

La recesión económica argentina

MIGUEL CHOSSUDOVSKY*

INTRODUCCION

“El programa de recuperación, saneamiento y expansión de la economía argentina” puesto en práctica por la Junta Militar y orientado hacia “una economía de producción” se fundamenta en lo que podríamos llamar “liberalismo dirigido”.

La congelación del salario industrial y la reducción del gasto fiscal (que debe realizarse a través de la disminución de la actividad estatal) están destinadas a frenar el proceso inflacionario, producto del llamado “descalabro económico y social” del gobierno peronista. Las medidas macroeconómicas de “saneamiento” serán acompañadas por la eliminación de los controles de precios, por “el restablecimiento del equilibrio y de la competencia en los mercados” y por la reactivación de la economía sobre “bases que tienden a premiar y estimular la actividad productiva”.

La liberación progresiva de la economía y la aplicación de una política de libertad de precios paralelamente con la congelación de los salarios, la intervención de los sindicatos obreros y la reforma en el régimen de relaciones laborales,

* Profesor asociado del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Ottawa, Canadá. Este estudio se realizó en Córdoba, Argentina, durante los cuatro primeros meses del gobierno militar. Algunos de los subtítulos son de la Redacción.

han significado, a pocos meses del cambio institucional, una caída importante del salario real. La situación de subconsumo derivada tanto de la caída del poder adquisitivo como de la contracción monetaria y de la política de “eliminación de personal improductivo” del sector público, se ha traducido en un sustancial aumento de la desocupación y en una severa recesión.

Según las relaciones causales del modelo económico, la aplicación de medidas deflacionarias y la creación de subconsumo requieren nuevos mecanismos de realización de excedente que sustituyan a la demanda interna de consumo. En tal contexto, el fomento de las exportaciones y la orientación del aparato productivo hacia el mercado externo son los instrumentos de realización del excedente potencial compatibles con el mantenimiento del subconsumo y de la “represión económica” interna.

La consolidación de “un ejército de reserva de desempleados” (instrumentada a través de las llamadas “medidas de austeridad”) y la congelación del salario industrial, permiten obtener “relaciones de costo” notoriamente favorables para la inversión extranjera.

Desde el punto de vista teórico, las medidas económicas se fundamentan en la noción neoliberal del “Estado subsidia-

rio, ideológicamente neutral, al servicio de la colectividad". En la práctica, la política económica encaja de manera coherente dentro del modelo político del gobierno militar, que constituye el instrumento necesario de compulsión y ejecución de las medidas económicas.

Nuestro propósito es evaluar las consecuencias sociales y los cambios en la distribución del ingreso, derivados de la aplicación del modelo neoliberal en un contexto político-institucional caracterizado por el receso de los partidos políticos, la intervención militar de la Central General de Trabajadores (CGT) y la suspensión de los canales tradicionales de reivindicación y negociación laborales.

LAS MEDIDAS APLICADAS Y SUS CONSECUENCIAS

La libertad de precios

En 1975 la tasa de inflación fue de 335% y durante los seis primeros meses de 1976 de 196.8%. A pesar de la participación institucional del movimiento obrero peronista en el llamado "acuerdo social", el salario industrial real comenzó a sufrir deterioros sustanciales en los últimos meses del gobierno peronista (véase el cuadro 2).

La caída del poder adquisitivo de los grupos asalariados medios y altos (incluyendo diferentes categorías de empleados, funcionarios y profesionales) pudo observarse ya durante el Gobierno anterior (1973-1976). El menor grado de articulación laboral de estos sectores, así como el sistema de reajustes no proporcionales en las remuneraciones, favorecieron en términos relativos al grupo obrero.

En marzo de 1976 las autoridades militares pusieron en práctica una política de libertad de precios a fin de que: "las empresas [puedan] contar con una relación costo-precio que les deje un necesario margen para el ahorro y la inversión. . . Las medidas promoverán un aumento en la oferta por estímulo a la producción. . . La mayor oferta de bienes en el mercado interno contribuirá a evitar un alza desmedida de precios. De acuerdo a este razonamiento el costo social requerido para cortar el proceso inflacionario podrá reducirse a un mínimo tolerable".¹

En otras palabras, la libertad de precios se convierte —paradójicamente, según la racionalización teórica subyacente— tanto en un instrumento de liberalización como de "control" de los precios y del proceso inflacionario. Como consecuencia de esta política de "estabilización" del proceso inflacionario, el índice oficial de precios al consumidor aumentó 34% en abril y 13% en mayo (sobre un aumento ya superior a 37% en marzo, mes del golpe de Estado). En los primeros seis meses de 1976 los precios al consumidor se triplicaron (véase el cuadro 1).

La congelación de los salarios

La política salarial se fundamenta en la intervención de los sindicatos obreros, en la modificación de la Ley de Contrato

de Trabajo, en la suspensión de los convenios colectivos y en la fijación de todas las remuneraciones por decreto del Ejecutivo: "Debe pues suspenderse toda actividad de negociación salarial entre los sindicatos y los empresarios así como todo proceso de reajuste automático periódico de los salarios. . . Será el Estado el que establecerá periódicamente el aumento que deberán tener los salarios, teniendo en cuenta la elevación del costo de la vida. . . El verdadero incentivo para el aumento de los salarios debe provenir de la mayor productividad global de la economía y, en particular, de la mano de obra. Si la producción aumenta por la eliminación de las prácticas laborales que afectan la productividad que conduzca a una mayor colaboración obrera para lograr dicho objetivo, es evidentemente equitativo que el sector asalariado debe también participar en la mayor producción creada por su esfuerzo".²

CUADRO 1

Índice de precios al consumidor

	<i>Índice de precios al consumidor</i>	<i>Variación respecto al mes anterior (%)</i>
1973 Enero	100.0	—
(promedio)	121.3	21.3
1974 (promedio)	150.7	24.2
1975 Enero	198.1	—
Febrero	207.2	4.5
Marzo	224.0	8.1
Abril	245.8	9.7
Mayo	255.3	3.9
Junio	309.3	21.2
Julio	424.6	37.3
Agosto	518.2	22.0
Septiembre	567.6	9.5
Octubre	643.5	13.4
Noviembre	701.2	9.0
Diciembre (promedio)	837.4	19.4
1976 Enero	426.2	—
Febrero	911.9	8.9
Marzo	1 085.0	19.0
Abril	1 492.7	37.5
Mayo	1 999.0	34.0
Junio	2 258.7	13.0
Julio ^a	2 321.6	2.8
	2 437.7	5.0

a. Estimación provisional.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

La nueva Ley de Contrato de Trabajo, cuya intención es "resguardar el principio de equidad, evitar situaciones que generan excesos respecto del equilibrio en las relaciones de trabajo entre obreros y empleadores", deroga varias disposiciones que establecen el aumento automático y proporcional de los salarios de convenio en función del costo de la vida y establece la extensión y la uniformidad de la jornada de trabajo para todo el país (artículo 213). En la disposición anterior la jornada laboral estaba determinada por las leyes, estatutos y convenciones colectivas de trabajo.³

2. *Ibid.*

3. "La Ley de Contrato de Trabajo", ley núm. 21297 del 24 de abril de 1976, en *La Voz del Interior*, Córdoba, 25 de abril de 1976.

1. "El Programa Económico de Gobierno", presentado por el ministro de Economía Martínez de Hoz, en *La Nación*, Buenos Aires, 3 de abril de 1976.

CUADRO 2

Índice del salario industrial real
(1960 = 100)^a

	<i>Índice del salario industrial obrero</i>	<i>Índice de precios al consumidor</i>	<i>Índice del salario industrial real</i>
1960 (promedio)	100.0	100.0	100.0
1972 (promedio)	1 646.5	1 466.2	112.3
1973 (promedio)	2 875.2	2 350.5	122.3
1974 (promedio)	3 770.8	2 919.6	129.1
1975 (promedio)	10 231.7	8 256.5	123.9
1975			
Enero	4 565.6	3 837.4	119.0
Febrero	4 565.6	4 014.5	113.7
Marzo	5 686.9	4 340.1	131.0
Abril	5 686.9	4 761.0	119.4
Mayo	5 686.9	4 946.2	115.0
Junio	12 574.0	5 991.8	209.9
Julio	12 574.0	8 225.1	152.9
Agosto	12 574.0	10 039.2	125.2
Septiembre	12 574.0	10 995.6	114.3
Octubre	12 574.0	12 466.3	100.8
Noviembre	16 859.0	13 583.0	124.2
Diciembre	16 859.0	16 221.8	103.9
1976			
Enero	20 576.9	17 665.6	116.5
Febrero	20 887.6	21 019.4	99.4
Marzo	26 622.3	28 772.7	92.5
Abril	26 622.3	38 726.1	68.7
Mayo	26 622.3	43 411.9	61.3
Junio	30 615.6	44 584.0	68.6

a. Índice del salario industrial obrero, categoría peón, fijado por convenio en la capital federal.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

Establece nuevas disposiciones relativas a sanciones disciplinarias o suspensiones. "Toda suspensión dispuesta por el empleador, deberá fundarse en justa causa" (artículo 235). "Se considera que tiene justa causa la suspensión que se debe a falta o disminución de trabajo no imputable al empleador, a razones disciplinarias o a fuerza mayor debidamente comprobada" (artículo 236). El derecho de huelga está "provisionalmente" suspendido por decisión del Poder Ejecutivo hasta la aplicación de un proyecto de ley específico, que apunta "a evitar toda medida de fuerza, paro, interrupción o disminución del trabajo o su desempeño en condiciones que de cualquier manera puedan afectar la producción... *La iniciativa [el proyecto de ley] de ningún modo alienta el propósito de avasallar el derecho de huelga de la clase trabajadora*".⁴

Aun cuando el proyecto de ley no deroga el derecho de huelga, cabe señalar sin embargo que la nueva Ley de Contrato de Trabajo elimina el artículo de la legislación anterior que disponía: "la huelga y otras medidas de fuerza que interrumpan la prestación de servicios sólo suspenderán la relación laboral por el tiempo que duren. La participación

4. (Cursivas de M. Ch.) La suspensión del derecho de huelga, dispuesta por la Junta Militar el 24 de marzo de 1976, deroga el artículo 14 de la Constitución Nacional. *Clarín*, Buenos Aires, 11 de julio de 1976.

en ella del trabajador en ningún caso puede constituir causa de despido" (artículo 243).

La nueva Ley de Contrato de Trabajo elimina los canales tradicionales de reivindicación y negociación del trabajador, sustituyendo el derecho colectivo por "las relaciones individuales de trabajo". Deroga asimismo las normas que protegen al trabajador contra el despido en un período de "austeridad económica" y de "racionalización de la actividad productiva".

La caída del salario real

En junio de 1976 el poder ejecutivo otorga un reajuste de 15%. En este mes el salario de un obrero industrial era de 62.10 pesos la hora, aproximadamente 25 centavos de dólar. El salario real del obrero industrial había caído 47.5% con respecto a su nivel de enero de 1973 y 45% con relación al promedio de 1975 (véase el cuadro 3). El salario real del obrero industrial se mantuvo hasta algunos meses previos al golpe de Estado de marzo de 1976. Según cifras oficiales, en junio el salario real había disminuido 45.1% con respecto a noviembre de 1975 y 41.5% con relación a enero de 1976.⁵

Como ya se ha mencionado, el deterioro del poder adquisitivo sufrido por los sectores de ingresos medios comenzó antes de la instalación del gobierno militar. Este deterioro es consecuencia en parte de la coyuntura política del período peronista.

El "cambio institucional" podría sugerir, sin embargo, erróneamente, una discontinuidad en el proceso político-económico. La ideología fundamental del Estado capitalista se mantiene invariable, mientras el nuevo orden institucional se convierte en el instrumento político que da "cohesión" y "coherencia" a una forma de capitalismo "más eficiente" y más autoritaria.

El fracaso de la política de liberalismo (no dirigido), aplicada por el ministro de Economía Rodrigo en 1975 y denominada popularmente "el rodrigazo", permitió comprobar que el paquete de medidas neoliberales no podría ser "eficientemente" aplicado sin la compulsión de "un gobierno con estabilidad y autoridad" y dejando "liberado" el mercado de trabajo.

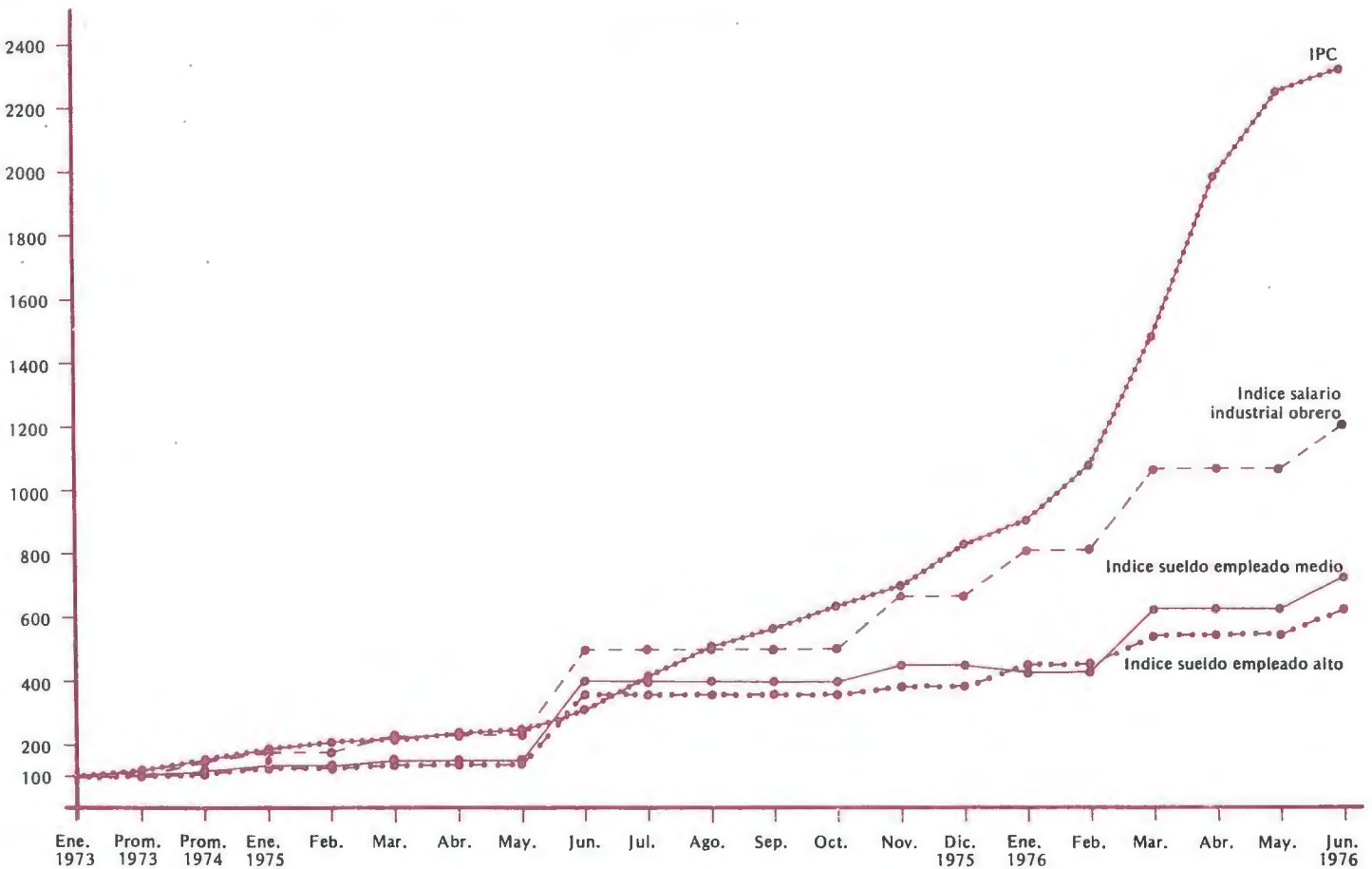
El período peronista se caracterizó por una homogeneización de la estructura de remuneraciones y por una *proletarización* progresiva de la clase media. Estimamos que durante este período (1973-1976) los sectores medios sufrieron un deterioro en su poder adquisitivo real del orden de 45% (véase el cuadro 3).

En junio de 1976 el poder adquisitivo real de los sectores asalariados medios y altos había caído 70% con respecto a enero de 1973. Esta caída es consecuencia tanto de la

5. Noviembre de 1975 y enero de 1976 fueron meses en que se otorgaron aumentos salariales. Es importante señalar que las estimaciones basadas en cifras oficiales no toman en cuenta el desfase que existe entre la inflación y el aumento salarial ni que a menudo los aumentos salariales se hicieron efectivos no en el mes de su otorgamiento sino uno o dos meses después y de manera retroactiva. En particular, el índice del salario real de junio de 1975 es sobreestimado en la medida en que los aumentos salariales no se hicieron efectivos en el mismo mes de junio.

GRAFICA 1

Indice de precios al consumidor e índices de sueldos y salarios (nominales)
(Enero 1973 = 100)



Fuente: Cuadros 1 y 3.

coyuntura del período peronista como de la ocurrida en los niveles de remuneración, que afectó a todos los grupos de ingreso a partir de febrero de 1976.

La homogeneización de la estructura de las remuneraciones reduce la "distancia" entre grupos de ingresos, incidiendo en la relación entre un ingreso asalariado alto y el salario obrero (véase la gráfica 2). En 1973, un asalariado alto (gerente departamental de un banco, por ejemplo) recibía un ingreso nominal seis veces mayor que el de un obrero industrial. En junio de 1976, la "distancia" de seis a uno pasa a ser de tres a uno, es decir, un sueldo alto es ahora sólo tres veces el de un obrero industrial.

El concepto de "distancia" destaca la posición relativa de los diferentes grupos de ingreso. No considera, sin embargo, el deterioro en los niveles reales de remuneración. En este contexto, el asalariado alto que recibía en 1973 un ingreso equivalente a seis salarios reales, recibe en junio de 1976 un

ingreso que es apenas 70% superior al salario real recibido por un obrero industrial en enero de 1973 (véase la gráfica 3).⁶ Un empleado medio, cuya remuneración en 1973 equivalía a tres veces el salario de un obrero industrial, recibe en junio de 1976 un sueldo real 10% inferior al salario real de un obrero en enero de 1973.⁷

En síntesis, la clase obrera ha sufrido una caída en su poder adquisitivo del orden de 48% (con respecto a enero de 1973) y los grupos asalariados medios y altos una caída del orden de 70%. Podemos por lo tanto inferir (sin tomar en cuenta el aumento en el desempleo atribuible a la recesión económica) que la caída del poder adquisitivo del grupo asalariado en su conjunto es superior a 50 por ciento.

6. El proceso de homogeneización en la estructura de las remuneraciones ha reducido también la "distancia" entre el salario mínimo oficial (salario vital mínimo y móvil) y los salarios básicos establecidos por convenio colectivo.

7. Remuneración mensual correspondiente a 200 horas mensuales.

CUADRO 3

La caída del poder adquisitivo por categorías funcionales

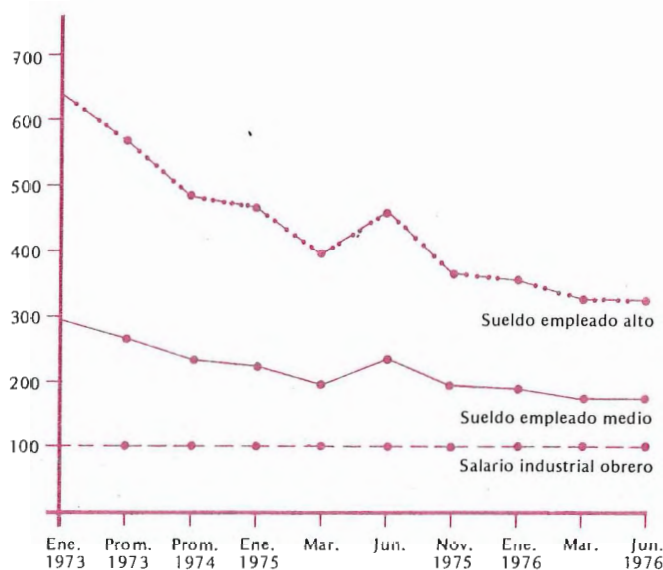
	Índice del salario industrial obrero		Índice sueldo empleado bajo		Índice sueldo empleado medio		Índice sueldo empleado alto	
	Nominal	Real	Nominal	Real	Nominal	Real	Nominal	Real
1973 Enero	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Promedio	114.4	94.3	111.1	91.6	103.9	85.6	101.8	83.9
1974 Promedio	150.0	99.5	140.9	93.5	120.0	79.6	113.8	75.5
1975 Enero	181.7	91.7	170.5	86.1	138.6	69.9	133.9	67.6
Febrero	181.7	87.7	170.5	82.3	138.6	66.9	133.9	64.6
Marzo	226.3	101.0	208.5	93.1	151.9	67.8	140.1	62.5
Abril	226.3	92.1	208.5	84.8	151.9	61.8	140.1	56.9
Mayo	226.3	88.6	208.5	81.7	151.9	59.5	140.1	54.9
Junio	500.4	161.8	438.0	141.6	400.0	129.3	361.5	116.9
Julio	500.4	118.0	438.0	103.3	400.0	94.3	361.5	85.3
Agosto	500.4	96.6	438.0	84.5	400.0	77.2	361.5	69.7
Septiembre	500.4	88.2	438.0	77.1	400.0	70.5	361.5	63.7
Octubre	500.4	77.8	438.0	68.0	400.0	62.2	361.5	56.2
Noviembre	674.0	95.7	580.1	82.7	450.0	64.2	384.6	54.8
Diciembre	671.0	80.1	580.1	69.3	450.0	53.7	384.6	45.9
Promedio	407.2	95.5	323.2	75.8	302.7	71.0	272.1	63.8
1976 Enero	818.9	89.8	723.8	79.4	531.0	58.2	453.8	49.8
Febrero	818.9	75.5	723.8	66.7	531.0	48.9	453.8	41.8
Marzo	1 069.5	70.1	868.6	58.2	637.2	42.7	544.6	36.5
Abril	1 069.5	53.0	868.6	43.4	637.2	31.8	544.6	27.2
Mayo	1 069.5	46.9	868.6	38.4	637.2	28.2	544.6	24.1
Junio	1 218.6	52.5	998.9	43.0	732.8	31.6	626.3	27.0
Julio ^a	1 218.6	49.9	998.9	41.0	732.8	30.1	626.3	25.7

a. Según estimación provisional de un aumento de 5% del índice de precios al consumidor en julio.

Fuente: Elaborado sobre información del Instituto Nacional de Estadística y Censos. El índice de salario industrial corresponde al índice de salario obrero, categoría peón, fijado por convenio en la Capital Federal y elaborado por el INDEC. Los índices de "sueldos empleados" corresponden a los fijados por convenio en el sector bancario. El índice "empleado bajo" corresponde al sueldo inicial de un empleado de banco, el índice "empleado medio" a un jefe de división, el "empleado alto" a un gerente departamental. Los sueldos nominales mensuales de estas tres categorías eran en enero de 1973 respectivamente de \$ 1 060, \$ 3 000 y \$ 6 500 y en junio de 1976 de \$ 10 488, \$ 21 983.40 y \$ 40 710.

GRAFICA 2

La distancia entre grupos de ingreso (1973-1976)



Fuente: Estimado a partir del cuadro 3.

La canasta alimentaria mínima

En junio de 1976, el salario obrero era de 62.10 pesos por hora (aproximadamente 25 centavos de dólar), o sea 12 420 pesos mensuales. El ingreso de una familia obrera de cuatro personas, constituido por el salario básico y las asignaciones familiares, era del orden de 15 890 pesos mensuales (es decir, aproximadamente 65 dólares).⁸

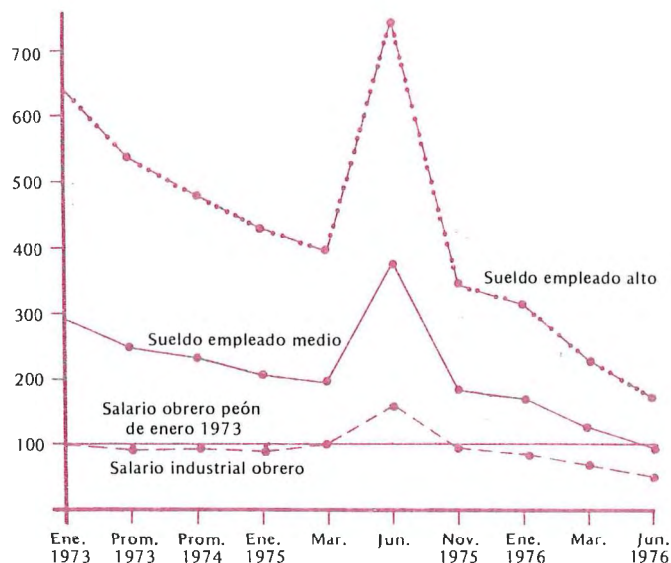
En junio de 1976 la canasta alimentaria básica costaba 17 821 pesos.⁹ En otras palabras, *el ingreso familiar obrero recibido en junio de 1976 no era suficiente ni siquiera para adquirir la canasta alimentaria básica asignando todo el ingreso a la compra de alimentos*. Puesto que, en promedio, una familia obrera gastaría (según el INDEC) más de 50% de su ingreso en la compra de alimentos, sería necesario dispo-

8. El ingreso familiar según la metodología del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) es equivalente a la remuneración mensual (12 420 pesos) más las asignaciones por cónyuge (765 pesos) y por dos hijos (2 705 pesos). Este último monto incluye la asignación por hijo y por escolaridad (un hijo en educación primaria y el otro en educación secundaria). En junio de 1976 las remuneraciones para el sector agrícola eran las siguientes: sueldo de encargado, 13 284 pesos; sueldo de mecánico tractorista, 11 513 pesos; salario de peón, 10 332 pesos, y de menor de 17 a 18 años, 9 742 pesos.

9. Estimado a partir de datos del INDEC. La canasta alimentaria básica corresponde al comportamiento de consumo de una familia obrera tipo de Buenos Aires, observado por encuesta en 1960.

GRAFICA 3

La evolución de los sueldos y salarios reales (1973-1976)¹



1. Salario obrero peón y sueldos de empleados expresados en múltiplos del salario obrero peón real de enero de 1973. Fuente: Estimado a partir de los cuadros 1 y 3.

ner de un ingreso familiar mensual del orden de 33 000 pesos (monto superior al percibido por un empleado medio) para adquirir la canasta alimentaria básica, además de satisfacer las otras necesidades vitales.

La distribución del ingreso

El período peronista se caracterizó principalmente por la transferencia implícita del ingreso de los sectores asalariados medios al grupo de ingreso más alto. Esta transferencia afectó a los sectores menos organizados desde el punto de vista laboral y a las categorías asalariadas "no productivas" de los sectores servicios, comercio, administración pública, profesionales, etcétera.

Los "sectores medios" en Argentina, constituidos por familias cuyas entradas corresponden a los tramos de ingreso de 200 000 a 750 000 pesos anuales (entre dos y ocho salarios obreros, aproximadamente) representan, según la encuesta de 1963 (véase el cuadro 4), 43% de la población urbana. La pérdida del poder adquisitivo por este grupo es superior a 60%. Esto significaría que, en términos puramente aritméticos, habría disminuido su participación en el ingreso urbano total de 57% en 1963 a 23% en junio de 1976.

En 1963, aproximadamente 54% de las familias urbanas disponían de un ingreso familiar inferior o igual a dos salarios obreros. Este grupo, que incluye la mayoría de las familias obreras, participaba con 31% del ingreso urbano total. En términos puramente aritméticos, este grupo habría disminuido su participación a 18% del ingreso total.

CUADRO 4

Distribución personal del ingreso, población urbana, 1963^a (Pesos m/n de febrero-marzo de 1963)

Tramo de ingreso anual	Porcentaje de familias	Ingreso familiar promedio mensual	Porcentaje del ingreso total
Hasta 50 000	1.68	3 218	0.26
50 001 - 70 000	3.35	5 134	0.82
70 001 - 100 000	8.68	7 177	2.96
100 001 - 150 000	21.21	10 459	10.55
150 001 - 200 000	18.83	14 692	13.16
200 001 - 275 000	18.71	19 515	17.36
275 001 - 350 000	9.41	25 935	11.60
350 001 - 500 000	9.56	33 917	15.43
500 001 - 750 000	5.35	49 977	12.72
más de 750 001	3.22	98 729	15.14
Total o promedio	100.00	21 025	100.00

a. En febrero/marzo de 1963 el salario obrero peón hora era de 36,70 pesos o sea 7.340 pesos m/n mensuales. (La ley número 18188, de 1968, modificó la unidad monetaria argentina; el nuevo peso, habitualmente denominado "peso Ley", equivale a 100 pesos "moneda nacional". N. de la R.)

Fuente: Consejo Nacional de Desarrollo, Encuesta sobre Presupuestos de Consumo de las Familias Urbanas por Niveles de Ingreso para 1973, Buenos Aires, 1975, cuadros 1-a y 1-c.

Cabe señalar que las simulaciones aritméticas no constituyen una base analítica para estimar los cambios reales ocurridos en la distribución del ingreso. Sin embargo, los cambios aritméticamente simulados son de tal magnitud que confirman un proceso acentuado de redistribución del ingreso.

Según los diferentes estudios realizados sobre la distribución del ingreso en Argentina (a nivel nacional), el 5% más rico de la población participaba con aproximadamente 30% del ingreso total. A nivel urbano, según la encuesta de 1963, el 3% más rico recibía 15% del ingreso urbano total.

A partir de supuestos conservadores, relativos a las transferencias implícitas de ingreso, estimamos que el grupo de ingreso más rico de la población (el 5% más rico) había aumentado su participación a más de 40% del ingreso total. Esta transferencia en la distribución personal se fundamenta en un cambio en la división funcional del ingreso entre trabajo y capital y en una reducción de la participación del grupo asalariado en el ingreso total.

Comparando la distribución personal del ingreso con la de otros países latinoamericanos, observamos que la posición relativa del "40% más pobre" era más favorable en Argentina que en la mayoría de los otros países. Además, el coeficiente de Gini era, para Argentina, el más bajo de todos los países observados con la excepción de Costa Rica (véase el cuadro 5).

La proletarianización progresiva de la clase media durante el gobierno peronista se caracteriza por un cambio en la forma de la curva de Lorenz y por un desplazamiento en la región

CUADRO 5

La distribución del ingreso en Argentina y otros países de América

País	Año	Porcentajes de ingreso por percentiles de receptores								Coeficiente de Gini
		0 - 20	21 - 40	41 - 60	0 - 60	61 - 80	81 - 90	90 - 95	96 - 100	
Argentina	1953	7.5	10.7	13.8	31.9	18.1	13.2	9.6	27.3	0.41
Argentina	1959	6.9	9.5	12.2	28.6	16.8	12.8	10.1	31.8	0.45
Argentina	1961	7.0	10.4	13.1	30.5	17.9	12.7	9.6	29.3	0.42
Brasil	1970	0.1	4.0	12.5	16.5	16.9	15.0	13.0	38.6	0.60
Chile	1967	3.9	7.7	12.4	24.0	19.5	16.3	18.1	22.7	0.50
Colombia	1964	2.6	6.2	10.3	19.1	17.9	15.3	12.2	35.6	0.58
Costa Rica	1971	7.0	12.3	13.8	33.1	21.5	14.9	10.3	20.1	0.37
México	1963	4.2	6.9	9.9	21.2	17.4	14.7	9.7	37.0	0.55
Perú	1963	2.3	5.6	9.4	17.0	16.6	14.0	12.0	40.1	0.62
Puerto Rico	1963	4.5	9.2	14.1	27.9	21.5	17.0	11.7	22.0	0.46
Estados Unidos	1960-62	6.1	12.4	16.4	34.8	22.2	14.9	10.6	17.8	0.36

Fuente: Adolfo Figueroa y Richard Weisskopf, "Visión de las pirámides sociales: distribución del ingreso en América Latina", en *Cuadernos de CISEPA*, núm. 15, Pontificia Universidad Católica del Perú, marzo de 1974, cuadros núms. 1.1.A, 1.2.A, 1.1.B, 1.2.B. La distribución de Brasil es de Fishlow y la de Colombia de Urrutia. Los datos para Argentina son del Consejo Nacional de Desarrollo, *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina*, Investigación Conjunta CEPAL-Conade, Buenos Aires, 1965, IV, "Distribución del ingreso por niveles".

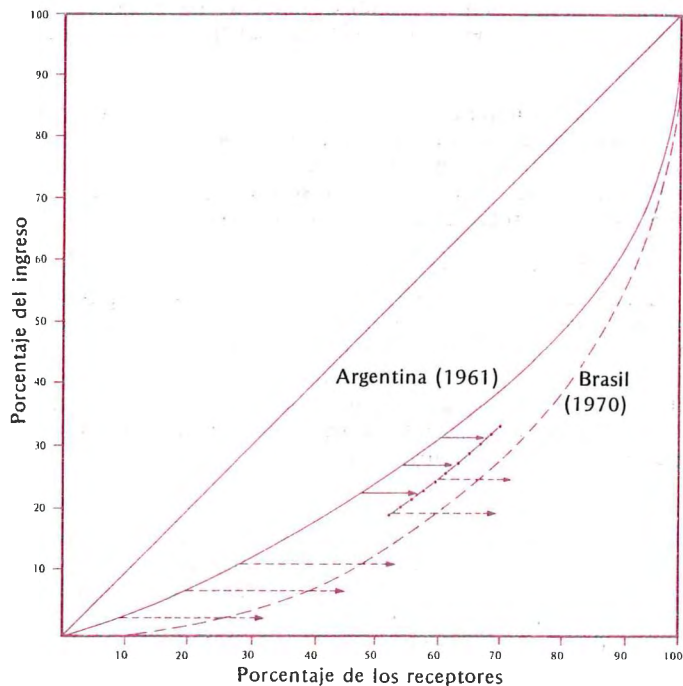
central de la curva (véase la gráfica 4). El deterioro sufrido en 1976 por todos los grupos asalariados podría caracterizarse conceptualmente por un desplazamiento general de la

curva de Lorenz hacia una distribución "bipolar" semejante, por ejemplo, a la de Brasil (1970).

El desempleo

GRAFICA 4

Argentina. Los cambios en la distribución del ingreso



—> Tendencia 1973-1975: proletarianización de la clase media.

- - -> 1976: caída general del poder adquisitivo.

Fuente: Cuadro 5. La curva de Lorenz para Brasil es la estimada por Fishlow.

Según el modelo neoliberal, la "libertad de precios" sólo afecta los precios relativos y constituye el mecanismo que permite eliminar "las deformaciones" y alcanzar "el equilibrio en los mercados", mientras que las variables monetarias determinan el nivel general de precios. La contracción monetaria y la reducción del gasto fiscal son considerados los factores determinantes del equilibrio macroeconómico y, por lo tanto, los instrumentos necesarios para atenuar el proceso inflacionario. La reducción del gasto fiscal requiere la disminución de la actividad estatal con base en el "principio de subsidiariedad", o sea que el Estado no debe ejercer su actividad en este campo más que en forma complementaria y subsidiaria a la del individuo y organizaciones intermedias".¹⁰

La teoría del Estado que subyace en el modelo económico de la Junta Militar se fundamenta en el *capitalismo competitivo* de la Escuela de Chicago, y se asemeja singularmente al modelo teórico liberal enunciado en otra oportunidad por el equipo económico del gobierno de Pinochet, en Chile.¹¹

Según las autoridades militares, más de 20% del personal de la administración pública, es decir, 340 000 personas, son considerados como "redundantes". Por decisión de la Secretaría de Hacienda, se ha instruido a las provincias y a las

10. "El Programa Económico de Gobierno", *op. cit.*

11. Al Estado "le corresponde asumir directamente sólo aquellas funciones que las sociedades intermedias o particulares no están en condiciones de cumplir adecuadamente. El principio de subsidiariedad representa la clave de una sociedad auténticamente libertaria...". *Declaración de Principios del Gobierno Chileno*, 13 de marzo de 1974. El concepto de capitalismo competitivo está desarrollado en Milton Friedman, *Capitalismo y libertad*.

dependencias nacionales "que deberán declarar prescindible a un número de agentes igual a 70% de los ingresos [contrataciones] registrados en la Administración Pública entre el 1.º de enero de 1974 y el 24 de marzo último [1976]".¹² Esta decisión significa *de facto*, una política de despido masivo que afectaría aproximadamente a 240 000 empleados públicos.¹³ Indicadores parciales sugieren que, en algunas dependencias de las administraciones provinciales y municipales, hasta 30% del personal había sido separado de sus funciones.

La reducción del gasto fiscal requiere "la racionalización de la administración central, eliminando servicios superfluos y reorganizando los necesarios para lograr la mayor eficiencia con el menor costo, siempre que paralelamente se pueda ir creando un sistema viable de transferencia de personal de funciones estatales improductivas a funciones productivas privadas en un contexto de *reactivación general de la economía*".¹⁴

En condiciones de recesión económica, sin embargo, "el sistema viable de transferencia de personal a actividades productivas privadas" está en contradicción con la situación de desempleo y despido de trabajadores en el sector privado.

La recesión es consecuencia del *subconsumo* generado por las llamadas "medidas de seguridad". De marzo de 1975 a marzo de 1976, la producción en varias ramas del sector manufacturero y en la industria de la construcción había ya caído 25 por ciento.¹⁵

La industria automovilística está paralizada. Por ejemplo, en la planta principal de Renault Argentina 15% de los obreros fueron despedidos en mayo de 1976; según la dirección de la planta, la decisión se justificó por la "necesidad de reprogramar la producción en virtud del trabajo a desgano y otras medidas de acción directa". Ford de Argentina, como medida transitoria, despidió a 400 obreros, adelantó el período de vacaciones y suspendió a todo el personal por cinco semanas (dos sin goce de sueldo).¹⁶

En mayo de 1976 hubo en la industria textil una caída de 45% en las ventas con respecto a abril. La industria metalúrgica ha anunciado una baja de 40%, mientras los despachos de cemento habían decrecido 15% en el período de dos meses, debido a la recesión en la industria de la construcción y a la paralización de numerosas obras públicas por los gobiernos federal y provinciales.¹⁷

Aun cuando no existen indicadores globales respecto a la desocupación, los indicadores parciales relativos tanto a los despidos en la administración pública como a la disminución de la producción industrial dan poca credibilidad a la estimación oficial de que el desempleo no pasaría de 6% de la población económicamente activa.¹⁸

LA REALIZACION DEL EXCEDENTE

La promoción de las exportaciones

"El programa de recuperación y saneamiento" no se pone en práctica sin contradicciones. El estancamiento del aparato productivo, que es consecuencia de "la represión económica", no puede, bajo condiciones de subconsumo, ser aliviado por la demanda interna. Además, por la proletarianización de la clase media, esta última pierde su función de instrumento que permite la realización del excedente de las industrias de bienes de consumo duradero, la automovilística, etcétera.

En una situación de deterioro general del poder adquisitivo, la política de fomento a la exportación constituye un instrumento "viable" de realización del excedente potencial. Es decir, la sobreproducción, consecuencia del estancamiento en la demanda interna de consumo, se canalizará hacia los mercados externos. En tal sentido, una promoción efectiva de las exportaciones constituye el instrumento de política económica que permitiría "reconciliar" la "represión económica" con una dinámica expansión industrial. Mientras el subconsumo "reduce las presiones de demanda interna", creando así "condiciones de oferta" favorables a la exportación, la congelación de los salarios constituye el necesario "incentivo de costo" tanto a la producción como a la inversión extranjera.

El fomento a la exportación se fundamenta en políticas de liberalización del mercado de divisas y el establecimiento gradual de un tipo de cambio "único y libre". En los rubros de exportación tradicional, los mecanismos de comercialización serán "liberalizados" derogando los monopolios de las juntas de comercialización del Estado y "reconociendo al productor el verdadero valor de lo que produce conforme al nivel de los precios internacionales".¹⁹

En el sector manufacturero, "se estimulará a la industria con relación a sus posibilidades de exportación a través de estímulos de cambio selectivos para exportaciones no tradicionales".²⁰

La inversión extranjera

La reciente ley núm. 21382 de 13 de agosto de 1976, que regula las inversiones extranjeras, contiene cambios en la definición legal de una empresa extranjera, nuevas disposiciones relativas a la repatriación de los capitales y a la remisión de los beneficios al extranjero, y el levantamiento de las prohibiciones relativas a la radicación de empresas foráneas en ciertas actividades.²¹

La legislación anterior requería, para que una empresa fuese considerada como "nacional", que 80% de los capitales

12. *La Opinión*, Buenos Aires, 30 de abril de 1976, p. 1.

13. El 70% de los 340 000 empleados contratados desde enero de 1974.

14. "El Programa Económico de Gobierno", *op. cit.* (cursivas de M. Ch.)

15. *La Opinión*, Buenos Aires, 8 de mayo de 1976, p. 9.

16. *La Voz del Interior*, Córdoba, 31 de mayo de 1976, p. 5.

17. *Clarín*, Buenos Aires, 30 de junio de 1976, p. 10.

18. "Las autoridades consideran crítica una tasa superior a 8%", en *Clarín*, Buenos Aires, 11 de julio de 1976.

19. "El Programa Económico de Gobierno", *op. cit.*

20. En el sector automovilístico, por ejemplo, los productores (que incluyen las compañías argentinizadas de Ford, General Motors, Fiat, Renault, etc.) están actualmente negociando con el Gobierno una tasa preferencial de cambio 25% superior a la tasa libre. Si esta política se adopta significaría que las empresas "nacionales" productoras de automóviles podrán "comprar" en Argentina seis horas de trabajo industrial por cada dólar de venta en el mercado externo.

21. *Clarín*, Buenos Aires, 10 de junio de 1976.

fuese de propiedad argentina. La nueva legislación considerará “una empresa de capital nacional” cuando más de 51% del capital sea de propiedad de inversionistas nacionales.

Mientras la antigua legislación establecía un monto máximo de utilidades que la empresa podía remesar al exterior, las nuevas disposiciones no establecen ningún tope o límite al monto de utilidades remitidas al extranjero.²²

Además, la nueva ley permite a los inversionistas extranjeros financiar sus actividades a través del sector bancario nacional.

La nueva ley no establece prohibiciones en cuanto al sector de radicación de una empresa extranjera, lo que abre al capital transnacional interesantes posibilidades en campos de actividad económica que, según la “ética del reformismo latinoamericano”, se consideran de “interés y dominio nacionales”.²³

La comunidad financiera internacional, el Departamento de Estado de Estados Unidos y un importante grupo de bancos neoyorquinos —que han constituido un “comité de préstamos”— ya han manifestado su aprobación del “programa de recuperación argentina” y del deseo de las nuevas autoridades de crear condiciones favorables a la inversión extranjera mediante las disposiciones de la nueva ley y la aplicación de medidas de “austeridad” y de “liberalización” que aseguran “adecuadas relaciones de costo”.

CONCLUSION

Aun cuando medidas similares de inspiración neoliberal han sido aplicadas en varias oportunidades por gobiernos anteriores, la coyuntura política e institucional y, por tanto, el funcionamiento del modelo económico, son, en la situación presente, fundamentalmente distintos.

El gobierno militar de Onganía (1966-1970) intentó, en condiciones de receso de los partidos políticos y de suspensión de las libertades constitucionales, poner en práctica un modelo similar de liberalismo dirigido, orientado a la congelación de los salarios y al fomento de la inversión extranjera. Sin embargo, el movimiento obrero peronista mantuvo su fuerza política y los sindicatos peronistas oficialistas “participaron” en cierta forma en el proceso político-decisional. En otras palabras, se estableció una convivencia o *modus vivendi* entre el Gobierno militar y el aparato sindical peronista que hasta cierto punto contribuyó a paliar “la represión económi-

ca” y los efectos del modelo neoliberal sobre el salario real y la distribución del ingreso.

Las medidas de inspiración neoliberal aplicadas por el ministro Celestino Rodrigo en 1975 y basadas en la liberalización del mercado cambiario, la eliminación de los controles de precios, etc., no pudieron llevarse a cabo “dejando de libertad” los canales tradicionales de negociación colectiva. El corolario del llamado “rodrigazo” es, por lo tanto, que la ejecución coherente del modelo neoliberal requiere la compulsión de “un gobierno con autoridad política”, la represión del movimiento obrero y la sustitución del “monopolio sindical” por “relaciones individuales y competitivas” en el mercado laboral.

Así, la situación actual presenta una coyuntura sin precedente en la historia argentina. Esta se caracteriza por la represión del movimiento obrero y por la integración hegemónica de los intereses empresariales y financieros al aparato decisional del Estado.

El liberalismo dirigido de Argentina presenta similitudes formales con el modelo teórico del equipo económico del gobierno de Pinochet en Chile. Aun cuando la estructura económica argentina y las circunstancias históricas son radicalmente distintas de las de Chile, cabe señalar que la caída del poder adquisitivo y los cambios implícitos en la distribución del ingreso, así como el aumento en el desempleo, son del mismo orden de magnitud que los cambios ocurridos en los primeros meses posteriores a la aplicación por la Junta Militar chilena, en octubre de 1973, de medidas similares.²⁴

En síntesis, en Argentina, a pocos meses del golpe de Estado del 24 de marzo de 1976, el conjunto coherente de conceptos neoliberales que constituye la racionalización teórica de la política económica de la Junta Militar, está contribuyendo a un rápido proceso de empobrecimiento de la clase obrera y la proletarianización progresiva de una importante clase media. Esto ocurre en un país que había alcanzado el nivel de vida más alto y la distribución del ingreso más equitativa de toda Sudamérica.

El deterioro sufrido en los niveles de ingreso (48% en el del grupo obrero y más de 60% en el de la clase media), consecuencia de la libertad de precios, la congelación de los salarios y las llamadas “medidas de austeridad”, es la causa de la más severa recesión que ha experimentado la economía argentina desde los años treinta. A su vez, el subconsumo y la caída de la demanda interna producen una tendencia hacia una mayor concentración y centralización del capital industrial, acompañada (bajo condiciones de compulsión política) por una penetración y dominación aún mayor de la economía argentina por intereses empresariales y financieros transnacionales.□

24. En Chile, en octubre de 1973, el grupo cuyos ingresos corresponden al tramo de ingreso más bajo experimentó una disminución de 48% en su poder adquisitivo. Los grupos de ingresos medios sufrieron una caída del orden de 75% en su poder adquisitivo con respecto a 1968-1969. A principios de 1974, es decir, a seis meses del golpe militar de septiembre de 1973, el poder adquisitivo del grupo asalariado había descendido más de 60%. Véase M. Chossudovsky, “Hacia el nuevo modelo económico chileno. Inflación y redistribución del ingreso”, en *El Trimestre Económico*, vol. XLII (2), núm. 166, Fondo de Cultura Económica, México, abril-junio de 1975, pp. 311-347.

22. La legislación anterior (ley 20577 de 1973) establecía en 12.50% el monto máximo de utilidades que se puede remesar al exterior. Además, esta norma gravaba todas las transferencias con tasas de interés que oscilaban entre 20 y 40 por ciento. La nueva legislación elimina el máximo y grava con tasas de 15 a 25 por ciento solamente el excedente de 12% remitido al exterior. La nueva ley de inversiones reduce a tres años el plazo a partir del cual puede repatriarse el capital radicado. La antigua ley establecía un período de cinco años. *Clarín*, Buenos Aires, 10 de junio de 1976.

23. “El nuevo régimen no establece prohibiciones en cuanto a las nuevas radicaciones, sino que dispone el requisito de la autorización del poder ejecutivo para aquellas que se efectúan en sectores relacionados con la defensa y seguridad nacional; la prestación de servicios públicos sanitarios, postales y electricidad, gas, transporte y telecomunicaciones”. *Clarín*, Buenos Aires, 10 de junio de 1976, p. 9.