrador del sector externo. Es más, en 2000 el índice de precios mayoristas subió por los precios del petróleo, aunque al año siguiente cayó. Las políticas de oferta traían resultados contrarios a los pretendidos y la situación no mejoró con los acuerdos con el FMI, que terminaron agravando las condiciones de la economía real. Además, había un efecto domino externo que arrastraba a los países emergentes. La crisis local se vio agravada por una fuga de capitales que tomó la forma de corrida bancaria, un problema que complicaba a la convertibilidad. En 2002 se vio una caída del 10% del PBI, del 36% de la inversión, del 12% del consumo y del 50% de las importaciones, números que muestran la gravedad de la situación.

El drenaje de reservas para garantizar la convertibilidad contraía la balanza monetaria, así que para evitar la restricción monetaria se necesitaba contraer deuda externa. Esto se empeoraba porque las divisas ingresadas por los préstamos se fugaban rápidamente en el sector privado. La reducción de liquidez aumentaba las tasas de interés, lo que afectaba la actividad económica. Si bien la baja del consumo y la inversión reducían las importaciones, el superávit de la balanza comercial permitía pagar los intereses. Si bien se intentó controlar la situación con leyes de déficit cero y de megacanje de la deuda, la convertibilidad se tornaba inviable. La caída brusca de los depósitos fue acompañada por la caída de las reservas. Con el corralito, un mecanismo de bancarización forzosa que impedía el retiro de dinero bancario fue el reconocimiento de que la convertibilidad no podía continuar. La crisis no solo afectó el régimen monetario, sino que deterioró el capital físico, generó una crisis social grave, una deuda externa crítica y el derrumbe de un sistema político. La crisis social provenía de una contracción de los ingresos, por la disminución de los salarios y por el gran aumento de la desocupación, generando pobreza y miseria. En la política fiscal, a pesar de los recortes en el gasto en 2000 y 2001, la recaudación también bajaba y el déficit no podía reducirse. Por más que el ajuste externo necesitaba reducir las importaciones y que el corralito cumpla con evitar la salida de fondos del sistema financiero, también evitaba el consumo interno, lo cual subía el desempleo.

Al abandonar la convertibilidad, se generó una devaluación y los precios la acompañaban, aunque de forma atrasada. Con salarios congelados, se dañaba el poder de compra, por lo que el costo del equilibrio externo era una situación no deseada para los asalariados. De todas formas, esto ponía un límite a la suba de precios, ya que al haber menor poder adquisitivo se perdía demanda, y no se podían trasladar los aumentos a los consumidores. En ese camino, se congelaron tarifas de servicios públicos. Con la suba de precios de bienes de consumo, se volvían competitivos algunos sectores perjudicados por la sobrevaluación del peso. A diferencia de otras crisis, la política fiscal operó de forma antiinflacionaria. El gasto se achicó en términos reales y se congeló en términos nominales. A mediados de 2002 se llegó a un superávit primario, aunque

la deuda tornaba negativo el resultado financiero, el cual llegó a ser positivo a finales de 2003. En cuanto al dólar, su cotización tocó techo en junio de 2002, mientras se deterioraron las reservas internacionales. Las importaciones siguieron en baja a finales de 2002, pero las masivas cosechas agropecuarias generaron un superávit en la balanza comercial, aun con los términos de intercambio en descenso. Estos últimos mejoraron de gran forma en 2003. Algunas medidas que se tomaron para impulsar la coyuntura fueron la intervención del Banco Central en el mercado cambiario, la aplicación de retenciones y la aplicación de una política monetaria más activa para aliviar la presión de la demanda de divisas. Con esas medidas se estabilizó el dólar y el nivel de precios. Con eso los excedentes giraban a otros destinos con mayor rentabilidad. El consumo mostraba una recuperación, con la eliminación del corralito, los aumentos salariales y la caída del desempleo. La reactivación se logró mediante ramas industriales que sustituían importaciones, tenían capacidad de exportar y eran intensivas en mano de obra.

Yendo más atrás en el tiempo, para buscar el origen de la crisis de principios de siglo hay que observar la combinación entre apertura comercial, movimiento libre de capitales, desregulación de la economía, tipo de cambio fijo y sobrevaluado. Todo eso transformó la producción argentina, ya que se acentuó la desindustrialización y se generó mayor dependencia en los capitales extranjeros. La inversión extranjera era para adquirir empresas ya existentes y la deuda externa financió el déficit en cuenta corriente que había por la gran cantidad de importaciones. En 1998 se revirtió el flujo de fondos y la única alternativa fue la recesión para contraer las importaciones y aumentar los saldos exportables. La elevada deuda permitió mantener el régimen durante la década, pero con ello se hipotecó el futuro. Desde 1997 las crisis financieras de los países emergentes afectaron la economía del país. En 1999 la devaluación del real y la apreciación del dólar y del peso frente a otras monedas aumentaron el retraso cambiario y el déficit en comercio exterior. Por las crisis de los mercados emergentes se encareció el costo del endeudamiento externo. A finales de 1999 se pasó de un superávit fiscal de 300 millones a un déficit de 600 millones, en parte por la campaña electoral y en parte por los intereses de deuda. El FMI vio el creciente gasto y definió que solo iba a mantener los préstamos mediante un plan de rebaja del déficit. La inversión extranjera directa dejó de proveer divisas y expatrió utilidades. Las reservas internacionales caían y se necesitaban disminuir las expectativas de inflación. Así, el objetivo principal era bajar el déficit. La caída de reservas potenciaba la tasa de interés, que hacía caer la economía y por ende la recaudación, lo cual afectaba al déficit.

Con el nuevo gobierno de la Alianza y el ministro Machinea se siguió manteniendo el 1 a 1, ya apegado a la sociedad. Se consideraba que devaluar podía llevar al país al default, ya que la deuda externa en dólares sería impagable. La estrategia era una progresiva deflación, mediante incremento de la productividad y reducción de costos, aumentando así la competitividad. También se buscaba una disciplina fiscal firme, formándose así una estrategia de supervivencia. Una vez más se aplicaban medidas ortodoxas. A la situación existente se le agregó que el déficit real era mayor al publicado por la administración saliente. La economía vivía un círculo vicioso, ya que el ajuste en recesión profundizaba la crisis. Por otro lado, la contracción de la economía reducía la base imponible y no podía disminuir el déficit. No estaba funcionando la estrategia de reducir el déficit para disminuir el crédito, y por ende la tasa de interés, lo que incrementaría la inversión y la economía, según el plan. Durante el año 2000, las medidas para aumentar impuestos y para reducir los costos laborales, pegaban en los asalariados, por lo tanto, el consumo continuaba en descenso. Para promover la productividad se prometieron incentivos a la inversión privada, en caída desde el último año y medio. Se redujeron impuestos a las empresas y se dieron facilidades para créditos hipotecarios, aparte de incentivos sectoriales determinados. En el presupuesto de 2001, sin embargo, se redujo el gasto en algunos sectores

determinados y la ley demora en salir del congreso. La ampliación del déficit programado en el año marcaba un cambio en los intentos por acortarlo, ya que se profundizaba la recesión y eso amenazaba con provocar un déficit mayor. El sistema tributario argentino generaba una baja del consumo ante cada incremento impositivo, lo que mostraba una relación estrecha entre la recaudación y la actividad. A pesar de los intentos, la recaudación seguía siendo menor a la esperada, y la meta fiscal acordada con el FMI no se iba a poder cumplir.

Las rispideces generaron la salida de Machinea y el ingreso de Lopez Murphy como ministro de economía, quien impulso un plan de ajuste ortodoxo, recortando transferencias a las provincias, eliminando exenciones impositivas y subsidios y bajando el gasto en educación, infraestructura y empleados públicos. Esto se dio de manera más repentina, abandonando el gradualismo anterior. Pero luego de estas medidas, y también por temas políticos, el nuevo ministro tuvo que renunciar a las dos semanas.

En marzo de 2001, el ministro saliente fue reemplazado por Cavallo, quien había estado en el gobierno anterior, siendo protagonista de la convertibilidad. Luego del décimo trimestre seguido de recesión, se impulsaron planes de competitividad para diferentes industrias. Se buscaba operar sobre las condiciones de oferta, pero la inversión no aparecía. La apreciación del dólar y del peso cortaban la posibilidad de exportaciones y la situación local de déficit, ajuste y recesión no permitían el crecimiento. Mediante la implementación del megacanje, se pidió deuda a bancos extranjeros, mientras se daba como garantía activos públicos que se obtendrían en futuras recaudaciones. El alivio para el corto plazo trajo aparejado un incremento considerable de las obligaciones futuras. Además, la burbuja especulativa de expectativas devaluatorias hizo incrementar nuevamente la prima de riesgo que tenía el país para solicitar deuda. Se intento buscar la confianza de acreedores mediante el programa de déficit cero, que consistía en pagar compromisos fijos, la deuda pública y las transferencias a provincias de pactos fiscales anteriores, pero que los salarios, jubilaciones y deudas a proveedores quedaban condicionados a la disponibilidad excedente. Aun así, la caída de la recaudación por la recesión hacía que lo esfuerzos por contener el gasto fueran en vano. Rápidamente se aceleró la caída de la actividad y se generaron corridas bancarias. El alivio del megacanje se esfumo rápidamente y se debió negociar una nueva asistencia con el FMI.

Toda esta crisis tenía una dimensión adicional en la disputa con las provincias. Tensada la restricción financiera, las provincias emitieron más de 15 tipos de cuasimonedas, incluida una emitida por el Banco Central llamada lecop. La emisión de estas cuasimonedas se extendió hasta 2002 a un valor de aproximadamente 7500 millones de pesos. Formalmente eso implicaba el fin de hecho del régimen de convertibilidad, ya que circulaban terceras monedas sin respaldo en dólares. Estas cuasimonedas amortiguaban la caída de la demanda, evitando una crisis más profunda. Pero la situación se agravo de todas formas, ya que a fines del 2001 se registraba una caída del 10% del PBI, del 11% del consumo y del 28% de la inversión, tomando en cuenta el año anterior. Hubo pequeños estímulos a la demanda reconociendo implícitamente que el programa había llevado a la recesión hacia una depresión. A lo largo de 2001 se dio una masiva fuga de capitales. La contracara de esto fue el colapso del sistema financiero y la caída drástica de las reservas. Esto motivo el decreto del corralito, que impuso restricciones semanales de 250 pesos al retiro de fondos de bancos y un tope de 1000 dólares a las transferencias al exterior. Si bien evito un derrumbe inminente, esta bancarización forzada confirmo las expectativas negativas del FMI sobre la viabilidad del régimen. Este organismo se negó a concretar un desembolso de fondos proyectados. En medio de una crisis económica y social se terminó yendo el gobierno de la Alianza.

Emisiones de cuasimonedas hacia diciembre de 2002 en millones de pesos:

Título	Emisor	Monto
Lecop	Nación	3.225
Patacón	Buenos Aires	2.705
Lecor	Córdoba	800
Federal	Entre Ríos	237
Cecacor	Corrientes	206
Bocado	Tucumán	173
Quebracho	Chaco	100
Boncafor	Formosa	73
Petrom	Mendoza	70
Bono público	Catamarca	32
La Rioja	La Rioja	17
Patacón I	Jujuy	6
Total		7.645

En el breve paso de Rodríguez Saa por la presidencia se declaró la moratoria unilateral de la deuda con los acreedores privados. Luego de unos pocos días terminó asumiendo la presidencia Duhalde, quien terminó con el régimen de convertibilidad. El ministro designado fue Remes Lenicov. La devaluación anunciada días después del default anunció la centralidad del tema cambiario en la política del gobierno. Se intentó una devaluación moderada con una apertura parcial de las operaciones de cambio sin controles. En el mercado oficial se dispuso una paridad de 1,40 pesos por dólar para actividades del comercio exterior, y se abrió un mercado libre regido por la oferta y demanda de divisas. Pero con el nivel crítico de reservas el tipo de cambio libre llegó a los 2,10 pesos por dólar, con lo cual se unificó el mercado cambiario y se pasó a un régimen de flotación libre. Se introdujeron retenciones al petróleo, a productos primarios y a manufacturas para evitar que la devaluación llegara a precios y para aumentar la recaudación ejerciendo presión sobre sectores beneficiados con la devaluación. Estos sectores ejercieron presiones aumentando sus precios.

La devaluación provocaba cuatro problemas diferentes a resolver. El primero era la estabilidad del tipo de cambio nominal frente a las bajas reservas, ya que con la liberalización se generaron corridas cambiarias que elevaron rápidamente el mismo. El segundo problema era el fiscal ya que la deuda era en dólares y la recaudación en pesos, con lo cual las retenciones cumplían un papel estabilizador. El tercer problema estaba en los contratos de privatización de servicios públicos en dólares, que también se atenuó con las retenciones, pero dentro de una disputa legal con estas empresas. El cuarto problema también tenía que ver con otros contratos en divisas incluyendo depósitos y préstamos que generaban transferencias de ingresos entre deudores y acreedores, lo cual provocó que los depósitos se pesificaran a 1,40 pesos por dólar, lo cual perjudicó a los ahorristas.

La salida de la convertibilidad no fue planificada observando la coyuntura que debía acompañar a la devaluación y la política monetaria trataba de estabilizar el mercado cambiario evitando una quiebra en el sistema bancario. El Banco Central licitó letras a altas tasas de interés para relajar la demanda de divisas y la política fiscal se orientaba a un superávit por la contracción del gasto real y una suba de los ingresos ampliados por las retenciones una vez se frenó la contracción de la economía. La política cautelosa, si bien perjudicó a los ahorristas, por otra parte, impidió la

quiebra masiva de entidades financieras. El corralito fue abriéndose gradualmente y los depósitos retornaron al sistema mientras mejoraban las reservas. Los préstamos de hasta 100.000 dólares se pesificaron 1 a 1 y el gobierno compenso a los bancos por la diferencia con un bono en dólares. De todas formas, esto genero rispideces con los grandes deudores que no habían sido beneficiados con esta pesificación, y se logró la eliminación del límite. A mediados del 2002, en medio de las protestas de los ahorristas, la evolución del mercado cambiario, los desequilibrios acumulados y las dificultades para la reactivación económica, el ministro Remes Lenicov renuncio a su cargo. La depreciación acelerada genero una inflación de menor magnitud, pero que igualmente contrajo los salarios reales en una situación de demanda deprimida y desempleo elevado. La inversión y el consumo mostraban un gran retroceso y los pronósticos eran negativos.

El nuevo ministro, Lavagna, buscaba estabilizar el dólar y los precios, fortalecer las arcas del Estado, encontrar una salida definitiva al corralito y lograr una refinanciación de los organismos internacionales. Mientras se estabilizaba la macroeconomía se retiraron las cuasimonedas y se generaron medidas leves para realzar el consumo. El Banco Nación paso a administrar transitoriamente los bancos que estaban quebrando. La política de precios tomo medidas ortodoxas como el control de la expansión monetaria a través del superávit fiscal y la emisión de Lebacks, y también heterodoxas como las retenciones o acuerdos entre el Estado y el sector privado. Si bien las empresas de servicios públicos eran privadas se regularon sus precios. En el frente cambiario se profundizaron las medidas de control sobre el mercado para frenar el ascenso en la cotización del dólar y su repercusión en los precios. Con ello se incrementaron las reservas del Banco Central, se redujo la especulación con el tipo de cambio, las tasas de interés estuvieron bajas y las divisas crecieron por el intercambio comercial. Así se puso un límite a la depreciación del peso. Entonces, se empezaron a ver transacciones de ventas de dólares para invertir en la construcción de viviendas, una de las industrias que se anticipó a la recuperación de la economía.

En esas condiciones, algunas restricciones financieras se fueron liberando. Al mismo tiempo se intentaba recomponer el consumo observando los bajos niveles de utilización de la capacidad instalada. Es por eso por lo que era obsoleta la política de oferta centrada en los estímulos a la inversión. Esa brecha respecto al producto potencial permitía expandir la base monetaria sin llegar a una hiperinflación. Así se fueron mejorando relativamente los salarios privados, aunque aún no sucedía esto con los salarios públicos y los trabajadores informales. También se intervino en el mercado de trabajo para recuperar el consumo. Se realizaron aumentos no remunerativos en el sector privado y se duplico la indemnización para despidos sin causa. Recién a finales del 2003 se produjeron aumentos no remunerativos a los salarios del sector público, ya que anteriormente se debía reducir el gasto público. Esto pudo generar un superávit fiscal primario, junto a otros hechos como la inflación, las retenciones y el aumento de impuestos. Con la economía más ordenada y un nuevo acuerdo con el FMI se apreció el peso, con lo cual se debía cambiar de sentido y evitar el derrumbe del precio del dólar. Así, se desregulo el mercado cambiario y externo.

Con la asunción del nuevo presidente Kirchner se mantuvo al ministro Lavagna, quien ahora debía renegociar la parte de la deuda que se encontraba en default. En septiembre de 2003 se llegó a un acuerdo de tres años con el FMI en el cual el sector público se comprometía a cumplir con un superávit del 3%. Unas semanas más tarde se presentó una oferta de reestructuración de deuda con acreedores privados y en 2004 se reestructuro la deuda pública externa.

El estímulo suave del mayor consumo interno se combinó con una coyuntura externa muy favorable, que permitió relanzar el crecimiento de la producción y el empleo. Con la expansión se introdujeron impuestos para los que recibían los mejores beneficios de las nuevas condiciones, o sea los exportadores, lo que permitió equilibrar las cuentas fiscales y reanudar la deuda pública sin recortar gastos. Así se fueron aliviando problemas como la incertidumbre cambiaria, la fragilidad financiera, la desocupación, la miseria, la destrucción de capacidades productivas y la cesación de pagos. La reactivación generó un alto crecimiento del 30% entre 2003 y 2005. Por otro lado, el punto de partida había sido muy bajo, por lo cual el nivel del producto superaba un poco los niveles previos a la crisis. Pero por lo menos se habían quitado los problemas de la deuda externa, generando una nueva estructura productiva y una inserción internacional menos vulnerable. Entre los temas pendientes aún se encontraba lograr una tasa de inversión para un crecimiento sostenido, la eliminación total de la pobreza y el logro del pleno empleo.

Viendo el plano del comercio exterior, durante la convertibilidad se vio una mayor importación que implicaba un deterioro del balance comercial en la expansión, mientras que en la recesión había un superávit por el crecimiento de la exportación y la contracción de la importación. Los términos del intercambio positivos en 2000 y 2001 acentuaron la situación. En 2002 con la devaluación disminuyeron aún más las importaciones a un 50% del año anterior. El superávit comercial permitió detener la pérdida de reservas, estabilizar el tipo de cambio y pagar al FMI. A partir de 2003 crecieron las exportaciones, y los saldos comerciales, que seguían siendo positivos, empezaron a disminuir. Las retenciones a la exportación fue una desventaja para los exportadores, pero el beneficio de la devaluación era mayor, por lo cual la producción local exportable adquirió mayor competitividad por la contracción de los salarios reales y la baja relativa de los precios de los servicios. Mientras se desarrollaba una política de apertura hacia mercados no tradicionales, el escenario internacional demandaba más materias primas. Las exportaciones argentinas al Mercosur y a Europa cayeron, mientras subieron las exportaciones a China.

Comercio exterior y términos del intercambio 1999-2004 en millones de dólares:

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Términos del intercambio
1999	23.309	24.103	-795	96,4
2000	26.341	23.889	2.452	106,1
2001	26.543	19.158	7.385	105,3
2002	25.651	8.473	17.178	105,0
2003	29.939	13.134	16.805	114,6
2004	34.550	21.311	13.239	116,3

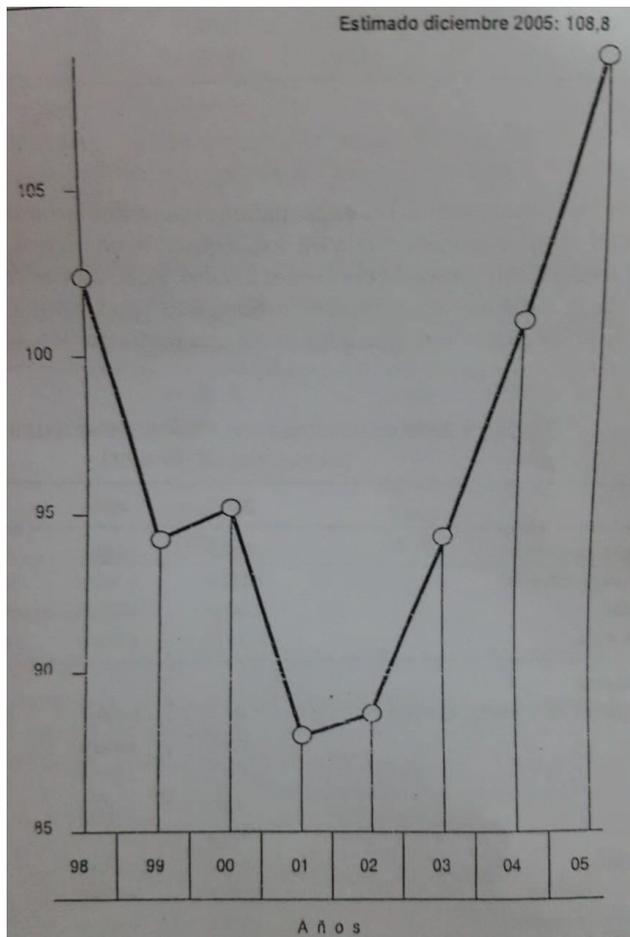
Las exportaciones no cambiaron la distribución entre los sectores de la economía y, al contrario, se concentraron más en algunos productos, lo que disminuyó el impacto potencial del comercio exterior sobre los cambios de la estructura productiva. Gran parte de las exportaciones se basaba en commodities con una demanda poco dinámica, lo cual el país se mantenía vulnerable frente a shocks externos. La participación de manufacturas industriales cayó, en parte por una menor exportación a Brasil como destino. Las actividades con mayor valor agregado tuvieron un incremento relativo moderado dentro de la industria.

En el repunte de las imputaciones se observaron cambios sectoriales a mediados de 2002. Las materias primas y combustibles se destacaron, mientras que luego se vio una suba de los insumos intermedios por el aumento de producción. En 2004 subieron los bienes de capital, iniciando un nuevo ciclo de inversión.

En cuando a los sectores productivos durante toda esta etapa, se debe rescatar que la crisis no se debía solo al régimen monetario, sino que su motivo más profundo era la estructura productiva. Las características del modelo impactaron de diferente manera entre las distintas actividades. Los servicios no sufrieron al principio por su baja elasticidad con respecto al ingreso. Dentro de los mismos, el comercio fue el que mayor impacto negativo tuvo por su vinculación directa con el poder adquisitivo. Por otro lado, los servicios públicos no estuvieron muy afectados. La intermediación financiera sintió la crisis retrasadamente cuando se profundizó la recesión.

La industria sufrió repentinamente el impacto y de manera drástica, aunque también gozo pronto cuando la economía se recuperó y obtuvo altos índices de crecimiento. La construcción fue fundamental para la reactivación, ya que los ahorros y la utilización de bonos de deuda como forma de pago impulsaron la construcción de viviendas. Los altos márgenes de ganancia generaron el desarrollo de grandes negocios inmobiliarios. La manufactura fue uno de los sectores que peor la paso durante la crisis ya que sus condiciones desfavorables databan de varias décadas. El efecto tequila mexicano había llevado a la industria en una profunda recesión, de la cual no pudo recuperarse en 1998 cuando volvió a ingresar en un ciclo descendente. La recuperación entre 2003 y 2005 fue muy alta tomando en cuenta el momento más crítico, pero solamente un 8% superior a 1998, momento en el cual arranco la crisis. Lo que muestra esto es que había una capacidad ociosa sobre la que se pudo lograr una rápida recuperación, al volver a surgir demanda.

Evolución industrial %:



En el punto más bajo de la crisis, la industria metalmecánica, automotriz textil y minerales no metálicos, habían caído a niveles bastante bajos. Por otro lado, la industria metálica básica, química y papelera no tenían una baja tan dramática de la producción, en parte por la exportación. Las actividades que pudieron combinar la inserción externa con el abastecimiento interno pudieron liderar la recuperación de 2003, aunque la oferta exportadora de manufacturas estaba concentrada en pocos productos, tenía escasa presencia en el mercado mundial y estaba expuesta a los movimientos de demanda. Luego en 2005 la industria obtuvo un crecimiento del 8% con respecto al año anterior, lo cual fue histórico. Los alimentos, bebidas y los autos fueron fundamentales en este crecimiento. De todas formas, la industria automotriz tardó más en salir de la crisis por la competencia con Brasil, país que había reestructurado las inversiones en la década previa. Si bien en la crisis había una capacidad ociosa, la industria alimentaria basó su crecimiento en una combinación de mayor utilización de su capacidad y nuevas inversiones.

Los sectores que tenían una salida exportadora durante la crisis, como el agro, la pesca y algunas ramas industriales fueron poco castigados. El agro también realizó algunas transformaciones tecnológicas y disfrutó de nuevos mercados como China y nuevos productos como la soja. La situación con este cultivo era que desplazó a otros, aparte de que era un commodity expuesto a la demanda y que no era intensivo en mano de obra. Luego de la devaluación de 2002 hubo

una transferencia de ingresos dentro de la cadena agroindustrial que beneficio a la etapa agrícola y comercial.

Impacto en la industria 2000-2003

La crisis de principio de siglo tuvo su motivo más influyente en la crisis de la estructura productiva, que se mantenía desde varias décadas atrás. Antes del estallido, la inversión y la reactivación se encontraban desincentivadas, lo cual provoco más desindustrialización. La inversión extranjera solamente se dedicó a adquirir empresas ya existentes. Al momento de la recuperación había una gran capacidad ociosa, lo cual permitió en 2003 que la producción suba y que la industria se recuperara.

Radicación de empresas

Ya se observaron los censos y las situaciones económicas de los años analizados en los mismos. Lo que se verá a continuación es la teoría que explicará el motivo por el cual las industrias se radican en ciertos puntos geográficos.

Esta diferenciación en cuanto a la ubicación de industrias en un sitio y no en otro, tiene sus razones. La sociedad se relaciona con el territorio en distintos aspectos y hay determinados espacios que a lo largo del tiempo se van identificando con actividades económicas, culturales, recreativas o residenciales.

En principio, se puede dar el caso de que un espacio sea heredado. Dicho esto, el mismo puede ser funcional, afuncional o disfuncional para lo que se lo requiera. Cuando el territorio es funcional significa que es provechoso para la actividad, si es afuncional sus características no influyen y al ser disfuncional significa que no es el más adecuado para su desarrollo en ese ámbito. Considerando lo anterior, cuanto más especializado este el lugar, menos flexibilidad tendrá para adaptarse a otras funciones, y para modificarlo se puede requerir una inversión que lo colocaría en desventaja frente a otros sitios. Generalmente para todo lugar en el cual se quiera desarrollar una nueva idea se requiere una modificación territorial, por eso es por lo que se aconsejaría encontrar un espacio que reduzca al mínimo los cambios a realizar.

El espacio actúa socialmente de diferentes formas para las mismas actividades desarrolladas, entonces para realizar una actividad hay condiciones de los espacios que son más ventajosas que para realizar otra. La oferta de empleo, la infraestructura social, el valor de la tierra, los servicios básicos, los costos de producción y los costos de transporte según la distancia son algunos de los conceptos más importantes a determinar para localizar una empresa

Los factores de producción son capital, trabajo y tierra y cada industria tiene una participación relativa de cada factor en ella. Si bien la tierra aparece siempre, en las actividades primarias es donde surge de manera más intensiva ya que el producto surge de allí, mientras que en actividades secundarias y terciarias su función es brindar una base desde donde se realizan las tareas en mayor o menor medida.

El valor de un sitio puede determinarse por sus características naturales o por sus formas de ocupación. En tanto lo primero es más sencillo de entender, lo segundo es provocado mayormente por las localizaciones históricas, las cuales otorgan caminos, servicios y un mercado de proveedores y clientes ya existente. Las características de un territorio se valorizan según la actividad que se pretende llevar a cabo. Condiciones que serían desfavorables para generar un negocio determinado, pueden ser muy útiles para desarrollar otro. Un mismo sitio puede tener diferentes valorizaciones a lo largo de la línea de tiempo, sobre todo en casos en los que se adquirieron terrenos a bajo costo y se reciclaron para ofrecer algo diferente a lo que se utilizaba anteriormente. Estos casos son más complejos de encontrar, pero marcan una visión de negocios muy acertada por parte de los empresarios que así lo determinaron

La simple posición geográfica absoluta de coordenadas no describe al completo un lugar. Una vez que se define el propósito de un sitio, empiezan a tomar forma los diferentes elementos materiales, teniendo entre ellos una importancia relativa diferente. Estos elementos deben tener una interacción apropiada entre sí para cumplir con el propósito y allí es donde comienzan a tenerse en cuenta las distancias y los medios para recorrer eficientemente las mismas. Es por

eso por lo que una posición geográfica se caracteriza por la conexión entre los distintos sitios que deben vincularse. A esto último se lo llama posición geográfica relativa.

Así como los sitios tienen un valor según su utilización, con lo descrito anteriormente se revela que los diferentes caminos para unirlos también tienen un valor histórico a lo largo del tiempo. Es decir, todos los medios de transporte se fueron creando y desarrollando en virtud de hacer interactuar con un propósito estos sitios mencionados.

Inicialmente se mide una distancia como el camino entre dos puntos expresado en una unidad métrica. Pero no todos los caminos que tengan una distancia similar son iguales. Hay diferentes factores a considerar que tienen que ver con el clima, el pavimento, los elementos a trasladar, el medio tecnológico utilizado, entre otros, que generan que el esfuerzo en recorrerla sea distinto. Es por ello por lo que la distancia debe clasificarse según la geometría, el tiempo y el costo del traslado, considerando que el primer aspecto influye directamente en los últimos dos.

Para acciones en las cuales el valor de un producto o servicio requiera un traslado inmediato, el factor tiempo va a ser muy valorado para la localización estratégica, a pesar de la importancia de los demás factores. A su vez, también se deberá determinar la tecnología con la cual se trasladarán los bienes para eficientizar este factor

Por otro lado, los costos de traslado tienen diferentes clasificaciones internas. El costo económico se definirá por el valor monetario y también tendrá en cuenta el tiempo, como costo de oportunidad. El costo orgánico se determina por el esfuerzo físico realizado. El costo psicológico se medirá en base a las alteraciones que puedan generar en la mente las condiciones del traslado, teniendo en cuenta la forma de ser de quien hace dicho esfuerzo. El costo social se describe por las diferencias entre el individuo y el contexto social que debe atravesar para hacer exitoso el transporte. Y, por último, el costo cultural son las diferencias de costumbres entre las personas involucrada y los medios en los cuales deban trasladarse. Todos estos aspectos que miden el esfuerzo para cubrir una determinada distancia se deberán tener en cuenta también al momento de ubicar el negocio

Para comprender la organización espacial debemos considerar a cada lugar como un subespacio de un espacio mayor, y así sucesivamente, generando una analógica con la teoría de los sistemas, donde un subsistema forma parte de un sistema mayor. Entonces, cada sitio se va a conformar dependiendo lo que ocurra en el espacio mayor.

Para entender cómo se distribuyen entre sí, los espacios se van a clasificar según diferentes aspectos. Uno de ellos es la demanda, según la cual hay actividades que utilizan espacio, como las primarias, actividades que lo consumen, en posición relativa con respecto a otros negocios, y actividades que lo reducen, como son los transportes. Otro aspecto por considerar son los costos de traslado de los cuales se explayó anteriormente, y que limitan la movilidad de los bienes. También se hará hincapié en la distribución de los recursos en el espacio, teniendo en cuenta que hay condiciones naturales del suelo que no pueden trasladarse. Por otro lado, la distribución de comunicaciones y transportes marcan la chance de circulación y de interacción. La economía de escala es otra clasificación y genera la concentración geográfica. Finalmente, la distribución de la demanda va a determinar donde se encuentran los posibles clientes y va a ser un aspecto clave para la explicación de la distribución

El costo del factor tierra que va a definir la posibilidad de que una actividad económica se pueda ejecutar o no. Por eso se analizarán cuáles son los factores que pueden alterar el mismo

Las condiciones sociales del poblamiento es uno de estos factores, es decir según si un lugar será habitado por personas de clase alta o baja, puede llegar a influir en el costo de esa porción de terreno. Hay diferentes áreas que tienen una condición natural similar, pero diferente costo por la condición social de sus habitantes. En la historia del poblamiento, un mismo lugar puede ir cambiando su condición social, así como un sector de la población puede ir cambiando el área donde vive.

La ocupación económica es el segundo factor para analizar en este escrito, o sea de qué forma se utiliza el terreno y si la actividad que se desarrolla le agrega o le quita valor. Hay actividades contaminantes que pueden disminuir el valor de un terreno, mientras que otras actividades recreativas pueden aumentar el mismo. El valor que tendrá debido a la ocupación económica también es determinado por la actividad que se quiera desarrollar. Una misma área puede tener un valor si se quiere utilizar comercialmente, y otro si se intenta aprovechar residencialmente

Por último, se analizará la posición relativa del terreno, esto quiere decir la disposición de servicios y el grado de urbanismo alrededor del mismo, ya que permiten estar más cerca de una solución, con respecto a sitios que no tienen servicios. Lo que ordena territorialmente estas actividades es el rendimiento por unidad de superficie. Las actividades más rentables pueden bancar un espacio a un precio mayor del que pueden soportar actividades de mayor requerimiento espacial y menor rendimiento, las cuales deberán ir indefectiblemente a los espacios periféricos. El valor económico del bien o servicio ofrecido y la tecnología utilizada en la producción son factores que intervienen en ese rendimiento económico. Cada actividad económica tiene sus propios factores de localización.

Las economías y deseconomías de aglomeración son también factores de localización y explican la concentración y dispersión de diferentes actividades. Cuando hay empresas ya localizadas en un lugar, se supone que las mismas ya estudiaron esa localización, lo que significa que en ese punto se reuniría un conjunto de factores favorables para dicha actividad. Si se decide localizar la organización fuera de ese espacio, conllevará un nuevo esfuerzo sumado al realizado anteriormente por la industria localizada allí. Por otro lado, se puede utilizar la infraestructura preexistente en una mayor economía de escala, reduciendo costos totales y promedio. Los costos de producción son menores a mayor concentración espacial. Los factores que generan concentración geográfica se llaman factores aglomerativos y ocurren tanto en actividades industriales como de servicios. En la localización de un servicio urbano se parte de un supuesto principio de inmovilización de la población, por lo que se concentra geográficamente el mercado de una misma industria. La concentración espacial de la oferta genera un hábito sobre donde se consume un determinado producto.

Así como se consumen productos o servicios, también existe el llamado consumo de lugar. Los diferentes lugares se ambientan de diferentes formas ya que los clientes no solamente van a comprar un producto o tomar un servicio, sino que disfrutan socialmente del lugar al cual se dirigen. El consumo es un complejo en donde el bien o servicio es el centro de ese complejo. La movilidad o inmovilidad para satisfacer las necesidades se relaciona fuertemente con las costumbres sociales. Es por eso por lo que los lugares donde se consume son también un objeto de consumo.

En términos geográficos se produce una cooperación en el espacio que en términos de mercado se vislumbra de manera antagónica. La cercanía en términos de competencia no es un punto a favor, pero en términos geográficos puede significar una ventaja. Una mayor demanda localizada genera ahorro de costos proporcionalmente al crecimiento de la demanda. La

concentración de la oferta es lo que define la especialización geográfica del mercado y hace aumentar exponencialmente el consumo por cada nuevo oferente. Visto desde la demanda, tener localizada la oferta en un mismo lugar también supone ahorro de costos de transporte. En casos de extrema aglomeración de la oferta, el cliente supone que, si algo de esa industria no está en dicho lugar, es porque no está en otro lugar de esa población.

Los mercados son lo suficientemente amplios y dentro de ellos emergen diferentes sectores sociales. De esta forma, un mismo local puede ofrecer productos a diferente precio según el sector al cual va dirigido. Aunque también, se puede ofrecer un producto en diferentes locales relativamente próximos y generar esta diferenciación social. En estos casos no hay una competencia, ya que se ofrece a diferentes targets de la demanda. Hay comercios que pueden asimismo vender un mismo producto, pero la ambientación atrae a otro público, como se mencionó anteriormente hablando del consumo de lugar. La aglomeración de la oferta puede provocar interrelaciones entre las empresas, haciendo que entre ellas fijen una política de acuerdo de precios o hagan compras conjuntas de mercadería para generar una economía de escala.

Así como la oferta se aglomera, la demanda también puede concentrarse y organizarse para sacar provecho. La demanda concentrada puede llegar a un acuerdo de precios negociando por consumir en economía de escala. De todas formas, esta organización social depende de factores culturales, históricos y económicos.

Las actividades concatenadas son actividades diferentes pero interdependientes entre sí. Si bien todas las actividades económicas están vinculadas directa o indirectamente, hay algunas que deben vincularse espacialmente por el tipo de producto o servicio que ofrecen. Si la actividad es importante generara una población alrededor de la misma que generara infinitas actividades sucesivas. Todos los proveedores del sitio son necesarios mientras exista esa actividad, y en caso de que la actividad abandone el sitio, emigrara la población activa y los proveedores de los servicios. Asimismo, el aumento de los salarios de las personas del sitio hará que se produzca un mayor nivel de ventas. La demanda real producto de una necesidad se hace efectiva en un lugar específico del espacio. Como toda actividad tiene un costo de puesta en marcha, el desplazamiento de la demanda haría difícil que los mismos proveedores puedan desplazarse con ella. La actividad principal es la que desencadena el resto, aunque no necesariamente es la cual genera la mayor tasa de beneficio. Es por eso por lo que actividades sin fines de lucro y de un volumen amplio pueden traer apareadas varias actividades que generen ganancias. Analizando el conjunto integrado de actividades se puede observar que la actividad principal puede generar una rentabilidad económica, a pesar de tener un déficit neto contable

Las economías de aglomeración llegan a un punto donde la incorporación de una industria más genera un aumento de los costos. Es aquí donde se generan las deseconomías de aglomeración. Cuando la demanda sobre el sistema es superior a la capacidad del sistema, los costos crecen ya que se genera un deterioro de la infraestructura, mayor tiempo de transporte, sobrecarga de vehículos, saturación del sistema informático, escasez de energía, servicio de agua insuficiente y demás consecuencias. La variable densidad, que en un principio generaba economía de aglomeración, a partir de un punto de inflexión comienza a generar deseconomía de aglomeración. La valoración del grado de aglomeración difiere según las condiciones en las cuales se utiliza. Al modificar estas condiciones, cambia el valor económico de la aglomeración. En estos casos se empieza a producir la dispersión geográfica económica.

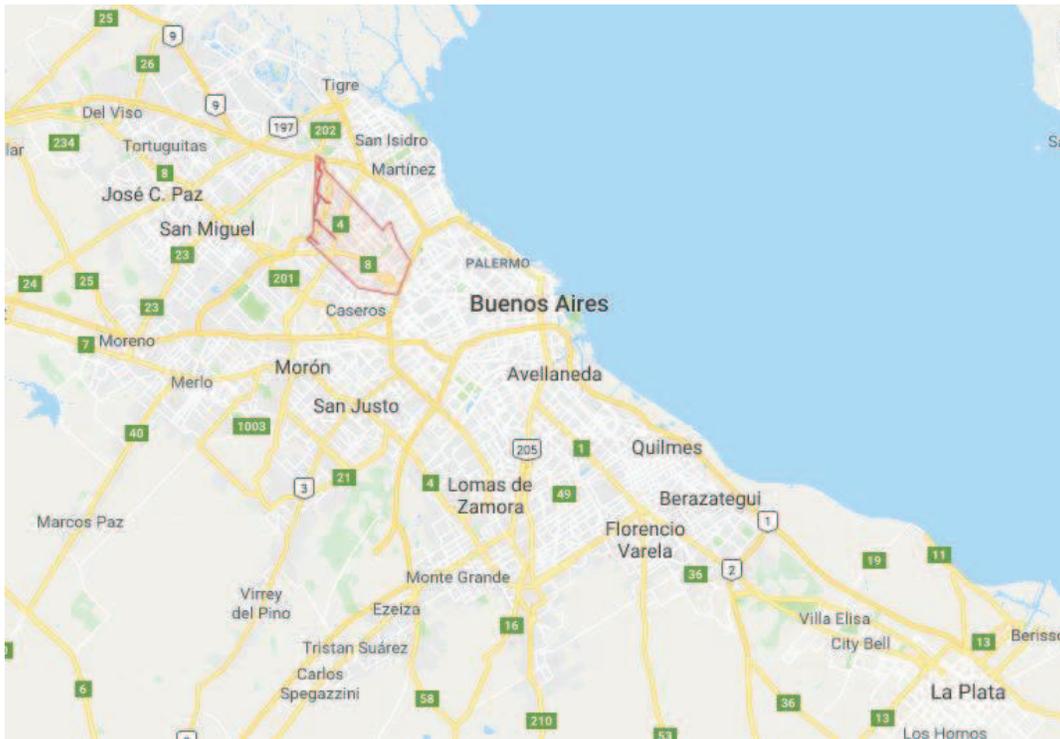
Los factores políticos también pueden tener su influencia en la localización. El Estado puede reducir el valor de la distancia en los factores que la integran, otorgando una reducción de impuestos o del valor de algún servicio utilizado por la industria, ya que su fin es ser mediador entre las relaciones sociales de producción. Las acciones realizadas desde el estado provocan transferencias de ingresos entre sectores.

El Estado interviene en la economía con medidas macroeconómicas, sectoriales o geográficas. Las medidas macroeconómicas abarcan todo el territorio. Las medidas sectoriales se dirigen a un sector productivo específico. Las medidas geográficas se toman sobre un lugar del espacio, como puede ser una provincia o un conjunto de ellas.

Relación censos con radicación de empresas

En resumen, se puede ver fácilmente por la información de los censos que los distritos con mayor capacidad industrial son urbanos y que la gran mayoría de ellos se encuentra dentro de la Región Metropolitana de Buenos Aires. Esto muestra, en base a la teoría explicada, que las industrias se radicaron en espacios geográficos estratégicos. Básicamente, la cercanía geográfica con la población es el motivo de la instalación industrial en estos partidos. Ya que allí se puede encontrar la mayor cantidad y calidad de mano de obra. Y porque también cerca de las urbes es donde se encuentra el mercado al cual se le ofrecerán mayoritariamente los productos. El partido de General San Martín, de gran extensión, con una buena cantidad de población, y en un punto estratégico y central de la Región Metropolitana de Buenos Aires, es lógicamente un gran punto de partida para el emplazamiento de la industria.

Ubicación del partido de General San Martín dentro de la Región Metropolitana de Buenos Aires:



Conclusión

Luego de haber desarrollado estos temas, se llega a la conclusión que en los años 50 se dio el gran punto de partida para la industria argentina, y que el partido de General San Martín fue un verdadero protagonista de la industrialización del país, y que lo siguió siendo en todas las épocas en las cuales la industria tomó las riendas de la economía. Para la localización de las industrias en el distrito fue fundamental analizar las ventajas geográficas que la ubicación del partido les daban a las distintas empresas para instalarse allí. Por último, quisiera analizar en conjunto la situación general económica del país a lo largo de la mitad del siglo XX con relación a la industrialización, ya que es un tema que influye directamente en General San Martín. Por lo visto durante el paso de los años, el país se vio envuelto en una situación económica cambiante, con algunos picos altos y bajos, pero dependiendo muy fuertemente de lo que ocurriera en el comercio exterior. Por lo tanto, concluyo en que a futuro se debiera aprovechar algún momento que sea favorable en los términos del intercambio para invertir fuertemente en la industria y que tanto el país como el partido de San Martín se beneficien con una base sólida.

Bibliografía

- <https://biblioteca.indec.gob.ar/bases/minde/1c1954t3.pdf> (Censo industrial 1954)
- https://biblioteca.indec.gob.ar/bases/minde/1c1974_2.pdf (Censo industrial 1974)
- RAPOPORT, M. (2012). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2002)*. Buenos Aires: Emecé.
- BENÍTEZ, J.; LIBERALI, A.; GEJO, O. (1995) *Fundamentos de geografía económica*. Buenos Aires: Editorial Pharos.