

X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional del Rosario. Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Nacional del Litoral, Rosario, 2005.

## **El golpe de estado de 1976: un análisis de sus causas económicas.**

Augusto Costa y Mariana González.

Cita:

Augusto Costa y Mariana González (2005). *El golpe de estado de 1976: un análisis de sus causas económicas. X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional del Rosario. Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Nacional del Litoral, Rosario.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-006/785>

*Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.*

**Xº JORNADAS INTERESCUELAS / DEPARTAMENTOS DE HISTORIA**  
**Rosario, 20 al 23 de setiembre de 2005**

Mesa Nº 83: "Estado, Burguesía Industrial y Empresas, 1940-1980"

Autores: Augusto Costa (UBA-Facultad de Ciencias Económicas- CENDA)  
y Mariana González (CONICET- CENDA)

Mail: [acosta@aper.net](mailto:acosta@aper.net) y [amgonzal@econ.uba.ar](mailto:amgonzal@econ.uba.ar)

Título: El golpe de estado de 1976: un análisis de sus causas económicas

# **El golpe de estado de marzo de 1976: un análisis de sus causas económicas<sup>\*</sup>**

Augusto Costa y Mariana González<sup>\*\*</sup>

## ***Introducción.***

El golpe de estado de 1976 constituyó una verdadera bisagra en la historia argentina. No sólo representó el más sangriento de los quiebres para las instituciones democráticas sino que fue además el epicentro de un cambio radical en la estructura económica del país: la industria surgida en la etapa sustitutiva vio sucumbir las bases sobre las que se había erigido, dando lugar a un acelerado proceso de desintegración del tejido productivo.

Se han intentado múltiples explicaciones para este crucial nudo de la historia argentina. En muchos casos se trata de descripciones e interpretaciones que se concentran fundamentalmente en los acontecimientos ocurridos en el ámbito nacional y particularmente en sus aspectos políticos. Tanto la situación internacional como las condiciones económicas son consideradas, en general, como otros tantos elementos de "contexto" que enmarcan y posibilitan los sucesos políticos, en última instancia determinantes.

Este artículo, por el contrario, ensaya una explicación del golpe de estado centrada en las transformaciones que en aquella época trastocaron la dinámica de la acumulación de capital a escala mundial. Esta explicación -eminentemente "económica"- no pretende dar cuenta del momento preciso en que sucedió el golpe ni tampoco profundizar en sus caracteres políticos y sociológicos. Sí, en cambio, intenta mostrar los desencadenantes del golpe mismo y de su crudeza, su intrínseca vinculación con el proceso de desindustrialización que le sucedió y las potenciales alternativas de desarrollo para el país sobre las que se impuso.

Indagando en esta explicación, el texto se remonta en la historia hasta la génesis de la etapa que se clausura con el golpe, tanto en términos de las transformaciones a nivel mundial como en el patrón de acumulación local. La caracterización que se hace de estos procesos no pretende ser exhaustiva, sino mostrar sus aspectos centrales, para luego retomarlos y relacionarlos con los cambios ocurridos luego de 1976.

El artículo se divide en cuatro partes: en la primera se describen los cambios en la economía mundial que se consolidaron a partir de la década de 1970; la segunda refiere a la forma particular que adoptó la industrialización en Argentina y sus límites; la tercera propone, como modo de aproximarse a los determinantes del golpe militar, pensar en las potenciales alternativas que se abrían para la economía y la sociedad argentinas hacia mediados de los años setenta. Estas opciones no son sólo especulaciones teóricas sino que se presentaban como posibilidades concretas para los actores políticos de ese momento. La cuarta sección, finalmente, se ocupa de los caracteres específicos que presentó el fin de la industrialización en Argentina, procurando dar cuenta de los determinantes de la velocidad y la violencia con que se sucedieron las transformaciones económicas y sociales en el país.

---

<sup>\*</sup> Este documento fue elaborado a partir de las discusiones desarrolladas en el ámbito del Proyecto UBACYT EC016 "En busca de una explicación económica general. El desarrollo del capitalismo en Argentina, 1880 – 1975", con Nicolás Arceo, Augusto Costa, Axel Kicillof y Javier Rodríguez.

<sup>\*\*</sup> Augusto Costa: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas y Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA), [acosta@aper.net](mailto:acosta@aper.net). Mariana L. González: Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET) y CENDA, [amgonzal@econ.uba.ar](mailto:amgonzal@econ.uba.ar).

## 1. Antes y después de la década de 1970: dos etapas en la economía mundial.

Una generalizada crisis con epicentro en los países desarrollados golpeó a la economía mundial a mediados de la década de 1970, constituyendo una bisagra en la evolución del capitalismo del siglo XX. Atrás quedaba la llamada *Edad de Oro*, que englobó a los veinticinco años de más alta y sostenida expansión en la historia de la sociedad moderna. De allí en más, el crecimiento fue menos vigoroso y estuvo caracterizado por frecuentes fluctuaciones<sup>1</sup>.

El pronunciado quiebre en la dinámica económica global puede explicarse a partir de los profundos cambios ocurridos en los métodos y las tecnologías de producción<sup>2</sup>. El ciclo ascendente de crecimiento estable previo a la crisis estuvo asociado a la difusión en la industria de la producción organizada en torno a la línea de montaje. Aunque no es sencillo -ni riguroso- en el terreno tecnológico recurrir a generalizaciones que abarquen a todas las ramas productivas, lo cierto es que la centralización de la producción durante la Segunda Guerra constituyó un fuerte impulso para la propagación de estas técnicas y formas organizativas que luego se fueron extendiendo en la época de paz.

La transformación del proceso de trabajo durante la *Edad de Oro* fue acompañada por una consecuente y notoria modificación de las condiciones de vida de la clase obrera. Mientras que el salario directo de los trabajadores se incrementó sistemáticamente, los requisitos de mano de obra de las industrias masivas exigieron la conformación, también en masa, de una fuerza de trabajo a escala nacional con atributos relativamente homogéneos. Esta circunstancia se reflejó en el nacimiento del denominado *Estado de bienestar*, que -más allá de sus especificidades nacionales- implicó esencialmente la extensión de las prestaciones estatales de educación, salud y seguridad social, alcanzando en los países desarrollados una cobertura prácticamente universal (Iñigo Carrera, 2003).

Las nuevas tecnologías implicaron también una modificación en la dimensión y la fisonomía de las empresas. Las significativas inversiones necesarias para montar los sistemas de producción en serie se manifestaron en un grado cada vez más elevado de concentración y centralización del capital, lo que requería, como contrapartida, una escala productiva sostenidamente creciente. Esta circunstancia dio impulso material a un proceso de internacionalización de las empresas productivas localizadas en los países centrales, que incluyó tanto la penetración cruzada de sus respectivos mercados como su expansión hacia los mercados periféricos.

En Sudamérica este fenómeno se intensificó a partir de la década de 1950. Las grandes empresas de origen norteamericano y europeo instalaron nuevas filiales y capitalizaron las existentes, mayormente en el sector industrial. La extranjerización permitió que el proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) iniciado por la mayor parte de las economías de la región se profundizara a partir de la primera posguerra. La oleada de inversión extranjera directa (IED) estuvo compuesta principalmente por maquinaria y equipo -habitualmente atrasado respecto a la frontera técnica- para desarrollar empresas subsidiarias cuya producción se destinaba, esencialmente, al

---

<sup>1</sup> Mientras que la economía mundial creció a una tasa anual promedio del 4,4% en el período 1950-1960 y superó el 5% entre este último año y 1973, el ritmo de expansión se redujo al 3,4%, 3,2% y 2,6% entre 1973-1980, 1980-1990 y 1990-2003, respectivamente (CEPAL, 2004: 24).

<sup>2</sup> Si bien consideramos que las transformaciones técnicas en los procesos de producción no son exógenas respecto al proceso de acumulación de capital, excede los alcances de este trabajo ahondar en sus determinantes.

mercado interno. Esta localización permitía saltar las barreras arancelarias vigentes y explotar los mercados locales de los países periféricos. La modalidad de inserción de “repetición” no contemplaba en general la asociación con capitales nacionales y tendía a configurar mercados con alto grado de concentración en la oferta, debido a la superioridad económica y tecnológica de las empresas extranjeras (Azpiazu y Kosacoff, 1985)<sup>3</sup>.

A fines de la década de 1960, este patrón de acumulación a escala mundial comenzó a mostrar los primeros síntomas de agotamiento, aunque el quiebre tuvo lugar más adelante mediante una crisis de dimensiones globales. El fin de la *Edad de Oro* tuvo su primera manifestación cuando, en agosto de 1971, Estados Unidos anunció la interrupción de la convertibilidad del dólar, echando por tierra el sistema monetario surgido de *Bretton Woods* y dando lugar a la era de los tipos de cambio flotantes, primero en los países centrales y luego –de modo gradual- en la periferia. Posteriormente, entre octubre y diciembre de 1973 se cuadruplicó el precio del barril de crudo (que pasó de tres a doce dólares), episodio al que suele atribuírsele una entidad propia como disparador de la “crisis del petróleo”, aunque en realidad fue otra expresión de la crisis subyacente a los cambios en los procesos materiales de producción.

La crisis afectó severamente a Europa, Japón y, en menor medida, Estados Unidos, países que dependían fuertemente de las importaciones petroleras. El aumento del precio del crudo impactó directamente en el nivel de precios internos y en el viejo continente la inflación, que hasta el momento había sido de un 4 a 5% anual, se multiplicó hasta niveles inesperados. Por su parte, las empresas tuvieron progresivas dificultades y el desempleo se incrementó sustancialmente. Un número creciente de filiales industriales de los países centrales comenzaron a reportar producción decreciente, capacidad ociosa y despidos masivos. La depresión económica, al combinarse con la inflación, dio origen a un fenómeno hasta entonces desconocido en los países centrales: la *estanflación* (estancamiento con inflación). A su vez, el creciente desempleo y la caída del nivel de producción impactaron rápidamente en menores ingresos y mayores gastos para el sector estatal, lo que acarrió una crisis fiscal en el Estado de bienestar.

Por debajo de los síntomas de la crisis y el estancamiento se estaba produciendo una profunda reorganización de la producción sobre la base de una nueva revolución científico-tecnológica. Esencialmente, de la época de la mecanización de la línea de montaje en la producción industrial se pasaba al reemplazo de los componentes electromecánicos por los microelectrónicos, lo que permitió la robotización de segmentos cada vez más amplios del proceso productivo y el vertiginoso desarrollo de nuevas industrias, como la informática y las comunicaciones.

Estos nuevos adelantos técnicos fueron el soporte material sobre el cual se desplegó una reorganización territorial de la producción mundial. En primer lugar, se hizo posible una mayor división y subdivisión del proceso productivo en múltiples operaciones segmentadas que exigen niveles diferenciales de calificación laboral en la fuerza de trabajo. Este salto implicó una fuerte fragmentación en la clase trabajadora, entre aquellos preparados para realizar tareas de muy baja calificación, por un lado, y los trabajadores capaces de conducir procesos productivos de alta complejidad, en el otro polo. En segundo término, el desarrollo de nuevas técnicas de comunicación y transporte permitió la producción total o parcial de mercancías prácticamente en cualquier lugar del mundo, con relativa independencia de los mercados de destino.

---

<sup>3</sup> La Argentina también recibió en este período una importante afluencia de IED. Se distinguió de otros países, no obstante, en el hecho de que las empresas transnacionales que se instalaron generaron fuertes relaciones con proveedores locales, constituyendo un fuerte impulso dinamizador de la economía.

Las empresas transnacionales fueron el vehículo privilegiado del proceso de reorganización global de la producción, aprovechando las posibilidades ofrecidas por cada región del planeta (Gereffi, 1994). La extendida presencia territorial y el tamaño creciente de estas firmas las ubicó como motor y -a la vez- grandes beneficiarias de la transnacionalización productiva, al controlar las nacientes redes globales de producción.

El impacto de la reestructuración productiva sobre los países industrializados fue doble. Por un lado, buena parte de la producción industrial más intensiva en mano de obra fue relocalizada hacia ciertos países periféricos, lo que implicó el cierre parcial o total de numerosas fábricas y su posterior traslado a las filiales extranjeras. Adicionalmente, tuvo lugar un proceso de racionalización destinado a profundizar la automatización de la producción en aquellas industrias y operaciones que permanecieron en los países centrales (fundamentalmente las que requerían de una mayor calificación laboral y de recursos tecnológicos y científicos). Ambos procesos conllevaron el despido de trabajadores y la consiguiente reducción del nivel de ocupación vinculado al sector industrial.

La contracara de este fenómeno fue la masiva instalación de filiales de empresas transnacionales en algunos países periféricos. A diferencia de la modalidad de inserción dominante durante la sustitución de importaciones, esta nueva relocalización estuvo básicamente orientada a la exportación de manufacturas, lo que se vio inducido por la mayor escala mínima que correspondía a las nuevas formas técnicas. Esto implicó que, así como anteriormente los países favorecidos por los mayores flujos de IED habían sido aquellos con mercados internos considerables, en esta nueva fase lo fueran aquellos que contaban con una fuerza de trabajo abundante, barata y convenientemente disciplinada.

Entre los países con vastos ejércitos de reserva de potenciales trabajadores industriales, los primeros en atraer la instalación de algunos segmentos de la producción de manufacturas fueron los países con vínculos geográficos y comerciales estrechos con las naciones desarrolladas. No obstante, los bajos salarios no fueron el único factor determinante de la localización del capital transnacional. Las modalidades tradicionales que impulsaron la radicación de empresas en las fases previas del desarrollo capitalista continuaron vigentes en la nueva etapa. Se destacan en especial la explotación de los recursos naturales (minerales, agropecuarios, hidrocarburos, etc.) y el aprovechamiento del mercado interno. La búsqueda de mano de obra barata en la relocalización de las empresas transnacionales comenzó a ser una característica predominante en el sector industrial, y el mercado interno apareció como especialmente atractivo en el creciente sector de servicios, incluyendo los servicios financieros, servicios públicos y la comercialización.

La nueva configuración productiva representó el inicio de una nueva fase en el proceso de internacionalización del capital productivo que, a su vez, fue acompañada por el crecimiento del comercio internacional. Del mismo modo, se produjo un aumento de los flujos financieros a raíz de las mayores posibilidades de especulación asociadas a la volatilidad en los precios de las materias primas resultante de la "crisis del petróleo" y la inestabilidad monetaria derivada de la caída del sistema de *Bretton Woods*. La mayor movilidad internacional del capital en busca de nuevos lugares de inversiones contribuyó también a la internacionalización de los flujos financieros y empujó a la liberalización de los mercados (Astarita, 2004).

En este marco de reconversión técnica y productiva a nivel mundial se imponían fuertes cambios para Sudamérica, que mantenía una industria orientada casi exclusivamente al mercado interno. Por una parte, la ola de adelantos técnicos fue colocando el nivel óptimo de producción por encima de la capacidad doméstica de absorción de manufacturas en la mayor parte de los países de la región, haciendo excesivamente costosa –y, por tanto, vulnerable a la competencia externa– a la producción a una escala menor que la eficiente. Por otra parte, como mencionamos, los cambios en las estrategias globales de producción de las empresas transnacionales líderes en el sector industrial conllevaron una profunda modificación de su localización regional, priorizando aquellos países con salarios bajos y/o cercanos a los mercados de destino, y postergando a los espacios nacionales que no contaban con estos atributos.

Las tendencias mencionadas no se manifestaron del mismo modo en todos los países de la región que habían desarrollado un tejido industrial relativamente integrado. Por el contrario, los procesos concretos se diferenciaron nacionalmente, tanto en términos del momento en el que se iniciaron y la velocidad con que se produjeron como en el alcance y la profundidad que tuvieron.

## **2. El desarrollo en la Argentina anterior a la crisis mundial de los años de 1970.**

En Argentina, al igual que en gran parte de los países sudamericanos, la primera gran crisis mundial del capitalismo (la denominada *Gran Depresión de los años treinta*) tuvo como consecuencia la profundización de un proceso que incipientemente se venía observando a partir de la primera posguerra: la industrialización por sustitución de importaciones. Suscintamente, las crecientes dificultades experimentadas por la región para abastecerse de los artículos de consumo final que previamente importaba indujeron el desarrollo de determinadas industrias livianas que comenzaron a abastecer al mercado interno. Desde la década de 1940 este proceso fue impulsado fuertemente por el Estado, que favoreció la extensión del tejido industrial mediante la implementación de políticas activas. De todas formas, nunca desaparecieron los requisitos de importar determinados insumos y bienes de capital indispensables para sostener la producción industrial local.

La dinámica macroeconómica de la sustitución de importaciones fue modelizada en un sencillo esquema por Oscar Braun y Len Joy en 1968. Su análisis, conocido como modelo *stop & go*, parte de la existencia de dos sectores: uno industrial (que produce exclusivamente para el mercado interno protegido por fuertes barreras arancelarias), y otro agropecuario exportador (que abastece la demanda interna de bienes salariales y divisas). Según explica el modelo, durante la fase expansiva del ciclo económico crece la demanda de importaciones (principalmente de insumos), cuyo costo en divisas no alcanza a ser cubierto por la oferta exportable de bienes primarios. Se gestan de este modo las condiciones estructurales para una devaluación del peso. El aumento del tipo de cambio se transmite a los precios, esto deprime el salario real y, como consecuencia, cae el gasto de los trabajadores. La recesión, por un lado, y la caída de demanda interna de bienes salariales, por otro, al liberar mayores saldos exportables, vuelven a cerrar la brecha en la cuenta corriente externa y a recrear una nueva situación de equilibrio macroeconómico (Braun y Joy, 1981).

Si bien esta explicación vincula fenómenos que efectivamente ocurrieron, no considera una de las características cruciales de la economía argentina, que históricamente condicionó sus posibilidades de desarrollo: la presencia de renta diferencial de la tierra. En efecto, un atributo de la Argentina es que dispone de fértiles y abundantes tierras, en

términos comparativos respecto al resto del mundo. En consecuencia, la producción agropecuaria puede llevarse a cabo con costos significativamente menores que los vigentes mundialmente, lo que determina –a través de la exportación de mercancías agrarias- la existencia de una importante fuente de riqueza, que adopta la forma de renta diferencial<sup>4</sup>.

Al omitir el tratamiento de la renta agraria, los modelos del tipo *stop & go* dejan de lado el hecho de que fue la existencia de renta diferencial lo que posibilitó el desarrollo acelerado del sector sustitutivo. Los estrangulamientos externos -que son explicados en términos de dinamismo relativo de importaciones y exportaciones- obedecieron (en mayor o menor medida) a reducciones de la masa de renta diferencial apropiada por la economía argentina<sup>5</sup>, así como a las crecientes necesidades de apropiación de renta por parte de un sector industrial que, a pesar de su expansión, no alcanzaba la escala óptima de producción que requería para lograr una dinámica de crecimiento endógeno.

Por lo tanto, el problema de la economía para crecer sostenidamente bajo la ISI estaba dado por la imposibilidad de mantener crecientes transferencias de riqueza desde el sector agropecuario hacia el industrial. La falta de competitividad externa de este último determinaba la necesidad de aplicar aranceles y barreras a las importaciones, de manera de garantizar una estructura de precios relativos que hiciera viable la producción en el sector. En definitiva, parte de la “ganancia extraordinaria” generada por el agro debía destinarse a garantizar tasas de ganancia lo suficientemente altas en la industria, de forma tal de inducir su reproducción creciente.

Desde mediados de la década de 1950, la ISI entró en una nueva fase en la cual la industrialización se fue extendiendo hacia nuevos sectores, incluyendo industrias proveedoras de insumos y de algunos bienes de capital. En esta segunda etapa de industrialización “pesada”, que se prolongó durante alrededor de dos décadas, tuvieron un importante rol las inversiones extranjeras, que adquirieron un peso considerable dentro de la estructura económica, al tiempo que el Estado siguió manteniendo políticas de fomento y protección hacia la industria.

La radicación de capital extranjero, como en otros países de la periferia, se realizó a través de plantas tecnológicamente atrasadas respecto al resto del mundo, produciendo a escalas reducidas con la exclusiva finalidad de satisfacer al mercado interno. Igualmente, la IED permitió un constante crecimiento de la productividad local, ya que implicó la utilización de tecnologías más adelantadas que las existentes previamente en el país, determinando un aumento en la intensidad del uso del capital en el sector industrial conjuntamente con un acelerado proceso de integración vertical que tendió a revertir la demanda externa de insumos.

Las firmas extranjeras, aún cuando no tenían una gran proporción del volumen total de producción industrial, se ubicaban entre las empresas de mayor tamaño y en sectores dinámicos con importantes eslabonamientos productivos. Por ello, se convirtieron en el “motor” del crecimiento y su comportamiento resulta esencial para entender la trayectoria global de la industria en este período.

Aún en esta segunda fase de la ISI, la renta seguía siendo fundamental para garantizar la tasa de ganancia media para las industrias locales -incluyendo entre ellas a las empresas

---

<sup>4</sup> Para un desarrollo del concepto de renta diferencial, véase Flichman (1977).

<sup>5</sup> La disminución del nivel de renta podía deberse a variaciones en los precios internacionales de los productos agropecuarios o a la caída del volumen de exportaciones.

transnacionales-, ya que constituía una de las principales fuentes de riqueza que permitía la protección frente a la competencia externa.

Sin embargo, la industria mostraba progresivamente cierta capacidad de acumulación endógena y un menor grado de dependencia respecto de las transferencias de renta del sector agropecuario, en virtud de una mayor concentración y centralización del capital, que permitió un aumento en las escalas de producción y por ende en la productividad.

El decenio inaugurado en 1964 se perfilaba como uno de los períodos de mayor expansión económica en la historia nacional. Ello se manifestó en el hecho de que, aún con ciertos vaivenes, el producto bruto interno del país creció durante once años consecutivos, a la par que se desarrollaron exportaciones no tradicionales y se incrementaron los salarios reales<sup>6</sup>.

Durante este mismo período, los ciclos asociados a la restricción externa fueron mucho menos importantes y no llegaron a provocar caídas del producto, dado que el sector industrial estaba alcanzando un mayor grado de madurez y de articulación que condujo a una reducción en la demanda de insumos externos, mientras que las exportaciones se expandían con una participación creciente de manufacturas de origen industrial<sup>7</sup>.

En su conjunto, los procesos descriptos habían estructurado y fortalecido una serie de actores sociales que compartían intereses comunes y que eran la base de sustentación política de la configuración económica vigente: las distintas fracciones de la burguesía industrial y la clase trabajadora. En efecto, la pequeña y gran burguesía industrial y la clase obrera tenían -por distintas razones- intereses concretos en el crecimiento de la producción local, proceso que -como vimos- requería de incentivos gubernamentales y protección frente a la competencia externa, que constituían mecanismos indirectos de transferencias de renta del sector agropecuario<sup>8</sup>.

Para los trabajadores, los beneficios derivados de este patrón de acumulación se evidenciaban en una tendencia creciente de los salarios reales y una mejora en las condiciones de vida, proceso que vino de la mano de un mayor fortalecimiento de las organizaciones gremiales. La potencia de la clase trabajadora se expresó también en la alta incidencia que alcanzaron sus organizaciones en la disputa política.

A su vez, la expansión del mercado interno permitía incrementos en la tasa de ganancia de los capitales industriales. Sin embargo, corresponde diferenciarlos de acuerdo a su grado de concentración, ya que en determinadas fases del ciclo económico sus intereses de corto plazo entraban en contradicción. Tal como lo explica O'Donnell (1977), las fracciones oligopólicas del capital industrial tenían intereses coincidentes con la pequeña burguesía local y la clase trabajadora en los períodos de expansión económica, ya que su producción estaba orientada fundamentalmente al mercado interno. Pero en los contextos de crisis de balanza de pagos y de escasez de divisas, necesitaban del relajamiento de la restricción externa, principalmente para asegurarse la importación de los insumos que

---

<sup>6</sup> El crecimiento en casi todo este período se produjo a tasas considerablemente altas (aproximadamente 5% anual en promedio), no sólo en relación con períodos anteriores, sino también respecto de otros países.

<sup>7</sup> Las manufacturas de origen industrial alcanzaron a representar el 21% de las ventas externas hacia 1974 (CEPAL, 1986). Más aún, hay evidencias de que al final de esta etapa un número importante de empresas argentinas realizaba exportaciones de plantas "llave en mano" a países latinoamericanos y a España (Katz y Ablin, 1977). Ver también Teitel y Thoumi (1986) para mayores evidencias sobre la evolución de la capacidad exportadora argentina durante la ISI.

<sup>8</sup> Ello no implicó que no existieran enfrentamientos entre capital y trabajo, en particular en torno al nivel del salario real. Por el contrario, estos fueron crecientes en los últimos años de la ISI.

requerían para producir. Por otra parte, los ajustes recesivos asociados al cierre de la brecha externa tenían un menor impacto relativo en la tasa de ganancia de estos capitales<sup>9</sup>. Teniendo en cuenta el peso de esta fracción de la burguesía dentro de la economía y su comportamiento diferencial de acuerdo a la coyuntura, su accionar resultó clave para la definición de las alianzas en cada momento concreto.

Finalmente, la clase terrateniente, que veía como la renta diferencial de la tierra se escurría en gran parte de sus manos para apuntalar el proceso de crecimiento industrial, aparecía como el actor relegado en este patrón de desarrollo industrial<sup>10</sup>.

### 3. El final de la ISI en la Argentina: ¿escenarios alternativos?

En la literatura especializada sobre el período final de la ISI se suele indagar acerca de la sustentabilidad en el largo plazo de este esquema de industrialización. La pregunta que generalmente orienta el análisis se formula en torno al agotamiento (o no) de las posibilidades de continuar creciendo con eje en el mercado interno<sup>11</sup>.

Al hacer énfasis principalmente en la sostenibilidad “endógena” de la ISI, gran parte de estos estudios no toma en cuenta las transformaciones en el contexto mundial que –dadas las características específicas de nuestro país– harían inviable la continuidad de este patrón de acumulación en la Argentina. Como método de análisis alternativo nos proponemos identificar los distintos escenarios que potencialmente se abrían para la economía argentina en los primeros años de la década de 1970 y profundizar en sus condiciones de (posible) realización y sus limitaciones. Previamente retomaremos y ampliaremos algunos puntos clave desarrollados en los apartados anteriores.

Como vimos, las innovaciones en las formas técnicas de producción provocaron cambios en las estrategias de localización del capital a nivel global. Desde fines de la década de 1960, las empresas transnacionales comenzaron un proceso de migración de sus plantas industriales hacia ciertos países de la periferia que contaban con una amplia reserva de fuerza de trabajo, disciplinada y con muy bajos salarios.

Por otra parte, en un contexto de desaceleración de la tasa de crecimiento de buena parte de los países centrales, la caída del patrón oro y el incremento de los precios del petróleo provocaron una abundante liquidez de capitales financieros a nivel internacional –los denominados *eurodólares* y *petrodólares*–. Estos capitales requerían de nuevos mercados para valorizarse, lo que transformó a los países periféricos en destinos sumamente atractivos.

---

<sup>9</sup> La forma típica de superar momentáneamente la restricción externa era mediante una devaluación de la moneda, que disparaba –inicialmente– un proceso recesivo y una redistribución del ingreso. Según O’Donnell, estos procesos “castigan menos a estas fracciones oligopólicas que a las más débiles. En efecto, las primeras tienen recursos económicos y acceso preferencial al crédito interno e internacional que les permiten sobrellevar la recesión y, de hecho, ampliar en su beneficio la concentración y centralización del capital” (O’Donnell, 1977).

<sup>10</sup> Si bien en este artículo se habla en sentido general de una clase terrateniente, con el fin de resaltar sus características rentísticas, debe aclararse que la mayor parte de los propietarios del agro son quienes a su vez gestionaban directamente el proceso productivo y eran –por lo tanto– capitalistas agrarios. Este esquema se complejiza al considerar adicionalmente que muchos de estos últimos también tenían participación en actividades industriales, es decir, personificaban intereses que en determinados momentos se contraponían.

<sup>11</sup> En Müller (2002) puede encontrarse una reseña bibliográfica del debate alrededor de la “tesis del agotamiento” de la ISI.

En el plano local, si bien se había producido una relativa superación de la restricción externa y se había consolidado cierta capacidad de acumulación de capital en la industria, esta última seguía sustentándose en parte en las transferencias de renta agropecuaria y las posibilidades de desarrollo industrial autónomo seguían estando restringidas por el tamaño del mercado interno. Por otra parte, tanto las remuneraciones reales como la productividad habían mostrado una tendencia creciente durante la ISI, pero desde mediados de la década de 1960 la tasa de incremento de los salarios superó a la de la productividad. Este fenómeno condujo a una paulatina caída en la tasa de ganancia – salvo en algunos momentos en que fue compensado por una coyuntura externa extraordinariamente favorable- y constituyó la base de un conflicto de difícil resolución en el marco del esquema mercadointernista, más aún considerando que la tecnología de producción vigente estaba mostrando limitadas capacidades para alcanzar aumentos adicionales significativos de productividad. Para peor, el salto técnico a escala mundial dejó a la industria local, de suyo atrasada, en una condición de rezago aun más acusada, lo que implicó que aumentaran aún más los costos de la protección.

A partir de estos procesos que estaban en marcha y considerando las distintas posiciones que sostuvieron los actores sociales relevantes en ese período, a nuestro entender se abrían –a grandes rasgos- cuatro escenarios posibles para el futuro del país, de los cuales uno de ellos es el que finalmente se plasmó en los años siguientes: la gradual pero constante destrucción del tejido industrial de la ISI, la apertura y liberalización de la economía, la caída de los salarios reales y la concentración del ingreso. Mediante un ejercicio –contrafáctico– proponemos olvidar por un momento el triste final de esta historia para reflexionar acerca de las distintas posibilidades que –al menos teóricamente- se presentaban en la Argentina de mediados de los años 1970.

*i. Superación de la ISI a través de una acelerada reconversión tecnológica.* La primera alternativa en apariencia factible consistía en profundizar la industrialización a través de una nueva oleada de inversiones que permitiera mantener una tasa de rentabilidad compatible con la sustentabilidad del desarrollo económico. Esto suponía un avance en las técnicas de producción, en el sentido en el cual se venía dando a nivel mundial, lo que hubiera requerido que la producción dejara de estar orientada fundamentalmente al mercado local, ya las tecnologías más avanzadas rebalsaban la capacidad de absorción interna. Además, para hacer posible este salto, el capital transnacional debía jugar un papel central. Sin embargo, dadas las nuevas estrategias de localización del capital a nivel mundial, no parece plausible que las empresas transnacionales seleccionaran a la Argentina como base de operaciones para dedicarse a la exportación ya que, al igual que otros países de América Latina, no podía ofrecer los bajos niveles salariales y el disciplinamiento de la fuerza laboral de los países del Sudeste Asiático. A diferencia de estos últimos, tampoco contaba con acceso preferencial al mercado norteamericano ni tenía una ubicación geopolíticamente estratégica frente al cerco de los países comunistas. Adicionalmente, la existencia de un sector apropiador de renta diferencial en el mercado mundial impedía que el tipo de cambio se estabilizara en un nivel acorde con la estrategia industrial exportadora. La tendencia a la “sobreevaluación” de la moneda local fue una traba más en la reorientación de la industria local hacia el mercado mundial<sup>12</sup>. Por todas estas razones, puede afirmarse que nuestro país difícilmente hubiese sido elegido como destino para nuevas radicaciones de empresas transnacionales, requisito necesario para que se produjera el “catch up” tecnológico.

---

<sup>12</sup> Véase Diamand (1972) para una explicación detallada de este problema.

*ii. Profundización de la ISI con la misma plataforma tecnológica y salarios reales menores.* Otra alternativa probable era la de continuar sosteniendo la industrialización sin que mediaran avances tecnológicos significativos, a través de un descenso general de salarios que recompusiera la tasa de ganancia y permitiera el sostenimiento del crecimiento, lo que podría haber sido posible al menos durante cierto período. Ahora bien, el alto grado de movilización de la clase obrera y la creciente conflictividad vigente en esos años muestran las dificultades de esta segunda opción, más aún considerando la radicalización de algunos de los sectores ligados a los trabajadores. De hecho, la puja distributiva que se exacerbó durante el gobierno de María Estela Martínez puede ser interpretada como el intento de imponer esta vía y la consecuente resistencia por parte de la clase trabajadora.

*iii. Centralización de la renta agraria y planificación estatal del proceso de industrialización.* También es factible conjeturar que podría haberse encarado un proceso de industrialización basado en la nacionalización y el control estatal de sectores estratégicos del aparato productivo y la expropiación de los terratenientes (o la realización de algún tipo de reforma agraria que permitiese que el Estado centralizase el control de la renta agraria). Ello podría haber permitido que se mantuviese el ritmo de acumulación a pesar de la caída de la tasa de ganancia. Se trataba de centrar las decisiones estratégicas sobre la producción y comercialización en el Estado y utilizar la riqueza que implicaba la existencia de renta para apuntalar el proceso de crecimiento. De todas formas, si esta fuente de riqueza extraordinaria de la economía argentina no mantenía un volumen significativo, también hubiese implicado una caída en los salarios reales. No obstante, existieron actores sociales que encarnaron esta alternativa, como se observa en algunos aspectos de los discursos y medidas implementadas por Cámpora y, en menor medida, Perón o en la propuesta de Montoneros y otros grupos radicalizados. Lo cierto es que esta alternativa, que hacia 1973 parecía tener ciertas posibilidades, finalmente tampoco se materializó. Su imposición resultó aún menos viable dado el contexto de gran inestabilidad macroeconómica y la exacerbación de los conflictos que se dio en los meses que precedieron al golpe de estado.

*iv. Apertura de la economía y desarticulación de la ISI.* Finalmente la otra posibilidad que se abría era la de sustituir el patrón de acumulación vigente, dando lugar a la apertura financiera y comercial que permitiría una transformación radical de la estructura productiva local. Habida cuenta de las transformaciones experimentadas en el seno del capitalismo global, la presión de los capitales especulativos por acceder a nuevas plazas y la decisión de las empresas transnacionales de relocalizar sus fábricas hacia otras regiones de la periferia, la industria radicada en la Argentina durante la etapa sustitutiva -liderada por el capital extranjero y con un fuerte sesgo mercado internista- definitivamente tenía sus días contados. Si bien en los últimos años de la ISI la industria local había comenzado a rebasar las fronteras nacionales ampliando sus exportaciones industriales, la Argentina no se perfilaba como un país atractivo para la localización de enclaves de exportación -por los motivos ya mencionados-, razón por la cual el capital transnacional que operaba en la economía nacional y constituía el motor de su crecimiento comenzaría gradualmente a abandonar el país años más tarde, condicionando la continuidad del proceso de industrialización. Esto no sucedería inmediatamente debido a la existencia de significativos costos hundidos y a la aparición de nuevas oportunidades para obtener ganancias extraordinarias en el mercado financiero, desvinculadas de la producción de manufacturas<sup>13</sup>, pero la tendencia comenzaría a manifestarse claramente a partir de mediados de 1970. Esto no implicaba que la Argentina ya no era interesante para el

---

<sup>13</sup> Véase Basualdo (2004).

capital extranjero en general, ya que sí resultaba potencialmente atractiva para otro tipo de IED: aquella vinculada con la explotación de recursos naturales y el mercado interno<sup>14</sup>.

La definición entre estas alternativas se vivió en los años inmediatamente previos al golpe militar. Esos años resultaron particularmente turbulentos tanto en el terreno económico como en el político. Por un lado, el ciclo de los precios internacionales de los bienes que la Argentina exportaba e importaba determinaron una fugaz prosperidad que se extendió durante un corto período (desde inicios de 1973 hasta aproximadamente fines de 1974), a la que siguió una brusca disminución de la renta diferencial ya que luego de subir aceleradamente, los precios de los productos agrarios volvieron a reducirse. El cambio de signo en la balanza comercial obligó, a su vez, a desarticular las medidas vinculadas con la abundancia anterior: se presentó la necesidad de realizar un violento ajuste macroeconómico y fiscal. Este ciclo de corto plazo aceleró la definición entre las posibles salidas o alternativas, determinando la inviabilidad de algunas de ellas. En los meses que siguieron, la clase trabajadora, que —como se mencionó— contaba con un alto grado de organización y movilización, realizó sucesivos intentos por oponerse a la caída de su salario real y el deterioro de sus condiciones de vida. Para imponerlos, el gobierno de María Estela Martínez debió recurrir —como lo haría luego la Junta militar— a la violencia y la represión ilegal.

Así, vemos como la alianza forjada entre la burguesía industrial local y el capital transnacional llegaba a su fin a mediados de los años 1970, como resultado de los cambios en los patrones de acumulación de la economía mundial, pero también a raíz de la aguda conflictividad social que generó en la Argentina el modelo sustitutivo y el particular modo en que la economía se vio afectada por el ciclo de los precios internacionales asociado con la crisis de principios de 1970.

Atrás quedaba la segunda fase de la sustitución de importaciones, en que las distintas fracciones del capital se habían articulado en torno al actor clave del período, el capital transnacional. El abandono del modelo sustitutivo de importaciones determinó una transformación de las alianzas políticas en que se sustentaba. El golpe de estado fue propiciado por quienes se constituirían en sus beneficiarios directos: el sector terrateniente, la gran burguesía local y ciertas fracciones del capital extranjero.

Las medidas adoptadas tras el golpe de Estado dan plena cuenta de la ruptura del patrón de acumulación de capital previamente vigente, en consonancia con los cambios en la economía mundial y el papel que la Argentina tendría en la nueva división internacional del trabajo. Por una parte, se liberalizó el mercado financiero y el acceso al mercado de divisas, se redujeron considerablemente los aranceles a la importación (apertura comercial) y se suprimieron los subsidios directos para sector privado. Estas medidas implicaron a grandes rasgos acabar con la protección de la industria y de este modo dar comienzo a la desintegración del tejido productivo local. Al mismo tiempo, se permitió e incentivó la actividad especulativa del sector financiero, abriendo la entrada a la gran masa de capital líquido internacional que buscaba en la periferia opciones de valorización. La contracara de este proceso fue una caída del salario real de más de un 30%<sup>15</sup>, que se

---

<sup>14</sup> Es posible observar que desde mediados de la década de 1970 la composición sectorial de la IED que arriba al país revela una reversión de las tendencias históricas evidenciadas desde la posguerra: las inversiones destinadas al sector industrial se ubican en un tercer plano, siendo prioritarias aquellas canalizadas hacia la explotación de gas y petróleo y hacia el sector de servicios y comercio, incluyendo el sector financiero (Azpiazu y Kosacoff, 1985: 56/7)

<sup>15</sup> Los salarios reales cayeron un 36,0% entre 1975 y 1976, y se mantuvieron luego en torno a estos nuevos niveles (Fuente: Llach y Sánchez, 1984).

sostuvo reprimiendo el ajuste de los salarios nominales en un contexto de alta inflación y una importante redistribución regresiva del ingreso<sup>16</sup>.

#### 4. Los años previos al golpe

La desarticulación del Estado de bienestar de la posguerra fue un fenómeno que, con mayor o menor intensidad, cobró una dimensión mundial. La apertura y la liberalización económica y financiera fueron procesos más o menos generalizados en América Latina, en algunos países desde mediados de la década de 1970 y, en la mayoría, años más tarde. En Argentina, sin embargo, tuvieron características particulares, tanto por la velocidad y violencia con que se introdujeron los cambios como por su anticipación respecto a otros países de la región<sup>17</sup>.

La forma de aproximarnos a las causas de este fenómeno es repasar brevemente la situación previa existente en el país. Desde el regreso del partido peronista al gobierno hasta el golpe de estado pueden delimitarse dos grandes períodos, separados por la renuncia del ministro de Economía José Ber Gelbard (octubre de 1974), quien asumió con Héctor Cámpora y se mantuvo en su cargo hasta tres meses después de la muerte de Juan D. Perón.

En la primera de estas etapas, el retornado gobierno justicialista se esforzó por mantener políticas funcionales a los intereses de los sectores estables de la alianza mercadointernista, es decir, la burguesía nacional industrial y los trabajadores, su verdadera base de sustentación política. El eje del programa económico fue el denominado "Pacto social", que concedió al Estado amplias facultades para intervenir en los mercados<sup>18</sup>. Tenía como metas explícitas la contención de la inflación -mediante un fuerte control de precios y la suspensión de las negociaciones colectivas por dos años-, la redistribución del ingreso (previamente al congelamiento de precios se otorgó un aumento general del 20% de los salarios, nivel que sin embargo resultó significativamente inferior a las demandas sindicales), el fortalecimiento del mercado interno y el establecimiento de condiciones para el crecimiento económico.

Simultáneamente, se delineó un programa de más largo plazo que no llegaría a implementarse completamente pero que muestra que existieron intentos concretos en el sentido de la segunda alternativa enunciada. Algunas de sus características fueron: un alto grado de intervención estatal, un énfasis en la nacionalización de las industrias estratégicas y en la reducción del peso de los capitales extranjeros en la industria local, y un lugar importante a la redistribución del ingreso con el fin de aumentar la participación de los trabajadores en el producto nacional.

---

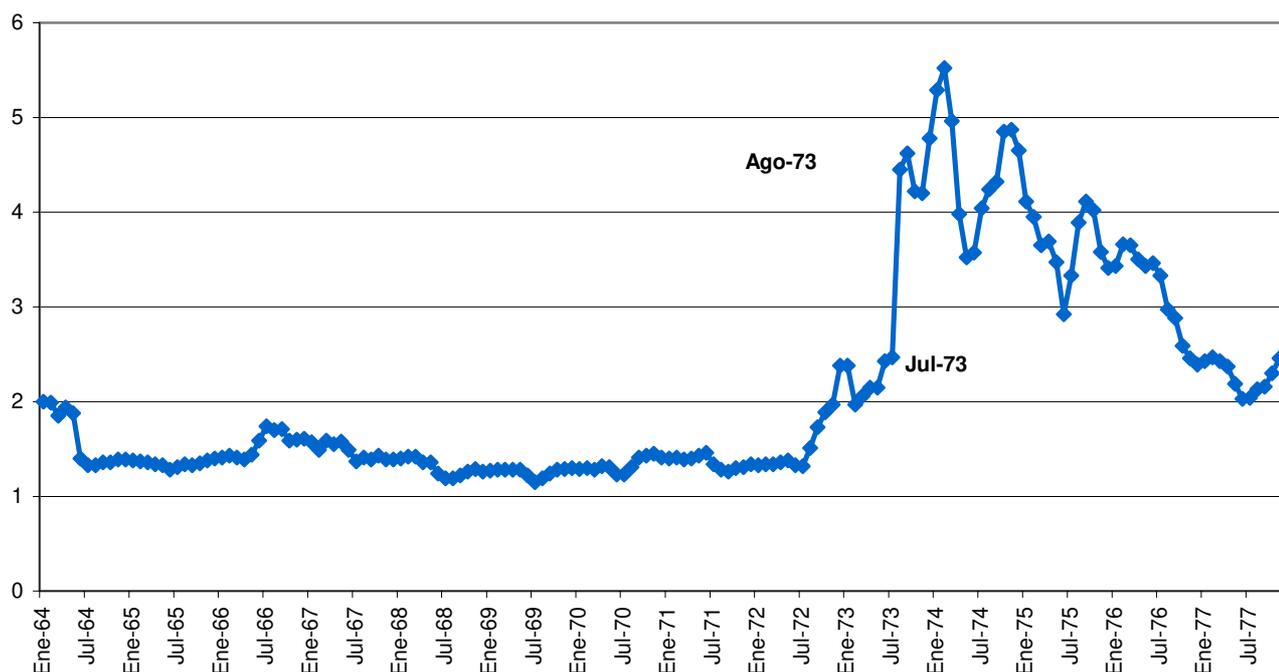
<sup>16</sup> Para un detalle de las políticas llevadas a cabo por el gobierno militar, véase Schvarzer (1987) y Canitrot (1980), entre otros.

<sup>17</sup> A excepción de Chile y Uruguay, que abrieron sus economías previamente a la Argentina.

<sup>18</sup> El acuerdo se llamó oficialmente "Acta de Compromiso Nacional" y fue suscripto por el Gobierno, la Confederación General del Trabajo (CGT) y la Confederación General Económica (CGE), representantes formales de la alianza mercadointernista; la CGT como portavoz de los trabajadores, y la CGE de la burguesía industrial local. En sus orígenes, la CGE estaba integrada mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas locales. No obstante, la CGE y la Unión Industrial (representante de los grandes capitales oligopólicos y enfrentada tradicionalmente con la primera) habían llegado a un acuerdo relativamente estable, lo que permitió que amplios sectores de la burguesía industrial se encontrasen representados por el Pacto social.

La efectividad inicial del Pacto social en términos de control inflacionario y la buena coyuntura internacional permitieron un nuevo aumento en la tasa de crecimiento económico, que venía desacelerándose desde 1970<sup>19</sup>. En efecto, entre julio y agosto de 1973 el precio internacional del trigo aumentó en un 80% -con lo que alcanzó un máximo histórico- y continuó aumentando hasta inicios del año siguiente (ver Gráfico N°1). Para la Argentina, que basaba sus exportaciones en productos primarios, dicho aumento de precios significó una importante y fugaz prosperidad. Toda esta etapa se caracterizó por la estabilidad de precios, el fuerte aumento del PIB y el sostenimiento de un superávit comercial, apuntalado por el gran desempeño de las exportaciones.

**Gráfico N° 1: Precio del trigo en Estados Unidos (en dólares / bu).**



Fuente: Bureau of Labor Statistics.

El Estado pudo apropiarse a través de distintos mecanismos de la mayor riqueza social, e incrementó significativamente el gasto en nuevas empresas, en la promoción del desarrollo de las empresas nacionales, en la expansión de la planta de empleados y el mejoramiento de los planes de asistencia social, previsionales y las obras sociales.

Tras unos meses de resultados satisfactorios, el sostenimiento del programa económico se vio amenazado por diversas circunstancias. En octubre de 1973, la cuadruplicación del precio del petróleo a nivel internacional llevó a que las importaciones de este producto pasaran de representar del 3,1% al 15% de las compras externas totales del país. También aumentaron los costos de las materias primas que la Argentina importaba en crecientes volúmenes (productos minerales, químicos, celulósicos, hierros y metales no ferrosos), que sumadas a los combustibles representaban el 70% de las compras externas<sup>20</sup>. A ello se sumó el cierre del Mercado Común Europeo, reacción que dichos países proponían como mecanismo de defensa ante la crisis del petróleo, y que perjudicó las posibilidades de colocación de las exportaciones primarias argentinas.

<sup>19</sup> Las tasas de crecimiento anual del PBI entre 1970 y 1974 fueron 5,4%, 3,7%, 2,1%, 3,8% y 5,4% respectivamente.

<sup>20</sup> Ello se vio reflejado en un aumento del valor de las importaciones del 62,6% en 1974.

**Cuadro N° 1: Exportaciones, importaciones y saldo de la balanza comercial (en millones de dólares corrientes).**

Año	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO
	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	
1970	15236,9	1773,2	10867,0	1694,0	79,2
1971	14436,8	1740,3	11505,1	1868,1	-127,8
1972	9979,1	1941,1	9724,2	1904,7	36,4
1973	14648,3	3266,0	11471,7	2235,3	1030,7
1974	15662,4	<b>3930,7</b>	12177,8	<b>3634,9</b>	<b>295,8</b>
1975	11770,3	<b>2961,3</b>	12220,2	3946,5	<b>-985,2</b>
1976	15927,5	3916,1	11055,0	3033,0	883,1

Fuente: Memorias Anuales, BCRA, varios números.

El pronunciado cambio en los precios relativos provocó un mayor desembolso de divisas y un aumento de los costos internos que los empresarios no pudieron descargar a precios debido a la vigencia del Pacto social. A raíz de ello se redujo la tasa de ganancia de las firmas, al tiempo que se generaban fuertes presiones inflacionarias. En este escenario, algunos sindicatos no peronistas comenzaron a presionar por aumentos de salarios, fenómeno que luego se extendió a los gremios justicialistas<sup>21</sup>.

Otro aspecto a considerar es el incremento del déficit fiscal que, pese al aumento de la presión tributaria y a la creación de nuevos impuestos (IVA), pasó del 2,4% del PBI al 5,4% entre 1972 y 1973 y fue financiado principalmente con emisión monetaria.

Como resultado de la confluencia de los factores mencionados, hacia mediados de 1974 las bases sociales del Pacto se encontraban severamente debilitadas. El desabastecimiento de productos esenciales se transformó en moneda corriente, mientras que el aumento de los costos fomentaba la comercialización en el mercado negro. Ante la intensificación de la conflictividad social, el propio Perón violó explícitamente el acuerdo, al incrementar los salarios nominales y los aguinaldos que debían revisarse recién en junio de 1975.

Luego de la muerte de Perón, la nueva presidenta María Estela Martínez realizó cambios drásticos en los puestos claves de gobierno, lo que terminó provocando la renuncia del Ministro Gelbard en octubre de 1974. Su sucesor fue Alfredo Gómez Morales, quien asumió en medio de un agravamiento de las tendencias que se venían manifestando.

En efecto, el resultado de la balanza comercial se volvió fuertemente negativo (985 millones de dólares en 1974, ver Cuadro N°1), debido a que los precios internacionales de los productos de importación aumentaron más que proporcionalmente que los precios de las exportaciones. De todas formas, la pérdida de reservas no impactó directamente en el tipo de cambio nominal en virtud de los controles cambiarios. Así, el tipo de cambio real fue rezagándose, lo que hacía suponer que –de no revertirse la situación– la devaluación de la moneda sería inminente. En este contexto, los distintos sectores que habían conformado la alianza que sostenía el Pacto social intensificaron la puja por aumentos de precios y salarios. La disputa se expresó en parte en negociaciones con el gobierno y en parte en violaciones explícitas del acuerdo (desabastecimiento, mercado negro,

<sup>21</sup> Entre junio de 1973 y junio de 1974 se realizaron en promedio más de 30 huelgas por mes (Torre, 2004:45).

sobrepuestos, exportaciones clandestinas, etc.). Pese a este recrudecimiento de la puja distributiva, los formalismos del pacto subsistían y por ello se contuvo una escalada inflacionaria.

### **Cuadro N°2: Reservas (en millones de dólares)**

<b>Año</b>	<b>RESERVAS</b>
1972	541,3
1973	1462,3
1974	1411,0
1975	<b>619,9</b>
1976	1812,3
1977	4038,8
1978	6037,2
1979	10479,6

Fuente: Memorias Anuales, BCRA, varios números.

En 1975 el país ingresó en un proceso recesivo que coexistió con presiones inflacionarias aún cuando los precios estaban reprimidos. El sector público, por su parte, aumentaba la oferta monetaria para cubrir su creciente déficit. A su vez, se intentó mantener el tipo de cambio congelado como medio para contener la inflación, lo que sólo se logró temporalmente y mediante una importante caída de reservas<sup>22</sup>. En marzo de 1975 se produjo una devaluación del peso del 50% que incrementó el valor de las importaciones precisamente en un momento en que se produjo una violenta caída de los precios de exportación (ver gráfico N°1). Se intensificó así la pérdida de reservas y aumentaron las presiones sobre el tipo de cambio. En este contexto, varios sindicatos lograron que María Estela Martínez autorice mejoras salariales de entre el 40% y el 100%, provocando una distorsión mayor en la estructura de precios relativos.

En junio de 1975 Celestino Rodrigo reemplazó Gómez Morales y se propuso “sincerar las variables macroeconómicas” -eufemismo que refleja el ajuste que los sucesivos ministros habían intentado posponer infructuosamente- a través de una fuerte devaluación de la moneda (que pasó de 15 a 30 pesos por dólar) y de la reducción del déficit fiscal vía fuertes reajustes tarifarios de las empresas públicas<sup>23</sup>.

Los resultados fueron un nuevo salto inflacionario (entre junio y septiembre alcanzó el 83%), la agudización de la puja distributiva y una fuerte corrida contra el peso (que alimentaba la especulación en el mercado negro de divisas). La inflación disparó el déficit fiscal (que llegó a superar el 15% del PIB), generándose un círculo vicioso, ya que el gobierno incrementaba la oferta monetaria y de este modo retroalimentaba el proceso. Como resultado de los incrementos de precios, los salarios reales cayeron abruptamente. En definitiva, lo que estaba en juego era cómo se repartían los costos del ajuste.

En síntesis, la segunda etapa que se inicia con la renuncia de Gelbard, muestra un evidente quiebre en términos de política económica, al abandonarse prontamente los intentos del gobierno por evitar la caída del salario real. El segundo Ministro de Economía

<sup>22</sup> Las presiones sobre la tasa de cambio se veían claramente al observarse la cotización del dólar en el mercado negro, que en marzo de 1975 alcanzó el doble del valor que tenía en febrero (Di Tella, 1983)

<sup>23</sup> A modo de ejemplo, el combustible aumentó un 175%, las tarifas eléctricas el 75% y el transporte urbano un 75%.

de Isabel Perón, Celestino Rodrigo, encarna los rasgos más extremos del ajuste y la redistribución regresiva del ingreso, en el contexto de una situación económica y social que se descontrolaba a pasos agigantados. En este momento se hace totalmente explícita la ruptura del gobierno con su base política, quedando abiertas las puertas para la irrupción del golpe de estado de 1976.

La irrupción sangrienta de la dictadura militar y la gran velocidad con la que se produjeron las transformaciones en la base productiva del país deben comprenderse a partir de la profundización de esta puja distributiva entre las fracciones sociales, en un momento en que la clase obrera se encontraba fuertemente organizada y la coyuntura de precios internacionales se había tornado sumamente desfavorable, luego de permitir una efímera pero extraordinaria etapa de bonanza.

## **Conclusiones**

El esquema de industrialización basado en la protección de un sector industrial no competitivo a escala mundial y sostenido por transferencias –decrecientes- de renta diferencial generada en el sector agropecuario sucumbió en el contexto de los cambios mundiales y la reconversión tecnológica que cobró fuerza en los años setenta.

Este proceso tuvo, por un lado, un componente estructural reflejado en las limitaciones endógenas que poseía el modelo sustitutivo y, por otro, encontró en las transformaciones en el mercado mundial la condición de posibilidad para su abandono. Este fenómeno significó la ruptura de la alianza entre el movimiento obrero y la burguesía industrial local -excluyendo desde ya a los grupos locales más grandes- que funcionó como base de sustentación política del regreso del peronismo al poder después de casi 20 años de proscripción.

La nueva realidad tecnológica a nivel mundial y la paulatina caída de la tasa de ganancia desde fines de los años sesenta llevó a una política de retiro gradual del capital transnacional industrial del mercado local o a su creciente abastecimiento a través de la importación, lo que comenzó a minar las bases de la estructura económica argentina. El fracaso del tercer gobierno peronista y la agudización del conflicto social a partir del año 1973 permitió la constitución de una nueva alianza entre el sector agrario y los grandes grupos económicos locales –con apoyo de una fracción del capital extranjero-, en pos de garantizar la recuperación de las tasas de ganancia y la consolidación de un patrón de crecimiento que permitiera el definitivo disciplinamiento de los sectores populares.

El golpe de estado de 1976 fue el modo de plasmar la definición de este cambio en el patrón de acumulación en Argentina. Se trató de un cambio más que violento, no sólo por la velocidad de su implementación sino porque su imposición sólo fue posible a través de un plan sistemático para reprimir a la clase trabajadora, mediante la tortura, el asesinato y la desaparición de personas.

Las consecuencias de estas transformaciones fueron nefastas para la Argentina no sólo en el terreno de los derechos humanos, sino también en los planos económico y social. El golpe significó la inauguración de un largo proceso de retroceso productivo y estancamiento económico. También implicó una caída en los salarios que ya no volvió a recuperarse, el incremento en la desigualdad en la distribución de los ingresos y el aumento en la pobreza de los hogares del país.

## Referencias

- Astarita, R. (2004), *Valor, mercado mundial y globalización*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1985), "Las empresas transnacionales en la Argentina", CEPAL, Documento de Trabajo N° 16, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2004), *La instauración de un nuevo patrón de acumulación a partir de la dictadura militar (1976-1982)*, Mimeo.
- Braun, O. y Joy, L. (1981), "Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina, en *Desarrollo Económico vol. 20 N° 80*, Buenos Aires.
- Canitrot, A. (1980), La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino, en *Desarrollo Económico vol. 19 N° 76*, Buenos Aires.
- CEPAL (1986), *Documento de Trabajo N° 22*, Oficina Buenos Aires.
- CEPAL (2004), *Desarrollo productivo en economías abiertas*, San Juan, Puerto Rico.
- Diamand, M (1972), La estructura desequilibrada argentina y el tipo de cambio, en *Desarrollo Económico vol. 12 N°45*, Buenos Aires.
- Di Tella, G. (1983), *Perón-Perón 1973-1976*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Ferrer, A. (2004), *La economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, FCE, Buenos Aires.
- Flichman, G. (1977), *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*, Siglo XXI Editores, México.
- Gereffi, G. (1994), "Capitalism, development and global commodity chains" in Sklair, Leslie (ed.), *Capitalism and Development*, Routledge, London.
- Iñigo Carrera, J. (2003) *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, cap. 3, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Katz, J. y Ablin, E. (1977), "De la industria incipiente a la exportación de tecnología: la experiencia argentina en la venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería", CEPAL, Monografía de Trabajo, Buenos Aires.
- Llach, J. J. y Sánchez, C. (1984), "Los determinantes del salario en la Argentina: un diagnóstico de largo plazo y propuestas políticas", en *Estudios*, Fundación Mediterránea, Córdoba.
- Müller, A. (2002), *Desmantelamiento del Estado de bienestar en la Argentina*, Cuadernos del CEPED N°6, Buenos Aires.
- O'Donnell, G. (1977), Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976, en *Desarrollo Económico vol 16 N°64*, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1987), *La política económica de Martínez de Hoz*, Hispanoamérica, Buenos Aires.
- Teitel, S. y Thoumi, F. (1986), "From import substitution to exports: The manufacturing exports experience of Argentina and Brazil", en *Economic Development and Cultural Change vol.34 N° 3*.
- Torre, Juan Carlos (2004), *El gigante invertebrado. Los sindicatos en el gobierno, Argentina 1973-1976*, Siglo XXI, Buenos Aires.