

EL GRAN LA PLATA EN EL CONTEXTO DE LAS TRANSFORMACIONES DEL SECTOR INDUSTRIAL ARGENTINO EN EL PERÍODO 1990-2010

Gabriel Merino

LAS TRANSFORMACIONES DEL SECTOR INDUSTRIAL ARGENTINO EN EL NEOLIBERALISMO Y LA POSCONVERTIBILIDAD

Al igual que el conjunto de las actividades económicas del país, entre mediados de los años 1970 y principios del actual siglo, el sector industrial atravesó importantes cambios regresivos como consecuencia de la imposición de políticas neoliberales. Centradas en la valorización financiera y en la reprimarización de la economía, tales políticas se profundizaron hacia 1991 con la implementación del Régimen de Convertibilidad, el cual entró en crisis a fines de 2001. A partir de 2002 y 2003, sobre la base de una nueva política en la materia, la economía argentina y el sector industrial en particular iniciaron una dinámica de recuperación y crecimiento cuyos cambios y continuidades respecto de la etapa anterior son temas de debate.

Los impactos del Régimen de Convertibilidad en el sector industrial

El Régimen de Convertibilidad fue establecido por el gobierno justicialista en marzo de 1991 frente a las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990 y a las exigencias de los acreedores. Este régimen generó una dinámica económica con eje en la paridad cambiaria, la valorización financiera, el endeudamiento y la transferencia de recursos al exterior. Articuladas con la Convertibilidad y enmarcadas en el discurso neoliberal del llamado “Consenso de Washington”, se implementaron reformas estructurales a través de la privatización de empresas públicas, la concesión de servicios públicos, la apertura externa, la desregulación de la economía y la reforma del Estado. Basualdo plantea que, si bien el establecimiento de un tipo de cambio fijo y las reformas estructurales

no se suponen entre sí en el funcionamiento económico, el sistema político y los sectores dominantes los sostuvieron integralmente, como el conjunto de políticas capaz de detener la crisis económica y social. Esto permitió a dichos sectores una expansión de sus intereses en un contexto general de estabilización de precios. (Basualdo, 2003, p. 3). El Régimen de Convertibilidad profundizó la desindustrialización y la reestructuración heterogénea y regresiva de la industria, procesos que se iniciaron a mediados de los años 1970 con la crisis del modelo sustitutivo de importaciones. Entre los principales efectos de tales procesos pueden destacarse:

- una disminución del valor agregado de la producción industrial y una reducción de la participación en el PIB con un achicamiento del sector al mismo tamaño que tenía a mediados de la década de 1970, aunque con menor capacidad para generar puestos de trabajo y menos vinculaciones con el resto de las actividades económicas;

- una primarización y desofisticación tecnológica, al ubicarse una proporción considerable de la producción industrial (agroindustria, petróleo y derivados e insumos intermedios) en las primeras etapas del proceso productivo;

- la desintegración de la producción fabril local en razón de la importancia que adquirieron las compras de bienes e insumos en el exterior;

- la destrucción de puestos de trabajo, debida fundamentalmente a los aumentos en la intensidad de la jornada de trabajo y a la expulsión de trabajadores asalariados,¹ hecho que se convirtió en una importante fuente de incremento de la productividad apropiada por el sector empresario;

- la racionalización, privatización y achicamiento de empresas industriales estatales, proceso que generó fuertes impactos urbano-regionales. Grandes plantas siderúrgicas, talleres metalúrgicos, petroleras, petroquímicas pasaron al sector privado, principalmente a grandes grupos económicos, lo que produjo movilizaciones y luchas por parte de gremios y trabajadores que rechazaron las privatizaciones;

- la tercerización y externalización, por parte de las grandes empresas, de segmentos de los procesos productivos, lo que redundó en una reducción de puestos de trabajo asalariados;

- una creciente concentración de la producción en las grandes empresas,² principalmente en las exportadoras, que son las que atienden a los segmentos más dinámicos del mercado interno y están asociadas en conglomerados económicos diversificados y/o a las transnacionales;

1 Se calcula en 370.000 los trabajadores formales desocupados por la industria entre 1990 y 2000 (Aronoff, 2003, según datos del INDEC).

2 Un indicador del proceso de concentración en los años noventa lo da el hecho de que, a fines de esa década, la mitad de la producción industrial estuviera en manos de las 100 empresas más grandes.

- un aumento en el grado de extranjerización de la producción:³ las firmas extranjeras pasaron de los dos tercios de la inversión bruta de las grandes industrias en 1993 a casi el 90% en 2000. Además la inversión extranjera directa fue la que lideró la reconversión productiva en la década de los noventa (Kosacoff, 2007, p. 57).

Por su parte, la política industrial de los noventa se caracterizó:

[...] por la falta de enfoques sistémicos y de consideraciones sobre la trama productiva, asimetría de oportunidades de acceso para los agentes menos concentrados y, en general, fuertes déficit de diseño, coordinación e implementación (Bugna y Porta, 2008, p. 65).

A nivel local, varios municipios encararon acciones tendientes a la radicación de empresas mediante el desarrollo de parques industriales de carácter público, privado y/o mixto.

Hacia 1998, el Régimen de Convertibilidad ingresó en una etapa recesiva que alcanzó su pico en la crisis de diciembre de 2001. A comienzos de 2002, los partidos políticos mayoritarios acordaron una salida institucional provisoria y el fin de la Ley de Convertibilidad peso-dólar. Las medidas de política económica y financiera que marcaron la salida de ese régimen dieron lugar a un nuevo escenario en el que se combinaron pesificación y devaluación generando una transferencia de ingresos hacia los sectores económicos más concentrados.

Principales rasgos del sector industrial en la posconvertibilidad

Si bien la combinación de devaluación y pesificación profundizó la crisis, al establecerse un “dólar alto” se crearon condiciones para una recuperación de los sectores productivos orientados al mercado interno y mejoras de competitividad para los sectores exportadores. Se inicia así una etapa en la que se registran incrementos en la actividad económica, en el empleo, en la recaudación impositiva, en el consumo y en el comercio exterior, y disminuciones en la desocupación y la pobreza.

La recuperación y el crecimiento de la actividad económica tuvieron en los sectores productores de bienes un componente central. Hasta el inicio del período de inestabilidad y aceleración inflacionaria de los años 2008 y 2009 –producto del estallido de la crisis financiera global, el paro agrario y las luchas distributivas en torno a la recuperación de terreno del salario–, la producción de bienes mantuvo tasas que, en promedio, alcanzaron el 10% entre 2002 y 2007. Como describen Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer (Arceo *et al.*,

3 Según la Encuesta a Grandes Empresas del INDEC, las empresas industriales con más del 50% de capital extranjero pasaron de 151 en 1993 a 194 en el año 2000, y su participación en el valor de la producción del panel creció del 63% al 80% en el mismo período.

2008), la producción de bienes se favoreció, por un lado, por la devaluación del peso, que encareció importaciones y posibilitó una mejora de competitividad en las exportaciones, y, por otro, por la baja en la tasa de interés tanto para la oferta como para la demanda. Esto, sumado a la fuerte contracción de los salarios reales y de los salarios relativos en dólares durante los primeros años, posibilitó, al principio, que la tasa de ganancia del sector productivo superara a la del sector financiero, lo que permite diferenciar esta etapa de la de los años noventa. La contracción del costo laboral en los primeros años de la posdevaluación, combinada con la alta tasa de ganancia en un contexto internacional de incremento de la demanda (especialmente de *commodities*), se convierte así en el factor determinante de la disminución de la desocupación y el incremento del empleo. Durante el año 2010, la Argentina recuperó el crecimiento económico y, para el primer trimestre de 2011, el PIB en su conjunto (bienes y servicios) registró un incremento del 93% en relación con el primer trimestre de 2002.

La recuperación de la actividad industrial contribuyó considerablemente a este crecimiento. Sus principales rasgos fueron:

- el crecimiento entre 2002 y 2010 a una tasa anual acumulativa del 8,1% –en 2009 registra una contracción de -0,5%, mientras que en 2010 presenta una recuperación del 9,8%–;
- la recuperación de la participación del sector en el PIB: pasó de un 15,3% en 2002 a un 16,6% en 2006 y al 18% en 2010 (superando a Brasil y México);
- el incremento del empleo manufacturero: en 2010 fue de casi un 54% con respecto a 2002;
- el crecimiento en todas las ramas, destacándose aquellas que se habían visto perjudicadas tanto por el estancamiento de la demanda a partir de la recesión (automotriz) como por la apertura y el tipo de cambio (metalmecánica, textiles y confecciones, maquinaria y equipo); estas últimas actividades crecieron sobre la base de la utilización de la capacidad ociosa disponible;
- el aumento de la producción de las ramas dedicadas a la producción de insumos básicos, como papel, combustibles, acero y aluminio, actividades que crecieron en los años noventa y continúan creciendo. El principal rasgo de estos sectores es que se encuentran al límite de producción y requieren de importantes inversiones para su expansión.

Un sector de particular importancia es el automotor, beneficiado durante la Convertibilidad por un régimen especial que le permitió un importante crecimiento, aunque con una significativa reestructuración interna favorable a la importación de autopartes, lo que ha generado un considerable déficit sectorial, que se intenta subsanar desde 2011 mediante una política de control de la balanza comercial por empresa y el acuerdo de sustituir importaciones con autopartistas y terminales.

El proceso de recuperación y crecimiento de la producción industrial tuvo su correlato en el empleo: las actividades trabajo-intensivas orientadas al mercado interno fueron las que lo reactivaron con mayor dinamismo. Se destaca el rol de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), las que, orientadas fundamentalmente a este mercado, explican el 85% del nuevo empleo generado. Sin embargo, este crecimiento de las PyMEs encuentra un límite al no contar con protecciones especiales y presentar un escaso nivel de integración productiva y bajos niveles de competitividad (Fal, Pinazo y Luzuapin, 2009). En el caso de las actividades orientadas al mercado externo –como la producción de *commodities*–, la incidencia en la recuperación del empleo fue menor, ya que no se habían visto tan afectadas en la crisis.

En cuanto a las remuneraciones salariales, es necesario destacar que se mantienen por debajo de los niveles de productividad alcanzados y que persiste una brecha entre los puestos de trabajo asalariados y los que registran condiciones de precariedad.

La inversión se dinamizó una vez alcanzados los niveles de utilización de la capacidad instalada ociosa, aunque esa dinamización no fue pareja en las distintas ramas. A partir de 2004, se registró una reactivación de la inversión extranjera directa por el incremento de flujos desde Brasil, México y Chile, caracterizada por el predominio de compra de empresas más que por la ampliación de plantas. Por otra parte, si bien se recuperó la inversión en bienes de capital, el desarrollo del proceso de sustitución por producción nacional no fue uniforme. En cuanto al destino sectorial, se destacan las grandes industrias productoras de insumos intermedios. En términos generales puede concluirse que “... el patrón de inversiones ha permanecido relativamente inalterable en los últimos diez o quince años y no hay indicios de cambios significativos en el período reciente...” (Bugna y Porta, 2008, p. 35). Esto indica la fuerte incidencia de la estructura industrial preexistente, de las ramas de mayor peso y de los actores de mayor capacidad financiera.

Bugna y Porta destacan, asimismo, el crecimiento de las exportaciones industriales. Las principales ramas exportadoras son: alimentos y bebidas, automotriz, madera y sus productos, refinación de petróleo, cuero y sus productos y metales comunes. Respecto de las importaciones, se produjo el incremento tanto de insumos intermedios como de bienes de capital vinculados con la inversión productiva. En cuanto a los flujos comerciales, el monto en dólares de las exportaciones industriales creció respecto de los años noventa en los mercados de la Unión Europea (UE) y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés) y en China y disminuyó respecto del Mercado Común del Sur (MERCOSUR); y en importaciones, se incrementaron las provenientes del MERCOSUR y China y disminuyeron las de la Unión Europea y el NAFTA. La sustitución de importaciones dentro del sector industrial creció cerca de un 9%. Sin embargo, esto no fue pareja en todas las ramas: algunas, como alimentos y bebidas, papel y acero,

avanzaron en el proceso; otras, como textiles, electrodomésticos y máquinas herramientas, reemplazaron bienes locales por importados al principio y comenzaron a sustituir a partir del amparo estatal desde 2008/2009.

Un balance que manifiesta proyectos enfrentados

El impacto de las políticas neoliberales de privatización, apertura económica y desregulación en la industria argentina fue enorme: desindustrialización, reestructuración regresiva, concentración y centralización empresaria, desalarización y terciarización. La repercusión de estos procesos en la vida productiva, social y política del país fue también significativa: la industria dejó de ser la principal actividad estructuradora de la economía y de la sociedad argentinas y quedó subordinada a la lógica de la financiarización y la transnacionalización económicas neoliberales.

Desde la salida de la Convertibilidad, se asiste a una reversión del proceso de desindustrialización, con crecimiento de la actividad y el empleo. Este proceso no es homogéneo en razón de que existen diferentes dinámicas en pugna, producto de proyectos enfrentados, en donde, además del avance reindustrializador y “estatista”, se mantiene también en amplios sectores la continuidad de dinámicas heredadas del neoliberalismo, las que producen una estructura productiva heterogénea, desarticulada, basada en recursos naturales, especializada en *commodities* y con considerable control por parte de empresas transnacionales. Esto último es lo que parecieran observar ciertos autores, especialmente hasta el año 2008 (momento de profundización de la crisis global y punto de inflexión local), cuando señalan que gran parte del crecimiento se asienta más en los aumentos de la demanda externa y del consumo de los sectores de mayores ingresos del mercado interno que en el incremento sustancial de la demanda de los sectores populares y en el crecimiento industrial (Arceo *et al.*, 2008, p. 81).

Sin embargo, en el período se ha registrado una tendencia al aumento de la participación de los trabajadores en la riqueza; según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), en 2008 esa participación era del 42,9%, frente a un 27% en 2003.⁴ Además, también según datos del INDEC, se achicó la brecha entre el 10% más rico y el 10% más pobre de la población: pasó de 34,5 veces en 2003 a 16 veces en 2011.⁵ Esto explica el auge de consumo, no solamente protagonizado por los sectores de mayores ingresos. En

4 Según cifras oficiales de la Presidencia de la Nación, la participación de los trabajadores en el PIB a fin de 2010 era del 48,1%. Para el Centro de Estudios sobre Política, Población y Desarrollo (CEPED), de la Universidad de Buenos Aires, en 2009 la participación fue del 41,2%. Según el Ministerio de Trabajo, en 2008 la participación llegó al 43,6%. A pesar de las diferencias entre unos y otros, todos observan un incremento.

5 O 59,7 en 2002 y 33,8 en 2006, según SEL Consultores (informe publicado en *La Nación*, 28 de mayo de 2009).

esto han incidido la implementación de la Asignación Universal por Hijo, el fuerte incremento de jubilados y pensionados por la incorporación al sistema de 2.400.000 beneficiarios (más del 60% a julio de 2010) y el aumento de la jubilación mínima en un 597,8% nominal desde 2003, aunque con la contracara del amesetamiento de la pirámide previsional.

Otra contracara de esta tendencia de aumento de la participación de los trabajadores en la riqueza es la aceleración inflacionaria que afecta a los salarios reales y, por consiguiente, a su participación en la distribución del ingreso.

El mencionado proyecto reindustrializador tiene como principal eje la recuperación del actor estatal-público. Este proceso se manifiesta en:

a) El desarrollo y la promoción de empresas estatales (o mixtas) estratégicas, como los astilleros estatales (Río Santiago y Tandano); la reestatización, en marzo de 2009, de la Fábrica de Aviones de Córdoba en manos de la norteamericana Lockheed, junto con el acuerdo con la empresa aeronáutica brasileña EMBRAER, suscripto en abril de 2011, para producir siete piezas-componentes para aviones militares y comerciales, y el desarrollo nacional de aviones de entrenamiento; la reestatización de Aerolíneas Argentinas; la capitalización de las empresas tecnológicas estatales INVAP S.E. y AR-SAT Sociedad del Estado; el desarrollo del Plan Nuclear (Atucha II, cuarta central nucleoelectrónica, reactor CAREM, etc.).⁶

b) La creación de un Ministerio de Ciencia y Tecnología y el plan de repatriación de científicos y técnicos; la recuperación del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) para la investigación y el desarrollo nacionales y, contradictoriamente, del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA,) que estaba subordinado a las transnacionales del agro; la recuperación de los colegios industriales (nueva ley de enseñanza y promoción de las escuelas técnicas o industriales) y de las universidades nacionales con el objetivo de formar técnicos y profesionales para el complejo productivo nacional.

c) La recuperación de una política crediticia a partir de la estatización de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) y del control del Banco Central de la República Argentina en mano de los cuadros de las redes financieras hasta diciembre de 2009.

d) La recuperación de una política fiscal a partir del control de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) sobre grandes evasores, especialmente exportadores.

e) El desarrollo de una política de comercio exterior expansiva, de diversificación de mercados y de desarrollo Sur-Sur, donde el peso de las manufacturas de origen industrial en las exportaciones pasa a ser el 34% del total,

6 En esta línea se inscribe la reestatización de YPF, iniciada en abril de 2012.

superando a las manufacturas de origen agropecuario (32%), y aumentando notablemente las ventas a países latinoamericanos.

f) La elevación de las Secretarías de Agricultura, de Industria y de Turismo al rango de ministerios.

Con esto, el Estado empieza a tener la capacidad de articular y potenciar organizaciones de la pequeña y mediana empresa, lo que se refuerza a partir de 2008 con la estatización de las AFJP (uno de los núcleos del rentismo financiero) junto con la expansión de la banca pública y cooperativa nucleada en la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA). Esta articulación se logra a partir de medidas de protección a la producción nacional (principalmente, proteccionismo arancelario), de proyectos de integración-desarrollo de las cadenas de producción de valor-riqueza, de proyectos fiscales, crediticios y de comercio exterior, y de proyectos de apoyo y vinculación científico-tecnológica.⁷

Esta política se sostiene, a su vez, por el aumento del gasto público y de la inversión pública. La inversión pública creció un 517% entre 2003 y 2008, mientras que, en ese mismo período, la privada lo hizo en un 107%, a precios de 1993, según cifras del Centro de Estudios para la Producción de la Secretaría de Industria, Comercio y PyMES. La tasa de inversión pública sobre PIB llegó a ser del 5% en 2008, mientras que en toda la década de los noventa no llegó a superar en sus picos máximos el 2%. Por el lado del gasto público, el crecimiento es tal que llegó a ser del 47,7% del PIB en 2009, mientras que representaba un 28% en 2002/2003 (Orlando Ferreres, *La Nación*, 24/3/2011).

Con todo esto, el Estado Nacional “empresario” puede ocupar un lugar de promotor de una red de emprendimientos productivos que nuclea a la pequeña y mediana empresa nacional. En este sentido, en el caso de la industria, entre 2003 y 2008 se crearon 34.000 nuevas PyMES, con un saldo neto de 13.400 nuevas empresas, las que permitieron incorporar 152.000 nuevos puestos de trabajo registrados.⁸ En el plano político-social, esto se expresa en la profundización del Proyecto “Estado-Producción-Trabajo”, en tanto desarrollo de un capitalismo productivo local con fuerte presencia estatal, que se manifiesta en la consolidación de las alianzas con el polo de la producción nacional: Unión Industrial Argentina (UIA) (sector industriales nucleados en el MIN), Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (ADIMRA), Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios (APYME), Confederación General Económica (CGE), Fábricas y Empresas recuperadas.

7 A esto se agrega, a partir de 2011, la puesta en marcha del Plan Estratégico Industrial “Argentina 2020”.

8 Esta dinámica no solo se desarrolló en la industria: en el conjunto de las actividades económicas, el total de empresas pasó de 337.000 en 2002 a 453.000 en 2008, con saldos positivos en todo el sexenio. Estimaciones recientes habrían identificado un quiebre de la tendencia en 2009, con más cierres de empresas que aperturas.

Asimismo, se dan acciones orientadas a promocionar al empresariado “local” desde el Estado. El llamado proceso de “argentinización” se puede observar, por ejemplo, en el rubro energético, en donde: Electroenergía (grupo económico local) y la Empresa Energía Argentina S. A. (ENARSA) adquieren el 50% de las acciones de la controladora de Transener a Petrobras; Pampa Energía (grupo económico local) compra el 50% de la empresa controladora de Transener, adquiere Edenor a Électricité de France (EDF) y las centrales eléctricas a Powerco y Camuzzi; el grupo local Sociedad Argentina de Energía S.A. (SADESA) compra centrales eléctricas a Total y CMS Energy (de capitales norteamericanos); IATE controla a la Empresa Distribuidora de Electricidad de Mendoza S.A. (EDEMESA) de EDF; Ick y Banco de Santiago del Estero compran a Houston Energy la Empresa Distribuidora de Electricidad de Santiago del Estero S.A. (EDESE); el Grupo Chemo compra el 19,6% de Gas Ban a Gas Natural.⁹ Para fines de 2010, un 41% de la producción de energía estaría en manos del Estado y un 27% en manos privadas nacionales, quedando lo restante en manos extranjeras (*Cronista Comercial*, 2/7/2010).

Estas dinámicas explican cierto alejamiento de la alianza de gobierno (especialmente a partir del paro agrario) de varios grupos económicos locales concentrados nucleados fundamentalmente en la Asociación Empresaria Argentina (AEA), cuyo horizonte lo constituye el llamado “Proyecto Productivo” (Merino, 2011a y b).

En cuanto a políticas destinadas estrictamente a la industria, las medidas sectoriales adoptadas en la posconvertibilidad hasta la puesta en marcha del Plan Estratégico ya mencionado han sido limitadas y con un grado importante de dispersión y desarticulación entre las distintas jurisdicciones. Se dio continuidad a regímenes existentes y a la promoción de inversiones vía incentivos fiscales, los que beneficiaron a un reducido conjunto de grandes empresas exportadoras (Bugna y Porta 2008, p. 21). En términos generales, la política industrial se derivó de los beneficios del mantenimiento del tipo de cambio, la estabilidad macroeconómica y la recuperación de la demanda doméstica, el congelamiento de tarifas y la energía barata en relación con los países de la región, los subsidios, la integración regional y el fuerte aumento del gasto público que impactó en la demanda interna.

Podemos afirmar que, a partir del desarrollo de la crisis y transición en las luchas hegemónicas entre proyectos en la Argentina desde 2001, observamos una dualidad o contradicción que atraviesa al propio Estado y que se define en cada situación de acuerdo con las correlaciones de fuerzas existentes. Es decir, si, por un lado, el *proyecto financiero primario exportador* sigue reproduciendo en parte su lógica y pugna por imponer su territorialidad, por otro lado, a partir de la crisis de 2001 el *proyecto del “grupo productivo”* logra

9 Al respecto, véase Diego Mansilla, Grupo MORENO, *Boletín N° 259*, Buenos Aires, 26 de agosto de 2008.

emerger en las luchas hegemónicas y realizar su fuerza cambiando políticas de Estado a favor de un neodesarrollismo exportador centrado en los bienes transables. Pero, además, por otra parte, el cambio en la situación objetiva y subjetiva de los asalariados, el avance del Estado como actor y el fortalecimiento del polo de la producción nacional (ciertos grupos económicos locales, burguesía local, PYMES, cooperativas, etc.), logran abrirse camino y avanzar subordinadamente al neodesarrollismo del *grupo productivo*, disputando en el Estado y pujando por imponer su propio proyecto “Estado-Producción-Trabajo”. Esto se profundiza claramente a partir del estallido de la crisis financiera global y de la crisis del llamado paro agrario. En este sentido, no es posible hablar del “modelo”, ya que, a partir de la posconvertibilidad, no existe solo uno sino varios “modelos” (o, mejor dicho, varios proyectos estratégicos) en pugna –que atraviesan al Estado e incluso al gobierno del Estado–, cuyas cristalizaciones se dan de acuerdo con el desarrollo de las correlaciones de fuerzas entre los mismos. Este prisma puede servirnos para observar las particularidades del sector industrial del Gran La Plata y para preguntar cómo se da esta pugna en ese ámbito.

CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL GRAN LA PLATA

El Gran La Plata (GLP) es una microrregión conformada por los municipios de Berisso, Ensenada y La Plata. Se ubica en el extremo sureste de la Región Metropolitana de Buenos Aires. Según el Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda de 2010, su población ascendía a 793.365 habitantes con la siguiente distribución por municipio: La Plata 81,9%, Berisso 11,1% y Ensenada 7%.¹⁰ El aglomerado urbano Gran La Plata reúne el 98% de la población de los tres municipios y constituye el núcleo de articulación territorial de los mismos.

Los principales rasgos de su estructura socioeconómica están dados por la importancia del sector terciario, particularmente en la Ciudad de La Plata –dado su carácter de capital de la Provincia de Buenos Aires, sede de la Universidad Nacional y de numerosas entidades empresariales y financieras–, y por un diversificado sector industrial en el que se destacan grandes empresas metalmecánicas y petroleras emplazadas en el área portuaria. Asimismo, el GLP cuenta con un cinturón hortícola y florícola que constituye la segunda región de importancia en el país por la superficie de producción de hortalizas y flores de corte bajo cubierta.

¹⁰ Cantidad de habitantes por partido: La Plata 649.613, Berisso 88.123, Ensenada 55.629. Según el mismo Censo, la población de la Provincia de Buenos Aires asciende a 15.594.428 habitantes y la del país a 40.091.359. (INDEC, Censo 2010).

El Producto Bruto Geográfico¹¹ (PBG) del Gran La Plata alcanzó en 2003 el 8,4% del total provincial, con la siguiente participación por municipio: La Plata 5,8%, Berisso 0,4% y Ensenada 2,2%. En la microrregión, La Plata aporta el 72,2%, Berisso el 4,7 % y Ensenada el 23,1%. Los Cuadros 1 y 2 presentan la estructura sectorial del PBG.

Cuadro 1. Estructura del PBG por municipio (en %). Gran La Plata. Año 2003

Municipios	Actividades primarias	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Administración pública	Total
Berisso	1,2	24,5	2,5	10,2	58,9	2,7	100
Ensenada	0,3	87,8	0,6	1	9,6	0,7	100
La Plata	1,1	12,6	2,1	9,7	51	23,5	100
Gran La Plata	0,8	41,6	1,7	6,9	40	9	100

Fuente: Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, 2003a.

Cuadro 2. Características generales del sector industrial del Gran La Plata. Año 2003

Municipio	Participación de cada municipio y del GLP en el sector industrial del PBG provincial (%)	Participación del sector industrial de cada municipio en el PBG del GLP (%) (CNE 2004/2005)	Participación de cada municipio en el total de locales industriales del GLP	Participación de cada municipio en el total de puestos de trabajo ocupados del GLP (CNE 2004/2005)
Berisso	0,3	3,8	13,6	6
Ensenada	5	66,5	5,4	31
La Plata	2,2	29,7	81	63
Gran La Plata	7,5	100	100	100

Fuente: Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, 2003a y 2013b.

Con respecto al total de la Provincia de Buenos Aires, la microrregión conforma el espacio económico de mayor producción de riqueza después del Conurbano Bonaerense. De los 135 municipios, La Plata es el mayor aportante de valor agregado bruto, fundamentalmente por el sector servicios y la administración pública. Ensenada se destaca por la importancia del sector manufacturero: da cuenta de los dos tercios del valor de la producción industrial de la microrregión. A escala provincial, aporta el 5% del total del valor agregado, solo superado por los cinco municipios más industrializados del Conurbano: Avellaneda, General San Martín, La Matanza, Pilar y Vicente López.

11 En 2003, el Producto Bruto Geográfico de la Provincia de Buenos Aires alcanzó los 124 mil millones de pesos. Los datos de 2003 son la última información disponible sobre PBG de la provincia.

Teniendo en cuenta la información del Censo Nacional Económico 2004/2005 (Cuadro 2), La Plata es el municipio con mayor cantidad de locales industriales y puestos de trabajo de la microrregión y supera ampliamente a Berisso y Ensenada. Si lo relacionamos con la información del PBG, se observa la importancia de la actividad industrial de Ensenada ya que, con el 5,4% de los locales y un tercio de los ocupados de la microrregión, es el municipio con mayor participación de generación de valor agregado: 66,5%. Esto se explica porque en dicho partido se localizan los establecimientos fabriles de mayor tamaño del Gran La Plata: Ternium-Siderar, Astilleros Río Santiago, Petroquímica y Destilería YPF.

La información del CNE 2004/2005 corresponde a los inicios de la etapa de posconvertibilidad. Si ponemos esa información en relación con los datos correspondientes al CNE 1974, año culminante de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones, se observan los resultados que se resumen en el Cuadro 3.

Como se puede ver, el Gran La Plata acompañó el proceso de desindustrialización y reestructuración regresiva del sector manufacturero del país en cuanto a caída de establecimientos industriales y puestos de trabajo

Cuadro 3. Establecimientos industriales y puestos de trabajo ocupados en la industria. Gran La Plata. Años 1974 y 2004

Municipios	Establecimientos		Puestos de trabajo ocupados	
	1974	2004	1974	2004
La Plata	1.184	771	13.718	8.724
Berisso	150	127	6.147	885
Ensenada	99	51	14.004	4.260
Total GLP	1.433	949	33.869	13.869
Total País	126.300	85.000	1.525.200	955.800

Fuente: Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, Dirección Provincial de Estadística (2013b).

Cuadro 4. Evolución del empleo industrial del Gran La Plata en la posconvertibilidad. Años 2004/2007

Años (primer trimestre)	Total ocupados del Gran La Plata	Tasa de desocupación	Tasa de empleo	Porcentaje de ocupados en la industria	Total ocupados en la industria
2004	287.223	18,2	40,2	8,3	23.839
2005	291.324	13,5	41,1	8,7	25.345
2006	279.614	12,2	39,1	8,7	24.326
2007	330.330	8,1	45,7	7,6	25.105

Fuente: INDEC, 2013 (Encuesta Permanente de Hogares, Primer trimestre).

ocupados. En los treinta años de predominio del neoliberalismo, la microrregión perdió la tercera parte de las empresas industriales y más de la mitad de los puestos de trabajo. El cierre de los frigoríficos localizados en Berisso y los procesos de racionalización, privatización y reestructuración de las grandes empresas localizadas principalmente en Ensenada fueron las causas más importantes.

La industria del Gran La Plata: una aproximación a los cambios en el empleo y en las grandes empresas

Entre 1974 –año que puede marcarse como culminación de la expansión de la etapa sustitutiva– y 1990 –año inmediato a la hiperinflación y de implementación de las leyes de emergencia económica y reforma del Estado–, crecieron los sectores de comercio y servicios, particularmente el financiero, y disminuyeron el sector público y el industrial. Estos últimos sectores, que en 1974 sumaban el 60,8% de la población ocupada –42,0% y 18,8%, respectivamente–, pasaron a contabilizar en 1990 un 52,4% –40,7% y 11,7%, respectivamente–. El deterioro del empleo industrial se acentuó durante el Régimen de Convertibilidad: en 1991 representaba el 12,9% del total de ocupados, mientras que para 1994 descendía a un 9,3%. En 1998, año en el que se inicia la recesión del Régimen de Convertibilidad, descendió al 8,2%; y en 2002, año de la crisis y devaluación, disminuyó al 7,2%. En valores absolutos, los ocupados en la industria pasaron de 30.122 en octubre de 1991 a 19.410 en octubre de 2002. Como consecuencia de ello, la industria manufacturera pasó a ocupar el quinto lugar entre las distintas actividades económicas, luego de la Administración Pública, Defensa y Seguridad, Comercio, Enseñanza y Servicio Doméstico.¹²

En la posconvertibilidad se produce una recuperación del empleo industrial. Si bien supera notoriamente los valores de la crisis de 2002, crece a un ritmo menor que el total de ocupados, de modo irregular y con una participación en torno al 8%, valor similar al de 1998, año en el que, como se señaló, se inicia la recesión de fines de los noventa. En este período –2004-2007– son los servicios y el empleo público los que explican en el Gran La Plata el mayor incremento del empleo.

Reestructuración de las grandes empresas

Uno de los casos más significativos de concentración e internacionalización de grandes empresas pertenecientes a grupos económicos es el de la planta siderúrgica de Ensenada perteneciente al Grupo Techint. Esta empresa, denominada inicialmente Propulsora Siderúrgica, tenía como proyecto original en 1961 la construcción de una planta integrada enmarcada en el Plan Siderúrgico Argentino. Esa planta se construyó a fines de los años sesenta limitándose a la

¹² Datos de la EPH/INDEC (INDEC, 2012 –Encuesta Permanente de Hogares, Gran La Plata, Ondas octubre).

producción de laminado en frío. A partir de 1976, con la implementación de las políticas neoliberales, se inició un proceso de concentración de la industria siderúrgica como producto, fundamentalmente, de la reducción del mercado interno y de los beneficios financieros otorgados a los grandes grupos económicos. Esto favoreció al Grupo Techint, que en la década de los ochenta triplicó su patrimonio. En 1992, en pleno proceso de privatizaciones, Techint adquirió la estatal Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina (SOMISA) que, junto a Propulsora Siderúrgica y a otras empresas del sector adquiridas por el grupo, dan origen a Siderar, la mayor empresa siderúrgica argentina. Desde los años noventa, Siderar se expandió internacionalmente, a la par que las otras empresas del grupo. En 2005, junto a empresas de México y Venezuela, Siderar pasó a integrar la multinacional Ternium,¹³ desarrollando así lo que se conoce comúnmente como una multilatina –expresión con la que se caracteriza a aquellos grupos económicos locales que logran internacionalizarse, por lo menos a nivel regional-continental–. Su escala en términos globales es de mediana a pequeña, con una facturación anual de 16.000 millones de dólares en 2007 (*Clarín*, 7/5/2007). Esto representa casi una sexta parte de la multinacional anglo-hindú Arcelor-Mittal, que factura anualmente 105.200 millones de dólares (2007), tiene seis veces más trabajadores y es propietaria de la empresa local Acindar. Entre otras cuestiones, la diferencia de escala, composición, facturación y ganancia nos permite entender por qué, para sobrevivir en el mercado global, el grupo Techint, como parte del Grupo Productivo, impulsó desde fines de los noventa la devaluación, la integración regional a través del MERCOSUR, la pesificación y el neodesarrollismo como modelo –que incluye cierta intervención estatal para proteger mercados y favorecer a la “burguesía nacional” (que, en realidad, no es tal sino un grupo económico local-regional internacionalizado).

Actualmente, la siderúrgica Ternium, dedicada fundamentalmente a la producción de aceros laminados dentro del grupo, cuenta en la Argentina con siete plantas productivas que ocupan a 5.300 empleados y elaboran diferentes productos siderúrgicos. La planta de Ensenada ocupa 650 empleados y es la segunda exportadora del Gran La Plata. El ciclo de crecimiento de la pos-convertibilidad, con el cambio de modelo –en el cual dicho grupo económico es protagonista– y la recuperación de la industria automotriz y del sector de la construcción sumada al aumento de la demanda china, permitió a la empresa realizar importantes ganancias. En 2005, al momento de la conformación de Ternium, las ventas al mercado interno totalizaron 1,6 millón de toneladas –4% más que en 2004–, mientras que las exportaciones crecieron 9%, para llegar a 665 mil toneladas.

Por su parte, como caso de empresas que atravesaron procesos de privatización y transnacionalización, se destaca la ex estatal Destilería La Plata,

13 Contaba con la planta SIDOR en Venezuela que fue estatizada en 2009.

empresa que, con el cambio de relaciones de fuerza en el Estado, fue reestabilizada. Se trata de la mayor planta de su tipo en el país, con una capacidad de destilación de 30.000 m³/d. Perteneciente a YPF hasta comienzos de los años noventa, la planta atravesó distintos momentos enmarcados en el proceso de reestructuración de la empresa, hasta que en 1999 Repsol adquirió el control de la compañía.¹⁴ Repsol es una multinacional cuyo directorio está dominado por distintos grupos financieros (La Caixa, Sacyr Vallehermoso, BBVA, Santander, AXA, aunque últimamente ha sufrido cambios), por lo cual debe entenderse a dicha empresa en la lógica del capital financiero multinacional o transnacional (según la escala de los accionistas-dueños): supeditar la producción a la valorización del capital existente, más allá de cuál sea el proceso de producción. Es decir, no importa que se trate de acciones, de petróleo, de acero, de caramelos o de soja; el producto es secundario, pues el objetivo del capital financiero en tanto red de finanzas es el de producir la mayor ganancia posible (bajo una ecuación de riesgo determinada) sin atarse para ello a un producto ni a un proceso particular de producción. En este sentido, a diferencia de Techint, Repsol como parte de una red financiera mayor, se opuso tenazmente a la devaluación y pesificación de la economía ya que ello significó la depreciación de sus activos en dólares en perjuicio de sus accionistas financieros.¹⁵ A partir de 2002, con el cambio de las reglas de juego, el progresivo aumento de las retenciones a las exportaciones petroleras,¹⁶ la devaluación de sus activos y el congelamiento de tarifas, Repsol se considera una de las perdedoras del “modelo económico”.¹⁷

El caso de YPF es paradigmático en la región, ya que se observa con fuerza la repercusión que tiene el cambio de lógica de una empresa que bajo la propiedad del Estado estaba orientada al desarrollo, la investigación, el fomento comunitario en los territorios en donde se instalaba, etc. Con la privatización, la reducción de personal con el objetivo de aumentar la productividad fue particularmente significativa: a fines de 1990 YPF contaba con 51.000 empleados, cifra que bajó a 10.600 a fines de 1993; paralelamente, la Destilería La Plata pasó de 5.400 empleados en 1990 a 600 en 1994. La reducción combinó bajas producidas por “retiros voluntarios” con cesantías, hecho que generó conflictos entre la empresa, el gremio y los trabajadores. Parte del personal desafectado encaró diversas actividades en los sectores comercio y servicios utilizando las indemnizaciones recibidas. Si bien no se han podido obtener datos precisos, hay indicios que muestran que parte de este grupo derivó a

14 Para una caracterización del proceso de privatización de YPF y de la Destilería La Plata, véase Azpiazu, 2003 y Muñoz Terra, 2012.

15 Incluso intervino el entonces presidente Aznar para presionar en tal sentido (*Página/12*, 4 de enero de 2002).

16 Desde 2007 el valor de corte es de 42 dólares el barril y el de referencia de 60,9 dólares; lo demás lo retiene el Estado.

17 Lo cual no quiere decir que no haya obtenido grandes beneficios, así como subsidios y compensaciones, y que, gracias al escaso control estatal, se haya privado de depredar las reservas.

actividades laborales discontinuas y/o hacia la desocupación. Otro conjunto conformó emprendimientos que se vincularon a la empresa para prestar diferentes tipos de servicios en la destilería –es decir, pasaron a estar tercerizados como forma de flexibilizar la relación laboral y ganar en grados de explotación de la fuerza de trabajo–. Además, se clausuraron todas las áreas de desarrollo comunitario de la empresa –el caso del club YPF fue paradigmático en tal sentido–. La contracara de este proceso fue, por un lado, el incremento de la desocupación y la precarización y desestructuración de las relaciones centradas en la estabilidad laboral, la seguridad social y las conquistas sindicales, y, por otro, el crecimiento y la expansión territorial de la empresa que, en las primeras fases de su reestructuración, adquirió la mayor parte de las plantas petroquímicas que se habían instalado en sus proximidades desde mediados de los años setenta, entre las que se destaca la ex empresa estatal Petroquímica General Mosconi –hoy Petroquímica La Plata–¹⁸. La adquisición de YPF le permitió a Repsol proyectarse hacia el espacio económico global como empresa multinacional del petróleo. En la posconvertibilidad, Repsol-YPF, primera exportadora del país y de la región, aprovechó las ventajas del aumento del precio del crudo, lo que le permitió en el año 2005 un incremento de un 9% en su ganancia neta, alcanzando los 5.337 millones de pesos (Krakowiak, 2006). Asimismo, la empresa se benefició de la Ley de Promoción de Inversiones en Bienes de Capital y Obras de Infraestructura de 2004 mediante un proyecto de adecuación de las instalaciones de la destilería. Este régimen de incentivos fiscales favoreció a grandes empresas exportadoras, fue de difícil acceso a las PYMES, y en el caso de la Destilería prácticamente no tuvo impacto en la generación de empleo (Azpiazu y Schorr, 2010, p. 274). Desde mayo de 2012, con la sanción de la ley de expropiación que recupera para el Estado argentino el control de la compañía, se abre una nueva etapa para el sector hidrocarburo, para la industria del petróleo y para la región del Gran La Plata en particular. La nueva lógica que este cambio provoca se observa regionalmente en tres hechos: la recuperación de la inversión en la planta, la compra de terrenos a la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) para establecer un centro de investigación, desarrollo e innovación, y la reincorporación de los tercerizados. Si bien la reestatización es muy incipiente como para observar sus efectos en la región, estos hechos dan cuenta de cierto cambio de política orientada a las necesidades productivas nacionales.

El Astillero Río Santiago (ARS), creado por el Estado el 15 de junio de 1953 como parte del proyecto de desarrollo de la industria pesada y de medios de producción desde el Estado, es otro caso central para entender la dinámica industrial en el Gran La Plata. La lucha de sus trabajadores logró evitar su privatización en los noventa, convirtiéndose en una empresa de la Provincia

18 Además de Petroquímica General Mosconi, fueron adquiridas las empresas Maleic y Polibutenos y parte de PETROKEN.

de Buenos Aires al ser transferida a esa jurisdicción por el Estado nacional. A comienzos de la década de 1970, contaba con 5.500 trabajadores de planta y aproximadamente 3.000 contratados. Como principal astillero latinoamericano, no solo produjo grandes buques, con alta calidad y tecnología, sino que llegó a fabricar grandes motores diésel bajo licencia de las principales marcas mundiales (FIAT –GMT–, Burmeister & Wain –M.A.N. B&W– y Sulzer), buques militares de altísima complejidad bajo normas *military* de la NATO (seis Corbetas misilísticas tipo MEKO 140, la fragata misilística tipo 42 “Santísima Trinidad”), componentes para centrales atómicas (bombas de refrigeración de parada, embebidos para Atucha, etc.) y los rotores y turbinas hidráulicas de la hidroeléctrica Yacuyretá. En este sentido, el ARS no es un astillero más sino que se trata de una industria estratégica de Estado, productora de bienes industriales clave para un proyecto soberano de integración. Por ello, la dictadura militar se ensañó particularmente con los trabajadores de ARS –con su alto grado de politización y proyección estratégica– y, en los noventa, se intentó destruirlo a partir de la imposición acabada del proyecto estratégico financiero-primario exportador hegemónico por el capital financiero transnacional. Además, la crisis de la industria naval de los ochenta impactó negativamente en la empresa en un contexto políticamente desfavorable. Se inició, entonces, un período de permanentes luchas y movilizaciones, en el cual se redujo el número de trabajadores por vía de los retiros voluntarios, modalidad que se intensificó entre 1991 y 1993, disminuyendo el total de empleados a un 60%¹⁹ y a un 10% con respecto a los años setenta. Los restantes trabajadores, continuando con la defensa de la fuente de trabajo, plantearon movilizaciones para evitar la privatización, hecho que se reforzó aún más cuando el gobierno nacional anunció su política de pasar a manos privadas a la vecina empresa YPF. En un clima de fuerte conflicto, en 1993 el gobierno nacional y el provincial acordaron la provincialización, que frenó la privatización inmediata pero no agotó el conflicto. A su vez, el predio del ARS fue dividido, y una importante superficie se destinó al establecimiento de la Zona Franca de carácter comercial, cuya puesta en funcionamiento no generó impactos relevantes en la dinámica socioproductiva de la región. Durante los años siguientes, se produjeron enfrentamientos entre los obreros organizados y el gobierno provincial por distintos reclamos y reivindicaciones. En todo este período, como en los subsiguientes, las acciones de los trabajadores se desarrollaron en defensa de la empresa estatal, denunciando el riesgo de la asociación con astilleros privados y la posible transformación de la empresa en una sociedad anónima. Al mismo tiempo, reclamaron la promulgación de leyes para que el 50% del transporte de carga se hiciera bajo bandera argentina y para la constitución del Fondo para la Industria Naval (FODIN). En la etapa de la Convertibilidad la producción consistió básicamente

19 De 2.460 ocupados en 1990, pasó a 1.036 en 1993 (Frassa, 2007).

en la fabricación de productos metálicos y embarcaciones livianas, con lo cual se mantuvo ociosa gran parte de su capacidad instalada.

En la llamada posconvertibilidad se produjo un cambio significativo. En el contexto de una política nacional de redinamización de la industria naval, el ARS inició una recuperación que llevó a incrementar el número de empleados de 1.036 a 3.100 hacia principios de 2010. Desde 2005, el ARS tiene aprobado y otorgado un plan de inversión de 26 millones de dólares, de los cuales solo se utilizó un millón para la compra de una grúa. En 2005 se firmó un convenio- marco de alianza estratégica entre DIANCA de Venezuela y ARS, auspiciado por los gobiernos de ambos países, por el cual se acuerda la construcción de dos buques PANAMAX de 47.000 toneladas por un valor de 56 millones de dólares, con la posibilidad de ampliar el acuerdo a dos buques más; este acuerdo significó la vuelta del ARS a la construcción de buques de gran porte. También se aprobó la partida presupuestaria para la construcción de cuatro Patrulleros Oceánicos Multipropósitos (POM); a tal fin, el ARS se presentó con una oferta de adjudicación que se encuentra todavía trabada. En 2006 se recuperó parte de los espacios (18 hectáreas) que habían sido traspasados a la Zona Franca. Además, en la Universidad Tecnológica Nacional ubicada en el partido de Berisso se creó la carrera de Ingeniería Naval, vital para la formación en la región de mano de obra profesional destinada al ARS.

ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES

En términos generales, las cifras arrojadas por el Censo Nacional Económico 2004/2005 estarían evidenciando que, en los inicios de la posconvertibilidad, el Gran la Plata detuvo el proceso de desindustrialización y habría participado de la recuperación de la actividad industrial desarrollada a escala nacional. Comparando con los datos del CNE 1994, en Berisso se incrementó la cantidad de locales industriales –pasando de 109 a 127– y en La Plata y Ensenada aumentó el total de puestos de trabajo ocupados –pasando de 8.531 a 8.724 y de 3.683 a 4.260, respectivamente, lo que implicó un aumento del 5% para toda la microrregión, que pasó de 13.119 en 1994 a 13.869 ocupados en 2004.

A nivel de grandes empresas, las pertenecientes a los grupos económicos y las transnacionales radicadas en la microrregión han aprovechado en los primeros años las ventajas del “dólar alto” para continuar su expansión, principalmente en los mercados externos, sin que esto haya llevado a un incremento significativo en el desarrollo de entramados productivos locales y/o en el crecimiento del empleo. La reciente estatización de la mayoría accionaria de YPF seguramente abrirá un nuevo escenario. Por su parte, Astilleros Río Santiago ha venido presentando una situación distinta al recuperar la producción, que se basó en una política nacional y sectorial específica.

La aproximación realizada sobre el empleo y las grandes empresas permitiría concluir que el Gran La Plata acompaña tanto las continuidades

como los cambios del sector industrial a escala nacional, ya que en este territorio se expresa la puja de proyectos que imponen diferentes lógicas y territorialidades. Entre las continuidades, siguen vigentes la concentración de las grandes empresas, la oligopolización de mercados y una desigual distribución socioterritorial de los efectos del crecimiento económico. Entre los cambios, se destacan una generación, aunque débil, de puestos de trabajo y la recuperación del protagonismo estatal en sectores como el naval y, más recientemente, el energético, lo que evidencia la importancia de las políticas públicas del Estado nacional para el desarrollo productivo. La crisis económica global 2008-2009 y su profundización actual producen un conjunto de cambios en términos nacionales que han llevado a la acentuación de la influencia de las políticas y de los sujetos que abogan en favor del proyecto “Estado-Producción-Trabajo”. En este sentido, se abren interrogantes respecto de las posibilidades de los actores locales para desarrollar encadenamientos productivos entre las grandes empresas con presencia estatal y las PyMEs locales.

Es importante tener en cuenta que las transformaciones económicas y territoriales van siempre de la mano de los cambios en las relaciones de fuerzas políticas e ideológico-culturales y que avanzan conforme a dicha acumulación de fuerzas y a la resultante de los proyectos en pugna.

BIBLIOGRAFÍA

ADRIANI, H. L. y G. MERINO (2011), "Las transformaciones del sector industrial argentino. Proyectos en pugna entre el neoliberalismo y la convertibilidad", en *Actas del III Congreso de Geografía de las Universidades Públicas*, Santa Fe, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Universidad Nacional del Litoral. 12 al 15 de octubre de 2011. (En CD-ROM).

ARCEO, N., A. P. MONSALVO, M. SCHORR y A. WAINER (2008), *Empleo y salarios en la Argentina Una visión de largo plazo*, Buenos Aires, Capital Intelectual.

ARONOFF, L. (2003), "La industria nacional en los 90", en *Industrializar Argentina*, año 1, núm. 1, Ciudad de Buenos Aires, Revista Graduados de Ingeniería.

AZPIAZU, D. (2003), *Las privatizaciones en Argentina. Diagnósticos y propuestas para una mayor competitividad y equidad social*, Buenos Aires, CIEPP/Miño y Dávila.

AZPIAZU, D. y M. SCHORR (2010), *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo XXI.

BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES/CENTRO DE INVESTIGACIONES TERRITORIALES y AMBIENTALES BONAERENSES (CITAB) (2013), *Establecimientos y puestos generados por la industria, por partidos de la Provincia de Buenos Aires. Censo Económico 1974-85-94*. Disponible en <http://www.bapro.com.ar/citab/estadisticas/15%20INDUSTRIA/1501%20Ind%2074-85-94_pdos.pdf>. Acceso: 30 de abril de 2013.

BASUALDO, E. M. (2003), *Las reformas estructurales y el plan de convertibilidad durante la década de los noventa: el auge y la crisis de la valorización financiera*, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)-Sede Argentina.

BASUALDO, E. M., C. LOZANO y M. SCHORR (2002), "La transferencia de recursos a la cúpula económica durante la presidencia Duhalde", en *Realidad Económica*, núm. 186, Buenos Aires, IADE.

FAL J., G. PINAZO y J. F. LIZUAÍN (2009), "Notas sobre la post-convertibilidad. Los límites a las mejoras en las condiciones de vida de los sectores populares", en *Periferias. Revista de Ciencias Sociales*, núm. 18, Buenos Aires, FISyP.

FERNÁNDEZ BUGNA, C. y F. PORTA (2008), "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", en B. KOSACOFF, *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL-Buenos Aires.

FRASSA, J. (2007), "Respuestas laborales y empresariales frente a la implementación de un nuevo modelo de desarrollo económico. El caso del Astillero Río Santiago en los años 90", en *Actas del V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Montevideo. (En CD-ROM).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC) (2013), *Encuesta Permanente de Hogares. Gran La Plata. Ondas octubre 1974, 1990, 1991 y 1998 y Primer Trimestre 2004, 2005, 2006 y 2007*, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la República Argentina. Disponible en <<http://www.indec.com.ar/indec.gov.ar.htm>>. Acceso: 05 de mayo de 2013.

KOSACOFF, B. (2007), *Hacia un nuevo modelo industrial*, Buenos Aires, Capital Intelectual, Colección Claves para todos.

KRAKOWIAK, F. (2006), "Morfonos" Cash, en diario *Página 12*, Buenos Aires, 2 de abril.

MERINO, G. (2011a), *De diciembre de 2001 a la Masacre de Kosteki y Santillán. Proyectos estratégicos en disputa por la hegemonía en Argentina*, Rosario, Ed. Universidad Nacional de Rosario. (En prensa).

----- (2011b), "El movimiento obrero organizado, la crisis de 2001 y el gobierno de Duhalde. El caso de la CGT disidente", en revista *Sociohistórica. Cuadernos del CISH*, núm. 30, La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata.

MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES, DIRECCIÓN PROVINCIAL DE ESTADÍSTICA (2013a), *Producto Bruto Geográfico. Desagregación Municipal*, Buenos Aires. Disponible en <<http://www.ec.gba.gov.ar/Estadistica/pbg2003/resultados%202003.html>>. Acceso 10 de abril de 2012

----- (2013b), *Censo Nacional Económico 2004-2005*, Buenos Aires. Disponible en <http://www.ec.gba.gov.ar/Estadistica/cne04_05/prueba/munio4.html>. Acceso: 10 de abril de 2013.

MINISTERIO DE ECONOMÍA. DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (2007), *Argentina. Indicadores económicos*, Buenos Aires, en <www.mecon.gov.ar>.

MUÑIZ TERRA, L. (2012), *Los (ex) trabajadores de YPF. Trayectorias laborales a 20 años de la privatización*, Buenos Aires, Espacio Editorial.

SCHORR, M. (2004), *Industria y Nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, Ensayo EDHASA.

RESUMEN

Este artículo es producto de los avances de una investigación enmarcada en el proyecto “Territorio, Actividad Industrial y Mercado de Trabajo. Estudio de casos en el Gran La Plata”, que tiene como principales objetivos analizar las relaciones entre territorio, políticas públicas, sector industrial y empleo del Gran La Plata en el ciclo de la posconvertibilidad. Dicha investigación atiende específicamente a las relaciones entre Estado, actores y territorio y parte de considerar a este último en toda su complejidad.

En el presente trabajo pretendemos mostrar cómo las continuidades y rupturas que se dan en el sector industrial argentino a partir de la posconvertibilidad pueden observarse en el Gran La Plata y en la dinámica de las grandes industrias de la microrregión. En este territorio se expresa la puja de proyectos políticos estratégicos que identificamos a escala nacional, los cuales imponen diferentes lógicas y territorialidades, dando lugar a diversas situaciones en el sector industrial. Es decir, podemos observar una dualidad y un conjunto de contradicciones (que atraviesan al propio Estado) que producen en el territorio distintas configuraciones que se definen en cada situación de acuerdo con las correlaciones de fuerzas existentes.

ABSTRACT

This article is the result of the progress of research under the project “Land, Industrial Activity and Labour Market. Case Studies in Gran La Plata”, which has as main objectives to analyze the relationship between territory, public policy, industry and employment in the Gran La Plata posconvertibility cycle. This research specifically addresses the relationship between State, actors and territory and by considering the latter in all its complexity.

In this paper we show how the continuities and ruptures that occur in the Argentine industrial sector from the posconvertibility can be seen in the Gran La Plata, and in the dynamics of large industries located in the micro-region.

In this territory is expressed strategic political projects identified nationally, which impose different logic and territorialities, resulting in different situations in the industrial sector.

That is, we observe a duality and a set of contradictions (that cross the state itself) that give rise to different configurations in the territory, which are defined in each situation according to the existing correlation of forces.

PALABRAS CLAVE

TERRITORIO
INDUSTRIA
GRAN LA PLATA
PROYECTOS POLÍTICOS
ESTRATÉGICOS
POS CONVERTIBILIDAD

KEY WORDS

TERRITORY
INDUSTRIAL
GRAN LA PLATA
POLITICAL STRATEGIC
PROJECTS
POS CONVERTIBILIDAD