

Capítulo 3. Especificando el caso Argentino. Situación inicial y cambios posteriores. Efectos de origen de clase en Argentina (1955-2001).

Quartulli, Diego.

Cita:

Quartulli, Diego (2016). *Capítulo 3. Especificando el caso Argentino. Situación inicial y cambios posteriores. Efectos de origen de clase en Argentina (1955-2001)*. Capítulo de Tesis de Doctorado.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/diego.quartulli/43>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pfdZ/Oyb>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.es>.

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>.

Capítulo 3

Especificando el caso argentino.

Situación inicial y cambios posteriores

De modo general, la sociología suele progresar por el análisis de casos que se presentan como desviaciones respecto de tal o cual teoría (Boudon & Bourricaud, 1993, p. 404)

Fallar a la hora de tomar en cuenta los contextos podría ser una importante explicación de los a menudo contradictorios resultados que se han encontrado para los determinantes de la movilidad (Van Leeuwen, 2009, p. 404)

Las instituciones económicas importan para el crecimiento económico porque ellos dan forma a los incentivos de los actores económicos claves en la sociedad, en particular, influyen en las inversiones de capital físico y humano, en la tecnología, y en la organización de la producción. Aunque los factores culturales y geográficos también pueden importar para el desempeño económico, las diferencias en las instituciones económicas son la principal fuente de las diferencias entre países en el desarrollo económico y la prosperidad. (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2005, p. 389)

3.1 Introducción

En el capítulo anterior, se analizaron algunos aspectos del sistema social de las sociedades, al *nivel* de los lazos sociales (más significativos) que entablan las personas para satisfacer sus deseos y necesidades económicas.

Como se detalla en sus primeras secciones (§§2.2-2.3.3) y el anexo A.2, para lo que aquí se denominó ‘origen de clase’, se consideraron una serie de lazos sociales vinculantes, que se los puede representar como una relación de clase y, al conjunto de estas últimas, como una estructura de clase. Al sistema social generado por esos individuos y (algunos de) sus lazos sociales, se lo llamó sistema de clase.

De modo complementario, también puede afirmarse que en el capítulo anterior se analizaron aspectos vinculados con la *endo-estructura* y los *mecanismos* del sistema de clase, esto es, las relaciones entre sus componentes que permiten hacer inteligible los (más importantes) *mecanismos* o los *modus operandi* que hacen funcionar aquel sistema. Entre ellos se destacaron, los de a) comprar o vender bienes o servicios producidos y comercializados por individuos y b) contratar o ser contratado por otros.

Por otro lado, para lo que aquí se denominó ‘destino social’, se consideraron otra serie de lazos sociales vinculantes, que se consideró que, vía mecanismos

como el *signalling* y el *screening*, afectan el proceso de asignación (§1.2.1) de determinados *bienes posicionales* como salir del sistema educativo y entrar en el mercado de trabajo (§§2.4-2.5).

En cambio, en este capítulo se analizarán (algunos) aspectos, que pueden considerarse como parte de la *exo-estructura* y/o como variables estructurales que modulan el proceso de asignación de determinados bienes posicionales para individuos a los cuales se les puede adjudicar diferentes orígenes de clase. Se recuerda que, dadas las definiciones utilizadas (§A2) la *exo-estructura* de un sistema se encuentra formada por el conjunto de relaciones, principalmente de lazos vinculantes, entre (algunos de los) *componentes* del sistema estudiado y (algunos de los) objetos que forman parte del *ambiente* de aquel.

Algunos aspectos de la *exo-estructura* analizada han cambiado y otros se han mantenido constantes. Como se anticipó en la introducción, aun con las limitaciones de las disciplinas observacionales, el análisis de estos cambios es pertinente porque en los capítulos empíricos se intentará indagar acerca de la evolución de la asociación entre el origen de clase y: a) la salida del sistema educativo y b) la entrada al mercado de trabajo. A estas asociaciones en esta obra se las denomina, a tono con la tradición del análisis de clase, como efectos de clase.

Estos efectos de clase pueden suponerse que tratan de un tipo de asociación entre distintos *componentes* del *sistema* de clase y otros *componentes* de otros *sistemas* que forman parte del *ambiente* de aquel, como, por ejemplo, el sistema educativo. En otras palabras, los efectos de clase, pueden considerarse como un tipo de *exo-estructura* del sistema de clase. Si se prefiere, tanto el sistema de clase como el sistema educativo pueden considerarse sub-sistemas de un sistema social aún mayor como es la sociedad argentina.

En este contexto, se vuelve plausible que la serie de cambios institucionales ocurridos en la Argentina para el período de estudio (1955-2001), hayan modificado los efectos de clase en las dimensiones analizadas. Dicho en forma más modesta, pero metodológicamente más robusta, se vuelve plausible que aquellos cambios institucionales se encuentren asociados empíricamente con modificaciones en (algunos) efectos de clase, específicamente en la asociación empírica entre el origen de clase y los resultados del proceso de asignación de los bienes posicionales estudiados.

También es plausible esgrimir la hipótesis que los efectos de clase se mantengan aun en presencia de los cambios institucionales. Por esta razón, es igualmente pertinente destacar que condiciones institucionales se mantuvieron constantes. En este caso, al menos desde un punto de vista del diseño de la investigación, se podría afirmar, con reservas, que la persistencia de los efectos de clase analizados en parte se deben a las constantes institucionales.

En este sentido, el objetivo de este capítulo es detallar aquellas características distintivas que hacen de la Argentina un caso empírico pertinente. Estas características predicen tanto acerca de:

- a) un *estado institucional* inicial de la sociedad argentina al comienzo del período de la investigación y,
- b) de posteriores *cambios institucionales* más específicos, principalmente en la sub-dimensión, de su *gobernanza económica*

Al menos desde un punto de vista conceptual, por definición, si se parte de un conjunto que logre representar el *estado institucional* inicial general y luego, en otro conjunto, se tienen en cuenta (algunos) *cambios institucionales* más específicos,

- c) la diferencia entre los conjuntos a) y b) puede considerarse, provisoriamente, como una *constante institucional*, esto es, como la parte del estado institucional original que no cambió.

Esto último, dado la imposibilidad de incluir de forma exhaustiva el conjunto de cambios institucionales para los períodos analizados, sólo puede considerarse como una ficción útil. Debe quedar en claro que este capítulo no intenta aportar ningún nuevo conocimiento sobre la realidad social argentina pasada sino sólo dar racionalidad a la disección temporal, en términos de períodos históricos, efectuada en los capítulos empíricos.

Con este objetivo en mente, en una primera sección (§3.2) se detallarán el significado de los conceptos de *institución*, *gobernanza económica*, *equilibrio organizacional* y *complementariedad institucional* entre otros. Esta serie de conceptos permitirá otorgarles una racionalidad teórica a las periodizaciones utilizadas, destacando algunas dimensiones de la realidad social que se mantuvieron constantes y otras que han experimentado cambios.

Luego, en una extensa segunda sección (§§3.3-3.3.X), se pasará a describir la especificidad histórica del caso argentino. Esta sección incluye en su interior varias sub-secciones. En la primera de ellas (§3.3.1), se procederá a justificar porque la sociedad argentina de mitad del siglo XX puede ser considerada genéricamente como sociedad capitalista.

En la siguiente sub-sección (§3.3.2) se procederá a destacar como el período 1955-1975 puede ser caracterizado como uno en donde su respectiva gobernanza económica favoreció un equilibrio organizacional afín a firmas industriales de capital intensivo.

Finalmente, del mismo modo que en el período anterior, pero ahora para el gran período 1976-2001 (§3.3.3), se destacará el tipo de gobernanza económica y el tipo de equilibrio organizacional que aquella favoreció. En esta ocasión, se diferenciaron 2 momentos a interior como pueden caracterizarse a los sub-períodos 1976-1990 (§3.3.3.1) y 1991-2001 (§3.3.3.2).

3.2 Instituciones y Gobernanza Económica

*Todas las formas de coordinación son costosas
y producen costos que difieren de acuerdo
al proceso a ser coordinado
(Pagano, 2007a, p. 42)*

*La competencia con miras a la escasez ubicua dicta
que las instituciones más eficientes sobrevivirán
y las ineficientes perecerán
(North, 1981, p. 7)*

*Pero el hecho que el crecimiento haya sido más excepcional
que el estancamiento o el descenso sugiere
que los derechos de propiedad “eficientes” son
poco usuales en la historia
(North, 1981, p. 6)*

Es innegable que los individuos, que son unos de los componentes del sistema de clases brevemente analizado en el capítulo anterior (§§2.3-2.3.3), realizan sus intercambios interactuando entre sí en parte guiados y en parte constreñidos por un conjunto de instituciones existentes en cada sociedad. Algunas de estas son tan básicas que su presencia es vital para la preservación de la especie. Otras, en cambio, suelen ser más maleables y esta condición es usada por las mismas sociedades en su gobernanza para evolucionar, adaptarse y diferenciarse. Un ejemplo de esto último, es el amplio tipo de intercambios en donde lo que se intercambia no sólo es poseído sino muchas veces (legalmente) apropiado por individuos. Esto, por definición, es posible gracias a que un tercero (Estado), encargado de crear y mantener las leyes, es reconocido por ambos agentes.

Las *instituciones* son una combinación de a) mutuamente entendidas y auto mantenidas creencias, b) convenciones, c) normas sociales, d) reglas sociales y e) reglas formales que, de forma conjunta, siguen o prescriben regularidades comportamentales en variados o específicos dominios sociales (Ferguson, 2013, p. 152).

En este sentido tanto las costumbres de un velorio, el lenguaje, el dinero, la ley, los sistemas de pesas y medidas pueden ser considerados como ejemplos de instituciones (Hodgson, 2015, p. 38).

En el léxico de la teoría de juegos puede afirmarse que las instituciones, más que reglas externas que indican la forma del juego, son los distintos resultados estables, esto es, los posibles equilibrios del juego en términos de perfiles de *estrategias* de los propios jugadores. En otras palabras, la teoría de juegos, principalmente aquella que combina aspectos evolutivos con la epistemología social y la idea de un coreógrafo social (con su respectivo equilibrio) permite

explicar la emergencia, difusión, estabilidad e implosión de una institución en términos endógenos.⁷²

Afirmaciones tan amplias como las anteriores posiblemente ayuden a distinguir que es una institución y que no lo es, pero no colabora en la distinción entre diferentes tipos de instituciones como los ejemplos antes mencionados. Sin embargo, el concepto puede complementarse con otros predicados que lo especifiquen.

Por la forma de su generación las instituciones pueden clasificarse en *formales* e *informales*, aunque un análisis más profundo sugiere entender lo anterior más como un espectro que como una dicotomía. Siguiendo a la definición propuesta, las creencias, convenciones, normas sociales y (algunas) reglas sociales se pueden clasificar como instituciones informales ya que pueden (y suelen) surgir como resultado espontáneo de repetidas interacciones sociales. En cambio, (algunas) reglas sociales junto con las reglas formales como las legislaciones y constituciones pueden entenderse como instituciones formales, ya que son (usualmente) especificadas luego de un proceso de decisión colectiva (Ferguson, 2013, p. 152-153).

Dentro del conjunto amplio de instituciones, en este capítulo importan especialmente aquellas instituciones formales que, a un nivel societal, son desplegadas y sostenidas principalmente a través de regulaciones estatales. En este sentido, aquí se describirán algunos cambios sobresalientes de esas instituciones y el conjunto de las mismas que han permanecido estables en el período analizado. El concepto que se utilizará para representar estas instituciones será el de *gobernanza*.⁷³

Entre las razones de la actual difusión del concepto de *gobernanza* se pueden nombrar los siguientes dos argumentos. Como primer punto puede citarse que, a pesar de su amplia generalidad, por la forma de su construcción, permite, a posteriori, relacionarlo con una serie de conceptos más específicos, que, a su turno, permiten usarlos en diferentes investigaciones empíricas de distintos niveles. En este sentido, permite otorgar una legitimidad a la conciencia cada vez mayor, acerca de que existen diversas formas institucionales para solucionar los

⁷² Para definiciones de las instituciones vinculadas a reglas puede consultarse (North, 1990)(Hodgson, 2006)(Hodgson, 2015, p. 30). Para definiciones vinculadas a los equilibrios provenientes de la teoría de juegos puede consultarse (Aoki, 2001)(Bowles, 2004)(Greif, 2006). Para visiones que intentan articular de modo explícito ambas perspectivas, a veces denominada 'reglas en equilibrio' puede consultarse (Aoki, 2007)(Ferguson, 2013)(Hindriks & Guala, 2015) (Guala & Hindriks, 2015).

⁷³ Claramente en la bibliografía se suele admitir una clase de referencia mayor para el concepto de *gobernanza*. Aquí se focalizará principalmente al nivel de una sociedad dejando fuera de su clase de referencia a las instituciones formales que regulan sistemas sociales de otros niveles menores como las comunidades, las firmas y niveles mayores como el sistema mundial.

Para un rastreo histórico del uso del término 'gobernanza' y algunas de las razones de su actual difusión puede consultarse (Anghie, 2000)(Keefer, 2004).

problemas de coordinación que enfrentan todo tipo de sistemas sociales que puede extenderse desde un equipo de trabajo hasta una sociedad entera.⁷⁴

Como segundo punto a favor, podría destacarse que el concepto de *gobernanza* contiene el innegable encanto político de hacer foco en *reglas de juego*, que, se suponen, son muchos más permeables en un corto plazo a la acción humana en comparación con las *fuerzas productivas* que predicaba el materialismo histórico (Pagano, 2007a).

Como puede sugerir el epígrafe de Ugo Pagano, una manera de entender el concepto de *gobernanza*, es el modo mediante el cual las sociedades resuelven sus *problemas de coordinación*. Es importante recordar que todas las formas de coordinación implican costos, aún aquellas que de forma superficial impliquen solo regulaciones en vez de (también) acciones ejecutivas.⁷⁵

En algunos casos, estos se resuelven en forma espontánea en el sentido que la solución surge como producto de una evolución errática y en donde el resultado final no es el buscado de forma consciente por ninguno de los individuos interactuantes. Esto suele un adecuado enfoque cuando importa la explicación de la emergencia de muchas instituciones y en especial la difusión de las creencias mutuamente compartidas, las convenciones y las normas (Bowles, 2004, Capítulo 2).

Sin embargo, una vez que algo emergió, su persistencia y difusión pueden requerir enfoques algo diferentes. Volviendo al punto que importa, esta distinción permite legítimamente preocuparse de las *instituciones* que crean las mismas sociedades de un modo *artificial* para coordinar las actividades de sus propios ciudadanos. Sólo para este último grupo de instituciones reservaremos el término ‘gobernanza’. Para la especie más amplia de instituciones que no podría denominarse con el anterior término se reservará el de ‘cultura’ y en él se incluirán las creencias mutuamente compartidas, las convenciones y las normas. Dado que se usará poco en esta obra no se considera problemático que sólo se ofrezca una definición por la negativa.⁷⁶

⁷⁴ De este modo, es usual encontrar distintos representantes del espectro político y disciplinar como especialistas en instituciones de acción colectiva para coordinar los bienes comunes (Ostrom, 1990), economistas radicales preocupados por la coordinación de la gobernanza económica (Bowles & Gintis, 1996), teóricos del desarrollo que rescatan la importancia de la gobernanza democrática (Sen, 1999), que proponen nuevas reglas para la globalización (Serra & Stiglitz, 2008) o interesados en estudios de comparación institucional (Aoki, 2001).

⁷⁵ Para fijar las ideas, todo tipo de Estado, aunque sea mínimo, implica un costo que debe resolverse cómo se financia (Holmes & Sunstein, 2011).

⁷⁶ Achicando la clase de referencia del concepto de gobernanza se evita un *Deus Ex Machina* como los inventados por los contractualistas y su estado natural. Posturas como las de Carl Menger (Menger, 1871) y Friedrich Hayek (Hayek, [1973] 1998) se han preocupado por incluir un enfoque que acepte la auto-organización como modo de devenir de las instituciones. Para una visión moderna de este problema, derivada de la teoría de juegos, puede consultarse (Binmore, 1994)(Binmore, 1998)(Ferguson, 2013). Para un ejemplo acerca de la emergencia y difusión de los derechos de propiedad entendidos como lo que arriba se definió como cultura y no como gobernanza puede consultarse (Gintis, 2007b).

De todos modos, al igual que el concepto de *institución*, el de *gobernanza* todavía es demasiado general, aunque, al igual que aquel, con posibilidades de especificarse.

En muchas sociedades existen un conjunto de instituciones, principalmente, aunque no exclusivamente, desplegadas y controladas por el Estado a través de leyes, para coordinar las actividades económicas. Para este último tipo de instituciones, más específicas que las anteriores, reservaremos el término de 'gobernanza económica'. Dentro de él caben, por ejemplo, los variados derechos de propiedad y formas de regular los diferentes mercados de una sociedad. De este modo, el concepto de *gobernanza económica* principalmente adquiere su sentido en la especificación del concepto más general de *gobernanza*.

La noción de problemas y resolución de problemas de coordinación, como lo sugiere el segundo epígrafe de Douglas North, puede sugerir que la *gobernanza económica* se basa en algún diseño eficiente o, por lo menos, que a través de estas instituciones las sociedades previenen o atenúan sus problemas de coordinación.

Sin embargo, como lo sugiere el tercer epígrafe del mismo autor, no hay nada en el proceso de evolución de la gobernanza económica de una sociedad, aun cuando incluya exclusivamente instituciones forjadas en un proceso de decisión colectiva, que asegure aquel resultado.

En efecto, en la literatura de la economía del desarrollo es vasta la cantidad de ejemplos en donde sociedades con algún grado elevado de sus fuerzas productivas y con determinada gobernanza económica luego se estancan. En esas sociedades, la gobernanza económica puede perdurar porque favorece a grupos poderosos para quienes aquellas les aseguran un pedazo grande de la torta a pesar que esas mismas instituciones no aceleran el crecimiento de la misma (Acemoglu, Ticchi, & Vindigni, 2011).

De modo complementario, también es notorio, especialmente en el largo plazo, como otras sociedades con una *gobernanza económica* que logra ajustarse a sus problemas, logran desarrollarse de forma independiente al estado inicial de sus fuerza productivas o a los cambios internacionales (Acemoglu et al., 2005)(Acemoglu & Robinson, 2012).

La *gobernanza económica* importa, porque en combinación con la tecnología y la geografía, fija los costos que en una sociedad específica resulta hacer determinados transacciones o intercambios. En especial, para el problema tratado, determina hasta cuando es conveniente para una firma satisfacer sus objetivos produciendo, comprando o importando, o expresando sus consecuencias en términos de relaciones sociales, entablar una relación de empleo o una relación de mercado dentro del país o entablar una relación de mercado con otra firma de otro país.

Otro concepto importante que se utilizará posteriormente es el de *equilibrio organizacional*, especialmente a nivel de las firmas. El sentido básico de este concepto, es que dada una gobernanza económica y una distribución de tecnología a nivel poblacional, existe un conjunto determinado de tipos de firmas que ofrecen una adaptación más óptima a ese ambiente y por lo tanto es

de esperar una difusión mayor de estas frente a otras especies de firmas (Pagano & Rowthorn, 2002)(Pagano, 2012).

Siguiendo a nivel de las firmas, dentro de su ambiente también se incluyen los costos de transacción de comprar y vender fuera del país. En efecto, el importante concepto de *términos de intercambio*, de gran difusión en países periféricos, puede considerarse como una típica e importante dimensión de ellos (Maizels, 1992).

Lo comentado en el párrafo anterior, es pertinente porque permite recordar que parte importante del ambiente de una firma, especialmente de aquellas que comercian activos transables de forma internacional, se encuentra por fuera de la gobernanza económica de la sociedad de origen.

Lo afirmado sobre el equilibrio organizacional de las firmas dentro de cada sociedad, hace posible que, a nivel mundial, existan firmas que serían inviables en otras sociedades, pero que, dado la *gobernanza económica* de su respectiva sociedad lo sean en función de su *complementariedad institucional* para con aquella (Aoki, 2010).⁷⁷

En otras palabras, el *equilibrio organizacional* a un nivel, en función de su *complementariedad institucional*, suele ser compatible con múltiples *equilibrios institucionales* observados desde un nivel mayor (Bowles, 2012, Capítulo 4)(Pagano, 2012).

Estas complementariedades institucionales y sus respectivos múltiples equilibrios hacen que los resultados pueden ser dependientes de la trayectoria (*path dependency*), en el sentido que sin conocer la historia reciente de una población es imposible decir que equilibrio obtendrá (Bowles, 2004, p. 42).

Aclarado brevemente el significado que se le otorgará a los diferentes términos, en la siguiente sección, en base a los conceptos brevemente comentados en los párrafos anteriores, se intentará hacer una pequeña descripción del estado institucional de la sociedad argentina a comienzos de la mitad del siglo XX. Luego, en función de algunos de sus principales cambios institucionales ocurridos a lo largo de la segunda mitad del siglo XX en la Argentina, especialmente en lo referido a su *gobernanza económica*, se discriminará una serie de períodos que, hipotéticamente, podrían modificar la exo-estructura del sistema formado por el proceso de asignación desde el origen de clase hacia determinados bienes posicionales.

Lo afirmado en el párrafo anterior, acerca que la distinción entre períodos se hará en función de cambios en la gobernanza económica, es una alternativa válida, aunque posee sus propios problemas metodológicos. Otra alternativa es que los diferentes períodos sean clasificados en función de cambios en los

⁷⁷ De modo inverso, *gobernanzas económicas* similares producen efectos desiguales en distintas sociedades dado que poseen diferentes *complementariedades institucionales*. Este léxico permite explicar la persistencia de múltiples equilibrios en términos de gobernanzas económicas a nivel mundial en una época de marcada globalización en vez de una marcada convergencia institucional (Hall & Soskice, 2001)(Bowles, 2012, Capítulo 4)(Belloc & Bowles, 2012)(Belloc & Bowles, 2013).

valores de determinadas variables sociales o económicas (nivel de pobreza, desigualdad de ingresos, etc.) más que en sus cambios institucionales.

Cuando los cambios de gobernanza económica poseen efectos sociales inmediatos esta distinción suele ser ociosa en términos metodológicos. La distinción se vuelve pertinente en las situaciones en donde el cambio de lo primero posee efectos muy desfasados (*lagged*) en el tiempo sobre los segundos. En este último caso, la elección del criterio de demarcación de los períodos no es inocente.

Por ejemplo, en algunas ocasiones, cambios en la gobernanza posibilitan un cambio en el sentido de la evolución de alguna variable social, pero este no llega, en términos de difusión, a su zenit sino luego de un proceso que consume tiempo.

En esos casos, representar el cambio institucional como un efecto cohorte puede ser una alternativa razonable. Un ejemplo útil para fijar las ideas puede ser la promulgación de la ley 1420, en 1884, acerca de la primaria gratuita y obligatoria en la Argentina.

Si se entiende que su población objetivo es un subconjunto de la población total, se aprecia que el efecto de tener a esta última plenamente con educación primaria puede entenderse como un efecto desfasado temporalmente de la promulgación de la ley. Aún en el caso en que su aplicación fuera efectiva e instantánea para su población objetivo, habría que esperar que transiten por el nuevo sistema educativo los individuos en edad de hacerlo. Por otro lado, si se trata de los efectos de la educación sobre los otros componentes de la sociedad, entonces habría que esperar que fallecieran los no educados fuera de edad escolar y que empiecen a crecer generaciones y generaciones de individuos nacidos (y educados) bajo la ley 1420.

El ejemplo también sirve para mostrar que se quiere decir con la idea de “estado”. Durante los 100 años que tardó la ley en cumplir su objetivo, paulatinamente fue cambiando el “estado” del nivel educativo del país. De este modo, luego de su promulgación uno podría suponer que no se volvió a cambiar la gobernanza educativa (ficción útil para el ejemplo) y, sin embargo, año tras año, década tras década, fue cambiando el “estado” del nivel educativo de la sociedad (Tedesco & Cardini, 2007, p. 441).

El problema del desfasaje temporal entre un cambio de gobernanza (y en general de cualquier institución) y su putativo efecto (el cambio de estado de otra variable), genera una serie de problemas metodológicos de difícil solución, especialmente para las disciplinas observacionales.⁷⁸

Por otro lado, entre los investigadores del mercado de trabajo, por el dominio empírico con el que usualmente tratan, muchas veces (y de forma legítima), se

⁷⁸ Algunos de ellos serán analizados posteriormente en el capítulo 4, especialmente en las secciones §4.2 y §4.3. Para una elucidación del concepto de *estado* puede consultarse (Bunge, 1977, pp. 123-140)(Bunge, 2005, p. 68)(Bunge, 2006, pp. 287-293).

sienten inclinados a pensar en forma de efectos ‘periodos’ aun cuando las mediciones/clasificaciones institucionales sean groseras. La razón, es que en el mercado de trabajo el dominio empírico son los adultos y es (un poco) más plausible suponer que un cambio de gobernanza les impacta de modo casi instantáneo a muchos individuos que integran el mercado de trabajo.

De todos modos, también aquí es posible pensar en término de cohortes suponiendo que el cambio de gobernanza económica les impacta más a los que ‘entran’, como por ejemplo los jóvenes, y algo menos a los que ya están insertos.⁷⁹

Luego de este largo preámbulo, que incluyeron definiciones y algunas advertencias metodológicas, se pasará a describir el estado institucional de la sociedad argentina para mediados del siglo XX.

⁷⁹ Esta diferencia entre los criterios a seleccionar, más allá de los términos para designarlos, también parece explicar algunas diferencias entre los académicos a la hora de efectuar distintas periodizaciones de la historia económica de la Argentina. Por ejemplo, autores como Neffa (Neffa, 1998a), a la hora de clasificar períodos históricos, parece inclinarse por privilegiar los cambios de “estados” de la economía y otros como Basualdo y Torrado parecen privilegiar los cambios de reglas de juego o gobernanza (Basualdo, 2006a)(Torrado, 2007a).

Véase que lo anterior, puede mantenerse aun en el caso en que todos los autores anteriores compartan una posición en donde la gobernanza, o más en general las instituciones, sean una causa eficiente a la hora de explicar la realidad social. Por ejemplo, si un investigador se interesa por las consecuencias de la difusión del fordismo (y no por las instituciones que hicieron propicio la difusión del mismo), es razonable construir, por razones de diseño metodológico, diferentes períodos donde el fordismo tenga, a nivel poblacional, diferentes grados de difusión, que pueden interpretarse como diferentes ‘estados’ del mismo.

3.3 La especificidad histórica del caso argentino

Antes de comenzar con la descripción de algunos de los cambios institucionales que comprenden el período analizado empíricamente (1955-2001), se intentará explicitar el punto de partida, esto es, el estado o situación institucional para aproximadamente mediados del siglo XX (§3.3.1).

A diferencia de las descripciones de los siguientes períodos, esta tendrá un enfoque más comprehensivo y se aludirá a mayores características de la sociedad argentina.

Luego, desde la sección §3.2 hasta la §3.3.3.2, se describirán los principales cambios institucionales, haciendo foco en los cambios en la gobernanza económica. Estos serán acompañados de afirmaciones acerca de la desigualdad de condiciones, preferentemente de ingresos, y la morfología de la estructura de clases. Especialmente será importante, dada su influencia en la propia morfología de la estructura de clase, el tipo de equilibrio organizacional que cada gobernanza económica propicia, ya que la difusión de firmas de distintos sectores económicos impacta de modo diferencial en la expansión y retracción de los distintos grupos sociales que componen la morfología de la estructura de clases.

Ya que estos cambios sectoriales, al menos en la historia argentina, tienen usualmente como punto de referencia el avance o retroceso de la industria, las páginas que siguen tendrán mucho que ver con lo que la bibliografía ha denominado la ‘industrialización trunca’ del desarrollo argentino (Korol & Sábato, 1997).

De modo complementario, por razones específicas de índole histórica y geográfica, mucho de lo anterior se analizará en función del análisis de la generación, apropiación y utilización de la renta del sector primario para producir en grado variable una profundización o retroceso de la industrialización (Neffa, 1998).

La pertinencia de este recorte frente al vasto universo de la historia institucional de una sociedad se justifica en el supuesto que considera que la morfología resultante de la división social del trabajo es la columna vertebral sobre lo cual posteriormente se ralean los individuos de la sociedad, sea, bajo la tradición del análisis de clase o de la estratificación social. Estos supuestos suelen ser lo usual cuando ambas tradiciones se embarcan en los estudios movilidad, o más general de flujos (Sautu, 2011).

Por último, también se destacarán algunos cambios internacionales que se consideran pertinentes en función de hacer más comprensibles el tipo de equilibrio organizacional propiciado para las firmas en función de la interacción entre el tipo de gobernanza nacional económica desplegada y la gobernanza internacional.

3.3.1 Haciendo la Argentina capitalista

*En ese esquema a la América Latina venía a corresponderle,
como parte de la periferia del sistema económico mundial,
el papel específico de producir alimentos y
materias primas para los grandes centros industriales.
No tenía allí cabida la industrialización de los países nuevos...
Dos guerras en el transcurso de una generación,
y una profunda crisis económica entre ellas,
han demostrado sus posibilidades a los países de América Latina,
enseñándoles positivamente el camino de la actividad industrial
(Prebisch, 1950, p. 1)*

Par mediados del siglo XX, la sociedad argentina podía ser clasificada como una sociedad capitalista. Esto quiere decir que la sociedad argentina compartiría con otras sociedades aquellas propiedades que hacen que pertenezca a la clase de sociedades capitalistas.

Esta última puede suponerse conformada por la colección de sociedades a las que se les puede atribuir de forma conjunta las siguientes propiedades (Hodgson, 2015, pp. 180-81):

- Un sistema legal difundido que respete derechos y libertades individuales, incluyendo la posesión, la compra y la venta de la propiedad privada,
- Amplia difusión de mercancías y de mercados que realizan sus intercambios con dinero,
- Amplia difusión de la propiedad privada de los medios de producción por firmas produciendo bienes y servicios para vender en la búsqueda de ganancia,
- La mayoría de la producción organizada separada y apartada de la casa y la familia,
- Amplia difusión del trabajo asalariado y las relaciones de empleo y,
- Un sistema financiero evolucionado con instituciones bancarias y amplia difusión de la propiedad como bien colateral y la venta de deuda.

Del conjunto de instituciones anteriores, para el problema de las relaciones sociales aquí estudiadas, aquellas vinculadas con el mercado de trabajo parecen ser las más esenciales. La riqueza, y su consiguiente status de solvencia en el mercado de crédito, de aquellos que dirigían las primeras firmas hicieron que los riesgos asociados a algunas actividades de innovación resultaran tolerables. También les permitió ofrecer un seguro de hecho a los trabajadores que empleaban, el cual asumió la forma jurídica de un contrato salarial y la forma social de una relación de empleo (Bowles, 2004, Capítulo 10).

De todos modos, la conjunción de todas las instituciones anteriormente nombradas es la que permite que se aprovechen los recursos materiales de

determinada sociedad con una *mejora paretiana* (aunque lejos de un óptimo) si se los compara con las instituciones que caracterizan una sociedad feudal (Greif, 2006).

Aquellas sociedades concretas a las que se les pueda atribuir estos predicados se dice que pertenecen a la clase de sociedades capitalistas. En nuestro nivel de análisis, esta clase conformará el género del discurso ya que es la hipotética clase de referencia de la mayoría de las proposiciones que pueden construir con los conceptos desplegados en el capítulo 2 y, más en general, la clase de referencia usual de la *tradicón* del análisis de clases.

Tanto las diferentes especies de sociedades capitalistas, así como las sociedades socialistas (que se encuentran fuera del género de este discurso) ofrecen una invaluable información acerca de los límites y las posibilidades de las *teorías específicas* que suelen integrar aquella *tradicón*.

Existen muchas alternativas de especificar a las sociedades capitalistas, pero todas tienen la comunalidad de ser diferencias específicas de aquel género y la historia no suele ser ajena a la emergencia y difusión de cada uno de ellas (Hodgson, 2001).

En este sentido, aunque no hay fatalismo histórico que pese sobre pueblo alguno, no es cierto que pueda hacerse *tabula rasa* del pasado. Las instituciones del presente suelen depender de la trayectoria efectuada (*path dependency*) y esto genera un problema adicional a los propios de las ciencias sociales (Bowles, 2004, Capítulo 11)(Hodgson & Knudsen, 2010).

Como lo sugiere el epígrafe de Raúl Prebisch, llegar tarde al reparto de la división internacional de las sociedades industriales no fue un dato menor en la propia evolución de muchos países de América Latina. Lo mismo cuenta para la contingencia histórica de las guerras mundiales y las crisis internacionales que cambiaron los costos de oportunidad de probar su propia suerte industrial.⁸⁰

Luego de una sucesión de guerras civiles, alrededor de 1870, se va consolidando en la Argentina un Estado de características nacionales. Este comienza un camino lento pero sostenido de cambios institucionales, especialmente en su gobernanza económica, que, luego de algunas décadas, llegan a difundir las características anteriormente mencionadas como esenciales de una sociedad capitalista.

Previa declaración de la Constitución (1853) y sus posteriores reformas (1860, 1866, y 1898), complementariamente se implementa el código civil (1869), se regulan las actividades comerciales y se aprueba la ley 1420 que vuelve obligatoria y gratuita la enseñanza primaria. Estos cambios parecen crear

⁸⁰ Si se prefiere una comparación con una generación anterior puede imaginarse que otros países también llegaron tarde al reparto, y a pesar de tener similares características a las de Argentina, han podido continuar un sendero de desarrollo más continuo. Para una comparación entre Argentina y Australia puede consultarse (Gerchunoff & Fajgelbaum, 2006). Para una convincente afirmación de la importancia de las instituciones y del desarrollo endogámico en el largo plazo puede consultarse (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2005)(Acemoglu & Robinson, 2012)(Acemoglu et al., 2005).

condiciones institucionales que favorecen las decisiones de inversión que movilizan y aumentan el capital que se ejemplifican en la expansión de la frontera agrícola, la difusión de los ferrocarriles, el crecimiento de la inmigración, etc..⁸¹

Los cambios anteriores, junto con las características naturales del país y la organización mundial del comercio de ese momento, promovió que se construyera un tipo de capitalismo específico. Así, es notorio la inclinación hacia un capitalismo extensivo, extravertido y en donde su equilibrio organizacional estuviera dado por firmas primarias, pero más agrícolas que ganaderas (Gerchunoff & Llach, 2011).

La gran dinamización del capital permitió la formación y expansión del mercado de trabajo, modificando lo que aquí se ha denominado, la morfología de la estructura de clases, al favorecer una mayor difusión de las relaciones de empleo (Kritz, 1985).

Este proceso, al menos hasta mediados del siglo XX, se vio acompañado por una pronunciada baja de la actividad económica femenina. Como se verá después, un posterior cambio de rumbo de esta tendencia es lo que hace también pertinente su consideración en los capítulos empíricos.⁸²

En este escenario, dado que el factor trabajo era relativamente escaso, los problemas de incorporación de la mano de obra disponible al incipiente mercado de trabajo fueron algo secundarios. En efecto, en cuanto a su distribución de factores productivos, la Argentina de esos tiempos siempre tuvo una abundancia de tierra fértil. La existencia de este último factor de producción, puede considerarse una ventaja *absoluta* que se complementa bien con una escasa población y con, al menos al principio, con una mínima existencia de capital acumulado.⁸³

Un sistema económico basado principalmente en la producción (y exportación) de productos primarios parece ser conveniente tanto para los

⁸¹ Como ejemplo empírico puede observarse el caso del desarrollo tardío de la difusión del ferrocarril en Argentina. Esta es una típica actividad en donde debido a gran inversión necesaria y su larga amortización en el tiempo, si no están dadas ciertas condiciones institucionales, especialmente cuando se trata de capital extranjero, el mismo no se encuentra disponible. Sin embargo, una vez ya difundido, muchos productos agrícolas comenzaron a ser 'exportables' debido a la drástica baja del costo de sus transporte hacia el puerto (Gerchunoff & Llach, 2011).

⁸² Existen una serie de trabajos que demuestran la aceptable correspondencia de la hipótesis de la participación femenina en forma de 'U' desde los orígenes del capitalismo argentino hasta su actualidad. El vértice inferior de la 'U' estaría compuesto por los 2 primeros períodos peronistas y el comienzo del desarrollismo. Ver al respecto (Recchini de Lattes, 1974)(Recchini de Lattes & Wainerman, 1979)(Sautu, 1979)(Wainerman & Navarro, 1979)(Wainerman, 1980)(Wainerman, 2007a)(Wainerman, 2007b).

⁸³ Con esta proposición no se quiere afirmar que los trabajadores no tuvieron problemas en el mercado de trabajo, sino que la incorporación de asalariados en sí misma no fue un gran problema. Prueba de esos son los variados reclamos anarquistas y socialistas de finales del siglo XIX y principios de siglo XX. Ver al respecto (Lobato, 2003).

productores locales como para los consumidores extranjeros en donde los factores como población y capital se encuentran presente en orden inverso.

Este equilibrio comercial internacional parece robusto en tanto que, hasta nuevo aviso, (quizá fruto del algún cambio exógeno como resaltaba el epígrafe de Prebisch), lo que cada parte saca del intercambio es superior a sus otras alternativas. Es interesante destacar que un equilibrio comercial internacional de este tipo es apuntalado por diferentes *governanzas económicas* en cada país que intercambiaba.

En la Argentina, aproximadamente desde 1870 hasta 1930, la propia escases tanto de capital acumulado como de trabajadores hacía que la opción industrial fuera en términos *comparativos* para los propios inversores argentinos una alternativa resistida, al menos como primera opción, justamente porque escaseaban los factores necesarios (Gerchunoff & Llach, 2003b, p. 3).

En otras palabras, dada la *governanza económica* adoptada, apuntalada por el equilibrio comercial internacional, el *equilibrio organizacional* tendió a difundir en mayor cantidad, antes de 1880, a establecimientos ganaderos y luego, a los agropecuarios, más que a los industriales.

La sucesión de hechos internacionales que relata Prebisch fueron cambiando el costo de oportunidad de probar *governanzas económicas* que favorecieran un equilibrio organizacional de firmas industriales. Esto no quiere decir que no hubo crecimiento absoluto de firmas industriales durante el período entre 1880 y 1930.

En efecto, en algunos momentos específicos, aun sin fuertes cambios en la *governanza económica*, el equilibrio organizacional, fruto de sucesos nacionales e internacionales específicos, permitió una mayor difusión de firmas industriales más que de aquella pertenecientes al sector primario (Gallo, 1970)(Villanueva, 1972)(Irigoin, 1984).

Lo anterior es compatible con que algunas industrias hayan emergido en parte debido a la expansión del mercado externo argentino. Como derivación de lo anterior, industrias como la frigorífica y la molinera parecen haber seguido este patrón y fueron algunas de las exportaciones de mayor valor agregado. En otros casos, como la rama alimenticia, se volcaron más hacia el mercado interno.

Los ejemplos anteriores, por cierto, no suponen que los orígenes o la emergencia de la industria en la Argentina se deban principalmente a cambios internacionales. Esto puede ser cierto aun cuando el equilibrio organizacional favoreciera, esto es, generara una mayor difusión relativa, de firmas principalmente vinculadas al sector primario (Rocchi, 1998).

No menos importante, con el tiempo, vía migración y la propia inversión acumulativa de capital, se fueron haciendo menos escasos aquellos factores necesarios para una firma industrial. Esto parece ser especialmente cierto en las grandes metrópolis en donde también había no sólo mejores factores de producción sino también mayores y crecientes consumidores para el mercado interno, favoreciendo una radicación de las firmas industriales con un claro componente de concentración geográfica (Rocchi, 1998).

La crisis de los años treinta es una crisis básicamente exógena, que se transmite con relativa intensidad a la economía argentina debido a las características fuertemente abierta o extravertida (Neffa, 1998). Otro punto importante a tener en cuenta, es que en los siguientes 15 años del comercio internacional son acompañados con una baja de los términos de intercambio de los *commodities* (Prebisch, 1964).

Estos últimos hechos tornaron algo más viable una estrategia de industrialización extensiva. En efecto, luego de la crisis y en el contexto internacional recién señalado, comienza un giro en el sentido de la gobernanza económica, que incluye el uso de modo más sistemático del control de cambio de la moneda y el uso de precios relativos para favorecer al sector industrial (Gerchunoff & Llach, 2011, p. 308).

Como producto de estos cambios, el equilibrio organizacional comienza a virar hacia una mayor difusión de firmas industriales más que aquellas pertenecientes al sector primario. Esto también es posible por la mayor expansión acumulada tanto del factor capital industrial y del factor trabajo (vía migración internacional) haciéndolos menos escasos.

No menos importante, comienza a expandirse el sector terciario o de servicios. Esto es notorio en el aumento constante de los individuos activos que se insertan en ese sector (Torrado, 2007a, p. 34).

Un proceso relacionado con la crisis del 30, es el aumento de la migración interna del campo hacia la ciudad, especialmente hacia las grandes metrópolis (Rofman & Romero, 1973, pp. 179-181).

Este proceso, hizo que el factor trabajo todavía fuera menos escaso y sea todavía más factible, no sólo en términos económicos sino también políticos, una gobernanza económica que fomente una industria extensiva (Llach, 1977, p. 3).

En especial, la gobernanza económica del primer peronismo parecía ser también una razonable opción política en un entorno democrático en donde la mayoría de los que votaban eran también sus beneficiarios. En efecto, la sobreindexación de los salarios reales respecto a la productividad aparente del trabajo hizo crecer el consumo (Neffa, 1998). Otra consecuencia, fue que para mediados del siglo XX, la distribución funcional de los asalariados por primera vez superara el 50% del PBI (Lindenboim, Kennedy, & Graña, 2011, p. 3).

Esto permitió una positiva reacción de una parte de los capitalistas para una ampliación de un régimen de acumulación industrial extensivo, que por cierto requería menos inversiones y las mismas en su mayoría tenían como destino al creciente mercado interno. En otras palabras, el equilibrio organizacional se corrió hacia firmas industriales extensivas orientadas al mercado interno.

También es cierto que para otra parte de los capitalistas se redujeron las expectativas de ganancia a mediano y corto plazo de distintos sectores, especialmente del primario y algunas ramas de capital intensivo de la industria. Esto hizo que a mediados del siglo XX, la Argentina comenzara a tener problemas

frecuentes en su balanza de pagos ya que las actividades primarias eran el principal ingreso de divisas del país.⁸⁴

Pasando a la morfología de la estructura de clases, la sociedad urbana argentina, a lo largo del período entre 1870 y 1950, tuvo como una de sus principales consecuencias la multiplicación de aquellas posiciones vinculadas a la expansión de puestos de servicios tanto en el sector público como privado (Germani, 1963).

Lo anterior, unido al hecho del lento, pero casi constante aumento de obreros en el país, muchos con un origen social rural, explica el claro predominio de un cambio morfológico con sentido positivo o, expresado en el léxico de Germani, de un cambio estructural ascendente (Germani 1963).

A partir de la crisis de 1930, al compás de la migración interna anteriormente mencionada, muchos individuos transitaron una movilidad de clase ascendente intrageneracional. De modo complementario, es plausible suponer que, en términos intergeneracionales, muchos de ellos también hayan sido parte de un proceso de movilidad de clase ascendente (Germani, 1963)(Germani, 1970)(Dalle, 2010, p. 63).

Según el Censo Nacional de Población de 1947, la fuerza de trabajo asalariado llegó a representar aproximadamente el 70% de la PEA total (Germani, 1955, p. 168). Sin embargo, cabe aclarar, en algunas zonas del interior, en donde era mayoritario el sector agropecuario, todavía se encontraban vigentes modos de funcionamiento económicos pre-capitalistas (Neffa, 1998, p. 160).

Otro punto importante a destacar para el problema que nos ocupa, es que parte de la gobernanza de distintos gobiernos consistió en una irregular pero continua expansión de un sistema de seguridad social, aunque focalizado en lo que suele denominarse salario diferido (Lo Vuolo, 2007, p. 506).

En este sentido, los beneficios de la seguridad social se focalizaron en los asalariados y la cuantía de los beneficios individuales estuvo bastante ligados a la magnitud de sus aportes.

La irregularidad de la expansión, proviene de admitir que la parte del león de esta expansión sucedió con el primer y segundo peronismo, más que suponer una expansión lineal desde 1870 hasta los mediados del siglo XX (Cortes & Marshall, 1991, pp. 30-31).

Pasando a aquellas instituciones algo más perdurables y de lenta difusión, el factor migratorio internacional anteriormente comentado, tuvo un aporte difícil de negar cuando se quiere dar una imagen global de la sociedad argentina. El mismo no sólo fue cambiando la relación trabajo/capital, especialmente en las grandes metrópolis. Tampoco se limitó, en la medida que los migrantes

⁸⁴ Debe destacarse que, desde la teoría de la dependencia, la Argentina era para 1955 una sociedad capitalista que no se constituyó en un “enclave” y su dependencia fue por lo menos compatible con una incipiente industrialización y una menor desigualdad a la usual para América Latina. Se puede consultar la clásica obra de Cardoso y Falleto para una caracterización de los diferentes tipos de dependencia para América Latina (Cardoso & Faletto, 1969).

conseguían trabajo, a fortalecer tendencias de cambio en la morfología de la estructura de clases.

Los procesos migratorios internacionales también aceleraron una serie de cambios culturales como la nupcialidad, la fecundidad, la participación sindical y la difusión de las habilidades y aprendizajes de ciertos oficios (Torrado, 2007c, p. 468).

En este sentido, es importante destacar que, desde un punto de vista cultural, la sociedad argentina para mediados del siglo XX compartía muchos indicadores asociados a los países más seculares como, por ejemplo:

- Un bajo nivel de población analfabeta
- Gran parte de la transición demográfica completada
- Una alta tasa de urbanización

Véase que si bien estos ‘estados’ pueden deberse a lo que las sociedades hacen o dejan de hacer con su gobernanza, en sí mismo no son instituciones. De todos modos, han sido históricamente vinculadas a las hipótesis afines al descenso de la importancia de la adscripción en el proceso de asignación (Treiman, 1970).

Estos ‘estados’ se pueden considerar como aceptables indicadores, en el sentido que se encuentran asociados empíricamente, a determinadas creencias, convenciones y normas sociales que forman parte de lo que anteriormente se denominó cultura y son importantes en el proceso de secularización de las sociedades contemporáneas.⁸⁵

⁸⁵ Como se detalló en la sección §3.2, a pesar que existe una clara vinculación genérica entre gobernanza y cultura, ya que ambos pueden considerarse como instituciones, también existe una diferencia específica importante que justifica su diferenciación mediante un término específico.

La gobernanza trata de instituciones formales que se encuentran bajo el control de los ciudadanos (o los representantes de ellos) de una sociedad. En cambio, la cultura refiere al conjunto de creencias, convenciones y normas que evolucionan en el tiempo y que, si bien pueden ser modificadas por la gobernanza, su cambio es más gradual, difuso y descentralizado que aquella. Para argumentos similares (Acemoglu, 2009, p. 112).

3.3.2 La industria intensiva como eje (1955-1975)

Si la iniciativa privada se desenvuelve espontáneamente, sin una dirección política que la oriente hacia el cambio de la estructura productiva, no va a aumentar la riqueza social ni la de los propios empresarios
(Arturo Frondizi)

La meta económica de esta lucha es la construcción de la industria pesada y la integración de un dinámico mercado interno que abarque todo el ámbito territorial mediante la fluida intercomunicación de las regiones y la promoción industrial del interior
(Arturo Frondizi)⁸⁶

Nuestro período de investigación empírica comienza a la salida del segundo gobierno peronista (1955), lo que en términos amplios puede entenderse como el comienzo de la segunda mitad del siglo XX. Es importante resaltar que, más allá de las alternativas existentes para periodizar la sociedad argentina, en esta investigación no todas ofrecen los mismos dividendos metodológicos a la hora de analizar los datos empíricos producidos con la salida a campo.⁸⁷

Teniendo presentes estos problemas se decide, como solución de compromiso, considerar como primer período para el análisis aquel que transcurre entre 1955 y 1975. Se entiende que a lo largo del mismo ha habido cambios institucionales, pero se hace énfasis en sus continuidades en lo tocante a su gobernanza económica. Esto cobra un sentido mayor cuando este período se lo compara con lo sucedido después de 1976 hasta 1990 y después de 1991 hasta 2001, principalmente en materia de gobernanza económica.

La Argentina entra a la segunda mitad del siglo XX, con envidiables aspectos tanto en lo tocante a la distribución de sus ingresos como sobre el funcionamiento de su mercado de trabajo, dada su condición de país latinoamericano (Altimir & Beccaria, 1999, pp. 9-11).

Lo anterior, debe matizarse con un nuevo, pero también persistente problema con la balanza de pagos. Por un lado, las exportaciones primarias tenían un escaso incentivo y no aumentaban el ingreso de divisas. Por otro lado, la propia expansión de la industria requería una creciente importaciones de petróleo y gas,

⁸⁶ Los epígrafes que refieren a Arturo Frondizi se han extraído del libro de Pablo Gerchunoff y Lucas Llach. El primero (Gerchunoff & Llach, 2003a, p. 276) y el segundo (Gerchunoff & Llach, 2003a, p. 274).

⁸⁷ En el capítulo 4 (§4.2 y §4.3), así como en la introducción empírica (§IE.4) se detallan las oportunidades en términos de inferencias que posibilita la expansión de la ventana temporal (hasta 1955). Para el control de algunos de sus sesgos, especialmente las acciones realizadas para corregir la creciente importancia de la (diferencial) mortalidad, puede consultarse (§A3).

Se recuerda que el material empírico se trata de una muestra de 2010 equipada con preguntas retrospectivas, por lo que, desde el punto de vista metodológico, si el universo es una población hipotética pasada, la muestra sólo contiene individuos sobrevivientes de aquella.

así como crecientes importaciones de bienes de capital e intermedios para generar un aumento de la productividad en industrias de capital intensivo.⁸⁸

En este sentido, una de las características de la *gobernanza económica* de todo este período es el despliegue de una serie de acciones que, en línea generales, puede decirse que promueven un tipo de *equilibrio organizacional* inclinada hacia firmas de capital intensivo. Ejemplos pueden considerarse tanto la comparativamente barata tasa real de interés del dinero como su asignación preferencial a actividades productivas (Gerchunoff & Llach, 2003a, p. 359).

Consecuentemente, y a diferencia del primer peronismo, en todo este gran período el factor dinamizador parece haber sido la inversión más que el consumo.⁸⁹

Si bien parece cierto que el *equilibrio organizacional* se haya volcado hacia firmas del sector terciarias e industriales más que agrarias, lo cierto es que, con altibajos, todas crecieron a lo largo del período. Esto es importante destacarlo, ya que en muchas de las visiones desarrollistas, la expansión productiva del sector primario era vista como la opción que permitiría reducir los problemas relacionados con la balanza de pagos (Gerchunoff & Llach, 2003a, pp. 312-316).

En cierto sentido, la insistencia de gobernanzas económicas desarrollistas tuvo sus frutos. En efecto, durante un momento del tercer gobierno peronista las exportaciones industriales llegaron a un 25% de las exportaciones totales (Leyba, 2003, p. 112).

Realizadas las afirmaciones de los párrafos anteriores, debe recordarse la diferencia fundamental entre, por un lado, el tipo y cantidad de firmas y su respectiva participación en el PBI, y, por otro lado, la cantidad de puestos de trabajos que estos implican, o dicho esto último en términos de relaciones sociales, la morfología de la estructura de clases que la difusión de aquellas firmas generan.

En este sentido, en este período se difundieron tanto las firmas del sector primario como las industriales, pero el efecto cuantitativo de cada una de ellas sobre la morfología de la estructura de clases es marcadamente diferente. Por ejemplo, en el caso de las firmas industriales de capital intensivo, si bien no suelen caracterizarse por ser grandes demandantes del factor trabajo, sí lo son de puestos de alguna dificultad en su monitoreo como los no-manuales y (algunos menos) puestos, que aparte de la característica anterior, son usualmente escasos (lado corto del mercado), como los profesionales y gerenciales.

⁸⁸ Para una formalización de este problema para el caso de América Latina y especialmente de Argentina puede consultarse (Villanueva, 1964)(Villanueva, 1965).

⁸⁹ Durante algunos momentos del primer y segundo peronismo los porcentajes de inversión no fueron bajos. La diferencia es que la misma era de capital más extensivo y asimilaba bastante mano de obra. En cambio, en el período analizado en esta sección, la misma parece haber sido más intensiva y con un cociente menor entre unidad de inversión y cantidad de mano de obra implicada. De allí el título de esta sección.

Desde el punto de vista ocupacional, durante el período analizado crecieron porcentualmente (algunas) ocupaciones vinculadas al sector industrial y principalmente se expandieron aquellas vinculadas al sector servicios (Llach, 1977, p. 19).

En efecto, se destruyeron un número considerable de pequeños y medianos establecimientos industriales (y sus respectivos puestos ocupacionales), aunque como contrapartida, la mayor difusión de firmas industriales intensivas de capital permitió la generación de nuevos puestos administrativos y de algunos técnicos industriales (Torrado, 2007a, p. 46).

Lo anterior se expresó en un proceso de concentración de firmas de capital intensivo (Kulfas & Schorr, 2000). Así, las ocupaciones vinculadas a firmas industriales de capital intensivas generaron empleos y la distribución funcional se fue convirtiendo, luego de una fuerte regresión en sus comienzos (1955-1960), en algo más progresiva. En efecto, al finalizar este período (1975) la masa salarial volvió a superar el 50% del PBI, como en las primeras experiencias peronistas (Gerchunoff & Llach, 2003a, p. 321)(Lindenboim et al., 2011, p. 3).⁹⁰

Para el caso de la distribución de ingresos, la evidencia es algo menos clara. Luis Beccaria admite que la misma terminó (muy) levemente arriba de la encontrada al principio del período (Beccaria, 2007, p. 552). En cambio para Oscar Altimir, en el período analizado no se encuentran diferencias apreciables, aunque se destaca el aumento de la desigualdad en la primera parte del período, especialmente con el ajuste de 1959, para mejorar sensiblemente hasta valores todavía más progresivos que los encontrados en sus inicios (Altimir, 1986, p. 28-33).

Aquí, quizá sea pertinente aclarar que los datos sobre distribución funcional y personal no deben coincidir de forma necesaria. En efecto, es plausible que una mayor concentración de firmas como la anteriormente citada, sea compatible con un descenso de la distribución funcional, pero con un aumento de la desigualdad personal que afirmaba Beccaria.

Lo anterior puede suceder, porque a diferencia de otros momentos, la mayor concentración posibilita que (algunos) individuos asalariados (administrativos, profesionales, gerentes, técnicos especializados) pudieron disfrutar de las *rentas organizacionales* que disponen las grandes empresas, entre otras cuestiones, por sus rendimientos crecientes a escala. Puede que ese mismo grupo de individuos sean los que hagan más progresiva la distribución funcional y (levemente) más regresiva la distribución personal.

Volviendo a la difusión de los grupos ocupacionales, las mayores expansiones estuvieron vinculadas a firmas de capital no intensivo como la construcción

⁹⁰ Debe destacarse que si se incluye el 'Rodrigazo' (mediados de 1975) dentro de este período los valores serían bastantes diferentes. En efecto, sólo esta medida hizo decrecer la masa salarial hasta un aproximado del 30% (Graña, 2007, p. 68).

(generalmente clasificada como actividad perteneciente al sector secundario o industrial) y el comercio (Torrado, 2007a, p. 47)(Llach, 1977, p. 31).⁹¹

Ninguna de las actividades anteriores se caracterizaba por ser actividades de alta productividad y en comparaciones internacionales se comenzaba a observar que la Argentina poseía un porcentaje superior en aquellos dos grupos ocupacionales anteriormente citados (Llach, 1977, p. 19-25).

Por otro lado, durante este período se observó un crecimiento porcentual del cuenta propismo, junto con un brusco descenso de los empleadores (Llach, 1977, pp. 53-54). De todos modos, en los primeros (todavía) no se observaba un problema de ingresos y la tasa de asalarización se mantuvo alrededor de un 75% a lo largo del período.

Los datos de los 3 últimos párrafos, junto con otros datos referidos a la subocupación de la fuerza de trabajo, fueron la evidencia sobre la cual algunos investigadores diagnosticaron un problema de exceso de oferta de trabajo del mercado de trabajo argentino. En este sentido, se suponía que este, a pesar de crecer, tenía algunos problemas para lograr absorber a toda la población activa. Se desvanecía esa Argentina en donde el factor trabajo era relativamente escaso (Adriana Marshall, 1978).⁹²

En efecto, el panorama fue particularmente difícil para muchas provincias del Norte que contribuyeron casi con un 60% de las migraciones internas al área Metropolitana de Buenos Aires, en un momento en donde el equilibrio organizacional necesitaba más capital y no tanto trabajadores (Gerchunoff & Llach, 2011, p. 313).

En cuanto a la desocupación, la misma parece haber descendido desde principios de los 60' hasta mediados de los 70', aunque siempre manteniéndose en guarismos bajos (Llach, 1977, p. 10).

Pasando a algunas características relacionadas con el *cambio morfológico* de la estructura de clase, este todavía seguía siendo notorio y con un sentido mayormente ascendente. De todos modos, aquellos cambios eran mayores que los que ocurrían en los países centrales, aunque menores que los que experimentaban en ese mismo momento países latinoamericanos como México y Brasil (Beccaria 1978).

Estos datos, aseguraban un piso de movilidad de clase intergeneracional con sentido ascendente, aunque menor al período del primer peronismo. Aquel cambio morfológico, explicaba cada vez menos la movilidad de clase

⁹¹ No sólo eso. Para el período analizado, rubros como la construcción pueden considerarse que cumplen un rol sustituto tanto para el empleo como para la inversión, ya que en contextos volátiles e inflacionarios, requieren mano de obra, no requieren muchos insumos importados y suelen mantener su valor de venta (Llach, 1977, p. 71).

⁹² Otra perspectiva es la de Juan Llach que justamente destacaba, al menos para este período, que el mercado de trabajo, no sólo pudo asimilar sin marcados problemas el crecimiento vegetativo de su población, sino también a la creciente inmigración limítrofe de esa época (Llach, 1977, p. 9).

intergeneracional absoluta. Expresado en el léxico de la época, la mayor movilidad de clase se debía a una movilidad de tipo circulatoria (Beccaria, 1978).

Mayoritariamente, el contexto internacional de este período es el de los ‘30 años gloriosos’ y el comienzo del crecimiento tanto de Japón como del sudeste asiático. Con alguna excepción (el propio Brasil por caso) los milagros económicos del momento son los países que, si bien favoreciendo a firmas industriales, han orientado su producción hacia el exterior exactamente al revés que la Argentina (Gerchunoff & Llach, 2003b, p. 23).⁹³

Sin embargo, el caso argentino, desde 1960 hasta 1976 seguía manteniendo una desigualdad de ingresos laborales menor a la media internacional (Altimir, 1986) y había logrado reducir la brecha de productividad con respecto a Estados Unidos (Kennedy & Graña, 2010b)(Kennedy & Graña, 2012).

Por último, desde el punto de vista de la seguridad social y la relación salarial, es pertinente recordar que en este período (1964), se implementó el salario mínimo, vital y móvil, mediante la ley 16.459 y en 1963 se restablecieron las negociaciones colectivas (Cortes & Marshall, 1991, p. 35).

⁹³ Para una comparación del funcionamiento del mercado de trabajo de Argentina y algunos países del sudeste asiático puede consultarse (Groisman, 2000).

3.3.3 Buscando un lugar en el nuevo orden mundial 1976-2001

El período comprendido entre 1976 y 2001 es posible sub-categorizarlo en su interior de diversas maneras. Es obvio que existen fuertes diferencias, pero también es posible que sus partes en común alcancen para darle una similaridad que al menos sirva para diferenciarlo del período 1955-1975.

En este sentido, este gran período puede caracterizarse como uno en donde se promovió un mayor funcionamiento de los precios de mercado en distintos dominios de la sociedad y una mayor apertura al comercio internacional. Como se anticipó, estas características a lo sumo alcanzan para distinguirlo del período anterior, pero son insuficientes para su descripción. Esto se hará en las siguientes secciones.

3.3.3.1 1976-1990

A mediados de la década de 1970 se inicia en Argentina un modelo de acumulación que incidiría directamente sobre todos los órdenes de la vida social (Torrado, 2004, p. 11)

La liberación que llevamos a cabo de los controles de todo tipo que abogaban y perjudicaban la iniciativa privada y el espíritu creativo (controles de precios, de cambios, de exportaciones, importaciones, intereses, crédito, alquileres, etc.) implicaba poner en marcha un proceso desregulador que debía desatar la iniciativa privada y la creatividad humana (Martínez de Hoz, 1991, p. 124)

A mediados de la década de los 70', quizá a partir del Rodrigazo (1975), aunque más en profundidad luego del golpe de 1976, puede considerarse que comienza un giro en el *sentido* de la gobernanza económica. Este puede caracterizarse por un cambio en donde más esferas de la vida social se vieron influenciadas por el mecanismo del mercado. En este sentido, como se afirmará más adelante, el período de la convertibilidad (1991-2001) puede considerarse como una profundización de los cambios iniciados en el período 1977-1990.⁹⁴

Desde un enfoque panorámico, el período 1976-1990 se puede caracterizar por una menor regulación estatal en la formación de precios o, como a veces se suele denominar, como una mayor liberación de los mismos (excepto en los

⁹⁴ Gran cantidad de investigadores concuerdan en considerar 1976 como un año bisagra, más allá de las diferencias de los términos y los conceptos utilizados (Portantiero, 1987)(Nun, 1987)(Basualdo, 2006)(Basualdo, 2009). Aun aquellos que destacan sus consecuencias sociales positivas recalcan la trascendencia de sus profundos cambios (Martínez de Hoz, 1991).

medicamentos). En forma paralela, se aplicó una reducción a las barreras arancelarias, lo que implicó una disminución de los costos de transacción (Berlinsky, 1980)(Gerchunoff & Llach, 2011, p. 314).

En un primer momento, también se liberó el mercado cambiario, aunque después se pasó a un sistema de flotación administrada. Lo mismo sucedió con los impuestos a la exportación, que primero se extinguieron casi por completo y luego, bajo el radicalismo, se volvieron a implementar algunos de ellos.

Es importante destacar que también se realizó un cambio profundo en el funcionamiento del mercado de capitales. Se liberaron las tasas de interés y el sistema se descentralizó, teniendo como consecuencia tasas de interés real positivas, aun por encima de la inflación. Esto hizo crecer de forma rápida la difusión de firmas bancarias o relacionadas al sistema financiero (Gerchunoff & Llach, 2003a, p. 359-360).⁹⁵

Desde el punto de vista del sector externo, la reducción de aranceles permitió un avance de las importaciones en áreas donde antes el mercado interno se abastecía de la producción de firmas nacionales. En cuanto a las exportaciones, aun con un comportamiento irregular, las mismas pasaron de un 6% a casi un 9% del PBI desde 1976 hasta 1990 (Gerchunoff & Llach, 2011, p. 315).⁹⁶

Una proposición conjunta en base a las dos afirmaciones del párrafo anterior es que, en este período la economía se volvió más abierta en términos de porcentaje de su comercio exterior sobre los bienes transables, tanto por las expansión de las importaciones como de sus exportaciones (Gerchunoff & Llach, 2003b, p. 12).⁹⁷

Los cambios en la gobernanza económica, especialmente aquellos relacionados con el mercado de capitales y la relación con el sector comercial externo, tuvieron como corolario un cambio en el *sentido* del equilibrio organizacional ya que, a diferencia de los períodos anteriores, las firmas industriales dejaron de ser las de mayor difusión.

En este período, dada la promoción a los sectores económicamente cuya productividad se encontraba más cercana a la frontera internacional, la mayor difusión vino por el lado de firmas del sector primario. Igualmente hubo un destacado aumento de las firmas del sector terciario. Esto último, dada la naturaleza de sus actividades y el estado de la tecnología, hace que muchas de ellas sean no transables, pudieron crecer aún en caso de tener productividades menores a las mundiales.⁹⁸

⁹⁵ Para un detallado trabajo acerca de los cambios en el funcionamiento del sistema financiero de esa época puede consultarse (Schvarzer, 1983).

⁹⁶ El número cambia si toma como referencia como base 1975 o 1976. Para 1975 se suponía un 4% del PBI y para 1976 un 6% aprox..

⁹⁷ En efecto, para algunos investigadores todo el período 1976-2001 puede ser denominado de 'aperturista'(Torrado, 2007a, pp. 50-51)(Torrado, 2010d, pp. 37-38).

⁹⁸ Algunas de las firmas industriales que tuvieron una difusión positiva fueron aquellas vinculadas al papel, cartón y el rubro textil (Franken, 2009, p. 63). También expandieron su producción el plástico y la cerveza durante este período (Ferrerres, 2010).

Especialmente en un primer momento de este período (1976-1981) la Argentina recibió grandes afluencias de capital financiero externo, fruto de las reformas institucionales endógenas y un contexto de mayor liquidez exógeno, especialmente debido a la presencia de los petrodólares. Luego de 1981, Argentina pasó a ser un exportador neto de capital fruto de la carga de los intereses de la deuda contraída, la fuga de capitales y la ausencia casi total de financiamiento voluntario (Panigo & Torija Zane, 2004).

Esta situación, en contextos de la 'crisis de la deuda' (1982) y su consecuente aumento de la tasa de interés internacional, tuvo un impacto duradero en el achicamiento del margen de maniobra de los gobiernos. En este sentido, aun cuando algunos de ellos intentaron cambiar el rumbo de la gobernanza económica, las condiciones internas y externas no fueron muy propicias. El estrangulamiento externo ahora tenía más que ver con la cuenta financiera que con la comercial (Restivo & Rovelli, 2011).

Ante este panorama, el gobierno radical, en pos de honrar sus vencimientos de deuda, debió diseñar una política comercial que favoreciera un superávit comercial. Aun conseguido este objetivo, no se pudieron estabilizar la balanza de pagos teniendo al final de la década una pérdida de reservas, un aumento del endeudamiento externo y una inflación que se registró entre una de las fuertes de la historia mundial.⁹⁹

Nuevamente, aun cuando el Estado redujo gastos no se podía financiar así mismo. En otras palabras, no parecía posible que pudiera seguir ejerciendo todas las funciones que fue acumulando desde su emergencia, especialmente aquellas agregadas desde el primer peronismo hasta ese momento (Gerchunoff & Llach, 2003a, pp. 407-4011).

Pasando a las transformaciones sociales de este período, como lo sugiere el epígrafe de Susana Torrado, no son pocos los investigadores que destacan que muchas de aquellas tienen su origen en el cambio de gobernanza económica (Torrado, 2004)(Torrado, 2010b)(Torrado, 2010c).

Comenzaron a emerger los nuevos pobres y las clásicas medidas de pobreza estructural (N.B.I. por ejemplo) pasaron a ser insuficientes para describir el fenómeno de la pobreza (Minujin 1992, Kessler y Minujin 1995).

Si bien la morfología de la estructura de clase mantuvo su fisonomía durante un primer momento, los cambios vinieron por el lado de los ingresos, las condiciones laborales y los beneficios sociales (Monza 1993). Ya a finales de este período, entre 1989 y 1991, los asalariados registrados perdieron 4 puntos porcentuales y los no-registrados aumentaron 9 puntos porcentuales (Torrado, 2010d, p. 47).

Continuando la tendencia del período anterior, siguió creciendo el porcentaje de los cuenta propia, aunque ahora el crecimiento no se acompañó tanto de un

⁹⁹ Específicamente, al momento de escribir estas líneas, la hiperinflación de 1989 se encontraba en el puesto 27 de las más fuertes de las que se tenga registro (Hanke & Krus, 2012).

descenso de empleadores sino de un (tenue) descenso de los asalariados (Ariño, 2010, p. 82).

Sin embargo, tanto la desocupación como la subocupación parecen haber tenido comportamientos menos pronunciados. Para 1991 la desocupación era de 7%, un nivel relativamente bajo y una evolución similar parece haber tenido la subutilización de la fuerza de trabajo (Torrado, 2010d, p. 46).

Una de las razones por las cuales el cambio de gobernanza económica no fue tan fuerte en el mercado de trabajo es que, a diferencia de la futura convertibilidad, la desocupación se pudo contener a costa de una falta de aumento de la productividad de la economía. En efecto, esta última prácticamente no creció y tuvo una cadencia muy oscilante desde 1976 hasta 1990 (Lindenboim et al., 2011, pp. 7-8).

En términos más generales, puede afirmarse que el cambio de gobernanza económica implicó cambios en la distribución de las rentas organizacionales. Hubo una destrucción de algunas *rentas* obtenidas colectivamente mediante el mecanismo de una negociación sindical en el período anterior y un crecimiento de las *rentas* de ejecución en el caso de los individuos más beneficiados con la mayor apertura.

Desde el punto de vista internacional no sólo sucedió el problema de la deuda latinoamericana. También es importante destacar la continua expansión de los países del sudeste asiático y Japón, basadas en estrategias de difusión de firmas industriales de capital intensivo, aunque orientadas hacia el mercado externo.

En efecto, las mejoras tecnológicas del transporte y la comunicación comenzaron a hacer más viable una incipiente división internacional del trabajo basada en el intercambio de partes y componentes de productos, gracias a la exportación e importación recíproca. Esta opción, admite que los productos finales sean producidos una parte por una firma local, y otra parte por una firma extranjera (Martínez de Hoz, 1976). Este tipo de equilibrio organizacional mundial posee una clara complementación institucional con gobernanzas económicas de tono más aperturistas al interior de cada Estado.

De modo complementario,

a) Las propias presidencias de Ronald Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en Reino Unido como ejemplos, junto con

b) los cambios tecnológicos que hicieron bajar los costos de transacción internacionales al tiempo que comenzaron a hacer (mucho más) transables algunos servicios que antes no lo eran como los financieros y,

c) la propia caída de la Unión Soviética

hicieron, en conjunto, un ambiente algo *más* propicio para la difusión de las políticas que se denominaron 'neo-liberales'. En efecto, mucho de lo que caracterizará los cambios en la gobernanza del período posterior tiene que ver con la aplicación de sus recomendaciones, especialmente en la versión del llamado consenso de Washington.

3.3.3.2 1991-2001

*La diferencia está en que hoy, en contraste con 1976, la mayor parte de los principios y orientaciones de gobierno que propusimos, aplicamos o intentamos poner en ejecución, han sido adoptados y están siendo reclamados en forma generalizada tanto en el mundo como en nuestro país.
(Martínez de Hoz, 1991, p. 9)*

*En materia ocupacional el margen de oferta excedente permanente sería grande...
El perfil productivo antes definido no alcanzaría a reemplazar el sector industrial como demandante de mano de obra.
El modelo correspondería más a un país de 15 millones de habitantes que a uno de 28 millones con especial incidencia en los centros urbanos.
(Lavagna, 1998)*

Algunas de las reformas propiciadas por el Consenso de Washington, incipientemente impulsadas por el ejecutivo y rechazadas por el legislativo anterior, sí se pudieron promulgar luego de la hiperinflación y el cambio de gobierno. La ley de reforma del Estado, ley 23.696, promulgada en 1989, fijó el marco normativo para las privatizaciones de un gran número de empresas públicas. Junto con ella, también se promulgó la ley de emergencia económica. Esta última, dio de baja los subsidios y subvenciones otorgadas por el Estado a diferentes sectores y actividades, incluidos los regímenes de promoción minera, regional y de exportaciones.

Las privatizaciones comenzaron alrededor de 1990 con la transferencia de la compañía telefónica y las aerolíneas estatales. Hacia fines de 1994 ya había sido privatizada la mayor parte de las compañías estatales productoras de bienes y servicios, incluyendo las productoras y distribuidoras eléctricas y yacimientos petrolíferos fiscales (YPF).

En algunos casos, como en YPF (hasta 1998), los ferrocarriles, los puertos, las autopistas, la provisión de agua y servicios cloacales, los canales de televisión y las estaciones de radio, el gobierno privatizó la gestión de las empresas mediante el otorgamiento de concesiones. En algunos (pocos) ejemplos, las privatizaciones generaron una dinámica competitiva en sus respectivos mercados. En otros, su funcionamiento derivó en un monopolio privado (Azpiazu & Basualdo, 2004).

El cambio en el Estado también se observó en el traspaso de los servicios de salud y educación desde la Nación hacia las provincias. Este se efectuó sin una contrapartida suficiente en la transferencia de financiamiento, por lo que si bien

servió para aliviar el déficit de la Nación, no sirvió para aumentar la eficiencia de las prestaciones (Gerchunoff & Llach, 2003a, p. 437)(Veleda, 2010, p. 225).¹⁰⁰

Complementariamente, se realizó una reforma tributaria que concentró muchos de los impuestos en el IVA y en ganancias, lo que permitió un control más eficaz en la lucha contra la evasión y aumentar la recaudación (Gerchunoff & Llach, 2003a, pp. 432-433).

En lo que quizá sea el acontecimiento institucional más importante de todo este período, en abril de 1991 se sanciona la ley de convertibilidad. La mayor diferencia estaba en la obligación impuesta al Banco Central de mantener reservas en divisas capaces de comprar toda la base monetaria, al tipo de cambio que establecía la ley. De esta manera, el Estado argentino renunciaba a la política monetaria como instrumento macroeconómico y dejaba atada su moneda a la evolución del dólar.

Los cambios que se efectuaron especialmente con la implementación del plan de convertibilidad estipularon una apreciación internacional del factor trabajo. Esto, sumado a muchas de las todavía vigentes directrices aperturistas de 1976, hizo que ahora la competencia no sea sólo entre la competitividad de las firmas nacionales con las internacionales, sino que ahora era menos viable para aquella firma nacional contratar el factor trabajo, justamente debido a su mayor apreciación internacional.

En pos de este problema, especialmente en la segunda parte de este período, se introdujeron cambios en la legislación laboral, reduciendo la estabilidad del empleo, promoviendo el empleo legal precario, bajando costos de contratación y despido y aliviando responsabilidades del empleador frente a accidentes de trabajo y quiebras (Torrado, 2010d, p. 49).

La gobernanza económica con sentido aperturista, efectivamente logró seguir aumentando el comercio internacional como porcentaje del PBI. En este sentido, aumentaron tanto las exportaciones como las importaciones, pero esta últimas lo hicieron con mayor velocidad, por lo que pronto emergió un déficit comercial que se volvería crónico.

En efecto, una de las características compartidas por ambos períodos (1976-1990 y 1991-2001), a diferencia del período 1955-1975, fue el aumento sostenido de las exportaciones como porcentaje del PBI. Así, desde un magro 4% a mediados de los 70' se llegó hasta un 12% para fines de siglo (Gerchunoff & Llach, 2011, p. 315).

El aumento de las importaciones se debía tanto a importaciones de bienes de capital, como también a bienes que satisfacían el creciente consumo final de la población. El déficit comercial no fue tan problemático como en el pasado, porque ahora existía una afluencia de capitales, en parte por la disponibilidad

¹⁰⁰ De todos modos la tendencia a descentralizar desde Nación hacia las provincias, ya había sido iniciado con el gobierno de facto de 1976, al menos en lo que respecta a los niveles educativos primarios y pre-primarios (Veleda, 2010, p. 219).

exterior y en parte por las reformas estructurales, que daban una mayor credibilidad a los capitales extranjeros (Gerchunoff & Llach, 2003a, p. 433).

Al igual que en la sección anterior se puede realizar una proposición basada en las afirmaciones de los últimos dos párrafos. En efecto, para fines del siglo XX, el comercio externo llegó a representar más del 50% de producción transable de Argentina (Gerchunoff & Llach, 2003b, p. 13).

Otro aspecto a destacar vinculado con al funcionamiento del comercio exterior, es el aumento de la diversificación de las exportaciones. La participación de los productos primarios y las agro-industrias era de más del 80% a mediados de los 70'. A fines de siglo eran menos del 60% a pesar de la inclusión de la soja y de la incorporación de tecnología agropecuaria que permitió una notoria mejora en la productividad y en las cantidades exportadas (Gerchunoff & Llach, 2011, p. 315-317).

Pasando al costado social de este período, algunas de las tibias tendencias del período anterior se aceleraron. Otras, simplemente se acumularon convirtiendo en un problema lo que antes era sólo un llamado de atención.¹⁰¹

Quizá el más notorio, sea el aumento de la subutilización de la fuerza de trabajo. Si bien en el período anterior creció tanto la desocupación como subocupación, en este período sus aumentos fueron notorios. De este modo, ambos indicadores se mantuvieron por arriba de los 2 dígitos, llegando la desocupación a superar un techo de 17% en 1994 y en 2001 (Ferrerres, 2010).

Mayores niveles de desempleo suelen motivar mayores intensidades de trabajo, especialmente en las ocupaciones con menor poder de mercado (Green & Weisskopf, 1990). Lo mismo suele suceder en aquellos segmentos del mercados de trabajo con poca sindicalización (Bowles, 2004, p. 287).

Esta profundización parece haber tenido efecto en la productividad promedio, aun si se admite que mucha del avance de aquella se haya originada, en parte, por la propia destrucción de las firmas menos productivas (Lindenboim et al., 2011, p. 8).

Si bien la reducción de la pobreza de los hogares en la primera década de los 90' fue muy importante, la incidencia promedio en esos años fue superior a aquella registrada antes de los episodios de hiperinflación de 1989 y 1990. Por su parte, luego de una nueva fase de ascenso, se estabilizó en valores en torno al 19% (Beccaria & Maurizio, 2008). Para el caso de las personas la misma ascendió hasta superar el 30% para 2001 (Gasparini & Cruces, 2008, p. 60).

Las afirmaciones efectuadas en los párrafos anteriores se complementan con la proposición que en la década de los 90' parte de la pobreza se explica por los malos ingresos y no sólo por la desocupación (Lindenboim, 2010, p. 36).

¹⁰¹ Existe profusa bibliografía que intenta vincular los cambios sociales aquí enumerados como consecuencias del cambio en la gobernanza económica. Sin embargo, al no ser el centro de gravedad de esta tesis, en el cuerpo del texto la relación entre ambas dimensiones no se analizará. Ver al respecto (Salvia, 2012, p. 17-18).

Para el año 2000, luego de una década de reformas de liberalización económica y convertibilidad, previo paso por una brutal hiperinflación, habría tenido lugar un nuevo cambio en la morfología de la estructura de clases.

La parcial desindustrialización generada por la mayor apertura económica y el aumento del costo del factor trabajo, no impidió la expansión porcentual de algunos grupos ocupacionales como los puestos técnicos y los profesionales. Ambos grupos se expandieron tanto en firmas del sector servicios como en aquellas firmas industriales que se pudieron adaptar al cambio.

La expresión social de este proceso fue la retracción porcentual de los obreros asalariados y de los pequeños y medianos empleadores. Esta vez, a diferencia del período anterior, también se redujo el empleo público (Kessler y Espinoza 2003, Dalle 2009b, Salvia et. al. 2010).

En términos de seguridad social, los cambios de este período no fueron menores. El sistema de previsión social fue drásticamente modificado en 1994, introduciendo un sistema de individualización de derechos y beneficios (Arza, 2010).

A las puertas del siglo XXI, la sociedad argentina, con su específica heterogeneidad estructural como marca de agua, buscaba encontrar un nuevo modo de insertarse en un nuevo orden internacional (Chena, 2010).

En términos de cambios internacionales, el fuerte crecimiento de países populosos como China e India llaman la atención, no sólo por cuestiones estrictamente económicas sino también de índole geopolítica. En efecto, sólo estos países agregan una cantidad tal de consumidores de productos primarios argentinos, que aseguran cierta estabilidad o mejora de los términos de intercambios (Gerchunoff, 2006).

El crecimiento del comercio internacional, si bien en alza desde hace más de 100 años, logró mantener la misma alta pendiente de crecimiento que la encontrada después de la segunda guerra mundial (Maddison, 2005).

Lo que sí se ha acelerado es el flujo de capitales y de información, especialmente hacia los países en desarrollo. A diferencia del pasado, en donde un gran porcentaje era explicado por el movimiento a través de los organismos internacionales, en este período crece mucho la inversión extranjera directa de firmas internacionales y la colocación de bonos de inversores individuales. Otro punto importante es la creciente cantidad de países que se integran a los procesos anteriores y por ejemplo, pactan con organismos internacionales (Gerchunoff & Llach, 2003a, p. 427).

Dicho en la jerga de la teoría de juegos, este tipo de cambios tanto tecnológicos como de nuevas instituciones económicas mundiales hacen cambiar las ganancias asociadas a los distintos perfiles de estrategias de los jugadores. Por ejemplo, la propia evolución de los términos de intercambio, en gran parte externa a la propia gobernanza económica el Estado Argentino, modula las decisiones en materia de inversión económica de inversores internacionales.

En efecto, en comparación con el período 1955-1975, una gobernanza económica aperturista (estrategia) desplegada por el Estado (jugador) ahora podía sacar un mejor provecho (ganancia) que antes. Esto sucede gracias a que el tipo de cambios internacionales observados poseen una mejor complementación institucional que antes con estrategias aperturistas que con otras desarrollistas.¹⁰²

¹⁰² Esto no implica afirmar que una gobernanza económica aperturista tuviera más ganancias que una desarrollista. Sólo se afirma que determinados cambios en el ambiente le caen mejor a una estrategia que a otra.

3.4 Conclusiones del capítulo

A lo largo de las secciones anteriores se ha intentado ofrecer una apretada síntesis con la intención de marcar algunos mojones en la evolución tanto del ambiente como de la exo-estructura del proceso de asignación de determinados bienes posicionales para individuos a los cuales se les puede adjudicar diferentes orígenes de clase.

De este modo, luego de aclarar el significado que se les otorgaría a conceptos como *institución*, *gobernanza*, *gobernanza económica*, *equilibrio organizacional* y *complementariedad institucional*, se procedió a su utilización efectiva para describir (parte de) los cambios macro-institucionales que, hipotéticamente, podrían tener efectos en aquel proceso de asignación.

Para describir esta trayectoria, primero se caracterizó un *estado institucional inicial* y luego se pasó a analizar (algunos) *cambios institucionales*, principalmente en su *gobernanza económica*, que sucedieron durante el período de estudio, comprendido entre los años 1955 y 2001.

Se afirmó que la unión del singular estado inicial, que puede ser considerado de capitalista, y de sus posteriores cambios institucionales hace de la trayectoria de la sociedad argentina un caso teóricamente pertinente para estudiar la evolución de los efectos de la clase de origen en distintas dimensiones sociales.

Debe quedar en claro, que no era objetivo de este capítulo, explicar la trayectoria institucional de la sociedad argentina. Como la cinemática y la mecánica son al movimiento, describir y explicar una trayectoria son dos tareas que suelen requerir marcos diferentes.¹⁰³

Desde el léxico de la teoría de los juegos, podría decirse que en este capítulo la trayectoria está conformada por los distintos juegos que van describiendo las *instituciones* relevantes y la evolución de las mismas aparecen como una limitación exógena que tienen todos los jugadores y no como resultado de la interacción de los propios jugadores (Bowles, 2004, p. 368). La ficción anterior se considera útil y no tan problemática, dado que ni el objetivo del capítulo ni de la tesis es explicar cambio alguno en la gobernanza económica.

En esta trayectoria hemos destacado, como solución de compromiso, dados los datos y los objetivos de esta tesis, tres grandes períodos. El primero, que va desde 1955 hasta 1976, que puede caracterizarse con una gobernanza económica en donde su equilibrio organizacional se vuelva hacia firmas de capital intensivo, principalmente aquellas pertenecientes al sector secundario.

Luego de 1976, se abre un período en donde, debido a los cambios de gobernanza económica, el equilibrio organizacional cambia de sentido. La mayor

¹⁰³ Siguiendo su linaje físico, aquí el sentido de *trayectoria* puede considerarse como un esbozo de cinemática más que de dinámica en donde se intenta describir la trayectoria y no explicarla (Gras Martí, 2011, p. 7)(Bunge, 2000b, p. 72).

apertura comercial hace que Argentina comience un lento pero sostenido sendero de mayor incorporación al comercio internacional.

En este período, el equilibrio organizacional favorece, dentro de las firmas que venden bienes transables, a aquellas que tienen una productividad no muy lejana a la frontera internacional como las del sector primario y las agroindustrias. En el caso de los bienes no transables, el sector servicios mantuvo una expansión considerable.

A partir de 1991 hasta 2001, se señaló la discriminación de un tercer período, que, mediante nuevos cambios en la gobernanza económica, permite una profundización de algunos de los caminos iniciados en 1976. En especial, la paridad 1 a 1 de la convertibilidad, implicó un tipo de cambio que encareció el factor trabajo, promoviendo un aumento de la productividad de la economía, debido principalmente a la inversión de las firmas, aunque también debido a la extinción de las menos productivas.

Dado que en el sector servicios muchas firmas no venden activos transables de modo internacional, estas pudieron expandirse. Esto produjo, desde el punto de vista de la morfología ocupacional, un aumento porcentual del peso de los trabajadores vinculados a ese tipo de actividades.

Por último, algunas de cuestiones consideradas en este capítulo, se retomarán en la introducción a los capítulos empíricos (§IE), donde en vez de 3 períodos, por algunas cuestiones metodológica que se explicitarán en el capítulo 4 (§4.2 y §4.3), los datos se analizarán a la luz de 4 períodos.