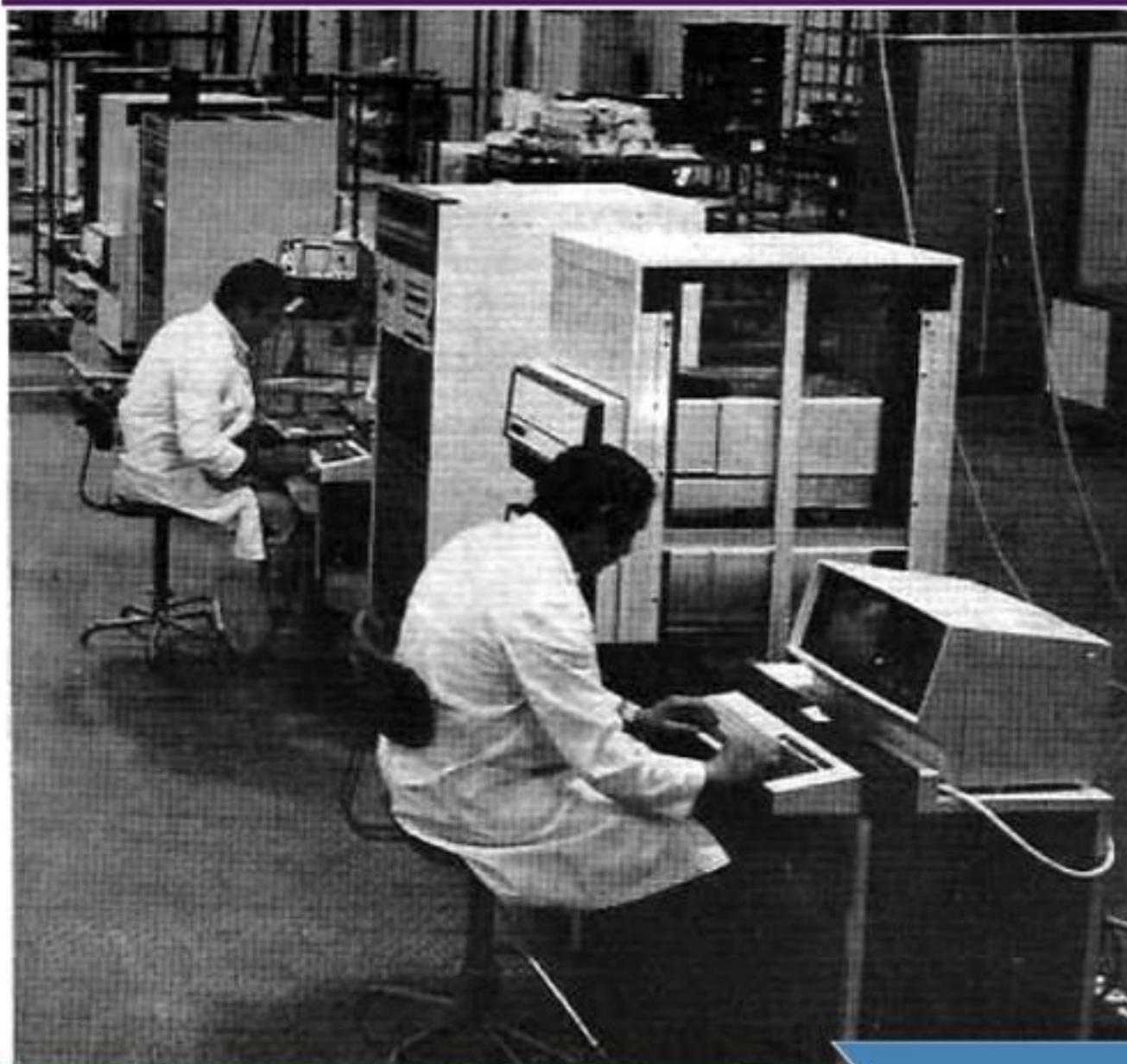


BIBLIOTECA ARGENTINA DE HISTORIA Y POLITICA

**D. Azpiazu M. Khavisse
E. M. Basualdo**

EL NUEVO PODER ECONOMICO



Lectulandia

A lo largo de la última década y, en particular, bajo el régimen militar que rigió el país entre 1976 y 1983, el capitalismo argentino experimentó una profunda reestructuración. Algunos de sus aspectos son relativamente bien conocidos: los mecanismos Financieros adquirieron un papel privilegiado en el proceso de acumulación, la industria dejó de ser el factor dinamizador de la actividad económica, las pequeñas y medianas empresas perdieron posiciones en beneficio de las grandes firmas oligopólicas, los asalariados se vieron sometidos a un acentuado deterioro de su nivel de ingresos. Menos claridad existe, en cambio, acerca de la estructura del nuevo poder económico que ha emergido de este proceso, y en tal sentido se orienta el presente estudio de los economistas Daniel Azpiazu y Eduardo M. Basualdo y el sociólogo Miguel Khavisse. El análisis, que se apoya en un cuidadoso estudio de casos, destaca ciertos cambios sumamente significativos que se han producido dentro de los propios sectores oligopólicos, en especial el avance de grupos ampliamente diversificados que controlan un gran número de empresas industriales y no industriales. Se trata, a juicio de los autores, de la instalación de un nuevo bloque social hegemónico, cuyos intereses definen hoy el rumbo de la economía argentina.

Lectulandia

Daniel Azpiazu & Eduardo M. Basualdo & Miguel Khavisse

El nuevo poder económico

en la Argentina de los años 80

ePub r1.0

et.al 28.02.2019

Daniel Azpiazu & Eduardo M. Basualdo & Miguel Khavisse, 1986
Retoque de cubierta: et.al

Editor digital: et.al
ePub base r2.0

más libros en lectulandia.com

Índice de contenido

Cubierta

El nuevo poder económico

INTRODUCCIÓN

1. LOS ANTECEDENTES HISTÓRICOS: LAS NOTAS CENTRALES DEL SECTOR ECONÓMICO PREDOMINANTE HASTA LOS AÑOS 30 Y LAS ALTERNATIVAS DE LOS AÑOS 40.

1.1. La disolución del modelo agroexportador. Los comienzos de la industrialización sustitutiva.

1.2. La inversión en industria de la renta agropecuaria.

1.3. El Plan Pinedo: el primer proyecto alternativo de los sectores dominantes.

1.4. El peronismo: la industrialización desde los sectores subordinados.

2. LA SEGUNDA ETAPA DE LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y EL AFIANZAMIENTO DEL PREDOMINIO EXTRANJERO EN LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

2.1. Las características generales de la segunda fase de la industrialización sustitutiva

2.2. Las dos variantes de la industrialización sustitutiva: la propuesta «concentradora» vs. la «distribucionista».

2.3. Los rasgos predominantes del actor fundamental: el capital extranjero.

2.3.1. El capital extranjero frente al resto de los actores sociales.

2.3.2. Las dos modalidades de acción de las ET: las formas diversificadas y/o integradas y las relativamente especializadas.

3. LA SITUACIÓN ESTRUCTURAL PREVIA A 1976

3.1. La evolución industrial y el predominio del capital extranjero a comienzos de la década del '70.

3.2. La diversificación e integración empresarial

3.3. La participación de los distintos tipos de empresa en la producción industrial.

4. LA POLÍTICA ECONÓMICA Y EL LIDERAZGO INDUSTRIAL DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA

4.1. La política económica de la dictadura militar.

4.1.1. Las distintas etapas: unidad de concepción y de objetivos esenciales; diversidad de objetivos parciales y heterogeneidad de instrumentos.

4.1.2. Los efectos globales de la política económica: «desindustrialización» y distribución regresiva del ingreso.

4.1.3. La evolución de las distintas variables durante la década.

4.2. La redefinición del poder económico: el avance de los grupos económicos y del capital extranjero diversificado y/o integrado en la industria argentina.

- 4.2.1. Los cambios registrados en la estructura de los mercados.
- 4.2.2. El liderazgo industrial de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas.
- 4.3. Estudio de casos.
 - 4.3.1. Grupo económico Pérez Companc.
 - 4.3.2. Grupo económico Garovaglio y Zorraquín
 - 4.3.3. Grupo económico Astra
 - 4.3.4. Grupo económico Celulosa Argentina
 - 4.3.5. ET Techint
 - 4.3.7. ET Brown Boveri
 - 4.3.8. ET Renault

5. CONCLUSIONES

- 5.1. Los objetivos de largo plazo de la dictadura militar
- 5.2. Los ejes centrales de la reestructuración y el papel de la política económica
- 5.3. El carácter de la nueva fracción dominante
- 5.4. La vinculación entre la dinámica de la nueva fracción dominante y la política económica del régimen militar
- 5.5. La proyección del nuevo poder económico y sus contradicciones con los proyectos populares

Sobre los autores

Notas

*En recuerdo de
Juana Piotrkowsky,
que mucho tuvo que ver
con los comienzos de esta investigación.*

Esta investigación fue realizada con el patrocinio de la Fundación Banco Patricios, a cuyos directivos agradecemos ese apoyo y el abierto clima ideológico en el cual se desarrolló nuestro trabajo. Cabe consignar también nuestro reconocimiento a Enrique O. Arceo, Edgardo Lifschitz y Oscar Moreno por sus comentarios y aportes que tan generosamente nos brindaron.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación trata de poner en evidencia algunos de los profundos cambios registrados en el proceso de acumulación de capital a partir de las transformaciones que han tenido lugar durante la última década en el ámbito de la actividad industrial.

En el marco de un acentuado agotamiento de la segunda etapa de sustitución de importaciones a que dio lugar el modelo «desarrollista» en el país y de una nueva fase de la crisis internacional, el golpe militar de 1976 impulsó un proyecto básicamente antipopular, excluyente y regresivo que exigía necesariamente una profunda reestructuración productiva.

En el transcurso de la acentuada y prolongada crisis inducida por la dictadura militar, la industria dejó de ser el factor dinamizador del conjunto de la actividad económica, alterándose la mayoría de las tendencias históricas que caracterizaron su desarrollo.

Esta crisis al mismo tiempo que produjo alteraciones relevantes en la estructura productiva tuvo un impacto marcadamente disímil sobre los distintos sectores sociales. Los asalariados durante todo el proceso militar fueron sometidos a un acentuado deterioro en sus ingresos y condiciones de vida. Dentro del empresariado, los pequeños y medianos propietarios nacionales fueron duramente afectados perdiendo muchos de ellos su condición de tales, al mismo tiempo que las grandes empresas oligopólicas acentuaban su participación y control sobre la producción interna.

Sin embargo como consecuencia de la profundidad alcanzada por la reestructuración en marcha, se produjeron también cambios no menos significativos dentro de los propios sectores oligopólicos. A medida que se profundizó la recesión se fue acentuando el deterioro relativo de los capitales nacionales y extranjeros «especializados», que controlan, cada uno de ellos, el capital de un número reducido de firmas, mientras que se fue consolidando el predominio ejercido por aquellos capitales que son propietarios de numerosas firmas industriales y no industriales.

De esta manera en el centro del proceso económico se instala un nuevo «bloque social» constituido por capitales nacionales y extranjeros: los grupos económicos y las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas.

En tanto estos capitales, base social y beneficiarios de la reciente dictadura militar, definen hoy el rumbo futuro de la economía argentina, deben ser exhaustivamente considerados por las diversas propuestas de los sectores nacionales y populares.

Dentro de esta problemática, en las dos primeras partes del trabajo se aborda el análisis de la conformación histórica de los grupos económicos y empresas transnacionales diversificadas y/o integradas delineándose asimismo los proyectos económico-sociales que impulsaron en diferentes etapas del desarrollo económico del país. En la tercera parte, se analiza la conformación estructural de estos capitales en las postrimerías de la segunda etapa de sustitución de importaciones, es decir antes del golpe militar de 1976. En la cuarta parte del trabajo se puntualizan las características de la política económica de la dictadura militar así como del creciente predominio que adquieren los grupos económicos y las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas en la producción industrial. Posteriormente y para ilustrar la expansión de estos capitales se desarrolla el estudio de un conjunto de casos para finalmente concluir en la quinta parte, exponiendo las conclusiones generales de la investigación.

Es necesario por último destacar que este estudio constituye una primera aproximación al tema del poder económico, el cual será profundizado mediante un posterior análisis de la estructura empresaria, grado de control sobre la producción industrial y no industrial y estrategias de expansión que mantienen los grupos económicos y las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas más importantes del sector industrial.

1. LOS ANTECEDENTES HISTÓRICOS: LAS NOTAS
CENTRALES DEL SECTOR ECONÓMICO
PREDOMINANTE HASTA LOS AÑOS 30 Y LAS
ALTERNATIVAS DE LOS AÑOS 40.

1.1. La disolución del modelo agroexportador.

Los comienzos de la industrialización sustitutiva.

La década de los veinte comienza a poner en evidencia los primeros signos de estancamiento y debilidad del modelo agroexportador, tan exitoso hasta esos momentos. Las exportaciones agropecuarias pierden acentuadamente su carácter dinámico. Al mismo tiempo las inversiones extranjeras típicas de aquel modelo, fundamentalmente no industriales, tienden a estabilizarse. La expansión del ferrocarril había alcanzado; en esas instancias, su máximo desarrollo.

Además de estos síntomas negativos, comienzan a tomar cuerpo en el país una serie de circunstancias que operarán —positivamente— para la definitiva disolución del patrón predominante de acumulación. Ésto es, se manifiestan los primeros rasgos estructurales que darán lugar al nuevo modelo de crecimiento que tendrá vigencia a lo largo de los próximos cincuenta años.

El proceso iniciado a partir de la limitación de las importaciones a que dio lugar la primera guerra mundial, los primeros desarrollos de una actividad industrial dirigida al mercado interno, se profundiza durante esta década, ya no sólo a partir de capitales nacionales sino con el complemento de una nueva onda de inversiones extranjeras, orientadas ahora hacía la industria.

De esta forma la estructura industrial inicial, cuyos actores principales estaban constituidos por un pequeño número de grandes plantas que producían para el mercado externo (frigoríficos, curtientes, etc.), comienza a diversificarse y a orientarse al mercado interno.

Estas transformaciones iniciales se ven facilitadas por una serie de hechos y procesos que los anteceden y favorecen en buena medida. Entre ellos cabe mencionar las primeras medidas de protección arancelaria dispuestas por el primer gobierno radical —aunque ellas no constituyeron un programa sistemático—, el alto ingreso nacional per cápita —producto de la importante renta diferencial agropecuaria de los largos años de bonanza—, si bien muy desigualmente distribuido y la competencia mundial entre el capital importador tradicional los nuevos capitales industriales (fundamentalmente norteamericanos).

La crisis internacional de los años treinta no hace más que dar un nuevo impulso a este proceso de industrialización vía sustitución de importaciones. Las grandes dificultades para adquirir las importaciones requeridas por la dinámica interna y,

también, las de colocar en el mercado mundial los productos agropecuarios nacionales limitaban severamente la posibilidad de sostener determinados niveles de actividad económica y con ello evitar la aparición de situaciones agudas de desempleo, que se verían agravadas por las nacientes migraciones internas, que impulsaba el estancamiento concomitante de la tradicional actividad agropecuaria.

En el marco de la política de estímulo a la producción industrial, ésta creció aceleradamente al 8% anual acumulativo, entre 1935 y 1945, duplicándose en ese mismo período la ocupación industrial. Esta rápida expansión provocó, además, cambios cualitativos de envergadura ya que, para esta misma época, el producto industrial superó, por primera vez, al agropecuario, aunque dentro del sector industrial predominaban las manufacturas de origen agropecuario. Será recién en la década siguiente que la producción, fundamentalmente metalmecánica, alcanzará el predominio relativo respecto de aquellos otros sectores.^[1]

Las características de la industrialización sustitutiva provoca profundos cambios en la magnitud de la presencia de los capitales extranjeros y en su forma de inserción. En efecto, si bien el capital extranjero es igualmente importante en el proceso de sustitución de importaciones, durante este desarrollo se implanta mediante la inversión extranjera directa (IED) realizada por una casa matriz para instalar subsidiarias en actividades industriales, generalmente nuevas, destinando su producción al mercado interno en condiciones oligopólicas.

Al ser la industria y no los servicios el destino de las nuevas inversiones, la magnitud de los capitales extranjeros invertidos desciende en relación a los incorporados en el modelo agroexportador, al ser aquéllas relativamente pequeñas, compuestas, en una alta proporción, por maquinaria y equipo con tiempos cortos de maduración y una alta rotación de capital.

Durante esta fase de la sustitución, el capital extranjero se implanta, dentro de la actividad industrial, en la producción de alimentos «sofisticados» y bebidas alcohólicas, en la elaboración de medicamentos y cosméticos así como en insumos químicos industriales. También se dedica a la producción de insumos para la construcción, como vidrio, cemento y subproductos manufacturados. La producción de maquinaria eléctrica y no eléctrica recibe cierto impulso al tiempo que se instalan las primeras plantas de armado de automotores.

La progresiva disolución del modelo agroexportador y el creciente desarrollo del proceso de industrialización están íntimamente vinculados a una complejidad social cada vez mayor. Dentro de los sectores dominantes se diferencia de los netamente agroexportadores una fracción que tiene una base económica diversificada que incorpora la actividad industrial. Entre los sectores sociales subordinados y directamente vinculados a la industrialización emergen nuevos actores: los pequeños y medianos empresarios y especialmente el nuevo proletariado urbano originado en aquellas migraciones internas que se agrega y rearticula con el mundo obrero preexistente.

Al detener la atención en el análisis de los sectores dominantes, se puede comprobar que están presentes los integrantes nucleares del esquema agroexportador. Por un lado, los grandes productores pampeanos de ganado para la exportación, fundamentalmente destinada al mercado inglés, que combinan la producción agrícola con el refinado de los planteles vacunos y la actividad de invernada. Este sector constituido a partir de la alta concentración sobre la propiedad de la tierra a que dio lugar la ocupación de la pampa húmeda, se compone de los tradicionales terratenientes, muchos de los cuales controlan también la comercialización de ganado vacuno (como los Álzaga Unzué, Duggan, Lanusse, etc.). Por otro están los capitales extranjeros (mayoritariamente ingleses) asentados básicamente en los frigoríficos, la producción de curtientes, los ferrocarriles, las finanzas y demás servicios.

En efecto, *el capital extranjero (fundamentalmente inglés) que tuvo un papel determinante en la dinámica agroexportadora* se implantó en una amplia gama de actividades abarcando incluso la propiedad de la tierra (Caso N.º 1. Los distintos casos que integran este texto aparecerán al final de cada punto). Asimismo la importancia e ingerencia de estos intereses en la producción de tanino, a través de la Forestal (Quebrachales Fusionados S.A.) y en los ferrocarriles son vastamente conocidas.

La presencia de los capitales ingleses también era significativa en los demás servicios que formaban parte de las actividades económicas de la época especialmente en el sector financiero (Caso N.º 2).

La innegable trascendencia de los capitales británicos en los distintos tipos de actividades financieras no debe oscurecer las igualmente importantes posiciones que ocupaban en otros servicios como, por ejemplo, el transporte marítimo (Caso N.º 3).

CASOS ILUSTRATIVOS

Caso N.º 1. Brooke Bond Liebig's

En la actividad frigorífica la firma inglesa Brooke Bond Liebig's se radicó en 1911. Posteriormente se expandió a la elaboración de té destinada a la exportación y durante la década del 30 a la producción ganadera a través de las firmas: Estancias y Colonias Correntinas S.A., Ganadera Entrerriana S.A. y la Pastoril Correntina S.A.

CUADRO N.º 1

Empresas controladas por la firma inglesa Brooke Bond Liebig's en la Argentina a fines de la década del 30.

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|--|--------------------|--------------------------------|
| 1. Liebig's Extract of Meat Co. Ltd. | 1911 | Frigorífico, extracto de carne |
| 2. South American Cattle Farms Ltd. | 1911 | Colonización de tierras |
| 3. Cía Argentina Yerbatera Liebig's S.A. | 1925 | Arrendador, fabricación de té |
| 4. Ganadera Entrerriana S.A. | 1933 | Agropecuaria |
| 5. Pastoril Correntina S.A. | 1934 | Agropecuaria |
| 6. Estancias y Colonias Correntinas S.A. | 1935 | Agropecuaria |

FUENTE: Basualdo, E., «La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina en 1974», C.E.T., 1984.

Caso N° 2. Grindlay Holding

La firma inglesa Grindlay Holding instala en 1912 la empresa Gath & Chaves y posteriormente, en 1914 Harrods Ltd., ambas dedicadas al comercio minorista. Además incursionó en la actividad financiera a través de la sociedad Argentine Northern Finance Ltd., inscripta en 1909 y especialmente en los seguros mediante La Universal S.A., La Anglo Argentina S.A. instaladas a principios de siglo y la Austral Cía. de Seguros S.A. registrada como sociedad durante la década del 40. De esta manera esta empresa inglesa articula bajo su propiedad la comercialización y los seguros, actividad esta última sobre la cual seguirá expandiéndose durante la década del 60.

CUADRO N.º 2

Empresas controladas por la firma inglesa Grindlay Holding Ltd. en la Argentina a fines de la década del 40.

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|---|--------------------|------------------------------------|
| 1. La Universal Cía. de Seguros | 1905 | Seguros |
| 2. Argentine Northern Finance Ltd. | 1909 | Inversores, comercial y financiera |
| 3. Gath & Chaves Ltd. | 1912 | Comercio minorista |
| 4. La Anglo Argentina, Cía. de Seguros S.A. | 1912 | Seguros |
| 5. Harrods Ltd. | 1914 | Comercio minorista |
| 6. La Austral Cía. de Seguros S.A. | 1943 | Seguros |

FUENTE: Idem CUADRO N.º 1

Caso N° 3. Furness Withy & Co. Ltd.

La firma inglesa Furness Withy & Co. Ltd. instala en 1913 su primera empresa dedicada al estibaje portuario, para posteriormente en 1926 crear la agencia marítima S.A. Houlder Brothers & Co. Ltd., incursionando asimismo en la actividad inmobiliaria mediante la empresa Houlder Estates Ltd. y posteriormente en la prestación de servicios marítimos y la propiedad de la tierra, a través de las sociedades Royal Mail Lines Ltd. y S.A. Estancias Houlder Curamalán creadas para dichos fines en 1937 y 1930 respectivamente.

CUADRO N.º 3

Empresas controladas por la firma inglesa Furness Withy & Co. Ltd. en la Argentina a fines de la década del 30.

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|---|--------------------|------------------------|
| 1. The South American & Lighterengne Co. Ltd. | 1913 | Estibaje portuario |
| 2. S.A. Houlder Brothers & Co. Ltd. | 1926 | Agentes marítimos |
| 3. Houlder Estates Ltd. | 1926 | Edificios de renta |
| 4. S.A. Houlder Brothers & Co. Ltd. | 1930 | Agropecuaria |
| 5. Royal Mail Lines Ltd. | 1937 | Explotación de lanchas |

FUENTE: Idem CUADRO N.º 1

1.2. La inversión en la industria de la renta agropecuaria.

Durante los años 30, dentro de los sectores dominantes están presentes también nuevos actores que poseen una base económica diversificada con definida inserción en la actividad industrial aunque con localizaciones económicas iniciales diversas: Las actividades financieras o directamente la comercialización internacional de la creciente producción agrícola. Paulatinamente y mediante la diversificación y/o integración de sus inversiones van conformando un complejo espacio de intereses. Pasan así a ser grandes productores agrícolas e incursionan más tarde en distintas actividades manufactureras, típicas de la primera etapa sustitutiva donde en muchos casos, industrializan su propia producción primaria.

Estos procesos de creciente diversificación y/o integración de actividades al mismo tiempo que minimizan riesgos, van posibilitando la optimización de su tasa de retorno. Estos intereses, debido a sus múltiples extensiones hacia atrás y hacia adelante y a su ritmo de crecimiento superior al resto de los agentes económicos, se convierten rápidamente en las empresas dominantes de sus sectores de actividad, al tiempo que expanden sus inversiones más allá de sus sectores de origen ya oligopolizados, acrecentando así su esfera de influencia.

Así es posible identificar en casi todos estos grandes grupos económicos^[2] tanto las viejas actividades de la dinámica agroexportadora (la producción agropecuaria, la comercialización y las finanzas), como las nuevas actividades que van ganando posiciones en la economía nacional (la producción industrial y la construcción).

Claros ejemplos de ello son, entre otros, *los grupos económicos* que se expandieron hacia la industria como el Banco Tornquist y Bunge & Born constituyendo este último la expresión más desarrollada de estos capitales (Caso N.º 4).

Dentro de las nuevas fracciones que integran los sectores dominantes, junto a los grupos económicos diversificados hacia la producción industrial se encuentran los nuevos capitales extranjeros que a través de la IED se van implantando en la producción manufacturera. Algunos de ellos por el alto nivel de sus tasas de retorno y

la reinversión de sus utilidades, comienzan también a diversificar y/o integrar sus actividades industriales y no industriales.

Si bien ésta nueva forma de transnacionalización del capital proviene fundamentalmente de empresas de EE.UU., Alemania y Francia, alcanza a firmas inglesas como por ejemplo la ET (Empresa Transnacional) Imperial Chemical Industries (I.C.I.) (Caso N° 5).

La prolongada crisis económica que genera la recesión del '30, primero, y los problemas que impone la segunda guerra mundial, más tarde, así como el creciente liderazgo que alcanza la economía norteamericana a nivel mundial, fueron mostrando que el ocaso del modelo agroexportador era irreversible.

Durante la «década infame» se profundiza la crisis de la hegemonía detentada por los sectores agroexportadores, dando lugar a una serie de enfrentamientos entre éstos y los sectores sociales subordinados e incluso dentro de los propios sectores dominantes con los grupos económicos diversificados.

CASOS ILUSTRATIVOS

Caso N° 4. Bunge y Born

Bunge y Born comienza sus actividades a fines del siglo pasado con la comercialización de productos y subproductos agrícolas, convirtiéndose en la década del 20 en el principal exportador de cereales. A mediados de los años 30 compraba él 50% de la producción y exportaba el 30% de los cereales, siendo esta última, una actividad fuertemente oligopolizada en donde cuatro firmas (Bunge y Born, De Ridder, La Plata Cereal y Dreyfus) exportan el 85% de los cereales y el lino producidos en la Argentina.

A partir de la exportación de cereales, Bunge y Born se expande hacia la producción agropecuaria mediante la adquisición de tierras, tanto en la pampa húmeda como en el litoral y norte argentino.

De esta manera comienza a constituir y controlar importantes sociedades agropecuarias tales como: Explotación de Campos y Montes del Río Bermejo S.A., que inscripta en 1913, poseía 163 mil has. en las provincias del Chaco y de Buenos Aires; Estancia La Pelada S.A., también en 1913, que controlaba 41 mil has. en Santa Fe y Buenos Aires; Comega en 1916 con 149 mil has. en las provincias de Buenos Aires, Chaco y Salta y Estancia Loma Alta S.A. en 1923 con 37 mil has. en las provincias de Entre Ríos y Corrientes.

De esta manera el grupo económico Bunge y Born llega a controlar más de 500 mil has. convirtiéndose en un importante productor agropecuario.

Comienza entonces a llevar a cabo la estrategia básica de su importante proyección industrial, que consiste en manufacturar materias primas en cuya

producción está presente. De esta manera va integrando tanto la producción agropecuaria e industrial como las distintas actividades manufactureras entre sí.

La primera diversificación es la elaboración de harina para lo cual instala en 1902 la empresa Molinos y Elevadores de Granos S.A. que en 1936 dará lugar a Molinos Río de la Plata. La producción y comercialización de tanino será otra de sus iniciales producciones industriales a través de The River Plate Quebracho Co. y Quebrachales Paraguayos S.A. instaladas en 1905 y 1906 respectivamente.

A pesar de la temprana presencia industrial en la estructura empresarial de Bunge y Born, su expansión manufacturera propiamente dicha se concreta a partir de mediados de la década del 20, cuando instala las empresas fabriles de mayor envergadura.

La primera de ellas, fundada en 1924, es Centenera S.A. Fábrica Sudamericana de Envases, que es seguida un año más tarde por Alba, Pinturas y Barnices S.A. y en 1926 por Grafa, Grandes Fábricas Argentinas S.A. y La Fabril S.A. dedicada al desmotado y almacenaje de algodón.

Posteriormente, en 1931 se instala Molinos Río de la Plata S.A. que además de la fabricación de harina produce aceites vegetales. En 1932 funda Cía. Química S.A. y en 1936 Papelera Pedotti S.A. y la Cía. industrial de Bolsas.

La integración de las actividades entre las empresas industriales y de éstas con la producción primaria de este grupo económico quedan claramente delineadas.

Así, por ejemplo, Bunge y Born produce algodón en sus establecimientos ubicados en la Provincia del Chaco el cual es desmotado y acopiado en La Fabril S.A. que también demanda dicha materia prima de otros establecimientos agropecuarios. A su vez La Fabril S.A. le provee a Grafa S.A. la materia prima con la cual produce el hilado y el tejido de algodón.

Se desprende del análisis precedente que Bunge y Born fue definiendo su espacio económico sin entrar en conflicto con el resto de los intereses dominantes de la época. De esta manera no trata de expandir su influencia a las áreas bancaria y financiera, así como tampoco al transporte marítimo aun siendo un exportador de envergadura.

CUADRO N.º 4

Empresas controladas por la firma Bunge y Born en la Argentina a fines de la década del 30

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|---|---------------------------|--|
| 1. Bunge y Born | 1884 | Comercialización de productos y subproductos agropecuarios. |
| 2. Estancias Unidas SA | 1901 | Explotación de campos |
| 3. The River Plate Quebracho Co. | 1905 | Producción de quebracho y tanino. |
| 4. La Clara Molinos Harineros SA | 1905 | Molinos harineros. |
| 5. Quebrachales Paraguayos SA | 1906 | Producción de quebracho y tanino |
| 6. Fomento Territ. Sudamericana | 1910 | s/i. |
| 7. Explotación de Campos y Montes del Río Bermejo SA, | 1913 | Explotación agrícola-ganadera. |
| 8. Estancia La Pelada SA | 1913 | Explotación agrícola-ganadera. |
| 9. Financiera e Industrial Sud. SA | 1915 | Inversiones inmobiliarias e inmobiliarias. |
| 10. Cía. Inmobiliaria del Río de la Plata SA | 1915 | Explotación y administración de inmuebles rurales y urbanos. |
| 11. Comega, Comercial y Ganadera | 1916 | Explotación agropecuaria de inmuebles urbanos e inversiones financieras. |
| 12. La Granja Argentina Gan. y Comercial | 1938 | s/i. |
| 13. Cadec, Cía. de Comercio SA | 1920 | Comercial y financiera. |
| 14. Café Costa Rica S.A. | 1922 | s/i. |
| 15. Estancia Loma Alta SA | 1923 | Explotación de campos. |
| 16. Centenera SA Fábrica Sudamericana de Envases | 1924 | Envases |
| 17. Alba. Pinturas y Barnices SA | 1925 | Fábrica de pinturas, esmaltes y barnices. |
| 18. Grafa, Grandes Fábricas Arg. SA | 1926 | Hilandería y tejeduría de algodón. |

CUADRO N.º 4 (CONTINUACIÓN)

Empresas controladas por la firma Bunge y Born en la Argentina a fines de la década del 30

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|---|---------------------------|---|
| 19. La Fabril, Ind. Arg. SA | 1926 | Desmotadora y prestación de servicios. |
| 20. Cosufi SA | 1927 | Inmuebles urbanos y rurales. |
| 21. Continental de Exportación SA | 1927 | s/i. |
| 22. INA, Industrial y Com. SA | 1928 | Inversiones |
| 23. Puerto San Nicolás SA | 1929 | s/i. |
| 24. Cifas Cía. Ind. de Finanzas SA | 1930 | inversiones mobiliarias e inmobiliarias. |
| 25. Cifina SA | 1930 | Financiera. |
| 26. Eminco SA, Ind. y Com. | 1930 | s/i. |
| 27. Molinos Río de la Plata SA | 1931 | Molinos harineros y fábrica de aceites vegetales. |
| 28. Conaco, Cía. de Comercio SA | 1931 | Comercial. |
| 29. Sadel. Soc. Argentina de Elevadores | 1931 | Elevadores de granos. |
| 30. Sahico, Hip. y Com. SA | 1931 | s/i. |
| 31. Induco, Ind. y Com. SA | 1932 | Explotación de campos. |
| 32. Molinera Argentina SA | 1932 | Molino harinero. |
| 33. Caico, Comerc. e Ind. | 1932 | s/i. |

CUADRO N.º 4 (CONTINUACIÓN)
Empresas controladas por la firma Bunge y Born en la Argentina a fines de la década del 30

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|--|---------------------------|---|
| 34. Consorcio Industrial SA | 1932 | Financiera. |
| 35. Cía. Química SA | 1933 | Fabricación de productos químicos. |
| 36. Corinca SA | 1933 | s/i. |
| 37. Hibernia Com. y Financiera | 1933 | Explotación de inmuebles urbanos. |
| 38. Iris SA | 1933 | Explotación de campos y negocios financieros. |
| 39. Saima SA | 1933 | s/i. |
| 40. Química Elca SA | 1933 | s/i. |
| 41. Inca, Ind. y Com. SA | 1934 | s/i. |
| 42. Atlántica Fin. e Ind. SA | 1936 | s/i. |
| 43. La Mercantil Sudamericana SA | 1936 | Inversiones en bienes mobiliarios y bienes raíces. |
| 44. Rioplatense de Comercio SA | 1936 | s/i. |
| 45. Iberá, Inmobiliaria, Ind. Com. y Financ. | 1936 | s/i. |
| 46. Papelera Pedotti SA | 1936 | Fabricación de papel. |
| 47. Cía. industrial de Bolsas SA | 1936 | Confeción y reacondicionamiento de bolsas de arpillera y lienzo de algodón. |

FUENTE: Paz, Roque: «El grupo Bunge y Born en la economía nacional», Argumentos, Argentina, 1939.

Caso N° 5, Imperial Chemical Industries (I.C.I.)

Imperial Chemical Industries (I.C.I.) se radica en el país mediante las firmas Duperial S.A. y Quisalor que elaboran productos químicos. Instala posteriormente nuevas firmas en dicha actividad como Cartuchería Orbea Argentina S.A. en 1925 y Electroclor S.A. en 1939.

CUADRO N.º 5
Empresas controladas por la firma inglesa I.C.I. en la Argentina a fines de la década del 30.

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|-----------------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| 1. Quisalor | 1911 | Elaboración de productos químicos. |
| 2. Duperial SA | 1920 | Elaboración de productos químicos. |
| 3. Cartuchería Orbea Argentina SA | 1925 | Municiones. |
| 4. Electroclor SA | 1939 | Elaboración de productos químicos. |

FUENTE: Idem CUADRO N.º 1

1.3. El Plan Pinedo: el primer proyecto alternativo de los sectores dominantes.

Durante la década del 30 dentro de los sectores dominantes se van delineando dos posiciones enfrentadas. Por un lado, los grandes productores pampeanos y los capitales ingleses sostenían la necesidad de no alterar el esquema vigente, entendiendo que la crisis del modelo agroexportador era coyuntural y que no se

estaban operando cambios irreversibles a nivel mundial. Por otro, los grupos económicos diversificados originados en la industrialización de la renta agropecuaria sostenían la necesidad de introducir cambios sustanciales, dadas las transformaciones verificadas en el plano internacional (la nueva hegemonía norteamericana) y la dinámica industrial como factor de singular importancia en el proceso de acumulación interno. Ésta propuesta no descartaba la actividad agroexportadora sino que pretendía incorporarle modificaciones ciertamente relevantes. En primer término intentaba lograr que la presencia de EE.UU. además de proveedor de bienes manufacturados se extendiera a la producción industrial. En segundo, mediante una mayor ingerencia del Estado en la asignación de los recursos pretendía una reactivación de la producción y la ocupación basadas en la construcción y en la industrialización exportadora.

Por otro lado, la profundidad de la crisis y la magnitud de las transformaciones operadas, tanto en el plano interno como en el externo, se ven acompañadas por el surgimiento en la escena política de una propuesta alternativa, también de fuerte vocación industrialista pero orientada ahora, hacia los sectores socialmente subordinados. Este nuevo proyecto es impulsado por ciertas agrupaciones políticas con fuerte influencia ideológica como FORJA y por algunas de las líneas nacionalistas de las Fuerzas Armadas. Según él la industrialización, central en el proceso de desarrollo, debería orientarse a atender la demanda interna.

En el marco de las disputas en el interior de los sectores dominantes, la expresión orgánica del proyecto industrialista-exportador fue el «Programa de Reactivación de la Economía Nacional» propuesto en 1940 por Federico Pinedo, en ese momento ministro de Hacienda.^[3] En él mismo se pueden encontrar tanto los elementos centrales del nuevo proyecto como aquellos destinados a hilvanar un conjunto de alianzas con el resto de los sectores dominantes así como con los sectores subordinados que hiciesen posible su implementación.

El «Plan Pinedo» proponía que el Estado adquiriera los excedentes agrícolas que no encontraban ubicación en el mercado externo y al mismo tiempo estimulara la producción industrial exportable y la construcción.

La propuesta sostenía que la sola compra de los excedentes agrícolas inmovilizados por la falta de demanda derivada de la segunda guerra era claramente insuficiente para reactivar la economía. De allí que debido a su considerable efecto multiplicador sobre el nivel de actividad y la ocupación era necesario poner en marcha un vasto plan de construcción de viviendas populares, las que a su gran demanda insatisfecha agregaban sus bajas exigencias de importaciones. Con el mismo sentido, propone estimular aquellas producciones industriales que, por un lado, no acarreen una disminución de las importaciones provenientes de los países compradores de los productos locales y que por otro puedan exportarse. En relación a este último aspecto, destaca la necesidad de establecer acuerdos con EE.UU. y Brasil

y de avanzar además en la definición de una zona de libre comercio que abarque a EE.UU. y América Latina.

Los autores del plan, conscientes de que su viabilidad descansaba en la cantidad de recursos que se destinaran a movilizar las mencionadas actividades, definen el mecanismo y la cuantía del financiamiento exigido.

Para ello se le otorga un conjunto de nuevas atribuciones al Banco Central que en lo inmediato podría disponer de una parte de los depósitos existentes en los bancos comerciales y destinarlos a préstamos de mediano y largo plazo. Los bancos, por su parte, computaban esos fondos como parte del «efectivo mínimo» que les exigía el Banco Central y eran ellos los encargados de asignar los créditos a la industria y la construcción con un plazo máximo de hasta 15 años.

Asimismo, como mecanismo permanente, se proponía la emisión de valores públicos con la intención de crear un mercado de capitales.

El plan, en términos de la búsqueda de alianzas o al menos de conciliación de intereses con los sectores netamente agroexportadores, además de reconocerles el papel subalterno de la industrialización, les ofrecía los recursos estatales para adquirir los excedentes agrícolas y se comprometía a no afectar las importaciones de los países que compraban dichos bienes.

Al nuevo capital extranjero industrial, especialmente norteamericano, le otorgaba la posibilidad de expandirse sobre la base del mercado externo compartiendo los beneficios derivados de la redistribución de recursos que efectuaba el Estado para fomentar esa industrialización exportadora.

Por otra parte, el plan también contenía elementos compatibles con los intereses de los sectores socialmente subordinados al impulsar la industrialización y la ocupación aunque no el salario real.

Las más afectadas eran quizás las instituciones financieras ya que el Estado, a través del Banco Central, avanzaba sobre el control de ese sector, no recibiendo aquéllas otras ventajas apreciables a cambio de ello.

Los intereses de los que impulsaban el plan —los grupos económicos diversificados y los de sus estrechos aliados, el capital extranjero industrial que comenzaba a diversificar sus inversiones— estaban claramente expuestos. Ellos serían los beneficiarios del crecimiento de la construcción y de la industria procesadora de materias primas locales logrados a través del fomento estatal y en las cuales ya tenían una presencia significativa.

En términos del largo plazo y en la medida que se lograra concretar acuerdos sustanciales con EE.UU., se les abría un amplio horizonte de crecimiento derivado de las vastas posibilidades de expansión que tenía la actividad industrial, hecho que les permitía ubicarse como los actores centrales del nuevo bloque dominante.

Estos sectores son los que monopolizaron las pocas medidas que se implementaron del «Plan Pinedo» tal como la Corporación para la Promoción del Intercambio S.A. que manejaba la venta de divisas provenientes de las exportaciones

de los nuevos productos a los importadores de productos restringidos. En el Directorio de la Corporación confluyeron los directivos de las mayores empresas norteamericanas radicadas en el país con los directivos de los principales grupos económicos diversificados locales.^[4]

El proyecto propuesto por el sector más moderno del viejo bloque agroexportador es derrotado, al no poder conciliar los intereses que representa con los del resto de los sectores sociales.

La superioridad política de los intereses exclusivamente agroexportadores a través de esa victoria «pírrica» profundiza la crisis de hegemonía del conjunto de los sectores dominantes al desechar el único proyecto que podría haberles garantizado una salida ante el irreversible agotamiento del modelo agroexportador.

La continuidad de la política de la «década infame» muestra una creciente incapacidad hegemónica. La «solución» adoptada anteriormente con el tratado Roca-Runcinan deja de aparecer como una alternativa para la Nación, quedando apenas como una acción de resguardo para una fracción social muy reducida que antepone sus intereses a las necesidades del conjunto de la sociedad.

1.4. El peronismo: la industrialización desde los sectores subordinados.

En estas circunstancias se conforma y va a lograr, en poco tiempo, consenso un proyecto que ya no va a intentar una solución transformista, de recomposición del antiguo modelo, sino que planteará la posibilidad de una alternativa distinta basándose en los nuevos y antiguos sectores sociales subordinados, conteniendo un enfoque radicalmente opuesto al modelo agroexportador. El énfasis central puesto en la producción industrial destinada al mercado local estará ligado al intento de responder a un conjunto de necesidades de los sectores sociales que lo respaldaban: por un lado, al crecimiento de la ocupación industrial así como el aumento del salario real, vinculados ambos a una redistribución progresiva del ingreso nacional que impulsará la demanda interna. Por otro al papel del Estado como reasignador de recursos para la producción, especialmente al nacionalizar el comercio exterior y canalizar parte de los recursos obtenidos, vía el financiamiento masivo y barato, hacia el creciente desarrollo de la industria de bienes de consumo masivo.

El nuevo papel del Estado, en la política peronista, extenderá su esfera de acción no sólo a la producción industrial sino también a la prestación de servicios para la comunidad. Al mismo tiempo que se nacionalizan los ferrocarriles y se instalan empresas estatales en comunicaciones, transpone marítimo, fluvial, etc., una parte creciente de los recursos estatales se destina a la educación, la salud pública y la seguridad social avanzando de esta forma en la protección de los sectores sociales que hasta ese momento estaban fuertemente marginados.

Una vez puesto en marcha este proyecto una serie de problemas coyunturales — dificultades climáticas que confluyen con la oposición de los grandes productores agropecuarios, problemas en la colocación de las exportaciones en un conjunto de mercados (Programa de Alimentos para la Paz), el deterioro de los términos de intercambio— convergen con restricciones estructurales —el estancamiento de la producción agropecuaria y el creciente consumo interno— reduciendo los saldos exportables que continuaban sustentando la dinámica de acumulación interna.

La articulación de las restricciones estructurales con las coyunturales dan lugar a la irrupción de uno de los obstáculos centrales que todo gobierno nacional y popular encontraba, en esa época, en su horizonte económico-social: la necesidad de obtener nuevos capitales que pudiesen alimentar en una segunda fase —de crecimiento económico— a los resultados distribucionistas que signaban sus comienzos.

La dotación de bienes de capital del país se encontraba, en gran medida, obsoleta, especialmente por las restricciones de aprovisionamiento que determinó la segunda guerra mundial. Por consiguiente, era necesario no sólo expandir los medios de producción sino también renovar gran parte de la maquinaria y los equipos instalados convirtiéndose la capitalización en un problema vital para el desarrollo del nuevo proyecto.

El peronismo toma conciencia del carácter estratégico de esta restricción e intenta darle respuesta. A principios de los años '50 se realizan una serie de gestiones con capitales externos promulgándose la primera ley sobre inversiones extranjeras y se intenta formalizar algunos contratos para la explotación petrolífera. Se trataba de negociar la entrada de tecnología y ahorro externo, dentro de los principios que guiaban el desarrollo económico y social.

Los resultados obtenidos fueron absolutamente magros y ellos mismos pasan a integrar, como un elemento crítico más, el conjunto de aspectos que la reactivada oposición lanza contra el gobierno.

2. LA SEGUNDA ETAPA DE LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y EL AFIANZAMIENTO DEL PREDOMINIO EXTRANJERO EN LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

2.1. Las características generales de la segunda fase de la industrialización sustitutiva

Durante la década del '50 se consolida el predominio norteamericano en la economía mundial, produciéndose una intensa transnacionalización de sus capitales. De esta manera las ET norteamericanas a través de los flujos de la IED instalan subsidiarias industriales que abastecen los distintos mercados internos de los países desarrollados y periféricos.

En la Argentina, derrocado ya el gobierno peronista, no se contaba con una producción de bienes, especialmente durables, acorde con la magnitud de su demanda. Será el gobierno «desarrollista» de Arturo Frondizi quien creará las condiciones para la incorporación masiva de los capitales extranjeros, mayoritariamente norteamericanos, a la producción industrial de nuevos bienes de intermedios, de consumo durable y a la explotación petrolífera.

Entre 1958 y 1962 se produce una significativa inversión de capitales externos —cerca de 550 millones de dólares— que fueron destinados a instalar empresas industriales que se dedicaron en lo esencial a abastecer la demanda local. Dichas radicaciones se dirigieron mayoritariamente hacia la producción química y petroquímica y a la fabricación de automotores que concentraron el 66% de ellas.

Se inicia a partir de allí una prolongada fase de expansión industrial con un creciente predominio de las empresas extranjeras que irá remodelando la estructura económica interna. Proceso que se complementa entre 1966 y 1969 con una nueva afluencia de capitales externos destinados a la ampliación de los establecimientos ya instalados así como a la adquisición de firmas locales. En efecto, durante dicho período, al mismo tiempo que las empresas automotrices incorporan nuevos equipos, otros capitales extranjeros adquieren las firmas nacionales que eran líderes en la producción de cigarrillos así como un número considerable de otras empresas, especialmente, metalúrgicas.

De ésta manera, se conforma una dinámica económica basada en la producción manufacturera que, si bien reconoce sus orígenes en la industrialización de los años '30, adquiere su forma acabada durante la década del '60.

El nuevo proceso de acumulación se basará en la articulación de un sector agropecuario —que al mismo tiempo que satisface al mercado interno, es en muchos casos competitivo en el mercado internacional y genera el grueso de las

exportaciones— con un sector industrial amparado por una alta protección contra la competencia de los bienes importados.

En este sistema tienen especial relevancia tres actores:

— El Estado que adquiere una singular importancia como productor de bienes y servicios y como asignador de recursos entre los distintos sectores sociales.

— El capital extranjero industrial que ejerce un alto poder oligopólico en los mercados industriales más dinámicos.

— Los grandes productores agropecuarios que mantienen un fuerte poder sobre el sector a partir de la sensible concentración en la propiedad de la tierra que detentan.

El funcionamiento del modelo sustitutivo semicerrado transitaba su fase de expansión cuando la revaluación del peso alentaba un incremento de la producción industrial al abaratar en términos relativos, el precio de los insumos importados.

Al mismo tiempo se producía un aumento del salario real debido al abaratamiento relativo de los productos agropecuarios, situación que, en alguna medida, podía dar lugar a un incremento de la demanda de los propios bienes industriales.

Sin embargo el propio desarrollo de la fase expansiva generaba las condiciones que determinarían la aparición de la crisis de la producción. La expansión industrial era acompañada de una caída del volumen de los bienes exportables debido al aumento de la demanda interna y el estancamiento de la producción agropecuaria.

La retracción de las exportaciones era acompañada por un incremento de las importaciones demandadas por el sector industrial, que junto a las crecientes salidas de capital por el pago de utilidades y regalías por la adquisición de tecnología, derivadas del predominio ejercido por el capital extranjero en la industria, producían conjuntamente la crisis de la Balanza de Pagos, derivada del desequilibrio de la cuenta corriente de esta última.

El modelo sustitutivo entraba así en su fase recesiva. La devaluación del peso traía aparejada, por un lado, un aumento de las exportaciones y por otro un incremento de los precios relativos de los productos agropecuarios que tendían a deprimir el salario real. Asimismo encarecía los insumos importados por el sector industrial que junto al deterioro de la demanda desencadenaban una caída de la producción manufacturera.

El efecto de la devaluación se iba perdiendo en tanto la puja entre los distintos sectores estaba centrada en la distribución del ingreso y por lo tanto, en la competencia entre los salarios y los precios.

La recomposición relativa de los salarios y de los precios de los productos industriales señalaban el momento de una nueva revaluación del peso que acompañaba a una nueva fase de expansión.

De esta manera, el Estado asignaba recursos mediante la política económica en la cual adquirirían especial importancia el manejo de la tasa de cambio y el nivel de los salarios que en términos generales inducían el comienzo de una u otra fase. Los grandes productores agropecuarios, por su parte, detentaban una gran capacidad de

veto a determinadas políticas al mantener una producción casi constante. Las ET poseían una capacidad semejante ya que se expandían y aumentaban tanto su tasa de retorno como la remisión de utilidades en las etapas de auge. Durante la recesión mantenían sus posiciones al derivar los efectos de la crisis hacia las medianas y pequeñas empresas a ellas subordinadas en base a sus mejores condiciones de financiamiento y a su poder de determinación de los precios en los mercados estratégicos industriales.

2.2. Las dos variantes de la industrialización sustitutiva: la propuesta «concentradora» vs. la «distribucionista».

Este funcionamiento general del modelo sustitutivo se presenta en la realidad bajo dos variantes distintas que están relacionadas con propuestas político-sociales contrapuestas: la industrialización basada en la expansión de la producción de los bienes suntuarios por un lado y de aquella en que dicho papel lo cumplen los bienes de consumo masivo. Ello implica necesariamente una política distinta de distribución del ingreso.

La primera de ellas que tuvo mayor vigencia, se conformó durante la gestión gubernamental del desarrollismo (1958/62) y persistió durante la dictadura militar que derrocó al gobierno radical (1966/72).

La segunda sólo fue parcialmente aplicada debido a la sistemática interrupción de los procesos democráticos que los pusieron en práctica habiendo sido adoptada, primero, por el gobierno de A. Illia (1963/66) y posteriormente durante el tercer gobierno peronista (1973/75).

En el funcionamiento del modelo sustitutivo basado en la expansión del consumo suntuario, el crecimiento industrial está centrado en la producción de bienes de consumo durables demandados por el reducido sector de altos ingresos. Para ello, la transferencia de ingresos desde el sector agropecuario hacia los sectores urbanos es acompañada por una redistribución dentro de estos últimos en detrimento del grueso de los asalariados, ya que la creciente dispersión de la estructura salarial perjudica a la mayoría del proletariado urbano y atempera estos efectos sólo sobre una parte de los sectores medios.

El crecimiento de la producción de bienes de consumo durables es acompañado por una creciente remisión de utilidades y pagos por tecnología derivados del predominio extranjero, especialmente agudo en la producción de este tipo de bienes, así como por una creciente concentración del crédito estatal hacia los sectores económicos más fuertes, a tasas de interés negativas, en términos reales.

El freno de esta expansión viene dado por la irrupción de la crisis en la balanza de pagos y su convergencia con las dificultades que se derivan del creciente conflicto

social producido por la acción y movilización de los sectores populares que pretenden una mayor participación económico-social.

En la dinámica de la política distribucionista el aumento del salario real genera fundamentalmente un incremento en la demanda de los bienes de consumo masivo. Se trata de producciones como la de alimentos o textiles, cuya expansión, por un lado, acarrea una baja demanda de insumos importados y por otro un significativo requerimiento de mano de obra.

Acompañando este proceso crece la participación de los sectores menos concentrados tanto en la actividad productiva como en el sistema financiero e incluso como destinatarios del crédito a tasas de interés negativas, en términos reales.

Esta fase del crecimiento industrial con una distribución progresiva del ingreso se interrumpe, dando lugar a la crisis, por la oposición de los sectores empresariales predominantes en la estructura económica.

Por un lado, se retrae crecientemente la inversión productiva privada, acompañada por un incremento de la presión inflacionaria en la búsqueda de aumentar la tasa de retomo y de revertir la distribución del ingreso que sustenta a este tipo de industrialización.

Por otro, irrumpen problemas en la balanza de pagos que, más allá de las restricciones que impone la evolución de la balanza comercial, se producen por el rápido incremento de los pagos al exterior en concepto de utilidades y de regalías por pago de tecnología, íntimamente vinculados a una probable actitud reactiva del capital extranjero, disgustado por las características centrales de la política económica operante.

Las diferencias entre ambas variantes del modelo sustitutivo están centradas en la distribución del ingreso, dando lugar su mayor progresividad o regresividad a un tipo de desarrollo industrial ligado al consumo de los sectores populares, en un caso, o vinculado a los sectores sociales de altos ingresos en el otro.

2.3. Los rasgos predominantes del actor fundamental: el capital extranjero.

El desarrollo del modelo sustitutivo y especialmente la vigencia e importancia adquirirla por la industrialización basada en los bienes de consumo durables produce una profunda reestructuración económico-social. En los sectores dominantes se consolida el predominio del capital extranjero industrial que ocupa el espacio central del nuevo modelo de acumulación.

2.3.1. El capital extranjero frente al resto de los actores sociales.

La derrota del peronismo en 1955 no devino en una consolidación de los antiguos sectores agroexportadores, ya sin proyecto histórico, sino en su marginamiento. Sin embargo, en tanto ellos siguieron controlando el grueso de la producción agropecuaria, se constituyeron en una de las restricciones más serias al proceso de industrialización, poniendo de manifiesto la existencia de serias contradicciones y de una profunda heterogeneidad dentro del bloque dominante. La fracción más moderna del bloque agroexportador, los grupos económicos que invirtieron parte de la renta agropecuaria en otras actividades económicas entre ellas la producción industrial, no ocuparon tampoco un lugar central en el nuevo modelo pero participaron del crecimiento industrial y de la expansión económica que el mismo impulsó.

En los sectores subordinados, el predominio ejercido por el capital extranjero industrial produjo una severa reestructuración, tanto del empresariado pequeño y mediano como de los asalariados urbanos.

A partir de la propia dinámica de la industrialización sustitutiva liderada por el capital extranjero se produce, por un lado, la pérdida de gravitación o la expulsión de empresas pequeñas y medianas y, por otro, la subordinación productiva de otras.

La incorporación del capital extranjero en la industria trajo aparejado cambios tecnológicos que relegaron o desplazaron a un conjunto de actividades en donde la pequeña y mediana empresa de capital nacional tenía una presencia significativa. Más tarde su consolidación produjo el desplazamiento de empresas locales mediante la quiebra o adquisición de las mismas. Una etapa especialmente álgida en este sentido, se desarrolló durante la gestión económica de Krieger Vasena.

Por último, en base al control oligopólico ejercido por esos capitales y el cambio tecnológico introducido por ellos se lleva a cabo la redefinición productiva de una parte importante de las restantes actividades que quedan estructuralmente subordinadas a las primeras.

En los salarios urbanos, la nueva etapa de sustitución de importaciones produjo también cambios relevantes. Por un lado la creciente complejidad del proceso económico dio lugar a nuevos sectores medios ligados a la actividad industrial. Por otro, la emergencia de nuevas ramas dinámicas manufactureras generó una creciente diferenciación dentro del proletariado urbano, redefiniendo la fisonomía de este sector social.

En el análisis específico del capital extranjero que lidera el proceso sustitutivo, se puede comprobar que las nuevas y cuantitativamente importantes inversiones externas realizadas entre 1958 y 1963 no pertenecen todas ellas a nuevas ET que se radican por primera vez en el país, si bien una parte de ellas se encuentra en dicha situación.

En efecto, un nutrido número de ET incorporadas durante la primera fase de la sustitución de importaciones se expande durante el gobierno «desarrollista» de A. Frondizi mediante la ampliación e incorporación de nueva maquinaria y equipo y/o la instalación de nuevas firmas controladas. De esta manera, durante dichos años, se

conjuga la entrada de nuevas ET al mercado local con la expansión de ET, también de base industrial, radicadas a partir de la década del 20, que se extienden a numerosas ramas industriales (Casos N.º 7 y 8).

Por, lo tanto, para un número significativo de ET, la segunda sustitución de importaciones dio lugar a un proceso de expansión de su presencia en la Argentina que trajo aparejado una importante renovación tecnológica dejando de lado sus anteriores procesos productivos, mientras que, para otras, significó integrar bajo su propiedad, producciones surgidas en la primera y segunda fase de la sustitución de importaciones.

CASOS ILUSTRATIVOS

Caso N.º 6. Philips N.V.

La empresa holandesa Philips N.V. se radica en la Argentina durante los años 30 mediante Philips Argentina S.A. (1935) y la S.A. de Financiación y Crédito (1938) para expandirse durante los años 60. Por aquellos años absorbe la firma Radio Serra S.A. y posteriormente instala Fapesa Fábrica Argentina de Productos Electrónicos S.A., Fuerte Sancti Spiritu S.A. y asociada con Siemens las firmas: Electromac S.A. y Phonogram S.A. Por último y con posterioridad a 1960 adquiere una parte del capital de Salvo S.A. y el 15% de Wobron Electrónica S.A. instalada en 1970.

CUADRO N.º 6
Empresas controladas por la ET holandesa Philips N.V. en la Argentina a principios de los años 70

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|--|--------------------|--|
| 1. Philips Argentina SA | 1935 | Electrónica. |
| 2. SA de Financiación y Crédito | 1938 | Financiaciones. |
| 3. Salvo SA (1) | 1949 | Art. del hogar, comercialización. |
| 4. Radio Serra SA | 1949 | Fabric. de receptores. |
| 5. Electromac SA (2) | 1960 | Fabric. de motores eléctricos. |
| 6. Phonogram SA (2) | 1960 | Discos fonográficos. |
| 7. Fapesa. Fábrica Argentina de Productos Electrónicos SA. | 1961 | Fabricación y comercialización de art. electrónicos. |
| 8. Fuerte Sancti Spiritu SA | 1963 | Fabricación de productos químicos y biológicos. |
| 9. Wobron Electrónica S.A. (3) | 1970 | Fabric. de equipo electrónico. |

(1) Philips adquiere parte del capital entre 1966/69.

(2) Compartidas con Siemens de Alemania.

(3) Philips controla el 15% de sus acciones.

FUENTE: Idem CUADRO N.º 1.

Caso N.º7, Warner Lambert Co.

En la producción y comercialización de medicamentos la ET norteamericana Warner Lambert Co. se radica en el país a fines de los años 20, instalando el laboratorio Warner R. Warner y Cía. S.A. y posteriormente en 1936 la empresa Cía. de Chiclet's Adams S.A.

A partir de los años 60 se expande en la propia producción de medicamentos y golosinas, instalando las firmas: Parke Davis S.A., Hallock S.A., Eversharp Schick de Argentina y Laboratorios Sanitrol S.R.L.

CUADRO N.º 7

Empresas controladas por la ET norteamericana Warner Lambert Co. en la Argentina a principios de los años 70

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|-------------------------------|--------------------|------------------------------------|
| 1. William R. Warner y Cía. | 1928 | Especialidades medicinales. |
| 2. Cía. de Chiclet's Adams SA | 1936 | Pastillas de goma de mascar. |
| 3. Parke Davis SA | 1964 | Especialidades medicinales. |
| 4. Hallock SA | 1966 | Fabricación de dulces y golosinas. |
| 5. Eversharp Schick de Arg. | 1968 | Indust. y comercial. |
| 6. Laboratorios Sanitrol SRL | s/i. | Esp. medicinales. |

FUENTE: Idem CUADRO N.º 1.

Caso N.º 8. Pechiney Ugine Kuhlman

Pechiney Ugine Kuhlman, se radica en la Argentina en 1934, instalando la firma Camea S.A. Cía Argentina Metalúrgica, productora de metales ferrosos y la empresa comercial y financiera Elaboración de Plomo S.A.. De allí y hasta el gobierno «desarrollista» se expande instalando las firmas: Aluminio Argentina y Financiera Platense S.A. durante los años 40, así como Pechiney y Cía. S.A. y Electrometalúrgica Andina S.A. durante los primeros años de la década del 50.

De 1958 en adelante al tiempo que integra la minería y la actividad financiera mediante El Retamo S.A. y El Tambolar S.A., se expande en la producción de metales, a través de Extrusión S.A. e integra a sus actividades la fabricación de conductores eléctricos mediante Alac S.A.

Complementariamente en 1964 organiza la firma Productos Químicos Pechiney Saint Gobain S.A. para efectuar inversiones en la industria química, actividad en donde controla a la empresa Colorantes y Productos Químicos Francolor S.A., instalando en 1965 la compañía Distribuidora de Aluminio S.A. que comercializa dicho metal. Por último durante la década del 70 se asocia con la ET canadiense ALCAN que adquiere la minoría del capital de varias de sus principales firmas controladas.

CUADRO N.º 8

Empresas controladas por la ET francesa Pechiney Ugine Kuhlman a principios de los años 70.

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|--|---------------------------|---|
| 1. Camea SA, Cía. Argentina Met. | 1934 | Producción de metales no ferrosos y aleaciones. |
| 2. Elaboración Gral. de Plomo SA | 1934 | Financiera y comercial. |
| 3. Aluminio Arg. SA | 1940 | Comercio de aluminio. |
| 4. Financiera Platease SA | 1947 | Fundic. y lamin. de aluminio. |
| 5. Pechiney y Cía. SA | 1951 | Inversiones en la industria química. |
| 6. Electrometalúrgica Andina SA (1) | 1954 | Fabricación de productos electrometalúrgicos. |
| 7. El Retamo SA | 1958 | Minería. |
| 8. El Tambolar SA | 1959 | Financiera. |
| 9. Extrusión SA | 1959 | Extrusión de metales. |
| 10. Alac SA | 1962 | Fabricación y distribución de conductores eléctricos. |
| 11. Productos Químicos Pechiney Saint Gobain SA | 1964 | Inversiones en la industria química. |
| 12. Casa del Aluminio SA | 1965 | Venta de metales no ferrosos. |
| 13. Distribuidora de Aluminio SA | 1965 | Compra y venta de aluminio. |
| 14. Colorantes y Productos Químicos Francolor SA | s/i. | s/i. |
| 15. Marck Metal SA | s/i. | s/i. |

(1) Propiedad compartida con otros capitales franceses.

FUENTE: Idem CUADRO N.º 1.

2.3.2. Las dos modalidades de acción de las ET: las formas diversificadas y/o integradas y las relativamente especializadas.

Asimismo y estrechamente vinculadas con las características precedentemente delineadas, durante la segunda sustitución de importaciones adquieren entidad dos modalidades de acumulación diferentes dentro de las ET que se expresan en el número de firmas locales controladas total o parcialmente por cada ET a través de la propiedad sobre el capital.

El primer tipo de ET se basa en una dinámica de acumulación que tiene un ciclo simple del excedente, compuesto por una sola fase, que se inicia con la radicación de una subsidiaria en la producción manufacturera, representando la maquinaria y el equipo (tecnología incorporada) una parte significativa de la inversión. Continúa luego el proceso de trabajo, en el que convergen la utilización de financiamiento interno, de tecnología desincorporada y de ciertos insumos importados provenientes en general de su matriz. El tercer momento consiste en la apropiación de un excedente extraordinario que deviene, más allá de las condiciones básicas de la producción capitalista, de la utilización del financiamiento interno y de la venta del producto elaborado bajo condiciones oligopólicas. El ciclo culmina cuando una vez efectuados los pagos por la utilización de tecnología, marcas y/o patentes, la casa

matriz recibe las utilidades que invierte en su estructura empresarial a nivel mundial y no local.

Las ET que en sus aspectos fundamentales expresan el comportamiento descrito precedentemente se instalan en un número reducido de mercados.

Sin embargo, y a pesar de que la capacidad instalada inicialmente en general supera las dimensiones del mercado interno, la inversión efectuada, puede resultar insuficiente frente a las posibilidades de ganancia que brinda el dinamismo y la expansión del mercado o la disponibilidad de equipos más eficientes en los países centrales. En estos casos se interrumpe circunstancialmente el ciclo descrito efectuándose una nueva inversión con utilidades y financiamiento interno que son acompañadas por un nuevo flujo de IED cuando la ampliación contempla la incorporación de maquinaria y equipo.

El segundo tipo de ET se asienta sobre una dinámica de acumulación que tiene un ciclo complejo del excedente, compuesto por un conjunto de fases, la primera de las cuales describe un circuito similar al ciclo anterior. Sin embargo, a diferencia del caso anterior, concluye con la reinversión total o parcial pero siempre significativa de utilidades. La segunda fase comienza con el emplazamiento de una subsidiaria al mismo tiempo que se inicia el proceso de trabajo en la primera empresa instalada en el país. La nueva subsidiaria se instala mediante la reinversión y el financiamiento interno, pudiendo o no ser una empresa productiva así como mantener o no vinculaciones productivas y/o económicas con la anterior. Posteriormente comienza a desarrollar su actividad específica, en la producción o intermediación, de la cual resulta una apropiación de excedente. Las utilidades obtenidas pueden remitirse a la casa matriz o invertirse internamente asociadas con las utilidades obtenidas por la primera subsidiaria durante el desarrollo de la segunda fase. En este marco la tercera fase comienza con una inversión productiva compartida por las dos subsidiarias instaladas y con el desarrollo de la actividad específica de cada una de ellas. Junto a la reinversión de utilidades convergen el financiamiento interno y una nueva inversión directa que hacen posible la instalación de la nueva subsidiaria. De allí en más continúa el proceso de producción y expansión con fases crecientemente complejas.^[5]

Como consecuencia de las dinámicas de acumulación delineadas se cristalizan dos formas básicas de propiedad transnacional. La primera de ellas consiste en una presencia restringida al control del capital de una subsidiaria que opera en un determinado mercado. La segunda, en cambio, consiste en el control del capital de un conjunto de subsidiarias establecidas en diversas actividades económicas.

Aquellas ET que controlan múltiples firmas locales pueden desplegar su estructura empresarial bajo dos lógicas distintas: la integración o la diversificación. Para poder analizarlas es necesario tener en cuenta la existencia de los complejos sectoriales^[6] que se definen cuando en un determinado espacio económico es posible aislar un conjunto de actividades cuyas condiciones de transformación y apropiación

son fuertemente interdependientes y en el cual cualquier par de actividades guarda una mayor relación entre sí que con cualquier otra actividad fuera del conjunto considerado. Se puede determinar sobre la base de estos criterios un conjunto de complejos sectoriales (como el automotriz, el metalmecánico, el textil, etc.) que comprenden un número variable de actividades económicas.

Las estructuras de propiedad que comprenden más de una subsidiaria que están ubicadas en producciones pertenecientes a un único complejo sectorial están integradas vertical u horizontalmente. Por el contrario aquellas ET que abarcan un número considerable de subsidiarias cuyas actividades pertenecen a más de un complejo sectorial tienen una estructura de propiedad diversificada o conglomerada.

Ambos tipos de ET se instalan tanto en la primera como en la segunda fase del proceso sustantivo. En el caso de aquellas diversificadas y/o integradas si bien hay un conjunto importante que se radicó en el país en los años 30, hay otro grupo de ET no menos relevante que habiéndose *instalado entre 1958 y 1962 se expanden rápidamente a través del control de múltiples subsidiarias integradas y/o diversificadas* (Casos N.º 9 y 10).

CASOS ILUSTRATIVOS

Caso N.º 9. Régie Nationale de Usines Renault S.A.

La ET francesa Régie Nationale des Usines Renault se instala en la Argentina asociada a IKA para controlar posteriormente la fábrica de automotores. Luego se expande a la producción metalúrgica y de autopartes que abastecen a la terminal, instalando las firmas Metalúrgica Tandil S.A. en 1959, Industria Latinoamericana de Accesorios —ILASA— en 1963 y Perdriel S.A. adquirida a Siam Di Telia S.A. Al mismo tiempo organiza empresas exportadoras (Renault Export S.A.), compañías de seguros (Aseguradores Industriales S.A., El Puente Cía. de Seguros S.A.), e invierte en empresas financieras (Permanente S.A.). Por último, a partir de 1965 desarrolla una activa política para expandir su estructura comercial organizando numerosas concesionarias e instalando una nueva firma metalúrgica (Metam S.A.).

CUADRO N.º 9**Empresas de la ET francesa Régie Nationale de Usines Renault S.A. en la Argentina a principios de los años 70**

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|---|---------------------------|--|
| 1. Renault Argentina SA | 1955 | Fabricación de automotores |
| 2. Metalúrgica Tandil SA | 1956 | Metalúrgica, partes. |
| 3. Perdriel SA | s/i. | Metalúrgica. |
| 4. Permanente SA (1) | 1957 | Financiera. |
| 5. Renault Export SA | 1959 | Export. de automotores. |
| 6. Aseguradores Industriales SA | 1961 | Seguros. |
| 7. Industria Latinoamericana de Accesorios SA | 1963 | Partes y accesorios para autos. |
| 8. El Fuerte Cía. de Seguros SA | 1963 | Seguros. |
| 9. Núcleo Asesores de Publicidad SA | 1964 | Publicidad. |
| 10. Canillitas SA | 1965 | Distrib. de mercaderías. |
| 11. Centro SA | 1967 | Comercializ. automotores. |
| 12. Metam SA | 1968 | Metalúrgica. |
| 13. Centro Autopartes SA | 1968 | Comerc. de automotores. |
| 14. Automotores Candiano Conav SA | 1969 | Comerc. de automotores. |
| 15. Rombo Automotores SA | 1969 | Comerc. de automotores |
| 16. Centro Río Cuarto SA | 1970 | Comerc. de automotores. |
| 17. Establecimiento Oro SA | 1970 | Comerc. de automotores. |
| 18. SNR Sociedad Nueva de Rodamientos | s/i. | Import. y comercialización de rodamientos. |

(1) Propiedad compartida con otros capitales franceses.

FUENTE: Idem CUADRO N.º 1.

Caso N.º 10. Ford Motors Co.

La ET norteamericana Ford Motors se instala en el país durante la segunda década de siglo para la comercialización de automotores que recién comenzará a producir en el país en 1959. Durante la década siguiente irá integrando su estructura empresarial mediante empresas que elaboran autopartes y productos siderúrgicos destinados a la fabricación de automotores. Asimismo se integrará horizontalmente con empresas financieras, a las que se sumará la Firma Philco como consecuencia de la adquisición de su casa matriz a fines de los años 60.

CUADRO N.º 10**Empresas de la ET norteamericana Ford Motors Co. en la Argentina a principios de los años 70.**

| Empresas | Año de Inscripción | Actividad Económica |
|--------------------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| 1. Ford Motors Argentina SA (1) | 1959 | Fabricación de automot. |
| 2. Finve SA | 1958 | Financiera y comercial. |
| 3. Transax SA | 1960 | Autopartes, siderúrgica. |
| 4. Corporación Fin. de Boston SA (2) | 1961 | Financiera. |
| 5. Metalúrgica Constitución SA | 1967 | Productora de hierro y acero |
| 6. Ascisol SA | 1969 | Fabr. de interruptores y válvulas. |
| 7. Cía. Financiera Ford SA | 1969 | Financiera. |
| 8. Philco Argentina SA (3) | 1931 | Art. para el hogar. |
| 9. Coradel SA | 1947 | Radiotelefonía. |

(1) La firma Ford comienza sus operaciones en la Argentina en 1918 comercializando y luego armando automotores. Recién en 1959 comienza a producirlos en el país.

(2) Ford posee una parte minoritaria de su capital.

(3) Ford Motors Co. adquiere la casa matriz de Philco a fines de los años 60.

FUENTE: Idem CUADRO N.º 1.

3. LA SITUACIÓN ESTRUCTURAL PREVIA A 1976

3.1. La evolución industrial y el predominio del capital extranjero a comienzos de la década del '70.

Es pertinente señalar, en forma muy resumida, algunos de los rasgos fundamentales de la estructura industrial que se van consolidando durante la segunda fase del proceso de sustitución de importaciones.

A partir del proyecto «desarrollista», implementado desde fines de 1958 queda cada vez más claro que las nuevas empresas que se incorporan a la industria argentina, filiales de las grandes ET —y aquellas subsidiarias preexistentes que renuevan su esquema productivo adecuándolo a las nuevas circunstancias— van transformando las características centrales de la actividad manufacturera que se realiza en el país.

La aparición en el mercado nacional de los nuevos productos sustitutivos de las importaciones tradicionales, con la modificación de las anteriores pautas de consumo de amplios sectores de la vida nacional, se correlaciona con grandes cambios en la configuración de los sectores productivos y de sus relaciones mutuas.

En una primera fase, que concluye prácticamente con la primera crisis del nuevo modelo 1962-1963, ramas tradicionales son sustituidas, casi por completo, por nuevas producciones y, en correspondencia, un conjunto muy amplio de empresas —en general, firmas nacionales de pequeña y mediana envergadura, mano de obra intensivas, con patrones tecnológicos obsoletos— es reemplazado por otro sector de firmas, muy reducido en número, con plantas de mayor tamaño relativo, capital-intensivas, por lo menos para los *standards* nacionales previos.

Así, una parte importante de la metalurgia nacional, de la industria de la madera y del cuero y un sector numéricamente significativo de la industria textil fueron desplazados definitivamente del mercado. Además de esta sustitución directa a través de la competencia entre nuevos y viejos sectores, la caída importante que se produce en el empleo afectó, indirectamente, al resto de los tradicionales elaboradores de bienes de consumo masivo.

Los nuevos sectores estaban constituidos, fundamentalmente, por las plantas automotrices, las nuevas empresas petroquímicas, que más tarde se expandieron productivamente hasta la sustitución de algunos insumos de esa nueva industria y por algunos nuevos productores del sector sidegúrgico-ferroso y no ferroso. Un resultado complementario, a partir de la consolidación estructural de estas industrias capital-

intensivas, fue la disminución relativa de la tasa de incorporación de nuevos asalariados al sector.

Es importante subrayar un primer emergente de este proceso porque alrededor de él girarán gran parte de los problemas económicos futuros —y de las discusiones sobre el modelo «desarrollista», sus características centrales y los resultados de su implantación— y cuyos efectos se dejarán sentir a lo largo de muchos años. Para toda variable económica que se considere, si el conjunto de los agentes industriales de la primera sustitución mostraba un cierto nivel de homogeneidades —y un correspondiente grado de disparidades—, puede afirmarse que, en el nuevo esquema productivo —liderado crecientemente por las filiales de las empresas transnacionales— las heterogeneidades estructurales y de performance aumentaron significativamente. Las diferencias entre los nuevos sectores y los tradicionales que habían podido sobrevivir no cesaron de crecer, reflejándose en las diferenciales tasas de crecimiento del producto, de la productividad de la mano de obra y de los salarios pagados.^[7]

Una vez que se consolidan estos primeros efectos con la maduración de las inversiones, a partir de la crisis de 1962-63 se asiste al más largo período de crecimiento continuado que exhibe la industria argentina moderna, hasta 1973. En este decenio aquellos indicadores de la existencia de un poder diferencial, las ya mencionadas heterogeneidades estructurales y de performance, se mantienen casi sin modificación, medidas en valores constantes, al tiempo que va cobrando vigencia un efecto distinto. Las inversiones ya implantadas van extendiendo sus relaciones «hacia atrás» y «hacia adelante» induciendo el crecimiento de nuevos conjuntos de empresas nacionales —pequeñas y medianas, en general— y el proceso de reemplazo de unas ramas por otras y de un sector de empresas por otro es evidente que tiende a concluir.

CUADRO N.º 11

Distribución de los establecimientos, de valor de producción, el valor agregado y los obreros ocupados, según el año de los establecimientos: una comparación intercensal (1963-1973) (en % sobre el total de cada variable)

| Años | Escala personal ocupado | 0-10 | 11-50 | 51-100 | 101-300 | +300 | TOTAL |
|-------------------------|-------------------------|-------|-------|--------|---------|-------|-------|
| N.º de establecimientos | | | | | | | |
| 1973 (en %) | | 85,7 | 11 | 1,6 | 1,2 | 1,2 | 100 |
| 1963 (en %) | | 87,8 | 9,6 | 1,3 | 0,9 | 0,4 | 100 |
| Valores de producción | | | | | | | |
| 1973 (en %) | | 8,91 | 14,65 | 10,03 | 20,66 | 45,75 | 100 |
| 1963 (en %) | | 13,46 | 17,3 | 10,47 | 18,7 | 40,07 | 100 |
| Valor agregado | | | | | | | |
| 1973 (en %) | | 8,97 | 14,24 | 9,6 | 21 | 46,19 | 100 |
| 1963 (en %) | | 14,55 | 17,65 | 10,22 | 19,38 | 38,2 | 100 |
| N.º de obreros ocupados | | | | | | | |
| 1973 (en %) | | 11,9 | 21,6 | 10,72 | 19,33 | 36,45 | 100 |
| 1963 (en %) | | 17,06 | 22,49 | 10,88 | 17,46 | 32,11 | 100 |

FUENTE: KHAVISSE, M. «La oligopolización de la industria argentina entre 1964 y 1974: un análisis intercensal», CLACSO (en elaboración).

Además es necesario señalar que, entre 1963 y 1973, medidos en *valores corrientes*, tanto aquellos diferenciales de performance como otra serie de variables estructurales siguen ampliándose. Con estos resultados es posible plantear la hipótesis que el proceso de consolidación de las empresas transnacionales ha llegado a un punto de cristalización y exhibe, en el plano estructural, un nuevo patrón relevante de funcionamiento: se ha consolidado, en el seno de la actividad industrial, un sistema oligopólico de fijación de precios. Así no han de producir extrañeza los resultados generales que a continuación se expondrán. Cabe hacer referencia que se trata de comparaciones empíricas entre los dos últimos censos industriales realizados en el país: el de 1963 y el de 1973. El primer aspecto a resaltar lo brinda el crecimiento de la participación de las plantas más grandes (según el personal que ocupan) en la producción industrial. Los 1.642 establecimientos (el 1,3% del total) de 1963 que ocupan más de cien personas reúnen en dicho año el 58,8% de la producción total mientras que las 2.175 plantas (el 2,8% del total) del mismo tamaño generan en 1973 el 66,4% respectivo (Cuadro N.º 11). Hay que subrayar además, este incremento en la participación relativa —un 7,6%— constituye el mayor crecimiento que se ha registrado desde el censo de 1935. En segundo lugar tampoco llama la atención que, después del fuerte crecimiento de la participación de los sectores más concentrados entre los censos de 1953 y 1963 en el decenio siguiente —en correspondencia con aquella fase de crecimiento ya consignada— se sigue manteniendo, aunque con menor intensidad el aumento de su participación relativa (Cuadro N.º 12). Por otro lado, puede señalarse que, en lo que a las variables de comportamiento se refiere, en 1973 la productividad de la mano de obra de los sectores más concentrados eran dos y tres veces mayor que la de los más competitivos y las diferencias salariales entre los mismos sectores eran del orden del 40 y el 50% (Cuadro N.º 13).

Las ET que se localizan mayoritariamente en los sectores más concentrados y operan con las plantas más grandes (más del 93% de su producción se genera en establecimientos de más de cien personas ocupadas), en correspondencia con los movimientos recién consignados, ganan posiciones significativamente dentro de la producción nacional. De poco más del 24% del total que reunían en 1963 pasan a generar en 1973 el 30,8% de la producción total.^[8]

CUADRO N.º 12
Evolución de la concentración técnica de la producción en los Censos Económicos de 1963 y 1973
(en número de ramas y en % sobre el total del valor de producción)

| Estratos de Concentración | Años Censales | Número de Ramas ^a | | Distribución del valor de producción | | | Diferencia Porcentual |
|---------------------------------|------------------|---------------------------------|------------|--------------------------------------|--------------|--------------|-----------------------|
| | | 1963 | 1973 | Variación | 1963 | 1973 | |
| Ramas Altamente Concentradas | | 47 | 42 | -5 | 37.6 | 39.4 | +1.8 |
| Ramas Medianamente Concentradas | | 46 | 28 | -18 | 37.6 | 19.8 | -17.8 |
| Ramas Escasamente Concentradas | | 25 | 28 | 3 | 23.3 | 37.2 | +13.9 |
| SUBTOTAL | | 118 | 98 | -20 | 8.5 | 98.4 | -2.1 |
| RESTO | | 32 | 53 | 21 | 1.5 | 3.6 | +2.1 |
| TOTAL | | 150 | 151 | 1 | 100.0 | 100.0 | 0.0 |

^a El número de ramas que se obtiene es el resultado de una compatibilización y homogeneización de las clasificaciones respectivas de ambos censos. Originalmente el censo de 1963 contiene 246 ramas (cinco dígitos) y el de 1973 las reagrupa en 172 ramas (cinco dígitos).
FUENTE: Khavisse, M., «*La oligopolización de la industria argentina entre 1964 y 1974: un análisis intercensal*», CLACSO (en elaboración).

La trascendencia alcanzada por el capital extranjero durante la segunda etapa de sustitución de importaciones se expresa estructuralmente en las formas que adopta esa creciente participación en la producción manufacturera en el marco de una industria fuertemente oligopolizada. Esto se manifiesta a través de su alta participación en la producción de las ramas altamente concentradas que asciende al 47,9% del total que es significativamente más elevada que a la que les corresponde en el conjunto de la industria (30,8%).^[9]

El carácter fundamentalmente oligopólico de la presencia extranjera en la industria puede aprehenderse también al relacionar el nivel de la participación extranjera en la producción con el grado de concentración de las respectivas ramas industriales. (Cuadro N.º 14).

CUADRO N.º 13
Heterogeneidades productivas y diferenciación salarial, por estratos de concentración: Censo Económico de 1974
(en índices, 100 = estrato de las ramas escasamente concentradas)

| Estratos de Concentración | Variables | |
|---------------------------------|----------------------------------|----------------------|
| | Productividad de la mano de obra | Salario medio obrero |
| Ramas Altamente Concentradas | 244.2 | 142.6 |
| Ramas Medianamente Concentradas | 133.2 | 110.1 |
| Ramas Escasamente Concentradas | 100.0 | 100.0 |
| TOTAL | 147.7 | 116.1 |

FUENTE: Khavisse, M.; Azpiazu, D., «*La concentración en la industria argentina en 1974*», CET, 1983.

Se puede comprobar entonces, que a medida que aumenta la participación extranjera se acentúa el predominio de las ramas altamente concentradas. La difusión de la presencia del capital extranjero en la actividad manufacturera puede ser constatada también al analizar su participación en los distintos agrupamientos industriales (Cuadro N.º 15). Los únicos sectores en los que la presencia extranjera es relativamente escasa son aquellos que tienen una baja incidencia en la producción

manufacturera, como es el caso de la «industria de la madera» y «otras manufactureras». Esta difusión es el resultado de su temprana inserción en esta actividad, lo que hace que a principios de los años 70, esté presente tanto en aquellas producciones típicas de la primera etapa de sustitución de importaciones como en las dinámicas de la segunda.

No obstante en estas últimas su incidencia relativa es más acentuada tal como sucede en la fabricación de productos químicos y en la de los productos metálicos, maquinaria y equipos, las de mayor elasticidad de crecimiento entre 1950 y 1980 (1,85 y 2,04%, respectivamente).

Por último, la participación diferencial del capital extranjero en los mercados industriales puede corroborarse analizando la relación que existe entre la producción manufacturera de las firmas extranjeras en los distintos tipos de bienes industriales y el grado de concentración de los mercados (Cuadro N° 16). En todos los bienes industriales la producción extranjera está marcadamente centralizada en aquellas actividades altamente concentradas. Esta característica está acentuada en la producción de los bienes intermedios y los de consumo durable, especialmente centrales y dinámicos en la segunda fase de la sustitución de importaciones.

CUADRO N.º 14

Distribución de las ramas industriales según el nivel de participación de las empresas extranjeras en la producción y el grado de concentración de los mercados. 1973
(en cantidad de ramas y en %)

| Participación | Estratos de Concentración ^a | | | | | | | |
|---------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| | RAC | | RMC | | REC | | TOTAL | |
| | Nº de ramas | % | Nº de ramas | % | Nº de ramas | % | Nº de ramas | % |
| 0-20 | 11 | 21,6 | 18 | 35,3 | 22 | 43,1 | 51 | 100 |
| 21-40 | 9 | 36 | 14 | 56 | 2 | 8 | 25 | 100 |
| 41-60 | 10 | 66,6 | 4 | 26,7 | 1 | 6,7 | 15 | 100 |
| 61-80 | 7 | 70 | 2 | 20 | 1 | 10 | 10 | 100 |
| 81-100 | 7 | 100 | — | — | — | — | 7 | 100 |
| TOTAL | 44 | 40,7 | 38 | 35,2 | 26 | 35,2 | 108 | 100 |

^a Los estratos de concentración contemplados son: Ramas Altamente Concentradas (RAC), Ramas Medianamente Concentradas (RMC), y Ramas Escasamente Concentradas (REC).

FUENTE: Khavisse, M. y Azpiazu, D. «La concentración en la industria argentina en 1974» CET 1983.

CUADRO N.º 15
Participación de las empresas de capital extranjero en el valor de producción según los sectores
industriales y el grado de concentración de los mercados —1973—
(en %)

| Sectores | Estratos de Concentración ^a | | | | |
|---------------------------------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | TOTAL | RAC | RMC | REC | RESTO |
| — Alimentos, bebidas y tabaco | 23,1 | 48,3 | 11,9 | 11,3 | 26,8 |
| • Alimentos | 5,0 | 27,9 | 11,5 | 6,5 | 34,0 |
| • Bebidas | 28,5 | 76,6 | 28,0 | 18,9 | — |
| • Tabaco | 96,4 | 97,1 | — | — | — |
| — Textiles, confecciones y cuero | 14,4 | 28,0 | 19,4 | 5,2 | 4,3 |
| — Madera y muebles | 3,4 | 22,7 | — | 0,1 | 2,2 |
| — Papel, imprenta y publicaciones | 20,8 | 36,2 | 3,1 | 6,4 | — |
| — Industrias químicas | 43,0 | 39,3 | 54,8 | 41,1 | 46,8 |
| • Refinerías de petróleo | 22,6 | 22,6 | — | — | — |
| • Otros productos químicos | 53,9 | 63,8 | 54,8 | 41,1 | 46,8 |
| — Minerales no metálicos | 28,2 | 36,9 | 24,8 | — | 21,2 |
| — Industrias metálicas básicas | 28,3 | 26,8 | 36,6 | — | — |
| • De hierro y acero | 26,8 | 26,8 | — | — | — |
| • De metales no ferrosos | 36,6 | — | 36,6 | — | — |
| — Productos metálicos, Máq. y Equipos | 46,3 | 78 | 25,2 | 21,8 | 33,6 |
| — Otras manufacturas | 10,9 | — | 6,1 | — | 16,0 |
| TOTAL | 30,8 | 47,9 | 23,1 | 15,4 | 22,9 |

^a Los estratos de concentración contemplados son: Ramas Altamente Concentradas (RAC), Ramas Medianamente Concentradas (RMC), y Ramas Escasamente Concentradas (REC).

FUENTE: Elaborado en base a Khavisse, M. y Azpiazu, D. «*La concentración en la industria argentina en 1974*», CET, 1983 y Censo Económico Nacional, 1974, INDEC.

CUADRO N.º 16
Distribución del valor de producción de las empresas extranjeras según el tipo de bien y el grado de
concentración de los mercados. 1973
(en %)

| Tipo de Bien | Estratos de Concentración ^a | | | | TOTAL |
|-------------------------------|--|-------------|-------------|------------|--------------|
| | RAC | RMC | REC | RESTO | |
| Bienes de Consumo no Durables | 44.6 | 25.9 | 27.8 | 1.7 | 100.0 |
| Bienes intermedios | 64.2 | 21.2 | 11.3 | 3.3 | 100.0 |
| Bienes de Consumo Durables | 83.8 | 7.3 | 4.0 | 4.9 | 100.0 |
| Bienes de Capital | 55.9 | 34.2 | 7.5 | 2.4 | 100.0 |
| TOTAL | 62.1 | 20.7 | 14.1 | 3.1 | 100.0 |

^a Los estratos de concentración contemplados son: Ramas Altamente Concentradas (RAC), Ramas Medianamente Concentradas (RMC), y Ramas Escasamente Concentradas (REC).

FUENTE: Khavisse, M. y Azpiazu, D. «*La concentración en la industria argentina en 1974*» CET 1983.

3.2. La diversificación e integración empresarial

El crecimiento industrial que caracterizó a la economía argentina a partir de los años 60 y que estuvo basado en una acentuada oligopolización centrada en un conjunto de grandes empresas potenció el poder económico de un reducido número de capitales principalmente extranjeros acompañados por algunos de origen nacional.

Se trata de aquellas ET que ejercen un control mayoritario o tienen una participación minoritaria sobre el capital de *numerosas* empresas industriales y no industriales cuyas actividades están integradas y/o diversificadas.

Como se mencionó anteriormente, no todas estas ET tienen orígenes y estrategias de expansión similares. Algunas se radicaron en el país en los años 30 conformando estructura empresarial en base a las actividades dinámicas de la época para luego, en los años 60, reorientar y modernizar las producciones originarias y expandirse hacia las nuevas actividades de mayor crecimiento. Tal el caso de Philips, Warner Lambert o Pechiney Ugine Kuhlman.

Otras en cambio, se radican y expanden durante la segunda etapa de sustitución de importaciones asentadas en las producciones dinámicas de la industria como es el caso Renault.

Este reducido número de ET al culminar la segunda etapa sustitutiva, se encuentra ya fuertemente arraigado en la economía argentina, teniendo una significativa presencia estructural en la producción industrial.

Al analizar la distribución de las ET y de sus empresas locales existentes en el país en 1973, de acuerdo al número de subsidiarias vinculadas a cada ET, como una primera aproximación a la evaluación de su importancia estructural, se puede comprobar que 71 ET (11,2% del total de las ET que operaban en el país) con 6 o más subsidiarias eran propietarias de 793 empresas locales (el 45,2% del total de las subsidiarias).^[10]

Por otra parte las restantes ET que no operaban ni diversificada ni integradamente al controlar 5 o menos subsidiarias sumaban 563 (88,8% del total de las ET) y poseían 960 firmas locales (54.8% del total de subsidiarias) (Cuadro N° 17.)

CUADRO N.º 17

Distribución de las ET y de las subsidiarias según el número de subsidiarias vinculadas a cada ET. 1973
(en cantidades y en % sobre el total)

| Número de Subsidiarias Vinculadas a ET | Empresas Transnacionales | | Subsidiarias | |
|--|--------------------------|--------------|--------------|--------------|
| | Cantidad | % | Cantidad | % |
| De 1 a 5 | 563 | 88.8 | 960 | 54.8 |
| 6 o más | 71 | 11.2 | 793 | 45.2 |
| TOTAL | 634 | 100.0 | 1.753 | 100.0 |

FUENTE: Elaborado en base a: Basualdo, E., «La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974». CET, 1984.

Con la intención de ahondar en el análisis de las ET diversificadas y/o integradas cabe preguntarse acerca de la inserción económica del reducido número de éstas. Indudablemente dentro de las 71 ET pueden encontrarse algunas que no desarrollan actividades industriales. Al distinguirlas, se puede comprobar que 60 de las 71 ET con 6 o más subsidiarias tienen alguna de ellas en el sector industrial mientras que las 11 ET restantes están insertas a través de sus empresas locales en actividades manufactureras.

CUADRO N.º 18

Distribución de las ET y de las subsidiarias de acuerdo a la existencia de la actividad industrial en las ET y según el número de subsidiarias vinculadas a cada ET. 1973
(en cantidades)

| Número de Subsidiarias vinculadas a ET | ET | Subsidiarias | ET con alguna activ. Indust. | | ET sin actividad | |
|--|------------|--------------|------------------------------|--------------|------------------|-------------|
| | | | ET | Subsidiaria | ET | Subsidiaria |
| De 1 a 5 | 563 | 960 | 313 | 605 | 250 | 355 |
| 6 o más | 71 | 793 | 60 | 678 | 11 | 115 |
| TOTAL | 634 | 1.753 | 373 | 1.283 | 261 | 470 |

FUENTE: Idem CUADRO N.º 17

El acentuado carácter industrial de las ET diversificadas y/o integradas debe ser analizado con cierto detenimiento. Podría ocurrir que el número de subsidiarias industriales de las 60 ET fuera relativamente reducido y/o con una producción poco significativa, lo que implicaría que dichas ET basarían fundamentalmente su proceso de acumulación de capital en actividades no industriales.

Según el Cuadro N.º 19, la proporción de firmas industriales desciende marcadamente a medida que aumenta el número de empresas vinculadas a cada ET. Es así que mientras el 69,8% de las firmas que pertenecen a las ET que poseen de 1 a 5 empresas locales son industriales sólo el 38,8% de las correspondientes a las ET más diversificadas y/o integradas desarrollan dicha actividad.

CUADRO N.º 19

Distribución de las subsidiarias y de la producción industrial de las ET con alguna actividad manufacturera, según el número de subsidiarias vinculadas a cada ET. 1973
(en cantidades y en %)

| Número de subsidiarias vinculadas a cada ET | ET | Subsidiarias | | | Distribución de la producción de las ET ^a % |
|---|------------|----------------|---------------|---------------|--|
| | | TOTAL | No Indust. | Indust. | |
| De 1 a 5 | 313 | 605 | 183 | 422 | 39,4 |
| | | (100.0) | (30.2) | (69.8) | |
| 6 o más | 60 | 678 | 415 | 263 | 49,2 |
| | | (100.0) | (61.2) | (38.8) | |
| TOTAL | 373 | 1.283 | 598 | 685 | 100 |
| | | (100.0) | (46.6) | (53.4) | |

^a Estimación basada en el Censo Industrial de 1974. El restante 11.4% de la producción industrial es generado por subsidiarias cuyas casas matrices se desconocen, por ende no puede ser asignado a ninguno de los tipos de empresa considerados.

FUENTE: Idem CUADRO N.º 17.

Sin embargo, si se analiza la distribución del valor de producción generado por estas firmas, se comprueba que las ET con menor número de subsidiarias (de 1 a 5) teniendo prácticamente el 70% de sus empresas en la actividad industrial generan sólo el 39,4% de la producción de las empresas extranjeras, al tiempo que las ET diversificadas y/o integradas con el 38,8% de sus empresas en la actividad manufacturera aportan el 49,2% de la misma. Por último, es indudable el fuerte contenido industrial y el predominio ejercido por las ET diversificadas y/o integradas en esta actividad.

Complementariamente es necesario identificar y evaluar el peso relativo de las actividades no industriales que están comprendidas en la estructura de propiedad de estas ET (Cuadro N° 20). Las ET con un reducido número de subsidiarias tenían en 1973 el 30,2% del total de sus firmas en actividades no industriales, siendo la comercialización la más importante de ellas (con el 12.7% del total) seguida por las finanzas, seguros y otros servicios (6,0% del total). Por su parte las ET diversificadas y/o integradas, tenían el 61,2% de sus firmas locales en actividades no industriales de las cuales las que actuaban en finanzas, seguros y otros servicios eran las más numerosas (23,4% del total) y las comercializadoras las segundas en orden a su importancia relativa (13.1%)

CUADRO N.º 20

Distribución sectorial de las subsidiarias de las ET industriales según el número de subsidiarias vinculadas a cada ET. - 1973
(en cantidades y en %)

| Número de Subsidiarias vinculadas a cada ET | ET | Total de Subsidiarias | No industriales (a) | | | | | | | | | Industriales |
|---|------------|-----------------------|---------------------|-----------|-----------|----------|-----------|------------|-----------|------------|------------|--------------|
| | | | TOTAL | 1 | 2 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | S/I | |
| De 1 a 5 | 313 | 605 | 183 | 7 | 8 | — | 5 | 77 | 4 | 36 | 46 | 422 |
| % | | (100.0) | (30.2) | (1.2) | (1.3) | | (0.8) | (12.7) | (0.7) | (6.0) | (7.6) | (69.8) |
| 6 o más | 60 | 678 | 415 | 42 | 16 | 4 | 19 | 89 | 21 | 152 | 72 | 263 |
| % | | (100.0) | (61.2) | (6.2) | (2.4) | (0.6) | (2.8) | (13.1) | (3.1) | (23.4) | (10.6) | (38.9) |
| TOTAL | 373 | 1283 | 598 | 49 | 24 | 4 | 24 | 166 | 25 | 188 | 118 | 685 |
| % | | (100.0) | (46.6) | (3.8) | (1.9) | (0.3) | (1.9) | (12.9) | (1.9) | (14.7) | (9.2) | (53.4) |

(a): 1. agropecuaria, forestal.- 2. minería y petróleo.- 4. electricidad y gas.- 5. construcción.- 6. comercio.- 7. transporte y comunicaciones.- 8. establecimientos financieros, seguros y otros servicios.- S/I. Sin información.

FUENTE: Idem CUADRO N° 17.

Se puede concluir entonces que, a principio de la década del 70, la inserción predominantemente industrial del capital extranjero, asentada sobre un control oligopólico en múltiples mercados, está centralizada en un reducido número de ET que al tiempo que genera el 49,2% de la producción industrial de las firmas extranjeras a través de los establecimientos fabriles de mayor tamaño, actúa a través de una parte mayoritaria de sus empresas en otras actividades económicas. Dentro de estas últimas, y enmarcada en un proceso de conglomeración e integración en torno a la producción industrial, predominan las finanzas, los seguros y otros servicios y luego la comercialización.

De esta manera se materializa la vinculación estructural entre la producción y la circulación del excedente económico. El resto de las ET, las menos diversificadas y/o integradas, también estuvieron presentes durante el crecimiento industrial que generó la segunda etapa de sustitución de importaciones. Sin embargo, se expandieron en menor medida que aquéllas, aunque por encima del crecimiento del capital nacional. Si bien el capital extranjero fue el agente más trascendente y dinámico a partir de fines de la década del 50, también estaban presentes, estructuralmente, las grandes empresas nacionales. Dentro de estas últimas se diferencian, desde los comienzos de

la industrialización, dos modalidades de acumulación diferentes que dan lugar a los grupos económicos por un lado y a las empresas independientes, por otro. En los grupos económicos que actúan a principios de la década del 70, se puede distinguir también a aquellos que tienen una inserción significativa en la producción industrial de los que están fundamentalmente centrados en actividades no manufactureras.

Los primeros se incorporaron a la actividad industrial durante las manifestaciones iniciales de la sustitución de importaciones constituyendo, a la vez, la fracción más moderna del bloque agroexportador.

Una parte de ellos se estructura a partir directa o indirectamente de la industrialización de la renta agropecuaria, tal como es el caso de Bunge y Born.

Otros provienen de industrias tradicionales del interior del país como Ingenio Ledesma y Garovaglio y Zorraquín, mientras que otros se expanden a partir de la propia actividad industrial como Celulosa Argentina.

Si se analizan las características estructurales a partir de la distribución de las empresas de estos grupos económicos (Cuadro N° 21), se puede comprobar que aquellos que controlan 5 o menos empresas tienen una proporción más elevada de firmas industriales (44,4%) que aquellos más diversificados o integrados (28,8%). Se puede asumir que así como ocurre con las ET, los grupos económicos con mayor número de empresas tienen una participación de la producción sensiblemente más elevada que los restantes debido, por un lado, al número de empresas industriales que poseen y por otro, al tamaño e importancia de las mismas en sus respectivas actividades.

El análisis de las actividades no industriales de los grupos económicos permite ubicar un conjunto de rasgos estructurales de importancia. En aquellos que tienen la propiedad de 5 o menos empresas, la actividad agropecuaria es la más relevante (38,9% del total) seguida luego, pero con una importancia marcadamente menor, por la comercialización (11,1%). En los grupos económicos que tienen 6 o más empresas nuevamente la producción agropecuaria es la actividad más significativa (28,8% del total de empresas) y, a escasa diferencia, aparecen las finanzas, seguros y otros servicios (23,9%) y luego la comercialización (10,2%) (Cuadro N.º 21).

CUADRO N.º 21

Distribución sectorial de las empresas de los grupos económicos con fuerte inserción industrial, según el número de empresas de cada grupo económico. - 1973
(en cantidades y en %)

| Número de empresa controladas por cada grupo económico | Cantidad de grupos económicos | Total de empresas controladas | No industriales (ª) | | | | | | | | Industriales |
|--|-------------------------------|-------------------------------|---------------------|-----------|-----------|----------|----------|-----------|----------|-----------|--------------|
| | | | TOTAL | 1 | 2 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | |
| De 1 a 5 | 4 | 18 | 10 | 7 | — | — | — | 2 | — | 1 | 8 |
| % | | (100.0) | (55.6) | (38.9) | | | | (11.1) | | (5.6) | (44.4) |
| 6 o más | 13 | 264 | 188 | 76 | 14 | — | 7 | 27 | 1 | 63 | 76 |
| % | | (100.0) | (71.2) | (28.8) | (5.3) | (2.6) | (10.2) | (0.4) | (23.9) | (28.8) | |
| TOTAL | 17 | 282 | 198 | 83 | 14 | — | 7 | 29 | 1 | 64 | 84 |
| % | | (100.0) | (70.2) | (29.4) | (5.0) | (2.5) | (10.3) | (0.3) | (22.7) | (29.8) | |

(ª): 1. agropecuaria, forestal.- 2. minería y petróleo.- 4. electricidad y gas.- 5. construcción.- 6. comercio.- 7. transporte y comunicaciones.- 8. establecimientos financieros, seguros y otros servicios.- S/I. Sin información.

Elaboración propia en base a la Guía de Sociedades Anónimas. 1972.

De esta manera se expresa en los grupos económicos el inerte contenido agropecuario que acompaña a su producción industrial que, en el caso de los que tienen mayor número de empresas, se complementa con las finanzas.

Los grupos económicos centrados en actividades no industriales provienen en su mayoría de la etapa agroexportadora en la cual constituyeron parte fundamental del bloque dominante, habiendo mantenido posteriormente su presencia agropecuaria y financiera (Cuadro N.º 22). En efecto, las características estructurales de estos grupos económicos permite afirmar que en ellos las dos actividades primordiales son la producción agropecuaria y las finanzas, seguros y otros servicios seguidos luego por la comercialización. Sin embargo, en aquellos que tienen 5 o menos empresas, el sector financiero es el fundamental (47,6% del total de empresas), mientras que en los que controlan más de 6 empresas la actividad más importante es la agropecuaria con el 54,5% del total.

Dentro del capital nacional, junto a los grupos económicos, se encuentran amplios sectores de empresarios que actúan en los distintos mercados industriales mediante empresas independientes que sólo excepcionalmente son líderes en sus mercados respectivos.

CUADRO N.º 22

Distribución sectorial de las empresas de los grupos económicos con escasa inserción industrial, según el número de empresas de cada grupo económico. - 1973
(en cantidades y en %)

| Número de empresa controladas por cada grupo económico | Cantidad de grupos económicos | Total de empresas controladas | No industriales (ª) | | | | | | | Industriales | |
|--|-------------------------------|-------------------------------|---------------------|-----------|----------|----------|----------|-----------|----------|--------------|----------|
| | | | TOTAL | 1 | 2 | 4 | 5 | 6 | 7 | | 8 |
| De 1 a 5 | 5 | 21 | 18 | 5 | — | — | — | 3 | — | 10 | 3 |
| % | | (100.0) | (85.7) | (23.8) | | | | (14.3) | | (47.6) | (14.3) |
| 6 o más | 10 | 123 | 121 | 67 | — | — | 2 | 22 | — | 30 | 2 |
| % | | (100.0) | (98.4) | (54.5) | | | (1.6) | (17.9) | | (24.4) | (1.6) |
| TOTAL | 15 | 144 | 139 | 72 | — | — | 2 | 25 | — | 40 | 5 |
| % | | (100.0) | (96.5) | (50.0) | | | (1.4) | (17.3) | | (27.8) | (3.5) |

(ª): 1. agropecuaria, forestal.- 2. minería y petróleo.- 4. electricidad y gas.- 5. construcción.- 6. comercio.- 7. transporte y comunicaciones.- 8. establecimientos financieros, seguros y otros servicios.- S/I. Sin información.

Elaboración propia en base a la Guía de Sociedades Anónimas. 1972.

3.3. La participación de los distintos tipos de empresa en la producción industrial.

Delineados los rasgos estructurales de los distintos sectores empresariales que actuaban en la economía argentina a principios de los años 70, es necesario precisar la forma y magnitud en que participaban en la producción manufacturera.

En la situación industrial vigente en 1973, se destaca la importancia de las firmas de capital extranjero que generan el 50,5% del valor agregado total de las empresas más grandes.^[11] Del mismo, a las ET diversificadas y/o integradas les corresponde el 30% y a las ET con menos de 6 empresas controladas, el 20% restante. La situación inversa se produce dentro del capital privado nacional, ya que del 40,3% del valor agregado que él mismo aporta, a los grupos económicos, les corresponde una proporción menor (13,2%) que el de las firmas independientes (27,3%). Las empresas del Estado finalmente son las que detentan menor participación en el valor agregado industrial, poco más del 9%. (Cuadro N° 23).

La evolución de la participación de los distintos tipos de empresas en el valor agregado industrial entre 1970 y 1973 expresa las tendencias vigentes desde los años 60. El capital extranjero en su conjunto es el que gana espacio pasando de 48,7% a 50,5% del valor agregado total, siendo dentro del mismo las ET diversificadas y/o integradas, las que registran un crecimiento levemente superior al de las restantes. Estas tendencias se ven complementadas por el estancamiento en la participación de las empresas del Estado y de los grupos económicos, así como por la declinación de las firmas independientes.

CUADRO N.º 23
Participación de los distintos tipos de empresas en la producción industrial 1970-1973
(en millones de \$ de 1970 y en %)

| Tipo de empresa | Empresas Extranjeras (a) | | | | Empresas Nacionales | | | |
|-----------------|--------------------------|--------|-------------------------------|----------------|---------------------|-------------------|----------------|------------------|
| | Empresas del Estado | TOTAL | Diversificadas y/o Integradas | Especializadas | TOTAL | Grupos Económicos | Independientes | Producción Total |
| Años | | | | | | | | |
| 1970 | 1.324 | 6.983 | 4.145 | 2.748 | 5.932 | 1.982 | 4.040 | 14.157 |
| % | (9,4) | (48,7) | (29,3) | (19,4) | (41,9) | (13,4) | (28,5) | (100,0) |
| 1973 | 1.587 | 8.680 | 5.235 | 3.445 | 6.917 | 2.296 | 4.621 | 17.184 |
| % | (9,2) | (50,5) | (30,5) | (20,0) | (40,3) | (13,5) | (26,9) | (100,0) |

(a) Se considera que las ET diversificadas y/o integradas son aquellas que tienen 6 o más empresas vinculadas, mientras que las ET especializadas son las que tienen 5 o menos empresas vinculadas.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Los distintos tipos de empresas no sólo muestran una evolución diferencial de su participación dentro de la producción industrial sino que exhiben pautas distintas en cuanto al tipo de mercado en el que mayoritariamente actúan y el tipo de bien que predominantemente producen.

En cuanto al primer ítem, la distribución de la producción total relevada por la muestra del INDEC, en la cual están altamente sobre-representadas las grandes empresas, exhibe —consecuentemente con esta característica— el predominio de los sectores más concentrados que reúnen dos tercios de la producción total. Otro cuarto lo aportan los estratos medianamente concentrados (Cuadro N° 24).

Las empresas del Estado, los dos tipos de transnacionales y los grupos económicos distribuyen su producción de una forma que no se aparta significativamente de la del total, con una sobre-representación del estrato más concentrado en cada uno de ellos. Por el contrario, las empresas nacionales independientes —que agrupan a las pocas firmas medianas y mediano-grandes que la muestra contiene— exhiben una pauta de distribución fuertemente diferenciada: en ella predomina la producción generada en el estrato medianamente concentrado, los sectores más competitivos doblan la participación del promedio, quedando los más concentrados significativamente por debajo de los valores medios.

CUADRO N.º 24

Distribución de la producción industrial de los distintos tipos de empresas de acuerdo al estrato de concentración de los mercados - 1973
(en % sobre el total)

| Tipo de empresa | Empresas Extranjeras | | Empresas Nacionales | | TOTAL |
|---------------------------------|----------------------|-------------------------------|---------------------|----------------------------------|--------------|
| | Empresas del Estado | Diversificadas y/o Integradas | Especializadas | Grupos Económicos Independientes | |
| Estrato de Concentración | | | | | |
| Ramas Altamente Concentradas | 90,0 | 83,7 | 68,3 | 73,0 | 66,6 |
| Ramas Medianamente Concentradas | 8,6 | 13,0 | 22,3 | 23,8 | 25,7 |
| Ramas Escasamente Concentradas | 1,4 | 3,3 | 9,4 | 3,2 | 7,7 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Respecto del tipo de bien predominante, pueden distinguirse tres pautas de distribución bien diferentes; una, en la cual los dos tipos de ET muestran las únicas distribuciones relativamente diversificadas donde en los tres tipos de bienes mayoritarios —los intermedios, los de consumo no durable y los durables— se reparte equilibradamente su producción; la segunda que asemeja a las empresas del Estado con las de los grupos económicos, en la medida en que en los dos casos los bienes intermedios aglutinan alrededor de tres cuartos de la producción (el 79% y 74% respectivamente) y, finalmente, una tercera, representada por las empresas nacionales independientes, en las cuales alcanza gravitación mayoritaria la producción de bienes de consumo no durable (Cuadro N.º 25).

CUADRO N.º 25

Distribución de la producción industrial de los distintos tipos de empresas de acuerdo al tipo de bienes elaborados. 1973
(en % sobre el total)

| Tipo de empresa | Empresas Extranjeras | | Empresas Nacionales | | TOTAL |
|-------------------------------|----------------------|-------------------------------|---------------------|----------------------------------|--------------|
| | Empresas del Estado | Diversificadas y/o Integradas | Especializadas | Grupos Económicos Independientes | |
| Tipos de Bien | | | | | |
| Bienes de Consumo no Durables | 1,5 | 20,4 | 35,6 | 21,5 | 30,7 |
| Bienes Intermedios | 79,0 | 39,2 | 32,0 | 74,0 | 43,9 |
| Bienes de Consumo Durables | 3,7 | 33,7 | 20,4 | 1,0 | 16,8 |
| Bienes de Capital | 15,8 | 6,7 | 12,0 | 3,5 | 8,6 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

4. LA POLÍTICA ECONÓMICA Y EL LIDERAZGO INDUSTRIAL DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA.

4.1. La política económica de la dictadura militar.

La política económica del régimen militar instaurado en marzo de, 1976 significó una alteración profunda de los patrones que, hasta allí, con sus distintas especificidades, caracterizaron a las gestiones económicas precedentes. Sus peculiaridades, la intensidad y el poder político. con el que se la implemento, la naturaleza de las transformaciones procuradas y, fundamentalmente, sus connotaciones que trascienden el marco de lo «económico» a punto de convertirla en un programa de reestructuración integral de la propia organización social, configuran diferencias básicas y sustantivas respecto de las políticas económicas aplicadas, históricamente, en el país aún aquellas que fueran instrumentadas bajo otros regímenes militares.

La liberalización generalizada de los mercados —muy particularmente el financiero— y la apertura económica al exterior constituyen, en dicho marco, los elementos centrales de tal política que, en síntesis, procuraba modificar radicalmente la estructura económica del país, su base social de sustentación y su inserción en la división internacional del trabajo.

Aun cuando los objetivos sustantivos del Programa de Recuperación, Saneario y Expansión de la Economía Argentina permanecieron prácticamente inalterados a lo largo del quinquenio, la consecución de distintos objetivos parciales —a juicio de las autoridades, compatibles y conducentes respecto de aquellos— sesgó, en diversas oportunidades, las formas específicas que adoptó la instrumentación de la política económica. Dados los objetivos del presente estudio no se ha considerado pertinente realizar un análisis exhaustivo de esas distintas —y muchas veces, contradictorias— formas de instrumentación de la política económica y de sus consiguientes efectos estructurales. Diversos autores se han ocupado, con mayor o menor rigor, con distintas ópticas y precisión analítica, del tema.^[12] Aquí sólo se tratara de rescatar y resaltar los aspectos esenciales de la política económica del régimen militar y, en especial, aquellos que ejercieron una influencia decisiva y/o determinante sobre la distribución del ingreso, la reasignación de los recursos entre los distintos agentes económicos y sociales, el patrón de comportamiento de las diversas actividades económicas —particularmente el sector industrial como núcleo central de la acumulación y reproducción del capital en el modelo sustitutivo que se intentaba reemplazar— y, en síntesis, sobre las formas que adoptó la conformación del poder económico en la Argentina.

4.1.1. Las distintas etapas: unidad de concepción y de objetivos esenciales; diversidad de objetivos parciales y heterogeneidad de instrumentos.

En su extenso discurso del 2 de abril de 1976, el ministro de Economía designado por el nuevo gobierno militar, el doctor Martínez de Hoz, anunció «las bases fundamentales del programa aprobado por la junta Militar».^[13]

- «Lograr el saneamiento monetario y financiero indispensable como base para la modernización y expansión del aparato productivo del país, en todos sus sectores, lo que garantizará un crecimiento no inflacionario de la economía.
- »Acelerar la tasa de crecimiento económico.
- »Alcanzar una razonable distribución del ingreso, preservando el nivel de los salarios en la medida adecuada a la productividad de la economía.»

Para la consecución de tales objetivos, el programa a desarrollar debía considerarse a juicio de las nuevas autoridades como un «conjunto coherente e inseparable», un «enfoque global e integral» que perdería toda su efectividad si se «tomaran aisladamente alguna o algunas de las medidas propuestas».

Sobre la base de tales objetivos, la contención de la inflación pasó a ser considerada como «la prioridad en el corto plazo». En dicho marco, la primera fase de ajuste y de recomposición de la estructura de precios relativos de la economía —cuyas «serias distorsiones» asumirían un papel fundamental en la dinámica inflacionaria— reconoce tres líneas de acción tendientes al «sinceramiento» de los precios:

- congelamiento salarial por tres meses;^[14]
- eliminación del sistema de control de precios;
- incremento en el tipo de cambio.

La contención de los salarios nominales que trajo aparejado un deterioro de los salarios reales superior al 30% se vio complementada por una serie de disposiciones tendientes a garantizar el «disciplinamiento» de la clase obrera y su aceptación —forzada— de lo que a juicio del secretario de Programación y Coordinación Económica constituía «el aporte que necesariamente debemos pedirles; no existen alternativas y es por este motivo que requerimos que contribuyan con generosidad».^[15] Entre ellas, basta citar la disolución de la CGT, la supresión de las actividades gremiales y del derecho de huelga, las reformas a la Ley de Contrato de Trabajo, la eliminación de las convenciones colectivas en materia salarial, etc.

Hacia mediados de 1976, cuando se consideraban superadas las «distorsiones más serias» de la estructura de precios relativos —en esencia, un nuevo y más bajo nivel salarial—, se inició la segunda fase, orientada a superar las condiciones recesivas

bajo las que se desarrollaba la economía,^[16] privilegiando la inversión como «factor de impulso».

Es en tal contexto cuando en agosto de 1976 se sanciona un nuevo régimen de inversiones extranjeras (Ley 21.382) que implica la desregulación generalizada del accionar de las empresas de capital extranjero, a las que se les otorga la igualdad de derechos respecto de las nacionales e, incluso, contempla que los actos celebrados con su matriz u otra filial de la misma ET serán considerados como realizados entre «entes independientes».^[17]

A fines de 1976, cuyo último trimestre muestra un rebrote inflacionario, se materializan una serie de acciones vinculadas, directa e indirectamente, al comercio exterior. En tal sentido, basta con mencionar la unificación de la paridad cambiaria — financiera y comercial—, la eliminación paulatina de regulaciones y subsidios (los derechos de exportación de los productos agropecuarios que oscilaban entre un 10% y un 50% se reducen a niveles de entre 5% y 25%; se suprime el depósito previo para las importaciones y se contraen los reembolsos a las exportaciones no tradicionales) y, por último, la sanción del Decreto 3008/76 por el que se reducen significativamente los aranceles de importación, hecho que supone una caída de la protección promedio superior a 40 puntos.^[18]

No obstante el congelamiento salarial, la paulatina recomposición de las «serias distorsiones de la estructura de precios relativos» y las medidas adoptadas para la contención del déficit fiscal (mayor presión tributaria y «racionalización» del aparato estatal), en el primer trimestre de 1977 se verifica un nuevo impulso inflacionario que, ajuicio del ministro, obliga a «recurrir a otro tipo de terapia»; la «tregua de precios», su congelamiento por un plazo de 120 días,^[19] evidentemente, «contradictoria» con los postulados básicos de la estrategia.

La jerarquización de la política antiinflacionaria —«prioritaria en el corto plazo»— durante poco más de un año pasa, de hecho, a un segundo plano ante la reforma financiera de mediados de 1977, por la cual el sector financiero comenzaría a ocupar un papel hegemónico en la absorción y reasignación de los recursos. La liberalización de las tasas de interés, de la asignación del crédito por parte de las entidades financieras y de los requisitos para su expansión (podrían participar en el capital de otras entidades), así como para la instalación de nuevas entidades —de capital nacional o extranjero— y sucursales, constituyen algunos de los aspectos centrales de las reformas que, como tales, ejercerán una influencia decisiva en el desenvolvimiento futuro de la economía, en la transferencia intersectorial de ingresos, en la propia dinámica de la acumulación de capital y en las formas adoptadas por el poder económico dominante.

En ese mismo año (1977) fueron sancionadas, como elementos complementarios de la política económica sustantiva, las leyes de promoción industrial que posibilitaban el acogimiento de las empresas de capital extranjero (julio) y de

transferencia de tecnología (agosto), ambas inscriptas en la concepción liberal que sustentaba el accionar oficial (sólo en el plano de la política económica).

Por otro lado, desde mediados de ese año, bajo una política de contracción monetaria, se verificaba un alza en las tasas de interés que, hacia fines de año, ya resultaban positivas en términos reales. La contracción del nivel de actividad en los últimos meses de 1977 que se continúa y profundiza al inicio de 1978, los escasos éxitos en la contención del proceso inflacionario, derivaron en un nuevo enfoque de la política económica que, al decir del ministro de Economía, «tiene un claro sentido de orientación al mediano y largo plazo».^[20]

Sin embargo, la modificación más sustantiva en la política económica se verifica a fines de 1978 al punto tal que cabe entenderla como el inicio de una nueva etapa —enfoque monetario del balance de pagos— sustentada sobre la base de la «apertura de la economía y la confianza en las empresas privadas como sostén y motor de la economía»^[21] que permitiría que «...la tasa de crecimiento de los precios internos convergiera a un valor igual al de la inflación Internacional más la tasa de devaluación».

En dicho marco, el instrumento fundamental de la nueva estrategia fue la fijación de un ritmo devaluatorio anticipado y decreciente en el tiempo —la «tablita»—, a un nivel intermedio entre la tasa de inflación interna y la externa, de forma que se verificara la convergencia gradual entre ambas. En correspondencia con estos nuevos lineamientos, en diciembre de 1978 se sanciona la Resolución 1634 del Ministerio de Economía por la que se estableció un programa quinquenal de reducción generalizada de los aranceles de importación, de un nivel promedio de 29% en diciembre de 1978 a un 15% en enero de 1984.^[22]

A los pocos días (4-1-1979), el Ministerio de Economía dictó una nueva resolución (N.º 6/79) que posibilitó la anticipación de la reforma arancelaria como mecanismo de control de precios. Este adelanto del programa arancelario —efectivizado en marzo para un grupo importante de bienes de consumo y en abril para el conjunto de los bienes de capital—, en conjunción con el abaratamiento relativo de las importaciones derivado de la paulatina revalorización real del peso y, desde julio de 1980, con la incorporación de los gravámenes extra arancelarios al arancel de importación y la consiguiente fijación de un nivel máximo para este, la supresión de aranceles a los insumos no producidos en el país y otras disposiciones adicionales, tendieron a dinamizar aceleradamente el proceso de apertura de la economía sin que ello implicara, ni mucho menos, el logro de la ansiada convergencia de precios, la desaceleración significativa del ritmo inflacionario. La evolución diferencial entre los servicios, la actividad de la construcción, el área de los energéticos (fundamentalmente, petróleo y gas), respecto de los sectores productores de bienes, muy especialmente de aquellos expuestos a la competencia internacional, emerge como una de las consecuencias naturales de la política de apertura que, en la segunda mitad de 1980, pasó a ser criticada fuertemente —desde una misma concepción

ideológica— por la Unión Industrial Argentina y, más adelante, por la Sociedad Rural Argentina, baluartes fundamentales de sustentación social del programa.

A pesar de las críticas recibidas por parte de las entidades representativas de quienes debían actuar como «sostén y motor de la economía», el balance que realiza el Ministro de Economía a fines de 1980 se limita a diferenciar dos tipos de resultados de la política económica implementada hasta entonces: aquellos en que se cumplieron plenamente los objetivos perseguidos (recuperación de la confianza internacional, planificación a largo plazo de la inversión pública, sinceramiento de la economía) y otras áreas en que se obtuvieron resultados satisfactorios pero incompletos (apertura de la economía, descentralización, reforma financiera, participación estatal en la economía y ritmo inflacionario).

Con la sucesión presidencial de marzo de 1981 y el reemplazo de las autoridades económicas se inicia un período por demás ecléctico y cortoplacista que, sin modificar los elementos sustantivos de la estrategia económica de sus antecesores, procuró morigerar —vía sucesivas devaluaciones y una mayor regulación de los mercados— los efectos más perniciosos de la misma. La persistencia de las tasas de interés positivas y, con ello, el endeudamiento a niveles críticos de buena parte de las empresas —esencialmente las productoras de bienes no vinculadas al sector financiero— continuaba caracterizando la coyuntura económica.

A mediados de 1982 con el establecimiento de un sistema de financiamiento de mediano plazo a tasas reguladas —negativas— se verificó una licuación de pasivos y una revalorización de los activos reales de las empresas endeudadas. Por otro lado, la transformación de la deuda externa privada en pública —consolidada por la comunicación «A» 251 del BCRA— significó una importante transferencia de ingresos desde el Estado hacia los titulares de deudas en moneda extranjera cubiertas con seguro de cambio.

Antes de evaluar algunos de los principales efectos estructurales de las políticas económicas implementadas en la segunda mitad de la década de los años setenta —distribución regresiva del ingreso, «desindustrialización», creciente poder de los grupos económicos y de los capitales extranjeros diversificados— cabría resaltar uno de los fenómenos más singulares generados por las mismas: las drásticas, permanentes, generalizadas y discontinuas modificaciones en la estructura de los precios relativos de la economía. La intensidad que asume dicho fenómeno supone una dinámica transferencia de ingresos entre los distintos agentes económicos que, como tal, favoreció a aquellos que estructuralmente estaban en condiciones de desplazar sus excedentes de una manera ágil y compatible con los lineamientos coyunturales de la política económica.

4.1.2. Los efectos globales de la política económica: «desindustrialización» y distribución regresiva del ingreso.

Desde el punto de vista sectorial, la industria manufacturera fue, sin duda, una de las actividades más afectadas por la política económica implementada por el régimen militar, desde el inicio mismo de su gestión de gobierno. Que el PBI industrial de 1983 sea equivalente al 90% del generado una década atrás (1973) o al 85%, si se lo contrasta con el de 1974, no constituye un fenómeno común en la historia de las sociedades. Ejemplos relativamente semejantes sólo podrían encontrarse en casos de destrucción física de los medios de producción (como consecuencia de conflictos bélicos o de grandes catástrofes naturales) o de programas económicos monetaristas como los implementados, también, en otros países del cono sur latinoamericano — Chile, Uruguay—.

Si bien la contracción del nivel de actividad industrial constituye la repercusión más relevante de la política económica del régimen militar, no dejan de ser altamente significativas otras singularidades que revela la evolución sectorial en el periodo, especialmente la discontinuidad e irregularidad del comportamiento de las distintas ramas, la intensidad y persistencia temporal de este último fenómeno, inscripto, claro está, bajo un generalizado marco recesivo. En tal sentido, a simple título ilustrativo, bastaría resaltar tres de los elementos de juicio que pueden ser constatados en el Cuadro N.º 26.

CUADRO N.º 26
Evolución sectorial del P.B.I. industrial entre 1974 y 1983
(en % y en miles de pesos argentinos de 1970)

| A. Tasa de Crecimiento Anual (en %) | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------|------------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------|--------|
| Años | Alimentos bebidas, tabaco | Textiles confec- ciones | Madera y mueble | Papel imprensa | Productos químicos | Miner. no metálicos | Metal. básicos | Maquina- ria y equipo | Otras industrias | TOTAL |
| 1974 | 8.9 | 10.3 | 14.6 | 6.2 | -5.4 | 7.8 | 2.7 | 7.3 | 5.9 | 5.9 |
| 1975 | 0.7 | -4.6 | -8.4 | 0.7 | 1.3 | 1.9 | -4.1 | 6.5 | -2.6 | -2.6 |
| 1976 | -0.5 | -5.4 | -18.2 | -12.4 | 1.7 | -3.5 | -9.6 | -1.8 | -3.1 | -3.1 |
| 1977 | -1.4 | 3.7 | 4.8 | 0.1 | 1.5 | -1.3 | 14.9 | 22.2 | 7.8 | 7.8 |
| 1978 | -2.6 | -14.2 | -1.2 | 3.2 | -8.0 | 0.4 | -5.5 | -20.3 | -10.5 | -10.4 |
| 1979 | 5.2 | 10.8 | 11.1 | 1.8 | 12.3 | 7.1 | -17.0 | -13.5 | 10.1 | 10.2 |
| 1980 | 1.8 | -15.1 | -3.0 | -6.7 | -0.9 | -3.5 | -7.9 | -4.5 | -3.8 | -3.8 |
| 1981 | -3.9 | -20.1 | -13.0 | -18.1 | -7.4 | -17.6 | -12.9 | -28.1 | -16.0 | -16.0 |
| 1982 | -9.2 | -1.0 | -15.2 | 5.5 | -1.3 | -9.2 | 12.3 | -8.4 | -4.8 | -4.8 |
| 1983 | 3.8 | 14.1 | -7.6 | 5.5 | 9.5 | 12.4 | 5.0 | 17.9 | 10.0 | 10.0 |
| t.a.a | 0.1 | -2.3 | -4.2 | -1.8 | 0.3 | -0.9 | 0.7 | -2.2 | -1.0 | -1.0 |
| Años (+) | 5 | 4 | 3 | 7 | 6 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| Años (-) | 5 | 6 | 7 | 3 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 |
| Máx. | 8.9 | 14.1 | 14.6 | 6.2 | 12.3 | 12.4 | 16.0 | 22.2 | 10.1 | 10.2 |
| (Año) | (1974) | (1983) | (1974) | (1974) | (1979) | (1983) | (1979) | (1977) | (1979) | (1979) |
| Mín. | -9.2 | -20.1 | -18.2 | -18.1 | -8.6 | -17.6 | -12.9 | -28.1 | -16.0 | -16.0 |
| (Año) | (1982) | (1981) | (1976) | (1981) | (1978) | (1981) | (1981) | (1981) | (1981) | (1981) |

B. Aporte relativo al incremento (decremento) del P.B.I. industrial (en %)

| Años | Alimentos bebidas, tabaco | Textiles confec- ciones | Madera y mueble | Papel imprensa | Productos químicos | Miner. no metálicos | Metal. básicos | Maquina- ria y equipo | Otras industrias | TOTAL |
|----------|---------------------------------|-------------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------|------------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------|---------|
| 1974 | 29.9 | 21.6 | 4.8 | 5.8 | (13.4) | 6.7 | 2.5 | 35.3 | 6.8 | 100.0 |
| 1975 | 5.5 | (23.0) | (6.9) | 1.4 | 6.8 | 3.8 | (8.3) | (72.7) | (6.8) | (100.0) |
| 1976 | (3.7) | (22.4) | (11.8) | (23.5) | 7.6 | (6.2) | (16.4) | (16.6) | (7.0) | (100.0) |
| 1977 | (4.0) | 5.8 | 1.0 | 0.1 | 2.7 | (1.0) | 9.2 | 79.3 | 6.9 | 100.0 |
| 1978 | (4.9) | (15.8) | (0.2) | 1.5 | (10.2) | 0.2 | (2.7) | (61.0) | (6.9) | (100.0) |
| 1979 | 11.1 | 12.0 | 11.9 | 1.0 | 16.8 | 3.8 | 9.1 | 37.4 | 6.9 | 100.0 |
| 1980 | 10.0 | (44.9) | (1.4) | (9.1) | 3.5 | 4.9 | (12.1) | (34.1) | (7.0) | (100.0) |
| 1981 | (5.4) | (12.6) | -(1.5) | (5.6) | (6.8) | (5.9) | (4.5) | (50.8) | (6.9) | (100.0) |
| 1982 | (47.6) | (2.0) | (5.9) | 5.5 | (4.3) | (10.2) | 14.8 | (43.4) | (6.9) | (100.0) |
| 1983 | 9.1 | 13.9 | (1.2) | 2.9 | 16.2 | 6.1 | 3.4 | 42.5 | 6.9 | 100.0 |
| Aporte | | | | | | | | | | |
| Máximo | | | | | | | | | | |
| Positivo | 29.9 | (21.6) | 4.8 | 5.8 | 16.8 | 6.7 | 14.8 | 79.3 | 6.9 | |
| (Año) | (1974) | (1974) | (1974) | (1974) | (1979) | (1974) | (1982) | (1977) | (1983) | |
| Negat. | (47.6) | (44.9) | (11.8) | (23.5) | (13.4) | (10.2) | (16.4) | (72.7) | (7.0) | |
| (Año) | (1982) | (1980) | (1976) | (1976) | (1974) | (1982) | (1976) | (1975) | (1976) | |

FUENTE: Elaboración propia en base a información del B.C.R.A.

—en sólo dos de los diez años, la evolución del conjunto de las nueve divisiones industriales (dos dígitos de la CIU Rev. 2) tiene, más allá de su intensidad diferencial, un mismo sentido —expansión en 1979 y retracción en 1981—. [23]

—la dispersión entre las tasas de crecimiento de las distintas divisiones industriales oscila entre 20 y 25 puntos en la casi totalidad de los años.

—para cada una de las divisiones industriales se verifica una sucesión alternada de años de crecimiento y de recesión que presenta como situaciones polares los casos de la industria maderera (siete años recesivos) y el de la papelera (siete años con ritmo positivo de crecimiento) y, de considerarse las variaciones extremas entre las tasas anuales —positivas y negativas— para cada una de ellas, un nivel mínimo en la industria alimenticia (18.1 puntos) y un máximo que asciende a 50.3 puntos en el caso de la industria de maquinaria y equipos.

La inestabilidad generalizada de los mercados industriales, alentada y favorecida por la intensidad que asumen las modificaciones permanentes en la estructura de precios relativos emerge como un denominador común del desenvolvimiento de ellos durante la última década. En tal contexto, la estrategia empresarial de mediano o largo plazo (programación de la inversión, de la producción, financiera, etc.) se ve por demás limitada. El desplazamiento de los excedentes hacia otras actividades —dentro del propio espectro industrial, hacia otros sectores e incluso al exterior— tiende a constituirse en la mejor alternativa de inversión, para aquellos estructuralmente capaces de llevarlas a cabo, no ya como simple política de diversificación del riesgo sino fundamentalmente, como forma de aprovechamiento integral de las diversas y heterogéneas oportunidades que van brindando las cambiantes formas que adopta la política económica. La jerarquización de una

programación cortoplacista de características eminentemente especulativa, la agilidad de respuesta o de desplazamiento hacia aquellas actividades que en las diversas coyunturas resultan beneficiadas por la política estatal, pasan a ejercer una influencia decisiva en la dinámica de acumulación de las distintas firmas con inserción industrial.

Más allá de estas consideraciones generales, cabe precisar las transformaciones verificadas en el interior del sector manufacturero, en el patrón, de acumulación sectorial, sus implicancias sobre los agentes intervinientes y, en síntesis, las especificidades que revela la evolución de aquellas variables que en su articulación reflejan los aspectos más sustantivos de la involución sectorial.

A título introductorio, la comparación de los valores que adoptan esas variables en 1983 respecto a los correspondientes a un decenio atrás ya permite constatar cambios por demás significativos en el patrón del comportamiento del sector (Cuadro N.º 27):

CUADRO N.º 27
Evolución de algunos indicadores de la industria manufacturera. 1974-1983
(en índices base 1974 = 100)

| Variables | Volumen físico de la producción | Obreros ocupados | Productividad de la mano de obra | Horas-obrero trabajadas | Productividad horaria de la mano de obra | Relación horas trabajadas/obros | Salario real (a) | Costo salarial (b) | Relación productividad/costo salarial |
|-----------|---------------------------------|------------------|----------------------------------|-------------------------|--|---------------------------------|------------------|--------------------|---------------------------------------|
| Años | I | II | III = I/II | IV | V = IV/II | VI = IV/II | VII | VIII | IX = III/VIII |
| 1974 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 1975 | 96.5 | 103.8 | 92.9 | 101.3 | 95.3 | 97.6 | 96.6 | 88.5 | 104.9 |
| 1976 | 93.6 | 100.4 | 93.3 | 99.5 | 94.1 | 99.1 | 65.0 | 57.0 | 163.7 |
| 1977 | 98.9 | 94.3 | 105.0 | 98.9 | 100.0 | 104.9 | 64.1 | 62.8 | 167.2 |
| 1978 | 88.1 | 85.1 | 103.5 | 88.6 | 99.4 | 104.1 | 63.2 | 66.4 | 155.8 |
| 1979 | 102.0 | 83.3 | 122.5 | 89.7 | 113.7 | 107.7 | 72.2 | 77.7 | 157.6 |
| 1980 | 99.7 | 76.8 | 129.7 | 81.9 | 121.7 | 106.6 | 80.4 | 96.2 | 134.9 |
| 1981 | 83.8 | 67.2 | 124.7 | 68.8 | 121.8 | 102.4 | 72.2 | 83.2 | 149.8 |
| 1982 | 83.0 | 63.6 | 130.6 | 66.1 | 125.6 | 103.9 | 65.9 | 61.5 | 212.4 |
| 1983 | 90.4 | 65.7 | 137.6 | 69.6 | 129.9 | 105.9 | 82.7 | 81.4 | 169.0 |

(a) Salario nominal deflactado por Índice de Precios al Consumidor.

(b) Salario nominal deflactado por Índice de Precios Mayoristas no Agropecuarios Nacionales.

—el volumen físico de la producción se contrajo poco menos del 10%;

—la cantidad de obreros ocupados en la industria se redujo en mas de un tercio (34,3%) y las horas-obrero trabajadas en poco mas del 30% (30,4%). Esta disímil contracción refleja un incremento de la jornada media de trabajo equivalente al 5,9%;

—la productividad media de la mano de obra muestra un crecimiento por demás significativo (37.6% si se lo refiere a obreros ocupados y 29,9% en función de las horas trabajadas);

—el salario real y el costo salarial disminuyeron casi un 20% (17.3% y 18,6%, respectivamente);

—la relación productividad/costo salarial o, en otras palabras, la distribución interna del ingreso industrial revela una creciente apropiación del excedente por parte del sector empresarial (se incrementó en un 69%).

A pesar de la relevancia de los resultados, las inferencias que cabe extraer del contraste entre los valores de los años extremos de la serie brinda una imagen parcial e insuficiente de las singularidades que presentó el proceso de «desindustrialización» y de regresividad en la distribución del ingreso manufacturero. De allí que aquella visión deba ser complementada con el análisis de las formas que adoptó la evolución temporal de cada una de aquellas variables y la de sus correspondientes interrelaciones.

4.1.3. La evolución de las distintas variables durante la década.

La producción industrial

Luego de más de un decenio de crecimiento ininterrumpido del sector, el año 1975 marca el inicio de otra larga fase histórica caracterizada, ahora, por su irregularidad, enmarcada en un franco retroceso productivo.

En dicho año, la corta y decisiva gestión ministerial del Dr. Celestino Rodrigo (junio-julio), con su política de «shock» y la consiguiente contracción de la demanda interna —tanto de bienes de consumo masivo, afectada por el deterioro del salario real, como la de equipos, dada la retracción de la inversión—, trajo aparejada una profunda contracción en el nivel de la actividad industrial del segundo semestre que, por su magnitud (-6,8%) revirtió el crecimiento moderado que se había verificado en la primera mitad del año (2,1%).

El golpe de Estado de marzo de 1976 y las primeras medidas en el ámbito de la política económica (congelamiento salarial, liberalización de precios, devaluación) acentúan esos rasgos recesivos. La demanda interna de bienes industriales se contrajo significativamente —caída profunda de los salarios reales, restricciones presupuestarias que afectaron a la inversión pública, incertidumbre que condicionó el nivel de la inversión privada— potenciando el efecto depresivo que sobre la oferta sectorial generaban las limitaciones y el encarecimiento del crédito industrial, el deterioro de sus precios respecto de los agropecuarios y la eliminación paulatina de los incentivos a la exportación.

Aun cuando la mayoría de aquellos efectos persistieron, en mayor o menor medida, durante 1977, otros elementos compensaron la influencia de los mismos, incidiendo positivamente sobre el nivel de la actividad industrial.

El acentuado incremento de la demanda interna de bienes de capital —la inversión en equipo durable creció el 36,5%, alcanzando su máximo nivel histórico—

junto con la notable expansión de la demanda de bienes de consumo durables favorecida por la concentración del ingreso —el valor agregado por la industria automotriz creció el 42,1%— y en menor medida el dinamismo de las exportaciones industriales aumentaron en términos reales, un 26,5%, posibilitaron la recuperación de la producción industrial (7,8%). Por otra parte, la persistencia de los factores que afectaban negativamente la evolución industrial se reflejaban en el deterioro de las producciones vinculadas al nivel del salario real, como en el caso de la alimenticia que cayó el 1,4%.

Ya hacia el último trimestre del año, la desaceleración del ritmo de crecimiento preanunciaba el inicio de una nueva fase recesiva, que se manifestó con particular intensidad en 1978, cuando el producto industrial cayó en más de un 10%. Esta contracción no está disociada de las características que adoptó la política económica que, al jerarquizar la estabilización de precios e implementar una política monetaria restrictiva con una liberalización de las tasas de interés —nueva ley de entidades financieras— afectó la producción sectorial. La retracción de la demanda interna —persistencia del deterioro salarial y caída brusca de la inversión y la minimización de los stocks ante las tasas de interés reales crecientemente positivas—, derivaron en una nueva y difundida recesión.

La adopción de una nueva política antiinflacionaria sustentada, ahora, en el enfoque monetario del balance de pagos e instrumentada a través de la fijación anticipada del tipo de cambio, de una política monetaria pasiva y de la apertura generalizada de la economía generó, en una primera instancia —1979— una difundida reactivación sectorial como producto de la política empresaria de recomposición de stocks, de la recuperación de la demanda de bienes de consumo durables —ambas asociadas al descenso de la tasa de interés real— y, también, de los no durables favorecida por el moderado incremento de los salarios reales —reajuste mensual del salario mínimo y mayor flexibilidad salarial—. Este primer efecto expansivo revela, a lo largo del año, una desaceleración paulatina que va a dar lugar a partir ya del primer trimestre de 1980, a la crisis más profunda, difundida y persistente de la posguerra. Al cabo de tres años (1980-1982), el producto industrial cayó casi un 25%.

La jerarquización prácticamente unilateral de la política antiinflacionaria en procura de la «convergencia» de precios derivó en un creciente retraso cambiarlo que si bien afectó, en mayor medida a las industrias productoras de bienes transables —vía competencia local de importaciones abaratadas y restricciones a las exportaciones por su encarecimiento relativo en el plano internacional— alcanzó también al conjunto de las productoras de insumos y de bienes de capital. A la vez, al adelantarse la instrumentación del programa de reducciones arancelarias e implementarse otra serie de medidas concurrentes a un mayor abaratamiento relativo de las importaciones —supresión de tributos extra-arancelarios, eliminación de gravámenes a los bienes no producidos localmente—, aquel efecto recesivo generado por el

rezago cambiario se acentuó y profundizó en forma considerable. Por otro lado esa crítica situación sectorial se vio agravada por los efectos de la persistente elevación de las tasas de interés real (con atraso relativo de los precios industriales) en un marco de creciente endeudamiento de la mayor parte de las firmas manufactureras y por una generalizada incertidumbre no ajena al «crack» financiero desatado a partir de la caída del Banco de Intercambio Regional (marzo 1980).

Esta crisis sin precedentes que comprende al conjunto de las actividades industriales —la contracción del producto oscila entre un mínimo de 7,7% en la industria química y el 37,1% en maquinarias y equipos—, se extiende más allá de los cambios verificados en la conducción económica, en correspondencia con la sucesión militar-presidencial de marzo de 1981. La persistencia de la crisis no está dissociada de la profundidad de las transformaciones generadas —directa e indirectamente— por la política económica del quinquenio 1976-1980; ni del hecho que la «nueva» política no suponga, ni mucho menos, una ruptura con la visión ideológico-social que sustentara a la anterior.

En la medida en que como lo afirmaran sus formuladores, el programa implementado en 1976 constituía un todo «coherente, inseparable e integral», la eliminación de sus efectos más «perniciosos» debía asumir necesariamente, idénticas características. Es así que, recién en la segunda mitad de 1982, luego de sucesivas devaluaciones y crecientes restricciones a las importaciones —con sus consiguientes efectos «proteccionistas»— y operada la «licuación de pasivos» de buena parte de las firmas, el sector industrial revela una cierta recuperación en su nivel de actividad que se extenderá hasta el año 1983 en el que, por lo menos en el plano institucional, se inicia una nueva historia.

La ocupación obrera

La irregularidad evidenciada por la producción sectorial no se reproduce en lo relativo a la demanda de mano de obra. Más allá de la involución resultante —al cabo del decenio—, difiere sustancialmente la forma e intensidad que asume tal fenómeno en ambos casos. En efecto, el mercado de trabajo se caracteriza, a partir de 1976 y más específicamente desde el segundo trimestre, desde la concreción del golpe militar, por la expulsión sistemática e ininterrumpida de trabajadores que sólo se revierte en 1983, cuando la ocupación en el sector se incrementa un 3,3%, alcanzándose un nivel equivalente a menos de los dos tercios de la dotación de personal existente antes del golpe militar de 1976.

Lo propio acontece respecto de las horas-obrero trabajadas, sólo que en este último caso se manifiesta con una menor intensidad relativa dada la prolongación de la jornada media de trabajo —otra de las formas en que se refleja el «disciplinamiento» de la clase obrera: la recurrencia a uno de los mecanismos más

arcaicos de intensificación del trabajo—. De manera mucho más clara y precisa que en lo concerniente a la producción sectorial, la evolución del empleo industrial revela, con particular nitidez, algunos de los efectos sociales del cambio de gestión de gobierno. Así, mientras la recesión industrial se inicia, en realidad, en la segunda mitad de 1975, sus implicancias en el plano ocupacional sólo se materializan a partir del segundo trimestre de 1976, en correspondencia con el inicio del «proceso» militar de «disciplinamiento» de los sectores subordinados.

Esta disociación entre la evolución de la producción industrial —deterioro persistente— y la de la ocupación sectorial —creciente—, que se extiende hasta la instauración de una nueva dictadura militar, está íntimamente vinculada a la presión ejercida por un «poder sindical» que, en el marco de la gestión gubernamental del peronismo, incrementó significativamente su margen de acción y su poder de negociación. El ejercicio del mismo no sólo impidió el ajuste ocupacional a los menores niveles de producción sino que, incluso, trajo aparejado un incremento de la ocupación sectorial.

Esta influencia decisiva del «poder sindical» se ve también reflejada en la evolución de las horas-obrero trabajadas que revela, al contrastarse con la ocupación, una reducción paulatina de la jornada media de trabajo.

Ambos fenómenos —creciente ocupación y disminución de la jornada media— son eliminados drásticamente a partir de la alteración del marco político-institucional que los posibilitó. El golpe militar de fines de marzo de 1976, la disolución de la CGT, la intervención a los sindicatos, la suspensión de las actividades gremiales —castigadas con una represión hasta allí desconocida, tanto por sus formas como por su intensidad—, y la supresión del derecho de huelga, suponen una modificación sustantiva de las pautas de funcionamiento del mercado laboral, reguladas, ahora, bajo el objetivo de «disciplinar» a la clase obrera y anular, por completo, aquella presión sindical.

De allí que no resulte sorprendente que con el inicio de esta nueva conducción militar y la adopción de aquellas medidas disciplinadoras, la ocupación industrial se reduzca en forma ininterrumpida y la jornada media de trabajo tienda a incrementarse sistemáticamente.

En una primera instancia (segundo trimestre de 1976 a primero de 1977), la eliminación del «sobreempleo» —vía la adecuación de los planteles a los nuevos y más bajos niveles de producción o, en otras palabras, un ritmo de expulsión de asalariados superior al de la caída de la producción—, podría estar explicando la decreciente demanda de mano de obra. No obstante, a partir ya del segundo trimestre de 1977, se inicia una segunda fase caracterizada, ahora, por una nueva disociación entre la evolución de la producción y la del empleo, de signo opuesto a la verificada durante el peronismo. Así, a pesar de la reactivación de la producción industrial con tasas que, para los tres últimos trimestres de 1977, oscilan entre el 3,7% y 14,4%

persiste la expulsión de mano de obra a un ritmo nunca inferior al 5,0% (Cuadro N.º 28).

Esta reducción sistemática del empleo industrial, desvinculada del comportamiento de la producción sectorial, se mantiene en forma ininterrumpida hasta el inicio de 1983. Hasta allí se suceden 27 trimestres (segundo de 1976 a cuarto de 1982) de caída permanente en el nivel de ocupación, con el agravante que en diez de esos trimestres se registran tasas de crecimiento positivas de la producción industrial.

Indudablemente, la magnitud y persistencia de la política de expulsión y su disociación del desenvolvimiento productivo permitirían inferir que el empresariado industrial adoptó una política «disciplinadora» tan o más intensa que la propuesta por las autoridades, fenómeno que, a la vez, tiende a relativizar la influencia que pudiera haber ejercido el tan mentado veto militar al redimensionamiento del mercado laboral como parte de aquélla.

CUADRO N.º 28

Evolución trimestral de la ocupación y la producción industrial. Tasas de crecimiento respecto a idéntico período del año anterior. 1975-1979.

(en %)

| | | Ocupación obrera | Volumen físico de la producción |
|-------|-----------|---------------------|------------------------------------|
| 1975: | | | |
| I | Trimestre | 5.4 | -0.5 |
| II | Trimestre | 5.0 | -0.6 |
| III | Trimestre | 4.0 | -5.0 |
| IV | Trimestre | 1.1 | -7.6 |
| 1976: | | | |
| I | Trimestre | 1.7 | -3.0 |
| | | golpe militar | |
| II | Trimestre | -3.7 | -4.1 |
| III | Trimestre | -5.0 | -2.5 |
| IV | Trimestre | -6.4 | -2.1 |
| 1977: | | | |
| I | Trimestre | -7.3 | -0.6 |
| II | Trimestre | -7.4 | 3.7 |
| III | Trimestre | -6.9 | 14.4 |
| IV | Trimestre | -5.1 | 4.7 |
| 1978: | | | |
| I | Trimestre | -10.5 | -18.0 |
| II | Trimestre | -10.0 | -12.7 |
| III | Trimestre | -8.9 | -11.4 |
| IV | Trimestre | -9.1 | -3.8 |
| 1979: | | | |
| I | Trimestre | -4.1 | 21.0 |
| II | Trimestre | -1.4 | 23.4 |
| III | Trimestre | -1.9 | 12.0 |
| IV | Trimestre | -1.2 | 8.4 |

FUENTE: Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Trimestral del INDEC

La productividad de la mano de obra

Entre 1974 y 1983, la productividad de la mano de obra en la industria se incrementó a una tasa media equivalente a 3,6% anual acumulativa (2,9% de considerarse la productividad horaria). Aun cuando en el plano cuantitativo tal ritmo de crecimiento no difiera del verificado en el decenio 1963/73 (3,9% anual), de crecimiento sostenido y permanente de la producción industrial, tal identidad es sólo aparente ya que, en realidad, constituyen dos fenómenos cualitativamente muy distintos. Mientras en el decenio 1963/73) el crecimiento de la productividad fue acompañado por un mayor nivel de producción y de empleo, el verificado en la última década se opera en un contexto caracterizado por la involución de la producción y la significativa contracción de la ocupación. Así, más allá de las similitudes formales, en el primer caso se trata de un efecto derivado de una reconversión estructural de la industria que implica un incremento en la capacidad productiva del trabajo mientras que, en el segundo, responde pura y exclusivamente a una mayor intensidad en el uso de la fuerza de trabajo, a la racionalización de los procesos productivos, a la prolongación de la jornada de trabajo y, en síntesis, a una consecuencia lógica de las modificaciones estructurales introducidas por la política de «disciplinamiento».

De allí que este crecimiento atípico de la productividad de la mano de obra se corresponda, en lo fundamental, en lo temporal, con el del régimen militar de gobierno (entre 1976 y 1983 la productividad aumenta a un ritmo medio de 5,7% anual).

Las formas específicas que adopta la evolución de la productividad revelan su estrecha vinculación con el nivel de empleo o, más precisamente, con la dinámica que adopta el ritmo de expulsión de asalariados del sector, y una escasa asociación con el desenvolvimiento productivo. Así, a lo largo del período, la productividad aumenta tanto con crecimientos de la producción (1977, 1979 y 1983), como ante contracciones de la misma (1976, 1980 y 1982) y, sólo decae, levemente, ante caídas significativas —suponen tasas de dos dígitos— en el nivel de actividad industrial (1978 y 1981).

Los salarios

Ese «proceso de reorganización» del mercado laboral no podía dejar de lado a uno de los elementos centrales del mismo: el salario. El establecimiento y la consolidación de un nuevo —y mucho más bajo— nivel salarial constituye, en tal sentido, como lo demuestra su propia persistencia temporal, uno de los «logros» más importantes de la política económica del régimen militar.

Aun cuando el salario real comienza a deteriorarse en 1975 (3.3%), más precisamente en la segunda mitad de ese año —post «rodrigazo»—, es con el inicio

mismo de la gestión militar de gobierno cuando, vía congelamiento de los salarios y liberalización generalizada de precios, se establece un nuevo nivel de remuneraciones que implica, para los trabajadores, una pérdida de un tercio de sus ingresos —en 1976, el salario real disminuyó un 32,7%—.

Por su parte, desde el punto de vista del empresariado industrial esos nuevos niveles suponen, para 1976, una reducción en sus costos laborales^[24] equivalente a 35,7% y, si se los contrasta con los de 1974, del 43,0%.

Ese profundo reajuste de los salarios, concretado en menos de un año de conducción militar, revela claramente la intención oficial de fijar un nuevo punto de «equilibrio» —de mínima— en el mercado laboral. En tal sentido, la utilización de los salarios como uno de los instrumentos de la política de estabilización constituye un simple complemento de aquel objetivo básico y esencial en el programa de reestructuración de la sociedad.

A partir de 1977, ya establecido ese nuevo y «disciplinador» punto de «equilibrio», la evolución salarial reconoce un comportamiento no homogéneo según se lo evalúe desde el punto de vista de quienes lo perciben (salario real) o de quienes los abonan (costo salarial). Ello no hace más que reflejar las divergencias existentes en la evolución de los precios al consumidor (determinan el poder adquisitivo del salario) y los mayoristas industriales (definen el costo laboral).

En cuanto al salario real, los años 1977 y 1978 revelan la persistencia del deterioro de las remuneraciones, claro que mucho menos intenso que el verificado en el primer año de la gestión militar.

Por su parte, los años 1979 y 1980 muestran una cierta recuperación del ingreso real de los asalariados que, por un lado, se ve inducida por una elevada movilidad laboral ante pequeñas diferencias en las remuneraciones y, por otro, posibilitada por una mayor flexibilidad en la política salarial del régimen —reajuste mensual de los salarios mínimos, liberación práctica en la fijación de las remuneraciones—.

La profunda crisis que se desencadenó en 1981 —la producción industrial cayó un 16,0%— no dejó de repercutir sobre los ingresos de los asalariados. A partir de allí se inicia un nuevo bienio de contracción salarial que deriva en una caída de casi el 20% en la remuneración real que, así, vuelve a ubicarse en torno a aquel punto de «equilibrio», «sincerado» en 1976.

Por último, en 1983, en un contexto social caracterizado por el creciente derrumbe del régimen militar, las expectativas generadas por una cada vez más cercana «institucionalización», la recuperación de cierto margen de acción y de presión por parte de las organizaciones obreras, se registró una importante recomposición salarial profundizada hacia fines de año por los aumentos otorgados por las nuevas autoridades que, de todas maneras, resultó insuficiente para recuperar los niveles previos al golpe militar —14,4%—.

Como un simple efecto derivado del disímil comportamiento de los índices de precios minoristas respecto de los mayoristas industriales de origen nacional —en el

marco de las profundas alteraciones en el sistema de precios relativos con las que se procuraba orientar las modificaciones estructurales deseadas— la evolución del costo salarial presenta características distintivas respecto de su significación real para sus perceptores. Así, a partir de aquel piso que fuera drásticamente impuesto a poco de iniciarse el proceso militar, el costo laboral unitario revela un aumento paulatino y sostenido que se extiende hasta 1980. Ello no hace más que poner de manifiesto que, entre 1976 y 1980, el incremento de los precios mayoristas industriales se ubicó muy por debajo del verificado por los precios al consumidor que, dada la incidencia de los «servicios» —no «transables» en su gran mayoría y, por ende, no afectados directamente por la política de apertura— se expandieron un 35,2% más que los primeros. Es este deterioro de los precios industriales el que explica el incremento verificado por los costos laborales en forma continua hasta 1980 donde, de todas maneras, no llegan a alcanzar los niveles correspondientes a 1974.

Las modificaciones introducidas en la política económica a partir de 1981 derivan, entre otras cosas, en una paulatina recomposición de los precios relativos minoristas/mayoristas industriales —estos últimos recuperan ya en 1982 todo el deterioro relativo de los años precedentes— y, con ello, sumado a la propia caída de los salarios, los costos laborales descienden abruptamente a punto tal que, en 1983, se ubican por debajo de los vigentes en 1977.

La distribución regresiva del ingreso industrial

Dado el comportamiento diferencial entre la productividad de la mano de obra —entre 1974 y 1983 creció el 37,6%— y el costo salarial de la misma —decayó el 18,6%—, la magnitud del excedente captado por el empresariado industrial, en su conjunto, se incrementó, en el decenio, en un 69,0%. En otras palabras, más allá de su destino específico, el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor mano de obra y, también, de la pérdida de ingresos de los asalariados del sector.

Esta significativa transferencia de ingresos desde los sectores obreros al capital aparece como una constante desde el mismo inicio de la gestión militar. En 1976, más precisamente en los últimos nueve meses del mismo, se verifica un cambio total y profundo en las tendencias —conflictivas— prevalecientes hasta allí. En efecto, como producto de la pronunciada contracción salarial y el leve incremento de la productividad, el excedente sectorial apropiado por el sector empresario se incrementó en el 56.1%; redistribución de ingresos que no tiene precedentes históricos, más aún si se considera su concreción en tan corto plazo.

En concordancia con los objetivos fundamentales del proceso iniciado en 1976, la magnitud de la transferencia de ingresos del sector asalariado al empresario ocupa un

lugar central en la consolidación de las bases «clasistas» de esa nueva y remozada, estructura económica y social que se procuraba implantar.

Más allá del pico extremo registrado en 1982 —la aceleración de los precios industriales supone una contracción significativa de los costos de la mano de obra (26,1%), a pesar que su productividad se incrementa el 4,7%— la evolución posterior de la relación productividad/ salarios parecería revelar que el régimen militar habría logrado consolidar una nueva forma de distribución interna del ingreso industrial que, aun cuando registra ligeras oscilaciones a lo largo del proceso, las mismas se verifican, ahora, en torno a un nuevo nivel.

4.2. La redefinición del poder económico: el avance de los grupos económicos y del capital extranjero diversificado y/o integrado en la industria argentina.

4.2.1. Los cambios registrados en la estructura de los mercados.

La actividad industrial atravesó durante la última década por alternativas de política marcadamente disimiles. La profunda crisis de producción que se desencadenó a principios de 1980 derivó en cambios significativos en cuanto a las dimensiones mismas del sector y no dejó de afectar a la propia estructura de los mercados.

Para las comparaciones que se realizarán de aquí en adelante se utilizó como fuente de información básica a la encuesta industrial que realiza trimestralmente el INDEC^[25]. Para establecer la distribución de las ramas en los distintos estratos de concentración técnica de la producción sólo puede contarse con la información proveniente de! análisis del último censo industrial realizado en el país (1974), en base a datos anuales correspondientes a 1973. Por ende, se debió proceder a integrar los estratos de concentración suponiendo que las ramas que agrupa la encuesta no han variado su índice de concentración respecto de 1973. Es muy probable que, con la tendencia seguida por la producción manufacturera —especialmente a partir de 1976— signada por una acentuada destrucción y reasignación del capital, aquellos índices hayan aumentado significativamente.

De esta forma, con el supuesto metodológico adoptado derivado de las carencias señaladas, se estaría *subestimando* la envergadura y, en especial, el crecimiento diferencial de los mercados más concentrados, dada la no inclusión de nuevas ramas en ellos y el solo registro de las variaciones derivadas de los distintos ritmos de crecimiento de cada uno de los estratos, considerados constantes en su composición durante todo el último decenio.

El análisis de la evolución de los diferentes estratos de concentración durante el período 1973-1983 señala una clara tendencia al aumento de la participación del estrato más concentrado (Cuadros N.º 29 y 30). Es así que las ramas altamente concentradas pasan de representar el 67,0% de la producción industrial en la muestra de 1973 al 68,8% en la de 1983, mientras que los dos estratos restantes descienden de 25,3% a 24,1 % y de 7,7% a 7,2%, respectivamente.

Este crecimiento de la incidencia de los mercados oligopólicos, en el marco de una fuerte regresión industrial, implica la existencia de tasas diferenciales de significación en la evolución de los distintos estratos. En efecto, la producción del primero cae, entre 1973 y 1983, a una tasa anual acumulativa entre la mitad y tres veces menos que la de los otros dos estratos (Cuadro N.º 31).

Para evaluar la profundidad de la crisis desencadenada por la política económica impuesta por la dictadura militar —con efectos estructurales tan desiguales— es preciso tener en cuenta que las estimaciones anteriores se realizan considerando la evolución de las más grandes empresas. Este sesgo deja fuera del análisis la situación de las pequeñas y medianas firmas industriales que fueron las más severamente afectadas por esa política económica. Su inclusión, seguramente, hubiera mostrado variaciones diferenciales aún más significativas entre el estrato más concentrado y el resto de los sectores.

Si se toma en cuenta la distribución de la producción según los distintos bienes (Cuadros N.º 29 y 30) se distingue nítidamente el crecimiento de la participación de los bienes intermedios —de 44,2% en 1973 a 53,1% en 1983— respecto de los restantes que muestran caídas en su participación relativa, siendo los de consumo durable los más afectados.

CUADRO N.º 29

Estructura de la producción industrial según el tipo de bien y el grado de concentración de los mercados —1973—.

(producción total = 100.00^a)

| Tipo de Bien | Estratos de Concentración | | | TOTAL |
|-------------------------------|------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|---------------|
| | Ramas Altamente Concentradas | Ramas Medianamente Concentradas | Ramas Escasamente Concentradas | |
| Bienes de Consumo no Durables | 16.06 | 11.97 | 2.31 | 30.34 |
| Bienes Intermedios | 31.90 | 8.11 | 4.15 | 44.16 |
| Bienes de Consumo Durables | 13.89 | 2.89 | 0.14 | 16.92 |
| Bienes de Capital | 5.13 | 2.32 | 1.13 | 8.58 |
| TOTAL | 66.98 | 25.29 | 7.73 | 100.00 |

^a No incluye la producción de vino.

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta del INDEC.

CUADRO N.º 30

Estructura de la producción industrial según el tipo de bien y el grado de concentración de los mercados —1983—.

(producción total = 100.00^a)

| Tipo de Bien | Estratos de Concentración | | | TOTAL |
|-------------------------------|------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|---------------|
| | Ramas Altamente Concentradas | Ramas Medianamente Concentradas | Ramas Escasamente Concentradas | |
| Bienes de Consumo no Durables | 15.39 | 11.34 | 2.00 | 28.73 |
| Bienes Intermedios | 39.76 | 9.34 | 3.98 | 53.08 |
| Bienes de Consumo Durables | 9.46 | 1.66 | 0.07 | 11.19 |
| Bienes de Capital | 4.19 | 1.69 | 1.10 | 7.00 |
| TOTAL | 68.80 | 24.05 | 7.15 | 100.00 |

^a No incluye la producción de vino.

Idem Cuadro N.º 29.

CUADRO N.º 31

Estructura de la producción industrial^a según el tipo de bien y el grado de concentración de los mercados entre 1973 y 1983.

(tasa anual acumulativa)

| Tipo de Bien | Estratos de Concentración | | | TOTAL |
|-------------------------------|------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|-------------|
| | Ramas Altamente Concentradas | Ramas Medianamente Concentradas | Ramas Escasamente Concentradas | |
| Bienes de Consumo no Durables | -1.2 | -1.3 | -2.2 | -1.3 |
| Bienes Intermedios | +1.4 | +0.6 | -1.2 | +1.1 |
| Bienes de Consumo Durables | -4.5 | -6.1 | -6.7 | -4.8 |
| Bienes de Capital | -2.8 | -3.8 | -1.0 | -2.8 |
| TOTAL | -0.5 | -1.3 | -1.5 | -0.8 |

^a No incluye la producción de vino.

Idem Cuadro N.º 29 y 30.

En un contexto de acentuado retroceso de la producción (Cuadro N.º 31) los bienes intermedios son los únicos que exhiben una tasa positiva de crecimiento en el decenio, aunque su magnitud es menor que la evidenciada en períodos anteriores.

Es pertinente remarcar el hecho que cualquiera sea el tipo de bien que se considere —con una sola excepción, de menor significación— el estrato más concentrado sobrelleva la aguda recesión en mejores condiciones que el resto de los estratos ya que en once de las doce situaciones que el cuadro presenta cae menos (o sube más) que estos últimos.

4.2.2. El liderazgo industrial de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas.

La mayor o menor tendencia a la oligopolización de la producción industrial es, entre otros factores, el resultado del impacto diferencial que tiene sobre los mercados la acumulación de capital en las etapas de expansión económica o la destrucción y

reasignación del mismo en las etapas de crisis. Ahora bien, si la conformación estructural se analiza enfocando no ya los diferentes mercados sino los distintos tipos de empresa, se podrá constatar que también allí sus efectos son desiguales produciéndose un creciente predominio de un cierto tipo de firmas y un deterioro en la posición de otras. De esta manera, la creciente oligopolización o competitividad de los mercados así como los cambios en la composición del conjunto de los bienes industriales por un lado y el creciente predominio de un cierto tipo de empresas por otro están profundamente articulados en tanto constituyen distintos aspectos de un mismo proceso de concentración y centralización del capital.

Sin embargo, esta dinámica general del proceso de acumulación se concreta en modalidades específicas en las distintas etapas del desarrollo. A partir de 1958 la oligopolización de los mercados industriales y la creciente importancia de la producción de bienes de consumo durables e intermedios se articulan con el liderazgo del capital extranjero. A partir de 1976, en el marco del creciente agotamiento del modelo «desarrollista», los sectores dominantes intentan imponer una nueva modalidad de acumulación que desencadena una profunda crisis económica en la cual el aumento de la importancia de los mercados oligopólicos se corresponde con el predominio de un cierto tipo de empresas que, si bien existían previamente, no ejercían como tales el liderazgo del proceso de acumulación: Los grupos económicos (GGEE) y las ET diversificadas y/o integradas.

La evolución de los distintos tipos de empresas entre 1973 y 1983 (Cuadro N.º 32) indica que los que aumentan su participación en la producción industrial son, en primer lugar, los grupos económicos, que pasan de representar el 13,4% en 1973, el 15,8% en 1981 y el 16,8% en 1983 y, en segundo, las ET diversificadas y/o integradas que del 30,5% que representaban en 1973 crecen hasta el 32,8% y el 32,9% en 1981 y 1983, respectivamente. Estas variaciones resultan altamente significativas si se tiene en cuenta que se trata de la evaluación de la participación de estos capitales en una encuesta que sólo incorpora a los mayores establecimientos del sector, los menos afectados por la crisis.

Las empresas del Estado, por su parte, también incrementan su participación en la producción industrial ya que del 9,2% de la misma en 1973, llegan al 11,9% en 1981 y al 11,5% en 1983. A pesar de ello su situación no es comparable con la de los casos anteriores. En primer lugar se debe tener en cuenta que estas estimaciones expresan la evolución de los distintos tipos de empresa en términos del volumen físico de la producción. En el caso de las empresas estatales se estimó su participación a precios corrientes y se pudo constatar que la misma declinaba significativamente, aumentando aún más la de los GGEE y de las ET diversificadas y/o integradas.^[26] Esto implica que durante la última década hubo una creciente transferencia de excedente desde el Estado hacia las empresas privadas a partir de un aumento del volumen físico de la producción acompañado por una caída en sus precios relativos. Diversos motivos pueden explicar esta disparidad: se quiso perjudicar directamente a

las empresas estatales en beneficio de la actividad no estatal o se pretendió disminuir el ritmo de crecimiento de la inflación controlando la presión que sobre ella ejercían los precios de las firmas estatales conjugando esta política con un subsidio implícito a los grandes demandantes de los bienes —en general, intermedios— que el Estado produce.

CUADRO N.º 32
Participación de los distintos tipos de empresa en la producción industrial en años seleccionados
1973 - 1981 - 1983
(en millones de \$ de 1970 y en %)

| Tipos de empresa | Empresas del Estado | Empresas Extranjeras | | | Empresas Nacionales | | | Producción Industrial Total ^a |
|------------------|---------------------|----------------------|-------------|-----------------|---------------------|-----------------|-----------------|--|
| | | TOTAL | Inte-gradas | Especia-lizadas | TOTAL | Grupo Económico | Indepen-dientes | |
| Años | | | | | | | | |
| 1973 | 1.587 | 8.680 | 5.235 | 3.445 | 6.917 | 2.296 | 4.621 | 17.184 |
| (%) | (9,2) | (50,0) | (30,5) | (20,0) | (40,3) | (13,4) | (26,9) | (100,0) |
| 1981 | 1.772 | 6.966 | 4.887 | 2.079 | 6.149 | 2.356 | 3.793 | 14.887 |
| (%) | (11,9) | (46,8) | (32,8) | (14,0) | (41,3) | (15,8) | (25,5) | (100,0) |
| 1983 | 1.854 | 7.479 | 5.306 | 2.186 | 6.815 | 2.717 | 4.085 | 16.148 |
| (%) | (11,5) | (46,4) | (32,9) | (13,5) | (42,2) | (16,8) | (25,3) | (100,0) |

^a No incluye las ramas «resto».

FUENTE: Evaluación propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

En segunda instancia, las empresas del Estado incluyen, hacia el final de la década investigada, a aquellas firmas que quedaron bajo su administración, con motivo del proceso de convocatoria y quiebra en el que entraron diversos grupos económicos durante la dictadura militar (Oddone, Grecco, Sasetru). Si no se incorporara la producción de estas empresas, la participación de las firmas estatales crecería hasta un nivel un poco menor que el real en 1981 (el 11,2% del total) y declinaría, para 1983, hasta el 20,1%, aunque permaneciendo por encima del valor de su participación en 1973.

Los restantes tipos de empresa decaen en importancia. Las ET no diversificadas descienden, sistemáticamente del 20,0% de la producción industrial en 1973 al 14,0% (1981) y al 13,5% (1983). Las empresas nacionales independientes, por su parte, retrotraen su participación del 26,9% del total en 1973 al 25,5% (1981) y al 25,3% (1983). Esta última pérdida de significación sería sustancialmente mayor si la encuesta del INDEC fuera más representativa en lo que a las pequeñas y medianas empresas corresponde, ya que estas últimas fueron las que, en mayor proporción, sufrieron la crisis.

Parece pertinente subrayar la relevancia real de los resultados precedentes. Teniendo en cuenta las características de la muestra de la encuesta del INDEC —ver nota 11— cabe agregar que el conjunto de las variaciones reales se vería significativamente amplificadas (aumentarían los crecimientos y se acentuarían las pérdidas de participación) si se cubriese completamente el universo industrial.

Quedarían, en ese caso, mas nítidamente definidas las tendencias diferenciales que exhiben los distintos tipos de empresas.

Si se analiza la relación que existe entre la evolución diferencial de los distintos tipos de empresa y el nivel de la concentración de los mercados en los que aquéllos actúan surge claramente que tanto los GGEE como las ET diversificadas y/o integradas son los únicos que aumentan su participación en el estrato de las ramas altamente concentradas (Cuadro N.º 33), hecho importante si se recuerda que este estrato es el único que gana significación dentro de la industria. (Cuadros N.º 29 y 30). Cabe señalar que el crecimiento de las empresas estatales pierde gran parte de —sino toda— su importancia por los señalamientos anteriormente expuestos.

Después de subrayar esta tendencia queda abierta una nueva pregunta que está referida a un plano de análisis complementario del anterior. Al discutir las potenciales variaciones de la participación de los distintos tipos de empresa en cada estrato de concentración habría que investigar también si dentro de cada tipo de empresa ha variado o no la importancia de los distintos estratos de concentración. Esto es, si ha ocurrido o no un desplazamiento desde (o hacia) los mercados más concentrados en algunos casos y desde (o hacia) los más competitivos en otros.

Considerando los resultados que exhibe el Cuadro N.º 34, puede afirmarse que los tipos de empresa que van logrando mayor vigencia dentro del conjunto de la industria —las ET diversificadas y los GGEE— van generando una proporción creciente de su producción en los sectores más concentrados, mientras que en los otros tres casos se registra, en proporciones variables, un incremento de la importancia de los estratos medianamente concentrados, con variaciones de mucha menor significación en los sectores más competitivos.

Es pertinente, en esta etapa, incorporar una nueva variable al análisis. En este caso se relacionará la evolución de los distintos tipos de empresa con la de los diferentes bienes industriales que ellos elaboran, intentando identificar los eventuales cambios en sus perfiles productivos que podrían haber decantado a lo largo de esta última década.

CUADRO N.º 33

Evolución de la participación de los diferentes tipos de empresa según el grado de concentración de los mercados

1973 - 1981 - 1983

(en % sobre el total de cada estrato)

| Tipos de empresa Estratos de Concentración ^a | Empresas del Estado | | | Empresas Extranjeras | | | | | | Empresas Nacionales | | | | | |
|---|---------------------|-------------|-------------|-------------------------------|-------------|-------------|----------------|-------------|-------------|---------------------|-------------|-------------|----------------|-------------|-------------|
| | | | | Diversificadas y/o Integradas | | | Especializadas | | | Grupo Económico | | | Independientes | | |
| | 1973 | 1981 | 1983 | 1973 | 1981 | 1983 | 1973 | 1981 | 1983 | 1973 | 1981 | 1983 | 1973 | 1981 | 1983 |
| RAC | 12,5 | 15,8 | 14,9 | 38,3 | 41,6 | 41,9 | 20,6 | 11,9 | 11,8 | 14,6 | 17,7 | 18,5 | 14,0 | 13,2 | 12,8 |
| RMC | 3,1 | 4,2 | 5,3 | 15,4 | 14,1 | 12,8 | 17,8 | 16,5 | 14,5 | 12,4 | 14,1 | 16,0 | 51,8 | 51,1 | 51,4 |
| REC | 1,6 | 1,5 | 1,3 | 12,9 | 14,3 | 19,4 | 24,5 | 26,2 | 26,0 | 5,6 | 4,5 | 3,5 | 55,4 | 59,8 | 49,8 |
| TOTAL^b | 9,2 | 11,9 | 11,5 | 30,5 | 32,8 | 32,9 | 20,0 | 14,0 | 13,5 | 13,4 | 15,3 | 16,8 | 26,9 | 25,5 | 25,4 |

^a Los grados de concentración considerados son: Ramas Altamente Concentradas (RAC), Ramas Medianamente Concentradas (RMC) y Ramas Escasamente Concentradas (REC).

^b Excluye las ramas «resto».

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

CUADRO N.º 34

Incidencia de los diferentes mercados en la producción de los distintos tipos de empresa,

1973 - 1981 - 1983

(en %)

| Tipos de empresa Estratos de Concentración ^a | Empresas del Estado | | | Empresas Extranjeras | | | | | | Empresas Nacionales | | | | | |
|---|---------------------|--------------|--------------|-------------------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|
| | | | | Diversificadas y/o Integradas | | | Especializadas | | | Grupo Económico | | | Independientes | | |
| | 1973 | 1981 | 1983 | 1973 | 1981 | 1983 | 1973 | 1981 | 1983 | 1973 | 1981 | 1983 | 1973 | 1981 | 1983 |
| RAC | 90,0 | 90,4 | 87,4 | 83,7 | 86,2 | 85,6 | 68,3 | 57,3 | 58,8 | 73,0 | 76,0 | 74,2 | 34,6 | 35,2 | 34,1 |
| RMC | 8,6 | 8,7 | 11,8 | 13,0 | 10,6 | 10,4 | 22,3 | 29,2 | 27,6 | 23,8 | 21,9 | 24,4 | 49,5 | 49,5 | 52,2 |
| REC | 1,4 | 0,9 | 0,8 | 3,3 | 3,2 | 4,1 | 9,4 | 13,5 | 13,5 | 3,2 | 2,1 | 1,5 | 15,9 | 15,9 | 13,7 |
| TOTAL^b | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

^a Los grados de concentración considerados son: Ramas Altamente Concentradas (RAC), Ramas Medianamente Concentradas (RMC) y Ramas Escasamente Concentradas (REC).

^b Excluye las ramas «resto».

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

Puede resultar conveniente recuperar antes una serie de evidencias empíricas, que servirán como marco general para la presentación de estos últimos resultados: a) un aumento de la participación de los sectores más concentrados (Cuadros N.º 29 y 30), b) el crecimiento —el único en el seno de la fuerte crisis que afecta a la industria entre 1976 y 1983— que muestra la producción de bienes intermedios (Cuadro N.º 31), estrechamente vinculado con el aumento de la producción de esos bienes en el estrato más concentrado y c) el crecimiento, diferencial a favor de las ET diversificadas y/o integradas y de los GGEE dentro de la industria (Cuadro N.º 32), el aumento de su participación dentro de los sectores más concentrados (Cuadro N.º 33) y una mayor incidencia en sus propios esquemas productivos de los mercados más concentrados (Cuadro N.º 34).

No puede llamar la atención, entonces, que en los bienes intermedios los únicos que crecen en medio de una industria que decae significativamente, los dos tipos de empresas que incrementan su participación sean las ET diversificadas y/o integradas y los GGEE, especialmente si se tienen en cuenta los puntos b y c expuestos más arriba. (Cuadro N.º 35).

CUADRO N.º 35

Evolución de la participación de los diferentes tipos de empresa en la producción de los distintos tipos de bienes industriales.

1973 - 1981 - 1983

(en % sobre el total de cada bien)

| Tipos de empresa Estratos de Concentración ^a | Empresas del Estado | | | Empresas Extranjeras | | | | | | Empresas Nacionales | | | | | |
|---|---------------------|-------------|-------------|-------------------------------|-------------|-------------|----------------|-------------|-------------|---------------------|-------------|-------------|----------------|-------------|-------------|
| | del Estado | | | Diversificadas y/o Integradas | | | Especializadas | | | Grupo Económico | | | Independientes | | |
| | 73 | 81 | 83 | 73 | 81 | 83 | 73 | 81 | 83 | 73 | 81 | 83 | 73 | 81 | 83 |
| BCND | 0,5 | 2,0 | 3,5 | 20,2 | 30,0 | 27,8 | 23,2 | 15,8 | 13,9 | 9,4 | 9,9 | 11,6 | 46,7 | 42,3 | 43,2 |
| BI | 16,6 | 20,5 | 18,2 | 27,2 | 25,5 | 28,5 | 14,6 | 10,7 | 10,9 | 22,4 | 27,7 | 24,7 | 19,1 | 17,6 | 17,7 |
| BCD | 2,1 | 0,0 | 0,0 | 60,9 | 74,9 | 72,9 | 24,3 | 13,0 | 13,4 | 0,8 | 0,6 | 0,8 | 11,9 | 11,5 | 12,9 |
| BC | 17,1 | 19,1 | 14,4 | 24,0 | 20,7 | 14,4 | 28,2 | 29,2 | 32,5 | 5,4 | 3,7 | 5,8 | 25,3 | 27,3 | 23,0 |
| TOTAL^b | 9,2 | 11,9 | 11,5 | 30,5 | 32,8 | 32,9 | 20,0 | 14,0 | 13,5 | 13,4 | 15,8 | 16,8 | 26,9 | 25,5 | 25,4 |

^a Se consideran los siguientes bienes: Bienes de Consumo no Durables (BCND), Bienes Intermedios (BI), Bienes de Consumo Durables (BCD) y Bienes de Capital (BC)..

^b Excluye las ramas «resto».

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

CUADRO N.º 36

Evolución de la participación de los diferentes bienes industriales en la producción de los distintos tipos de empresa,

1973 - 1981 - 1983

(en % sobre el total de cada tipo de empresa)

| Tipos de empresa Estratos de Concentración ^a | Empresas del Estado | | | Empresas Extranjeras | | | | | | Empresas Nacionales | | | | | |
|---|---------------------|--------------|--------------|-------------------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|
| | del Estado | | | Diversificadas y/o Integradas | | | Especializadas | | | Grupo Económico | | | Independientes | | |
| | 73 | 81 | 83 | 73 | 81 | 83 | 73 | 81 | 83 | 73 | 81 | 83 | 73 | 81 | 83 |
| BCND | 1,5 | 4,5 | 9,3 | 20,4 | 29,4 | 25,6 | 35,6 | 36,3 | 34,0 | 21,5 | 20,0 | 20,9 | 53,4 | 53,3 | 51,8 |
| BI | 79,0 | 82,8 | 82,1 | 39,2 | 37,4 | 45,0 | 32,0 | 36,6 | 41,8 | 74,0 | 77,8 | 76,3 | 31,2 | 33,1 | 36,4 |
| BCD | 3,7 | — | — | 33,7 | 28,6 | 4,3 | 20,4 | 11,7 | 10,8 | 1,0 | 0,5 | 0,5 | 7,4 | 5,7 | 5,6 |
| BC | 15,8 | 11,8 | 8,6 | 6,7 | 4,6 | 5,1 | 12,0 | 15,4 | 16,4 | 3,58 | 1,7 | 2,36 | 8,0 | 4,8 | 6,2 |
| TOTAL^b | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

^a Se consideran los siguientes bienes: Bienes de Consumo no Durables (BCND), Bienes Intermedios (BI), Bienes de Consumo Durables (BCD) y Bienes de Capital (BC)..

^b Excluye las ramas «resto».

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

Si, después de esta consideración global, se encara el análisis de las transformaciones registradas en el perfil productivo de los distintos tipos de empresa, es posible distinguir un conjunto de cambios importantes.

Respecto de las ET diversificadas y/o integradas es posible afirmar que la evolución de su producción se vincula con una creciente importancia- relativa de los

bienes de consumo no durables y especialmente de los bienes intermedios, los únicos que crecen en medio de participación de los bienes de consumo durables y en menor medida la de los bienes de capital (Cuadro N.º 36). El incremento de la importancia de los bienes intermedios responde al avance de un amplio espectro de actividades entre las que se encuentran la refinación de petróleo, la elaboración de sustancias químicas industriales, de hierro y acero, etc., mientras que la de los bienes de consumo no durables está relacionado con las fusiones de las firmas elaboradoras de cigarrillos y la producción de bebidas alcohólicas incluida la cerveza. La abrupta caída de la participación de los bienes de consumo durables por su parte está causada por la disminución de la producción de automotores, mientras que la de bienes de capital responde a la contracción de la producción de tractores (Cuadro N.º 37).

El aumento de la producción industrial de los GGEE se corresponde con el aumento de la ya preponderante participación de los bienes intermedios en la producción total de esas empresas, al mismo tiempo que disminuye levemente la participación de los bienes de consumo no durables (Cuadro N.º 36).

Dentro de los bienes intermedios la producción de hierro y acero fue la de mayor dinamismo durante la década, aumentando su participación en el total del 23.0% en 1973 al 41.3% en 1983 (Cuadro N.º 38). Junto a ella se encuentran otras actividades menos dinámicas como papel, cemento, etc. Dentro de los bienes de consumo no durables las actividades más relevantes como la producción de azúcar, aceite y la confección textil elevan su participación relativa, y la lenta caída de este tipo de bienes está ligada al comportamiento de otro conjunto de producciones de menor trascendencia.

CUADRO N.º 37

**Evolución de las principales producciones industriales de las ET diversificadas y/o integradas: 1973 - 1981
- 1983
(en %)**

| | 1973 | 1981 | 1983 |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Bienes de Consumo no Durables | | | |
| — Malta, cerveza y bebidas no alcohólicas | 3,6 | 4,1 | 3,8 |
| — Cigarrillos | 12,7 | 22,8 | 19,1 |
| Bienes Intermedios | | | |
| — Sustancias químicas industriales (gases industriales, fibras sintéticas, plásticos, etc.) | 8,3 | 7,1 | 9,3 |
| — Refinería de petróleo | 8,6 | 10,4 | 10,0 |
| — Cámaras y cubiertas | 1,5 | 1,8 | 2,1 |
| — Hierros y acero | 5,9 | 4,0 | 8,1 |
| — Motores | 1,7 | 1,1 | 1,9 |
| — Indust. Básicas no ferrosas | 2,5 | 2,4 | 2,4 |
| — Autopartes | 2,6 | 2,1 | 2,6 |
| Bienes de Consumo Durable | | | |
| — Automotores | 27,9 | 24,0 | 20,4 |
| — Radio y T.V. | 3,2 | 2,0 | 0,9 |
| Bienes de Capital | | | |
| — Conductores eléctricos | 2,4 | 3,1 | 2,4 |
| — Tractores | 3,3 | 0,5 | 1,0 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

La sensible caída en la participación de las ET no diversificadas ni integradas acarrea cambios relevantes en su perfil productivo respecto al de principios de los años 70. En efecto, durante la década pasada la actividad de estas empresas se concentra progresivamente en la elaboración de bienes intermedios y de capital, perdiendo importancia, en primer lugar, los bienes de consumo durables y en menor medida los de consumo no durables (Cuadro N.º 36). El aumento en la importancia relativa de los productos intermedios es resultado de la evolución positiva de un conjunto de actividades tales como: fabricación de cámaras y cubiertas, autopartes, resinas sintéticas y gases industriales y cemento (Cuadro N.º 39).

CUADRO N.º 38

Evolución de las principales producciones industriales de los grupos económicos: 1973 - 1981 - 1983
(en %)

| | 1973 | 1981 | 1983 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Bienes de Consumo no Durables | | | |
| — Azúcar, aceite, chocolate, arroz y yerba mate. | 13,1 | 14,7 | 14,4 |
| — Confección textil excepto prendas de vestir | 5,1 | 3,6 | 5,2 |
| Bienes Intermedios | | | |
| — Hilado de fibras textiles | 4,1 | 3,5 | 3,0 |
| — Papel y art. de papel | 12,6 | 7,4 | 10,1 |
| — Gases industriales, fibras sintéticas, resinas | 9,0 | 7,3 | 6,4 |
| — Cemento | 7,4 | 9,3 | 6,6 |
| — Envases de hojalata | 5,5 | 1,3 | 1,0 |
| — Hierro y acero | 23,0 | 38,9 | 41,3 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

En el caso de los bienes de consumo no durables, el aumento de la participación de actividades como sopas y concentrados, chocolate, bebidas no alcohólicas, etc., es contrarrestado por la fusión de las firmas fabricantes de cigarrillos que pasan a formar parte de las ET diversificadas y/o integradas. Asimismo; dentro de los bienes de capital conviven actividades dinámicas (fabricación de maquinaria no eléctrica) con otras seriamente afectadas por la crisis (producción de tractores). El fuerte deterioro de los bienes de consumo durables, por último, está directamente relacionado con la profunda reestructuración del sector automotriz y de la pérdida de importancia de estas ET en dicha rama.

CUADRO N.º 39

Evolución de las principales producciones industriales de las ET especializadas: 1973 - 1981 - 1983
(en %)

| | 1973 | 1981 | 1983 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Bienes de Consumo no Durables | | | |
| — Sopas y concentrados, chocolate | 3,2 | 5,5 | 4,1 |
| — Bebidas alcohólicas | 6,2 | 5,8 | 4,5 |
| — Cigarrillos | 11,1 | — | — |
| — Medicamentos y jabones de tocador | 108,0 | 16,4 | 13,4 |
| Bienes Intermedios | | | |
| — Cámaras y cubiertas | 12,0 | 14,2 | 18,6 |
| — Gases industriales, resinas sintéticas | 2,9 | 3,7 | 5,4 |
| — Autopartes | 5,7 | 7,8 | 8,9 |
| — Cemento | 1,7 | 4,1 | 3,2 |
| Bienes de Consumo Durable | | | |
| — Automotores | 17,8 | 7,4 | 60,2 |
| Bienes de Capital | | | |
| — Maquinaria no eléctrica | 5,6 | 12,9 | 10,6 |
| — Tractores | 2,8 | 0,4 | 0,6 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

En la estructura de las actividades que realizan las empresas independientes son nuevamente los bienes intermedios los que avanzan dentro de su producción total (Cuadro N.º 40). En cada tipo de bien, las empresas independientes, cubren numerosas actividades, rasgo que contrasta fuertemente con los GGEE cuyo espectro productivo se concentra en pocas ramas.

Por último, en las empresas del Estado también se producen cambios destacables en la canasta de bienes que producen. Por un lado los bienes intermedios y los de consumo no durables incrementan su participación en 1983 y lo contrario sucede con los bienes de capital mientras que desaparecen de su producción los bienes de consumo durables (Cuadro N.º 41).

El avance de los productos intermedios dentro de la producción industrial de las empresas estatales, está especialmente vinculado a la producción siderúrgica (Cuadro N.º 41), mientras que el incremento de los bienes de consumo no durables expresa simplemente la incorporación a la administración estatal de las empresas que pertenecían a GGEE que entraron en un proceso de quiebra durante la dictadura militar como Grecco, Oddone y Sasetru. La desaparición del Estado de la producción de bienes de consumo durables, está provocada por el cierre de la empresa IME (Industrias Mecánicas del Estado) en 1981, mientras que la caída de los bienes de capital está relacionada con su deterioro relativo en la construcción de barcos y de material ferroviario.

CUADRO N.º 40

Evolución de las principales producciones industriales de las empresas independientes: 1973 - 1981 - 1983
(en %)

| | 1973 | 1981 | 1983 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Bienes de Consumo no Durables | | | |
| — Matanza de ganados, embutidos | 8,1 | 7,4 | 6,0 |
| — Vinos | 2,1 | 5,5 | 6,3 |
| — Galletitas, azúcar, chocolate, aceite | 8,2 | 16,3 | 10,0 |
| — Lácteos | 2,7 | 2,4 | 1,9 |
| — Confección textil excepto prendas de vestir | 7,1 | 4,3 | 4,0 |
| — Artículos de punto | 2,1 | 1,5 | 1,8 |
| — Medicamentos | 2,3 | 4,9 | 5,1 |
| — Diarios y revistas | 3,6 | 3,9 | 3,4 |
| Bienes Intermedios | | | |
| — Envases y art. De papel | 1,8 | 1,8 | 2,1 |
| — Cámaras de cubiertas | 4,3 | 4,7 | 5,7 |
| — Cuero y art. de cuero | 2,2 | 2,1 | 2,2 |
| — Hilado y acabado de fibras textiles | 4,6 | 5,3 | 6,0 |
| — Cal, art. De fibrocemento, ladrillos | 1,8 | 1,8 | 1,2 |
| — Autopartes | 2,5 | 2,6 | 2,7 |
| — Carpintería metálica | 1,7 | 2,6 | 2,7 |
| Bienes de Consumo Durable | | | |
| — Productos plásticos | 1,9 | 1,3 | 1,5 |
| — Cocinas y calefones | 1,6 | 1,9 | 2,3 |
| — Heladeras y lavarropas | 1,4 | 0,7 | 0,8 |
| Bienes de Capital | | | |
| — Herramientas | 1,7 | 2,5 | 1,3 |
| — Maquinaria agrícola y maquinaria para la industria | 3,4 | 3,0 | 2,4 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

CUADRO N.º 41

Evolución de las principales producciones industriales de las empresas del Estado: 1973 - 1981 - 1983
(en %)

| | 1973 | 1981 | 1983 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Bienes de Consumo no Durables | | | |
| — Azúcar, bebidas no alcohólicas y vino | — | 4,4 | 8,4 |
| Bienes Intermedios | | | |
| — Refinación de petróleo y derivados del petróleo y carbón | 49,8 | 45,3 | 44,3 |
| — Hierro y acero | 25,8 | 31,8 | 32,8 |
| — Productos químicos básicos | 2,0 | 1,7 | 2,0 |
| Bienes de Consumo Durable | | | |
| — Automotores | 3,7 | — | — |
| Bienes de Capital | | | |
| — Construcción de barcos, aviones y material ferroviario | 14,2 | 10,0 | 6,9 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

FUENTE: Elaboración propia en base a la encuesta industrial del INDEC.

4.3. Estudio de casos.

La tendencia registrada en la producción industrial indica que durante la reestructuración productiva provocada por la dictadura militar se avanza hacia un creciente predominio de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que estas evidencias a nivel agregado son el resultado del proceso de expansión de un conjunto de capitales que con una modalidad de acumulación semejante presentan diferencias en cuanto a su estrategia empresarial, su ritmo de expansión durante las distintas etapas de la sustitución de importaciones así como en el transcurso de la redefinición productiva del proceso militar.

Las mencionadas heterogeneidades están presentes tanto en los grupos económicos como en las ET diversificadas y/o integradas. En efecto, dentro de los primeros hay capitales que conforman su estructura empresarial integrándose vertical y horizontalmente en la producción de papel (Celulosa Argentina y Massuh), mientras que otros lo hacen en torno de la producción de bienes intermedios igualmente importantes con: siderurgia (Acindar), cemento (Corcemar, Loma Negra), petróleo (Pérez Companc, Astra, Bidas). Asimismo hay grupos económicos que articulan la producción de bienes intermedios con bienes de consumo (Bunge y Born) o que definen, como resultado de su trayectoria histórica, una estructura conglomeral (Garovagho y Zorraquín, Braun Menéndez). Además de estas diferentes estrategias empresariales también median entre ellos distintas épocas de instalación, y expansión durante la crisis de los últimos años. Así por ejemplo en el caso de los grupos petroleros mientras que Asirá tiene su origen en las primeras décadas del siglo y en la actualidad se expande empresarialmente integrándose en las actividades relacionadas con dicho insumo, Pérez Companc que aparece en los años 40, a partir de 1976 lleva a cabo una expansión empresarial de tipo conglomeral.

Dentro del capital extranjero diversificado y/o integrado acontece lo propio. Una somera revisión de estas ET permite comprobar que mientras algunas de ellas se integran vertical y horizontalmente en la producción automotriz (Ford, Renault, Fíat) otras lo hacen en la manufactura de bienes intermedios como: siderurgia-metalurgia (Techint, Klockner-Humbolt Deutz, Thyssen-Hutte), petróleo y derivados (Brown Boveri), metales no ferrosos (Pechiney-Alcan), material y equipos eléctricos (Dunlop-Pirelli, Siemens), químicos (Dow Chemical). Asimismo hay capitales extranjeros con un perfil conglomeral aunque en algunas de sus actividades estén integrados (Dreyfus, Bracht).

Es por esta diversidad de estrategias y formas de expansión —a la que se le debe agregar la articulación existente entre los grupos económicos y el capital extranjero a través del control compartido sobre el capital de numerosas firmas— que se hace necesario analizar un conjunto de casos que permitan trascender las caracterizaciones generales. Por lo tanto el análisis que se encara en esta parte del trabajo tiene la intención de analizar sólo algunos grupos económicos y ET diversificadas y/o

integradas poniendo especial énfasis en la estrategia empresarial desarrollada durante el último proceso militar.^[27]

4.3.1. Grupo económico Pérez Companc.

Reseña histórica.

En 1947 es fundada la empresa Cía. Naviera Pérez Companc que se dedica a la comercialización y el transporte. Sus fundadores eran, además, propietarios de tierras en el sur del país.

En 1950 se inserta en la actividad aseguradora mediante la creación de la firma La Patagonia Cía. Argentina de Seguros, y a partir de 1952 comienza a organizar empresas agropecuarias. La primera de las cuales es Sudacia S.A. y, posteriormente, Agrícola, Ganadera Andes S.A. y Goyaike S.A. Al mismo tiempo adquiere la empresa Los Lagos S.A., con propiedades en el sur del país.

Sin lugar a dudas, la producción forestal y agropecuaria eran actividades relevantes en el grupo Pérez Companc a principios de los años 70. A través de sus estancias controlaba aproximadamente 150.000 has. en la Patagonia; 27.000 has. en la Provincia de Santa Fe y Buenos Aires y 54.000 has. en Misiones, funcionando en estos últimos, desde 1971, un aserradero administrado por la firma Forestal San Jorge S.A.

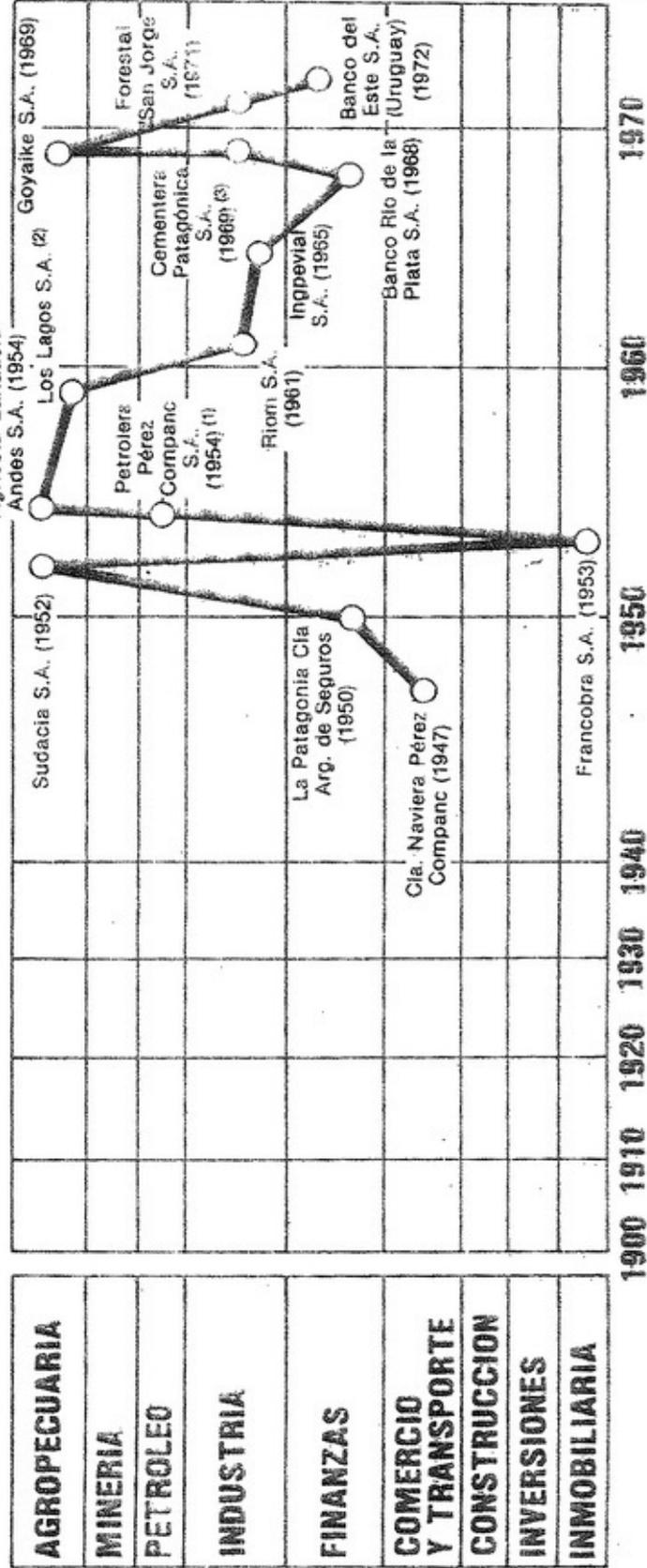
En 1954 se incorpora otra de sus actividades centrales: la explotación petrolífera, mediante la firma Petrolera Pérez Companc S.A. Durante los primeros años esta empresa se dedicó únicamente a la reparación y mantenimiento de pozos, comenzando las tareas de explotación en 1968, año en que obtiene el área Entre Lomas (Provincia de Neuquén y Río Negro) y, posteriormente, en 1972, el área de Catriel Oeste en la Provincia de Río Negro.

La actividad industrial del grupo Pérez Companc comienza en 1961 mediante la empresa Riom S.A. que elabora manufacturas de plomo y estaño. La actividad manufacturera es escasamente importante para este grupo hasta principios de los años 70, estando ligadas sus restantes firmas también al procesamiento de recursos mineros como es el caso de Ing, Pevial S.A. y Cementera Patagónica S.A.

Por último, a fines de la década del 60 el grupo Pérez Companc se diversifica hacia la actividad financiera mediante la compra del Banco Río de la Plata y la posterior adquisición del Banco del Este en la República Oriental del Uruguay.

DIAGRAMA N° 1

Evolución del grupo económico PEREZ COMPANC hasta principios de los años '70*



(1) Tienen un 30% de la ET norteamericana Apco Oil.
 (2) Fue fundada en 1916 y aquí ida posteriormente por Pérez Companc.
 (3) La propiedad de esta empresa es compartida con otros capitales.

Expansión posterior a 1976

Entre los casos elegidos, Pérez Companc era hacia 1975 el grupo económico históricamente más reciente y el más pequeño, en términos numéricos, entre los GGEE nacionales. Es también el caso que exhibe el crecimiento más intenso en el período siguiente. Esta expansión básicamente se estructura, por un lado, sobre sectores ya incorporados por el grupo: petróleo (Quitral-Co) y bancos (Banco Delta, después absorbido por el Banco Río y un tercio del capital del Banco Ganadero Argentino) y principalmente en un explosivo crecimiento hacia el sector industria! —de muy pobre relieve hasta 1975— y el de construcciones.

En el primer caso se proyecta a través de la creación de PECOM-NEC (en asociación con NEC, Japón) dedicada a la producción de equipos de comunicación orientados a satisfacer la demanda estatal y la adquisición de una serie de empresas productoras de maquinaria eléctrica (equipos, motores, tubos y transformadores, conductores).

En el segundo rubro, con la adquisición de SADE (grandes obras para el Estado) y la creación de NUCLAR (asociada con Techint) y Pecom Nuclar (instalación de centrales nucleares) muestra finalmente, una pauta de expansión claramente distinguible: construcción de grandes obras para el sector estatal, extracción de petróleo, de gas, construcción de centrales nucleares, equipos de comunicación para el servicio nacional de telefonía con un complemento —que también se puede encontrar en el desarrollo de grandes ET que operan en el sector energético—: la provisión, para el uso y la distribución de la energía, de equipos eléctricos de envergadura provistos —en una integración compleja— por plantas industriales propias. Muchas de estas empresas incorporadas o creadas por el grupo se realizan en asociación con grandes ET también diversificadas y en muchos casos ellas están fuertemente vinculadas con el aparato estatal como demandante.

CUADRO N.º 42
Nuevas firmas instaladas por el grupo económico Pérez Companc entre 1976 y 1983

| Actividad Económica | Nuevas Empresas Instaladas | | | |
|---------------------|------------------------------|------|----------------------------------|-----------------------------|
| | Denominación | Año | Actividad | Participación en el capital |
| Pesca | Pesquera Santa Margarita SA | 1977 | Pesca para exportación | 51,0 |
| | Pesquera San Carlos SA | 1977 | Pesca para exportación | 51,0 |
| Minería | Complejo Cerro Castillo SA | 1979 | Producción de oro, plata y zinc | 50,0 |
| | Sierra Grande SA | | Fluorita, baritina | 51,0 |
| Petróleo | Pecom do Brasil | 1981 | Petrolera | 100,0 |
| | Cañadón Piedras SA | 1981 | Explotación | Minoría |
| Industria | | | | |
| - Alimentos | Laponia SA | 1981 | Helados | 45,0 |
| - Petroquímica | Punta Loyola SA | | Fertilizantes | Mayoría |
| - Comunicaciones | Pecom-NEC SA | 1980 | Equipos de comunic. | 51,0 |
| Construcción | Nuclar SA | 1977 | Instalación de plantas nucleares | s/i |
| | Falda del Carmen SA | 1982 | Obras públicas | Minoría |
| | Pecom Nuclar SA | 1981 | Instalación de plantas nucleares | 100,0 |
| | Alto Palermo SA | 1981 | Const. Inmobiliaria | s/i |
| | Interamerican Asociados SA | 1981 | Construcción | s/i |
| Financiera | Citicorp y Rio Banca de Inv. | 1980 | Banco de Inversión | Minoría |

CUADRO N.º 43
Expansión de las firmas controlados y adquisiciones realizadas por el grupo económico Pérez Companc entre 1976 y 1984

| Actividad Económica | Empresas adquiridas y absorbidas | | | |
|------------------------|----------------------------------|------|------------------------------|-------------------------|
| | Denominación | Año | Actividad | % del capital absorbido |
| Petroleo | Quitral-co | 1984 | Petrolera | 51,4 |
| Industria | | | | |
| - Alimentos | Aguila Saint SA | 1979 | Lacteos, chocol., café | s/i |
| - Petroquímica | Petroquímica de Cuyo SA | 1984 | Polipropileno | s/i |
| - Maquinaria y equipos | Electro-Mecánica Arg. SA | 1976 | Equipos, aparatos eléctricos | s/i |
| | Motores Electric. Santa Fe | 1976 | Motores eléctricos | s/i |
| | Morsela SA | 1976 | Motores eléctricos | s/i |
| | Tubos Trans-Electric SA | 1983 | Tubos y transf. | s/i |
| | Cor-Alum SA | 1983 | Conduct. Eléctricos | s/i |
| | Mellor-Godwin SA | 1984 | Motores eléctricos | s/i |
| Construcción | SADE SA | 1976 | Construcción | s/i |
| Financiera | Banco Delta SA | | Banco | 100,0 |
| | Banco Rio absorbió a Banco Delta | 1983 | Banco | 100,0 |
| | Banco Ganadero Arg. | 1984 | Banco | 33,0 |

4.3.2. Grupo económico Garovaglio y Zorraquín

Reseña histórica

El origen del grupo Garovaglio y Zorraquín se remonta a 1886, fecha en que funda la firma Garovaglio dedicada a la comercialización interna y externa, especialmente de azúcar.

En 1912 junto con otros intereses económicos de la provincia de Tucumán, instala el Banco de Crédito Inmobiliario, y pasa luego, en 1920, a la producción de azúcar mediante el Ingenio Cruz Alta SA.

Hasta 1926 el control sobre los distintos negocios lo ejercía la familia Garavaglio, que a partir de dicha fecha, se asocia con Zorraquín para fundar la empresa Garovaglio y Zorraquín SA, que además de continuar con las actividades de la primera firma del grupo, incursiona en la producción agropecuaria y las inversiones.

En la actividad financiera, se redefine en 1927 el Banco de Crédito Inmobiliario organizándose el Banco Comercial de Tucumán SA que absorbe, poco tiempo después, al Banco Constructor también de dicha provincia.

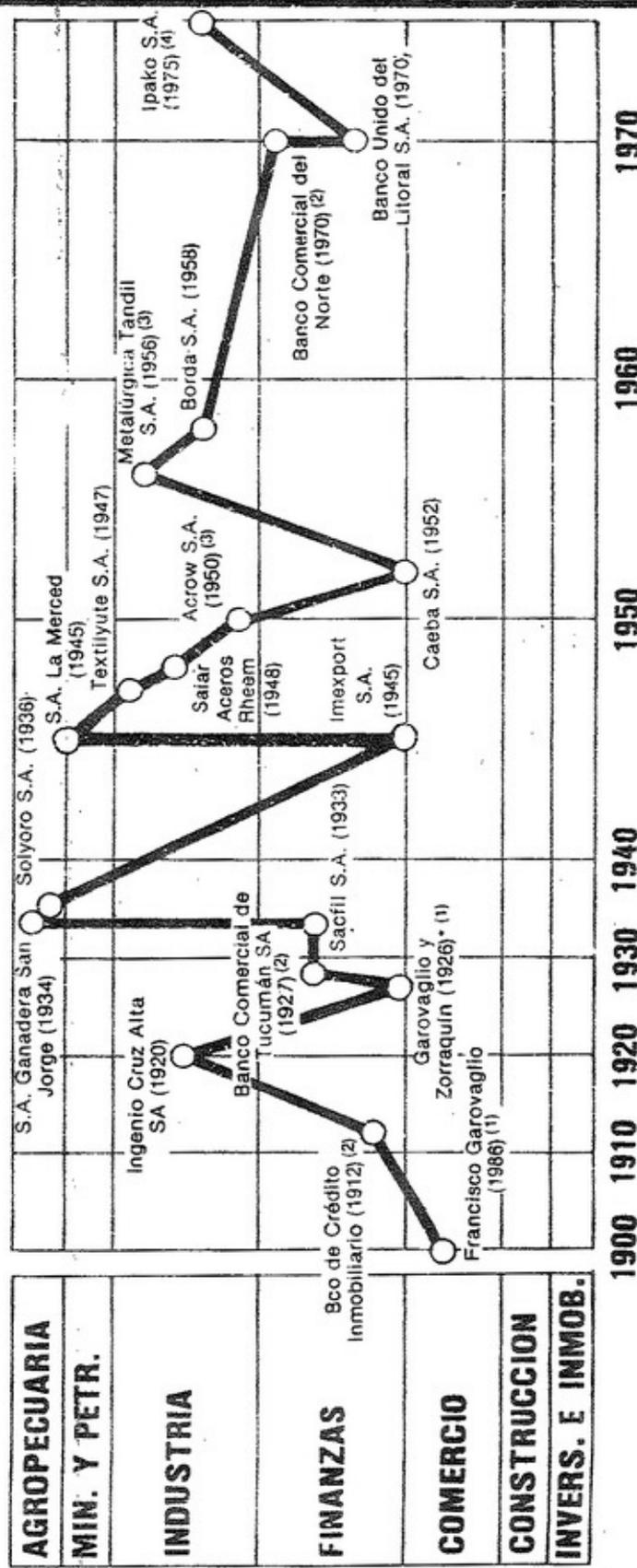
Durante la década del 30 y luego de crear la firma Sacfil SA, comienzan a instalarse las empresas exclusivamente agropecuarias del grupo, la primera de las cuales es la SA Ganadera San José en 1934, a la que le siguen Solyoro en 1936 y SA La Merced en 1945.

Hasta mediados de la década del 40 los intereses del grupo Garovaglio y Zorraquín radicaban fundamentalmente en la comercialización y producción de azúcar, las finanzas y la producción agropecuaria. La producción industrial, hasta ese momento poco relevante, cobra singular importancia de allí en más. En 1947 instala la firma Textil Yute SA en la fabricación de bolsas, para posteriormente extenderse hacia distintas producciones metalúrgicas a través de empresas relevantes en sus actividades tales como Saiar Aceros Rheem SA, Acrow SA, y Metalúrgica Tandil SA (participación).

Finalmente, durante la década del 70 se constituye por un lado el Banco Comercial del Norte S.A., continuación del Banco Comercial de Tucumán S.A. y el Banco Unido del Litoral S.A. Por otra parte, el grupo Garovaglio y Zorraquín adquiere la mayoría accionaria de la firma petroquímica Ipako S.A., perteneciente hasta ese momento a la ET norteamericana Koopers Co. Esta empresa, Ipako S.A., en la que participan el grupo económico Astra y la ET Brown Boveri, es el comienzo de la producción petroquímica para Garovaglio y Zorraquín, actividad en la cual se expandirá durante la dictadura militar.

DIAGRAMA N° 2

Evolución del grupo económico GAROVAGLIO Y ZORRAQUIN hasta mediados de los años '70*



(*) Además de comercial, la firma Garovaglio y Zorraquin S.A. es inversora y agropecuaria.

(1) Se trata de las transformaciones sufridas por la misma empresa.

(2) Se trata de las transformaciones sufridas por la misma entidad bancaria.

(3) El control del capital lo tienen firmas extranjeras.

(4) Fue adquirida por Garovaglio y Zorraquin en 1975 y participan en el capital el grupo Astra y la ET Brown Boveri.

Expansión posterior a 1976

La estrategia adoptada por este grupo económico después del golpe de 1976 pasó, básicamente, por la profundización de su inserción en dos sectores en los cuales el grupo ya se encontraba operando con anterioridad: el bancario —desde hacía ya mucho tiempo— y el petroquímico. En este último rubro crea la empresa Polisor SA —perteneciente al polo petroquímico Bahía Blanca— con un 30% de participación estatal, la firma Agapol SA (controlada por Ipako SA, la empresa petroquímica madre del grupo), adquiere participación en Petroquímica B. Blanca (un 10% del capital, que compra a Compañía Química del grupo Bunge y Born) y crea un conjunto de nuevas plantas de empresas ya existentes (en Textilyute, para la confección de bolsas con hilado polipropileno), en Ipako (Ensenada), Polisor (Chubut). En todas estas integra su funcionamiento sobre la base de la producción del polipropileno en diversas instancias productivas, organizando, en general, estas empresas en asociación con el capital estatal o con el de otros poderosos grupos económicos nacionales (Astra) o extranjeros (Brown Boveri).

En el rubro tradicional para el grupo, el sector bancario, durante la última etapa de la dictadura y con posterioridad a las grandes remezones que sufre el sector, adquiere otros dos bancos —uno de antigua implantación y de gran envergadura pero que para esa época pasa por grandes dificultades—, crea una compañía de seguros y se apodera de una participación en otra empresa bancaria radicada en los Estados Unidos, creada por un *pool* de bancos nacionales. Todos estos avances convierten al grupo en uno de los operadores más importantes del sistema bancario argentino.

CUADRO N.º 44

Nuevas firmas instaladas por el grupo económico Garovaglio y Zorraquín entre 1976 y 1983

| Actividades Económicas | Nuevas Empresas Instaladas | | | Participación en el capital |
|------------------------|------------------------------|------|---------------------------------|-----------------------------|
| | Denominación | Año | Actividad | |
| Minería | Complejo Cerro Castillo SA | 1977 | Producción de oro, zinc y plata | 50,0 |
| Agropecuaria | Remargo SA | 1977 | Producción agropecuaria | 80,0 |
| Industria | | | | |
| - Alimentos | Citrinor SA | 1978 | Jugos y aceites esenciales | 100,0 |
| - Petroquímica | Petroquímica Bahía Blanca SA | | Producción de etileno | 10,6 |
| | Polisor SA | s/i | Producción de polipropileno | 70,0 |
| | Agapol SA | s/i | Hilado de polipropileno | 100,0 |

CUADRO N.º 45
Expansión de las firmas controladas y adquisiciones realizadas por el grupo económico Gaovaglio y Zorraquín entre 1976 y 1983

| Actividades Económicas | | Firmas existentes | | Empresas adquiridas o absorbidas | | | |
|------------------------|-----------------------|---------------------------------|------------------------------------|--|---------|------------------|-------------------------|
| | | Empresa | Inversión realizada | Actividad | Empresa | Año Actividad | % del capital adquirido |
| Industria | | | | | | | |
| - Alimentos | Citrinor SA | Nueva planta en Jujuy (1980) | Jugos y aceites esenciales | — | — | — | — |
| - Textil | Textil Yute | Nueva planta (1980) | Tejido e hilado de prolipropileno | — | — | — | — |
| | Polisur SA | Nueva planta en Chubut (1983) | Telas planas con fibras sintéticas | — | — | — | — |
| | | Nueva planta en Ensenada (1979) | Polipropileno | — | — | — | — |
| | — | — | — | Petroquímica Bahía Blanca | 1980 | — | 10,6 |
| - Metalúrgica | Metalurgica Tandil SA | Reequip y ampliación | Metalúrgica y autopartes | — | — | — | — |
| Financiera | | | | | | | |
| | — | — | — | Banco Arg. Del Atlántico SA | 1980 | Banco | 100,0 |
| | — | — | — | Cía. Arg. Interamericana | 1980 | Seguros | 100,0 |
| | — | — | — | Banco Com. Del Norte | 1980 | Banco | 100,0 |
| | — | — | — | absorbe al Banco Arg. Del Atlántico y al Banco Unido del Litoral | | | |
| | — | — | — | Banco Esp. Del Río de la Plata | 1983 | Banco | 100,0 |
| | — | — | — | Argentine Banking Corp. | 1983 | Bco. en E.E.U.U. | 25,0 |

4.3.3. Grupo económico Astra

Reseña histórica

En 1912 se constituye el sindicato petrolífero Astra Argentina que comienza a trabajar en Comodoro Rivadavia, lugar en donde se descubrió por primera vez petróleo en la Argentina. Coincidiendo con su primer hallazgo de petróleo se funda en 1915, Astra Cía. Argentina de Petróleo S.A.

A partir de allí Asna comienza un proceso de expansión, alcanzando los niveles más altos de perforación entre 1929 y 1937 los cuales caen sustancialmente hasta el gobierno de A. Frondizi (1958/62) periodo en que organiza la firma Astrafor S.A. dedicada a la perforación petrolífera. Asimismo, inicia en 1920 el transporte de

petróleo y subproductos propios, actividad que dará lugar a la creación, también en 1962, de Astramar S.A.

El crecimiento de esta firma también se expresa en la instalación de plantas de almacenamiento, las que son concretadas en Dock Sud (Capital Federal) durante 1923.

Será recién en 1970 que se expande a la refinación de petróleo mediante la empresa Astrasur, Refinerías Patagónicas de Petróleo S.A. que opera una refinería en Comodoro Rivadavia.

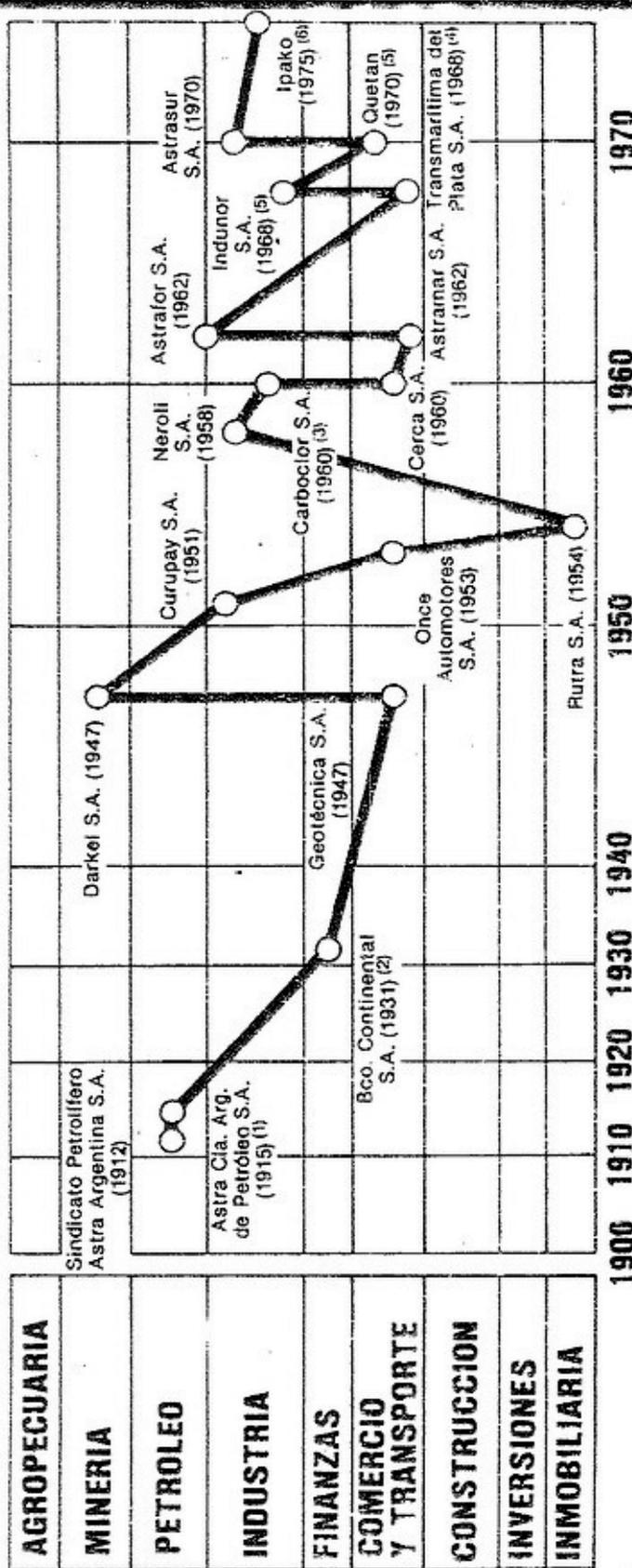
Una vez descentralizadas parcialmente las actividades de transporte, almacenamiento y refinación de petróleo, Astra encara, a partir de 1968, la instalación de estaciones de servicio, llegando a controlar más de cincuenta.

Al mismo tiempo que Astra se expande en las distintas actividades relacionadas con el petróleo, se produce una diversificación de sus inversiones, especialmente a partir de los años 50. En las primeras décadas se inserta en la actividad financiera participando en la propiedad del Banco Continental, incursionando luego en la minería mediante la empresa Geotécnica S.A. Posteriormente, a partir de la década del 50 instala firmas en la producción de plásticos (Curupay y Neroli) y en la elaboración de productos químicos (Carbochlor) y curtientes (Indunor S.A.).

Por último a mediados de los 70 participa en la compra de Ipako empresa petroquímica controlada por el grupo Garovaglio y Zorraquín.

DIAGRAMA N° 3

Evolución del grupo económico ASTRA hasta mediados de los años '70



- (1) Participan los intereses Braun menéndez y la ET Brown Boveri.
- (2) Astra posee la minoría accionaria. (3) Comparte la propiedad con Lahusen.
- (4) Controlada por la ET Brown Boveri.
- (5) En la propiedad del capital participa la ET norteamericana Dow Chemical.
- (6) Fue comprada a Koopers en 1975, siendo el principal accionista Garovaglio y Zorraquín

Expansión posterior a 1976

Este es el grupo de menor expansión numérica entre los casos elegidos. Esta expansión continúa desarrollándose, fundamentalmente, en aquellos sectores en los cuales el grupo tenía inserción y experiencia previa. Crea una nueva empresa que elabora productos a partir del petróleo y, fuera del país integra minoritariamente en Brasil un consorcio en asociación con una firma de aquel país para realizar explotación petrolífera. Incorpora a su actividad en el sector financiero una nueva compañía de seguros y, como novedad, se asocia con grandes capitales holandeses e italianos para operar en un nuevo sector: la instalación de centrales telefónicas.

CUADRO N.º 46
Nuevas firmas instaladas por el grupo económico Astra entre 1976 y 1983

| Actividades Económicas | Nuevas Empresas Instaladas | | | |
|--------------------------|----------------------------|------|--|-----------------------------|
| | Denominación | Año | Actividad | Participación en el capital |
| Petróleo | Consortio Badra-Astrafor | 1980 | Explot. Petrolera | Minoritaria |
| Industria | | | | |
| - Petroquímica | | | Consultar en el grupo Garovaglio y Zorraquin | |
| - Derivados del petróleo | Copetro SA | 1981 | Calcinación del coque | s/i |
| - Comunicaciones | Consortio Patsa | 1980 | Instalación de centrales telef. | s/i |
| - Tecnología | Kracia | 1980 | Export. de tecnología | 90.0 |
| Financiera | Aries Cía. Seg. | 1980 | Seguros | Mayoría |

4.3.4. Grupo económico Celulosa Argentina

Reseña histórica

Este grupo económico se conforma por la asociación de los capitales que controlaban la Cía. Fabril Financiera S.A. y aquellos que constituyen la empresa Celulosa Argentina S.A. La confluencia de estos intereses tendrá una significativa importancia en la estrategia de expansión que siguió el grupo económico en tanto estuvo centrado en las actividades primigenias de estas empresas: textil, papel y editorial.

Sobre la base de las mencionadas actividades el grupo económico Celulosa Argentina ¡llevará a cabo un acentuado proceso de integración vertical y horizontal. En lo que hace a la producción de papel, además de instalar Papelera del Plata S.A. en 1929, este grupo fundará posteriormente firmas relevantes como Fabi S.A., y Witcel S.A. Al mismo tiempo y como parte de la integración vertical organiza desde 1935 firmas forestales entre las que se encuentran: Cía Agrícola San Antonio S.A., Cía. Agrícola del Norte S.A. y Finda S.A. Por último, como parte de la integración

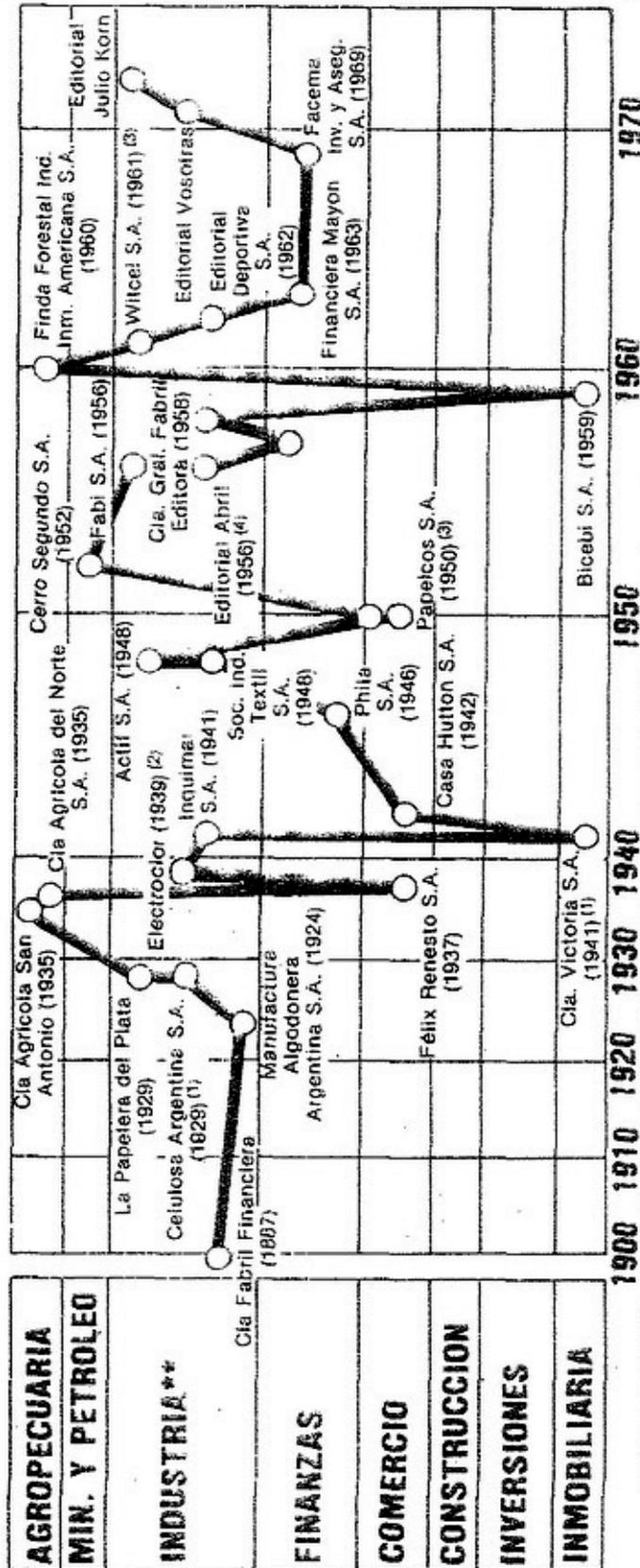
horizontal de su actividad papelera, instala comercializadoras y financieras como Félix Renesto S.A., Casa Hutton S.A., Papeleo S.A. y Cía. Victoria S.A.

En materia de impresión y editorial, luego de la Cía. Fabril Financiera S.A. pasan varias décadas hasta que organiza nuevas empresas en la actividad. En efecto, a partir de los años 50 instala la Cía. General Fabril Editora S.A., y posteriormente Editorial Deportiva S.A., Editorial Vosotras S.A., etc.

Por último, en la producción textil controla las firmas Manufactura Algodonera Argentina S.A. y la Sociedad Industrial Textil S.A. con las cuales están relacionadas firmas financieras como Phila S.A. e Industrhilos S.A.

DIAGRAMA N° 4

Evolución del grupo CELULOSA ARGENTINA hasta principios de los años '70*



(*) Se mencionan las principales firmas, otras empresas del grupo económico Celulosa Argentina son: Cartonex S.A., Financiera Argentina S.A., Hidrapulp S.A., Cortec S.R.L. y Fabrino S.A.
 (**) Se incorporaron dentro de esta actividad las firmas Actif S.A. y Facema S.A., que prestan servicios técnicos a las empresas industriales.
 (1) Celulosa Argentina S.A. y Cia. Victoria S.A., tienen participación de capitales suizos.
 (2) El capital social de Electroclor es compartido con la firma Duperial S.A.
 (3) El capital de Papeicos y Witcel es compartido con la ET inglesa BAT. (4) Participación minoritaria italiana.

Expansión posterior a 1976

La estrategia de crecimiento del grupo estuvo orientada, por un lado, a profundizar su inserción en el sector papelerero con las cinco empresas forestales creadas a comienzos de la segunda mitad de la década del 70 y con su incorporación a dos de los proyectos de promoción industrial de mayor envergadura —orientados también hacia la producción de los insumos básicos que provee el sector—. Uno de ellos ya se encuentra en operación (Alto Paraná S.A.), donde Celulosa Argentina tiene un peso primordial y el otro se encuentra todavía en ejecución (Celulosa Puerto Piray). Por otro lado, el grupo puso en evidencia su intención de incursionar en un nuevo rubro, el petroquímico. Para ello participa en otros dos proyectos en ejecución que se estructuran alrededor del polo de Bahía Blanca.

Este grupo económico enfrenta serias dificultades financieras a partir de 1980 que lo llevaron prácticamente, casi hasta la quiebra, entrando en situación de concurso preventivo de acreedores (Cuadro N.º 49), Para superar esta circunstancia acordó con los acreedores oficiales un plan de reestructuración de sus actividades que lo obligó a racionalizar y a desprenderse de una proporción de sus activos y que determinó una significativa reducción de sus operaciones.

CUADRO N.º 47
Nuevas firmas instaladas por el grupo económico Celulosa Argentina entre 1976 y 1983

| Actividades | Nuevas Empresas Instaladas | | | |
|-------------------------|--|-------------------|----------------------------------|------------|
| | Económicas | Denominación | Año | Actividad |
| Agropecuaria y forestal | Forestadora San Javier SA | 1976 | Forestación | 100.0 |
| | Garmini SA | 1976 | Forestación | 100.0 |
| | Forestal Santa María | 1976 | Forestación | 100.0 |
| | Forestal San Enrique SA | 1977 | Forestación | 100.0 |
| | Forestal Santa Lucía SA | 1977 | Forestación | 100.0 |
| Industria | | | | |
| - Papel | Alto Paraná SA ¹ | 1982 ² | Prod. de celulosa de fibra larga | 21.7 |
| | Celulosa Pto. Piray | ³ | Pasta celulósica y papel | 100.0 |
| - Editorial | Panorama SA de Inversiones | 1980 | Editorial | controlada |
| - Petroquímica | Petroquímica Bahía Blanca ¹ | | Etileno | 10.6 |
| | Monómeros Vinílicos | ³ | Cloruro de vinilo | 70.1 |
| | Electroclor Bahía Blanca | ³ | PVC | 30.3 |

¹ Las participaciones en el capital fueron estimadas en base a la composición del capital en 1982.

² Puesta en marcha

³ En ejecución

CUADRO N.º 48
Expansión de las firmas controladas y adquisiciones realizadas por el grupo económico Celulosa Argentina entre 1976 y 1983

| Actividades | Firmas existentes | | | Empresas adquiridas o absorbidas | | | | |
|-----------------------|---------------------------|---|---------------------------|---|---------|-------------------------------|-----------|-------------------------|
| | Económicas | Empresa | Inversión realizada | Actividad | Empresa | Año | Actividad | % del capital adquirido |
| Industria | | | | | | | | |
| - Papel | Cía. Fabril Financiera SA | Nueva planta en el Chaco | Tejido de fibras textiles | — | — | — | — | — |
| - Editorial | — | — | — | Edit. Abril SA | 1978 | Imprenta | s/i | |
| - Petroquímica | Electroclor SA | Ampliación de la planta de Cap. Bermudez (Sta Fe) | PVC | — | — | — | — | — |
| - Productos de madera | — | — | — | Arriazu, Moure y Garrasino SA | 1976 | Producción de madera terciada | 100.0 | |
| | — | — | — | Arriazu, Moure y Garrasino SA absorbió a Coritec SA | 1977 | Madera | 100.0 | |

CUADRO N.º 49
Algunas expresiones de la crisis y restructuración del grupo Celulosa Argentina entre 1976 y 1983

CELULOSA ARGENTINA

- 5/79 La Secretaría de Desarrollo Industrial denegó los beneficios adicionales solicitados por Electroclor SA. para la construcción de las plantas en el Polo Petroquímico Bahía Blanca.
- 6/80 El Banade y el Bco. Nación le otorgaron a Celulosa Arg. un crédito de 30 mill. de U\$S que implica la emisión de *debentures* a 7 y 10 años.
- 12/80 Celulosa Argentina presentó un plan de restructuración empresarial al Banade y solicitó un crédito de 40 mill. de U\$S para ejecutarlo.
- 3/81 El Banade efectuará los aportes de capital requeridos por Electroclor para instalar Monómeros Vinílicos, en proporción a la participación de Celulosa Argentina. Asimismo, concede créditos a Electroclor SA. Ambos son a cuenta de futuras suscripciones de capital.
- 4/81 Celulosa vendió gran parte del edificio de Paseo Colón 635, cerró una planta en Tucumán y vendió campos en Santa Fe.
- 5/81 Celulosa Arg. solicita crédito al Banade para cancelar dos quincenas de jornales, sueldos adeudados u obligaciones.
- 11/81 El Banade suspendió la ayuda a Electroclor y se paralizan los trabajos en Bahía Blanca.
- 12/81 Se presenta un pedido de quiebra por parte de Meridien Credit Corporation.
- 2/82 Celulosa Argentina solicita su concurso preventivo.
- 5/82 Celulosa Argentina que ocupaba 5.500 personas en 1979 pasó a 4.882 en 1980 y 3.785 en 1982.

CIA. FABRIL FINANCIERA

- 7/80 La Editorial MBH (controlada por Fabril Financiera) vendió la planta productiva que continúa en Cap. Fed. (Av. Pavón 3140).
- 10/80 El Banade le otorga un préstamo de 8 millones de dólares para actualizar el crédito para la construcción de la tejeduría del Chaco. Entre las condiciones del mismo se cuentan: a) Racionalización de sus costos en 200 mil U\$S mensuales; b) Venta de los siguientes activos: Oficinas de la Sociedad industrial Textil SA (442 m², Alsina 1609) - Planta Avellaneda (3486 m², Montes de Oca 221) - Campo en Santiago del Estero (480 has.) - Desmotadora de algodón en Clorinda (11.000 m² Formosa) - Desmontadora de algodón en Resistencia (36.653 m² Chaco) - Cantera de Caolín (24 has. Balcarce).
- 11/80 Fabril Financiera absorbió a la Sociedad industrial Textil SA.
- 8/81 Papelera del Plata SA (controlada por Fabril Financiera) vendió las máquinas e instalaciones de su planta en Cap. Fed. (Cucha Cucha 2754) así como otros activos prescindibles.
- 2/82 Fabril Financiera se presentó en concurso de acreedores.
- 8/82 Fabril Financiera logró un acuerdo con sus acreedores.
- 8/83 Fabril Financiera puso en venta el paquete accionario de control de la Papelera del Plata SA (54.6 % del capital).
- 8/83 Fabril Financiera ante el pedido efectuado por un conjunto de accionistas que representan el 50 % de su capital decide un aumento de su capital y anular la venta de Papelera del Plata.
-

4.3.5. ET Techint

Reseña histórica

Los primeros antecedentes de Techint se remontan a las primeras décadas del siglo, época en que la Banca Commerciale controlaba entre otras a la firma industrial Dálmine.

Posteriormente, como consecuencia de la crisis del 30 se funda en Italia el IRI — Instituto para la Reconstrucción Industrial— empresa estatal que toma a su cargo numerosas firmas industriales, entre ellas a Dálmine, que con el tiempo llegó a ser la productora de tubos sin costura más importante de Europa.

Al finalizar la segunda guerra mundial se organiza en Italia la empresa Compañía Técnica Internazionale (Techint) que durante los años 70 actuará en 14 países, entre ellos la Argentina.

Techint se instala en la Argentina en 1946, mediante Techint Cía. Técnica Industrial S.A., bajo la conducción de Agustín Rocca que fue un alto directivo de Dálmine en sus primeros tiempos y posteriormente un importante funcionario del IRI.

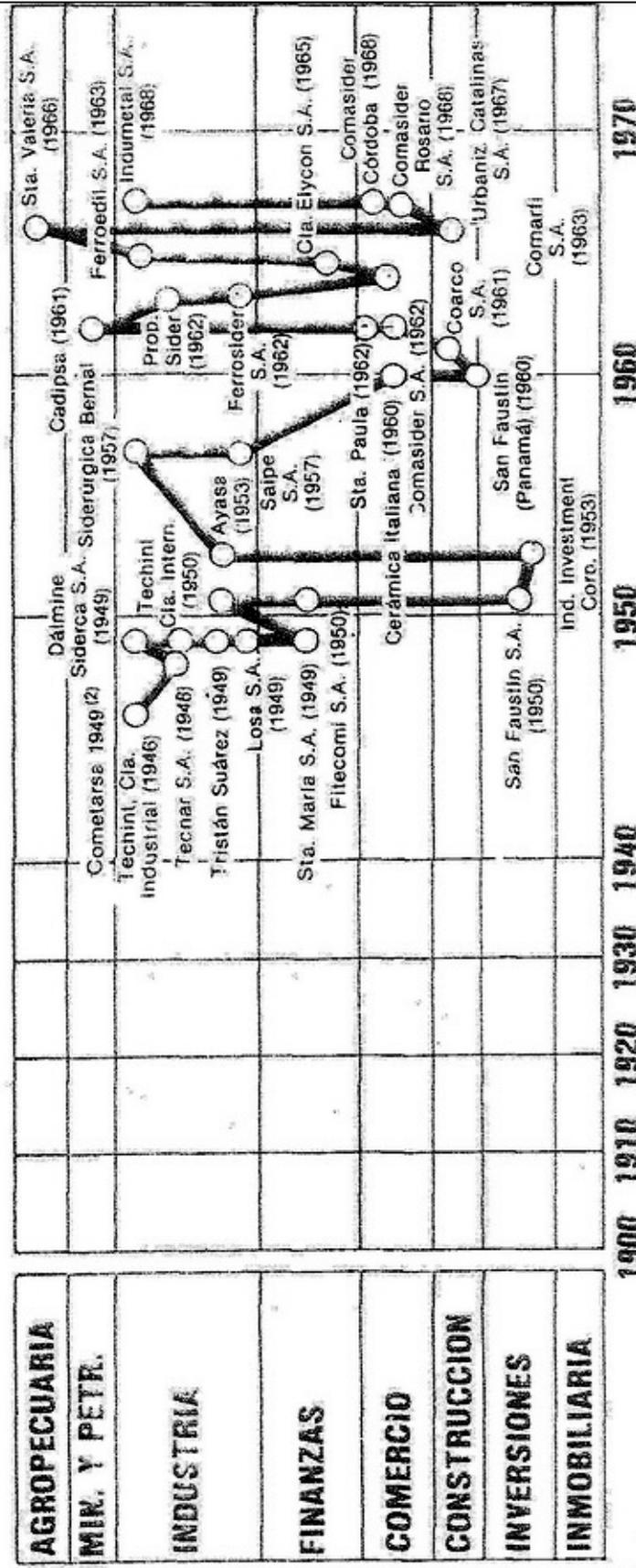
De allí en más Techint registra una acentuada expansión centrada en la producción sidero-metalúrgica y en menor medida en la construcción. En la producción siderúrgica sus empresas más importantes son Dálmine Siderca S.A. instalada en 1949 y Propulsora Siderúrgica S.A. fundada en 1962, firmas que por otra parte se encuentran entre las principales de su actividad y de la industria argentina. En la producción metalúrgica, si bien Cometarsa S.A. (producción de construcciones metálicas, calderas, etc.) es una de sus empresas más importantes, controla múltiples

firmas como: Tubos y Perfiles S.A., Siderúrgica Bernal S.A., Ferrosider S.A., Ferroedil S.A., etc. Integradas horizontalmente a la producción siderometalúrgica se encuentran significativas empresas comerciales (Comasider, Comarfi S.A., Coinasider Rosario, Comasider Córdoba S.A., etc.), financieras (Sama María S.A.) y de tecnología (la propia Techint, Tecnar S.A. y Tecnagro S.A.)

En la elaboración de insumos para la construcción instaló en 1949 la firma Losa S.A. que fabrica ladrillos industriales y listones pretensados.

DIAGRAMA N° 8

Evolución de la ET TECHINT en la Argentina hasta principios de los años '70*



(*) Incluye las empresas de asesoramiento técnico a la industria.

(*) Se mencionan las principales firmas, otras empresas de Techint en la Argentina son: Agustín Roca y Cia. Est. Mat. Gainza S.C.A., SADMA S.R.L., Serviadero S.R.L., Sidag S.C.A., Socominter S.R.L., Tecnoagro S.R.L., Tubos y Perfiles S.A.

(1) Hasta mediados de los años '70 tenía minoría de capital; momento en que adquiere las acciones de los capitales alemanes que la controlaban.

Expansión posterior a 1976

La evolución de Techint S.A. constituye uno de los ejemplos de expansión más significativos dentro de los casos elegidos.

Al mismo tiempo que mantiene y expande su rubro tradicional, la siderurgia, en el cual es uno de los productores principales, lo integra con la adquisición de una empresa productora de motores eléctricos. Además se asocia con otros grandes capitales extranjeros y nacionales para proveer a la instalación de centrales telefónicas. Al mismo tiempo da algunos pasos fundamentales para diversificar aún más su espectro productivo al incorporarse a otras áreas productivas de primordial importancia en este período: la extracción de petróleo, con extensión, además, hacia la explotación minera y de gas.

Expande otra de sus tradicionales actividades, las grandes obras de construcción e instalación, tanto civiles como para satisfacer las múltiples demandas estatales, proyectos hidroeléctricos, nucleares, de electrificación de los ferrocarriles, destilerías y de rellenos sanitarios.

CUADRO N.º 50

Expansión de las firmas controladas y adquisiciones realizadas por Techint entre 1976 y 1983

| Actividades Económicas | Firmas existentes | | | Empresas adquiridas o absorbidas | | | |
|------------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|----------------------------------|------|-------------------------------|-------------------------|
| | Empresa | Inversión realizada | Actividad | Empresa | Año | Actividad | % del capital adquirido |
| Industria | | | | | | | |
| - Siderurgia | Dálmine Siderca SA | Ampliación de capacidad | Hierro, acero y tubo | — | — | — | — |
| - Maquinaria y equipo | — | — | — | Motores Marelli | 1984 | Fabric. de motores eléctricos | Mayoría |

CUADRO N.º 51
Nuevas firmas instaladas por Techint entre 1976 y 1983

| Actividades Económicas | Nuevas Empresas Instaladas | | | Participación en el capital |
|--|------------------------------------|---------------------|--|-----------------------------|
| | Denominación | Año | Actividad | |
| Petróleo | Tecpetrol SA | 1979 | Explotación petrolífera | Controlada |
| | Golfo Petrolera SA | 1981 | Explotación petrolífera | Controlada |
| | Cañadón Piedras SA | 1981 | Planta de gas | Controlada |
| | Progreso Perforaciones Petroleras | 1981 | Explotación petrolífera | Controlada |
| Minería | Tecminera SA | 1979 | Extracción de piedra, mármol, cal, arcilla. | Controlada |
| Industria | | | | |
| - Comunicaciones | Consorcio de Comunicaciones Patsa | 1980 | Fab. e inst. de centrales telefónicas | s/i |
| - Metalúrgica | Metanac SA | 1978 | Construcciones met. para grandes proy. hidroeléct. y nucleares | s/i |
| - Construcción | Ingeniería Tauro SA | s/i | Ing. y const. | s/i |
| | Nadar SA | 1977 | Instalación de plantas nucleares. | s/i |
| | Consortesa SA | 1981 | s/i | s/i |
| | Falda del Carmen SA | 1982 | Const. de obras public. | 65% |
| | Saneamiento y Urbanización (SYUSA) | 1982 | Rellenos sanitarios | Controlada |
| | Electrificación Ferroviaria SA | s/i | Elecirif. del FC Roca | Controlada |
| | Techint Mckee SA | 1980 | Const. indust. | 50 |
| McKee Techint Obra Destilería Pza. Huincul | 1976 | Inst. de destilería | 50 | |
| Financiera | Inversiones Catalinas SA | s/i | Inversiones | 100.0 |

Reseña histórica

Siemens instala en 1908 su primera agencia en la Argentina la que en 1920 se transforma en sociedad anónima denominándose: Cía Platense de Electricidad Siemens Schunker S.A. Durante la primera etapa de Siemens en el país, que llega hasta 1945, momento en que es nacionalizada, lleva a cabo un proceso de integración y diversificación empresarial. A partir de la producción de equipos eléctricos y de comunicaciones se incorpora luego a actividades relacionadas con la construcción mediante la producción de material refractario en la Soc. Cerámica Fénix S.A. firma comprada en 1916, línea de actividad que continúa con la instalación de INAG S.A. y culmina con la incorporación de la sección Siemens Bauunion dedicada a la construcción, que se organiza como sociedad anónima en 1935. A través de ellas participó en la construcción de importantes obras públicas, como la instalación de líneas de subterráneos.

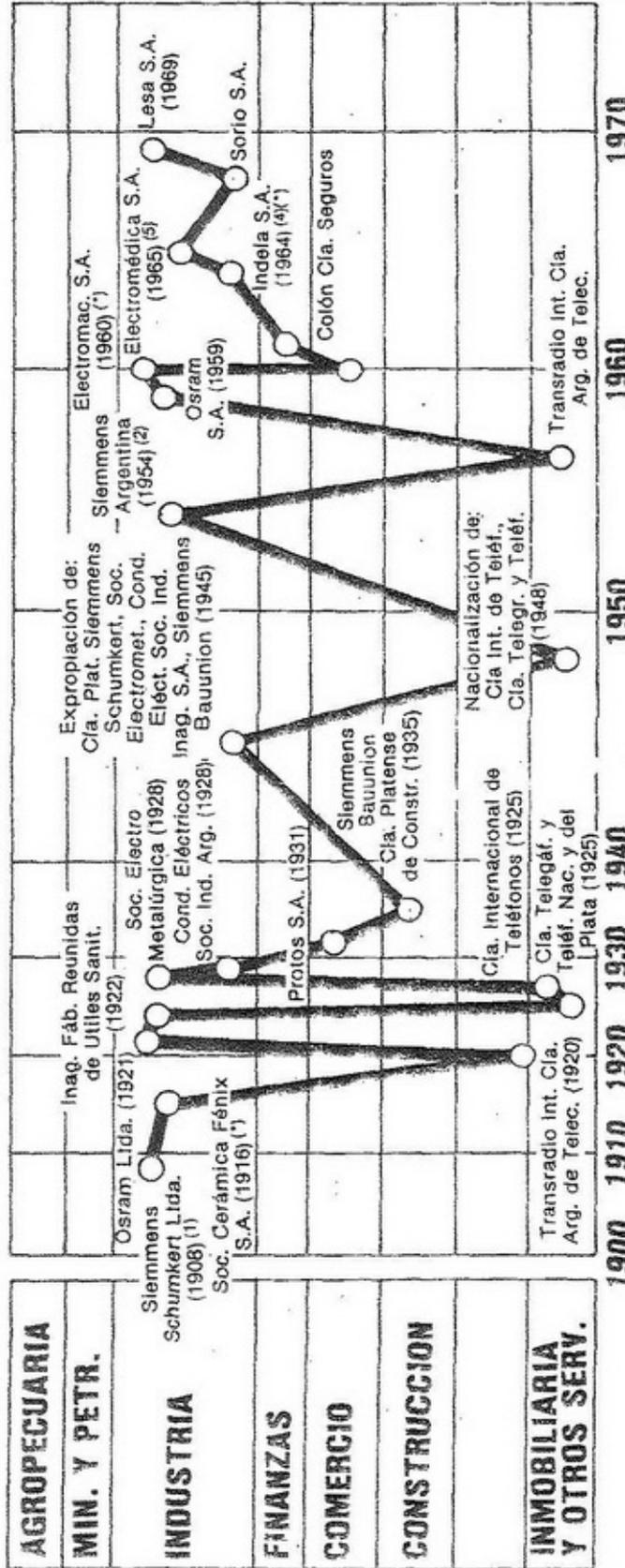
Al mismo tiempo va integrando distintas actividades relacionadas con la industria eléctrica mediante la instalación de Osram S.A. (lámparas eléctricas) primero y la Sociedad Electrometalúrgica S.A. y Conductores Eléctricos Soc. Ind. Arg. después.

Asimismo integra horizontalmente dicha actividad al insertarse en la prestación del servicio de comunicaciones mediante Transradio, la Cía Internacional de Teléfonos (servicio telefónico en las provincias de Corrientes, Chaco, Farinosa y Misiones) y la Cia. Telegráfica y Telefónica Nacional y del Plata. Por último, el mismo sentido tuvo la instalación de la firma Procos S.A. en la comercialización de artículos eléctricos para el hogar.

Entre 1945 y 1948 son nacionalizadas la mayoría de las firmas alemanas en el país entre ellas las controladas por Siemens. Sus actividades se reinician en 1954 al instalar Siemens Argentina S.A. para posteriormente integrarse mediante distintas empresas en la industria eléctrica no reproduciendo su primigenia presencia en la construcción y en los servicios de comunicaciones. En esta etapa Siemens se expande asociada en algunas firmas con Philips (Phonogram S.A. y Electromédica S.A.)

DIAGRAMA N° 6

Evolución de la ET SIEMMENS en la Argentina hasta principios de los años '70



(*) Empresa Adquirida.

(1) A partir de 1920 se transforma en S.A. denominándose Cia. Platense de Electricidad Siemens Schuckert S.A.

(2) En 1957 Siemens fue indemnizada por el Estado y en 1958 recupera la planta productiva de Osrám S.A.

(3) Es una subsidiaria de Polygram, empresa cuyo capital es compartido en partes iguales por Siemens y Philips (holandesa).

(4) Este empresa en 1968 es absorbida por Siemens. (5) El 65% de su capital pertenece a Siemens y el 35% restante a Philips.

Expansión posterior a 1976

Su expansión posterior se realiza a través de un conjunto numéricamente reducido de importantes empresas dedicadas al desarrollo de las comunicaciones: Equitel S.A., Redcom S.A., Cimet S.A. y de suministros para centrales nucleares (ENACE). Estos desarrollos culminan en 1985 con la adquisición de la empresa Standard Electric S.A. » también del mismo ramo de las anteriormente citadas.

CUADRO N.º 52
Nuevas firmas instaladas por Siemens entre 1976 y 1983

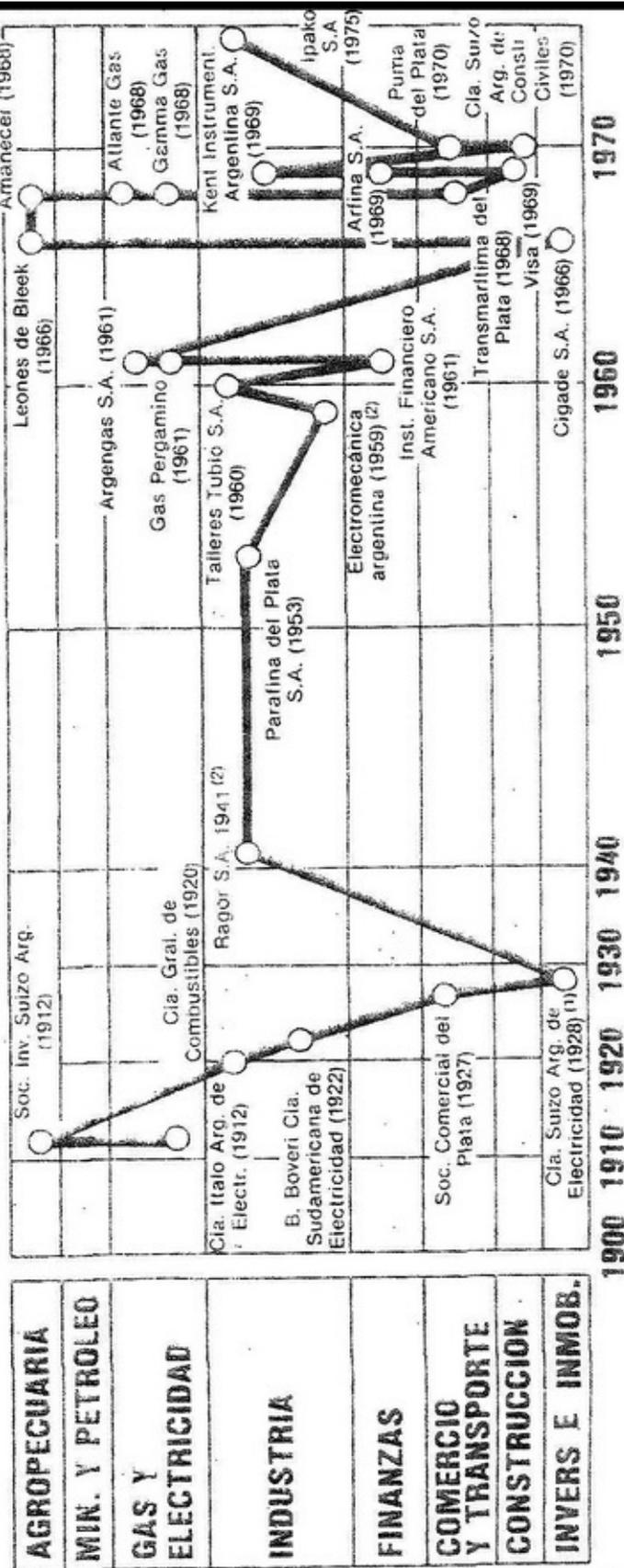
| Actividades Económicas | Nuevas Empresas Instaladas | | | |
|------------------------|---|------|--|-----------------------------|
| | Denominación | Año | Actividad | Participación en el capital |
| Industria | | | | |
| - Comunicaciones | Equitel SA | 1977 | Equipos de comunicación | 100.0 |
| | Redcom SA | 1981 | Comunicaciones | 100.0 |
| - Energía Atómica | Empresa Nuclear Argentina de Centrales Eléctricas | 1980 | Suministro y servicios a centrales nucleares | 25.0 |

CUADRO N.º 53
Expansión de las firmas controladas y adquisiciones realizadas por Siemens entre 1976 y 1983

| Actividades Económicas | Firmas existentes | | | Empresas adquiridas o absorbidas | | | |
|--------------------------|-------------------|---|-----------------|---|------|--|-------------------------|
| | Empresa | Inversión realizada | Actividad | Empresa | Año | Actividad | % del capital adquirido |
| Industria | | | | | | | |
| - Suministros eléctricos | Osram SA | Nuevo estab. en Prod. S. Isidro (Bs. As.) | Lámparas eléct. | CIMET SA | 1979 | Fab.de cables y alambres de aluminio y cobre | 48.0 |
| - Comunicaciones | — | — | — | Equitel SA absorve a la firma Redcom SA | 1985 | Equipos de comunic. | 100.0 |
| | — | — | — | Siemens absorvió a Electromédica SA | 1985 | Comun. Y equipos médicos | 100.0 |
| | — | — | — | Standard Electric SA | 1985 | Equipos y suministros eléctricos | Mayoría |

DIAGRAMA N° 7

Evolución de la ET BROWN BOVERI en la Argentina hasta mediados de los años '70*



(*) Se mencionan algunas firmas, Brown Boveri también participa en: Banco de Crédito Argentino, Columbia S.A. de Seguros, Promogás, Asira, etc

(1) Además comercializa especialidades medicinales.

(2) Tiene una participación en el capital.

(3) Empresa adquirida por Garovaglio y Zorraquín, teniendo una participación minoritaria Astra S.A. y Brown Boveri.

4.3.7. ET Brown Boveri

La empresa suiza Brown Boveri comienza sus actividades en la Argentina fundando la Cía. Italo Argentina de Electricidad S.A., controlada a través de la empresa suiza Motors Columbus, y la Sociedad Inversora Suizo Argentina.

En 1920 al instalar la Cía. General de Combustibles S.A. inicia la refinación local de petróleo y derivados, una de sus actividades más relevantes y en la cual posteriormente se expande a través de su participación en Ragor S.A. y en Parafina del Plata S.A., fundadas en 1941 y 1953 respectivamente. A partir de 1927 incursiona en la construcción al instalar la Sociedad Comercial del Plata S.A. y posteriormente la Cía. Suizo Argentina de Construcciones Civiles S.A. y Viviendas Industrializadas S.A.

La expansión de la estructura empresarial de estos capitales suizos se atenúa entre 1930 y 1960, tendencia que se revierte durante el «desarrollismo» al participar en el capital de algunas firmas industriales (Talleres Tubio S.A. y Electrometalúrgica Argentina S.A.) e incursionar en una actividad que tendrá una creciente importancia: la distribución de gas licuado. En ella funda numerosas firmas como: Argengas S.A., Gas Pergamino, Atlante Gas, etc.

A fines de la década del 60 y ya habiendo instalado empresas inversoras y financieras (Instituto Financiero Americano S.A., Cigade S.A. y Arfin S.A.) completa la integración horizontal de la refinación de petróleo, fundando Transmarítima del Plata S.A. para el transporte de sus derivados y Puma del Plata S.A. para el comercio de combustibles (estaciones de servicio). Por último, a mediados de los años 70, toma parte en la compra de la firma petroquímica Ipako S.A.

Evolución posterior a 1976

La fuerte expansión de esta ET durante la dictadura militar se realizó basada en sus actividades ya centrales: refinación y comercialización de petróleo, construcción y comercialización de gas licuado. Sin embargo, durante el período completa la integración de sus actividades en el negocio del petróleo al insertarse mediante Copesa S.A. en la exploración y explotación del mismo y le «vende» al Estado su primera empresa en el país: la Cía. Italo Argentina de Electricidad S.A., operación que dio lugar a una investigación parlamentaria que está culminando su trabajo.

En la construcción, su inversión más importante fue la instalación de Durlock S.A., empresa dedicada a fabricar paneles de yeso, continuando al mismo tiempo su integración vertical en dicha actividad al instalar Aceragro S.A. y Pumatec S.A.

empresas que además de manufacturar maquinaria agrícola elaboran productos metalúrgicos para la construcción.

Por otra parte, continuó avanzando en la integración de sus actividades en materia petrolera al fundar la Destilería Argentina S.A. —DAPSA—, Lubricantes Swindon S.A. y la empresa Red Argentina de Estaciones de Servicios S.A. —RADES—.

Por último, además de adquirir algunas firmas envasadoras de gas licuado, como Acetogen S.A., reestructura su presencia financiera al convertir en banco a la financiera Arfin S.A. y luego venderlo a capitales norteamericanos.

CUADRO N.º 54
Nuevas firmas instaladas por Brown Boveri entre 1976 y 1983

| Actividades Económicas | Nuevas Empresas Instaladas | | | | Participación en el capital |
|-----------------------------------|---|------|---|--|-----------------------------|
| | Denominación | Año | Actividad | | |
| Petróleo | Cospesa SA | s/i | Explot. y extrac. de petróleo | | Controlada |
| Industria | | | | | |
| - Materiales para la construcción | Durlock SA | 1976 | Paneles de yeso | | Controlada |
| | Coindú SA | s/i | Ladrillos | | Controlada |
| - Petroquímica | Consultar en el grupo Garovaglio y Zorraquín | | | | |
| - Refinación de petróleo | Detileria Arg. SA (DAPSA) | s/i | Ref. de petró., lubricantes | | Controlada |
| | Lubricantes Swindom SA | s/i | Lubricantes | | Controlada |
| - Metalurgia | Aceragro SA | s/i | Pro. Para la const. Y el agro | | Controlada |
| | Pumatec SA | s/i | Fabr. de maquin. agríc., calderías y montajes indust. | | Controlada |
| Financiera | Invar SA | s/i | Mobil. Y financ. | | Controlada |
| | Banco ARFIN SA | 1980 | Banco | | Controlada |
| Comercialización | Red Argentina de Estaciones de Servicio - RADES | s/i | Venta de combust. y lubricantes | | Controlada |

CUADRO N.º 55
Expansión de las firmas controladas y adquisiciones realizadas por Brown Boveri entre 1976 y 1983

| Actividades Económicas | Firmas existentes | | | Empresas adquiridas o absorbidas | | | |
|------------------------|-------------------|---------------------|-----------|----------------------------------|-----|------------------|-------------------------|
| | Empresa | Inversión realizada | Actividad | Empresa | Año | Actividad | % del capital adquirido |
| — | — | — | — | Acetogem SA | s/i | Gas licuado | Mayoría |
| — | — | — | — | Agar Cross SA | s/i | Comercialización | Mayoría |
| — | — | — | — | Industrias San Pedro SA | s/i | Comercialización | Mayoría |

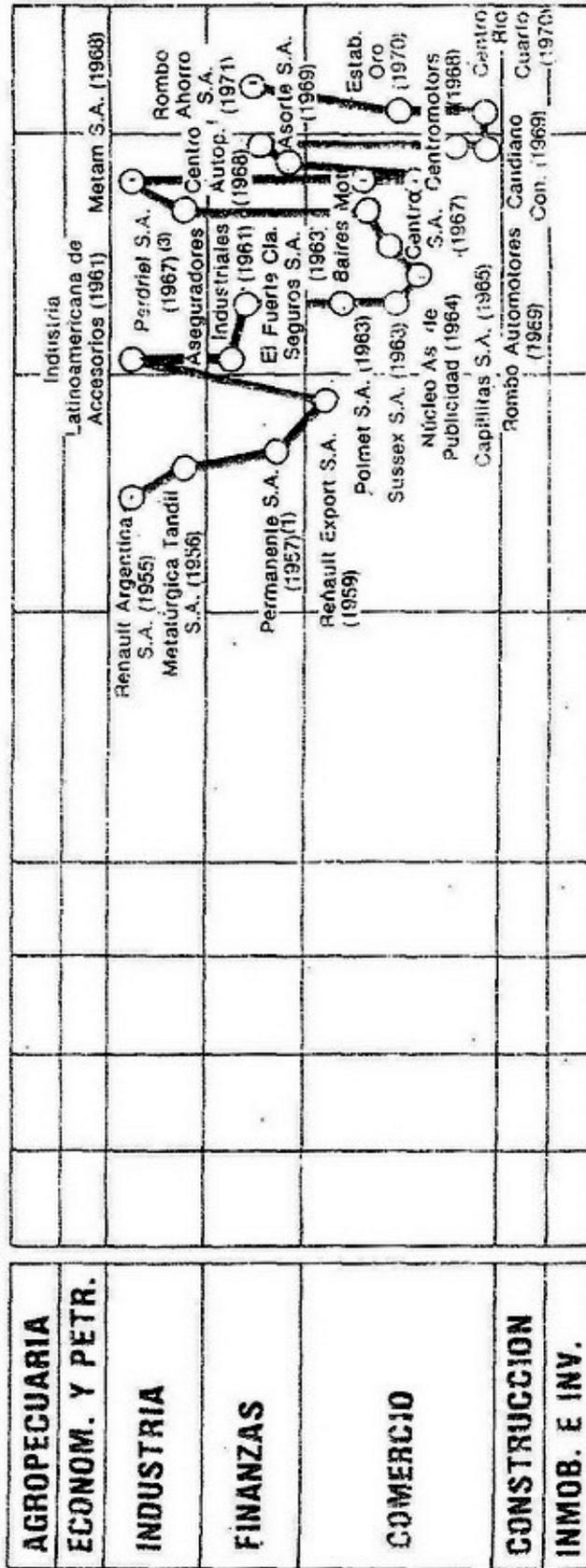
4.3.8. ET Renault

Reseña histórica

La historia del desarrollo de esta ET hasta comienzos de la década de 1970 aparece en el punto 2.3.2. caso N.º 9.

DIAGRAMA N° 5

Evolución de la ET RENAULT en la Argentina hasta principios de los años '70*



(*) Se mencionan las principales firmas, otras empresas controladas por Renault son: Automotores Mediterráneo S.A. Ikakor, Rombo Austral, Rombo Florida, Rombo Sur.

(1) Asociada con otros capitales.

(2) Fue adquirida en 1967 a Siam Oi Tella.

Evolución posterior a 1976

La expansión de Renault a partir de 1976, que no es de las más vigorosas, continua respondiendo a la estrategia seguida desde su instalación en la Argentina: la integración vertical y horizontal de sus actividades.

La integración vertical de Renault se profundiza a través de la instalación y compra de firmas elaboradoras de autopartes. En el primer caso se encuentra la empresa Santander S.A. mientras que entre las adquiridas, la firma CRAFM S.A.

La integración horizontal por su parte, se concreta mediante la instalación de financieras (como Renoplan S.A., Courtage S.A. y Sofria S.A.), inmobiliarias (Proideal S.A., Gessen S.A.) y servicios (Centro de Cómputos del Tandil S.A., Complejo Ferial Córdoba S.A.)

CUADRO N.º 56
Nuevas firmas instaladas por Renault entre 1976 y 1983

| Actividades | | Nuevas Empresas Instaladas | | |
|--------------|----------------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Económicas | Denominación | Año | Actividad | Participación en el capital |
| Industriales | | | | |
| - Autopartes | Santander SA | Antes de 1979 | Autopartes | Controlada |
| Financieras | Renoplan SA | Antes de 1979 | Ahorro para fines determin. | Controlada |
| | Courtage SA | 1982 | Seguros | Controlada |
| | Sopria SA | 1982 | Financiera | Controlada |
| Inmobiliaria | Proideal SA | Después de 1979 | Inmobiliaria | Controlada |
| | Gessen SA | Después de 1979 | Inmobiliaria | Controlada |
| Otras | Centro de Cómputos del Tandil SA | Después de 1979 | Procesamiento de datos | Controlada |
| | Complejo Ferial Córdoba SA | Después de 1979 | Exposiciones | Controlada |

CUADRO N.º 57
Expansión de las firmas controladas y adquisiciones realizadas por Renault entre 1976 y 1983

| Actividades | | Firmas existentes | | Empresas adquiridas o absorbidas | | | |
|---------------|-----------------------|-------------------------------------|------------|---|------|------------------------------|-------------------------|
| Económicas | Empresa | Inversión realizada | Actividad | Empresa | Año | Actividad | % del capital adquirido |
| Industria | | | | | | | |
| - Metalúrgica | Metalúrgica Tandil SA | Ampliación de la planta de aluminio | Autopartes | Cia. Regional Aceros Forjados Mercedes SA - CRAFM SA- | 1980 | Elaboración de acero forjado | Controlada |
| — | — | — | — | Conjuntos Mecánicos Aconcagua SA CORMECANICA. | 1980 | Cajas de velocidad | Controlada |

5. CONCLUSIONES

5.1. Los objetivos de largo plazo de la dictadura militar

El análisis de las motivaciones básicas que sustentaron al régimen militar de 1976 revela la persistencia de un objetivo fundamental: refundar estructuralmente la sociedad argentina, tanto en términos económico-sociales como políticos, consolidando un nuevo proyecto dominante. Para su consecución se implementaron iniciativas de distinto contenido que se fueron redefiniendo en el tiempo, en un contexto externo signado por una economía en profunda crisis en la cuál predominaba la valorización financiera del capital y una situación interna donde el proyecto «desarrollista» había alcanzado, al parecer, sus máximas posibilidades de expansión.

Este objetivo implicaba entonces, en primer lugar, agredir una estructura económico-social constituida a lo largo de varias décadas en el marco de las distintas etapas de la industrialización sustitutiva. En ellas se fue conformando una sociedad urbana con una compleja articulación de sus sectores sociales. En segundo lugar, por la propia solidez de la estructura económico-social de la Argentina y las propias contradicciones y necesidades de la economía capitalista, esta reestructuración tenía que producirse necesariamente a través de una crisis, y no mediante una fase de expansión económica, que lograrse así la marginación de ciertos sectores sociales, la redefinición de otros y finalmente el predominio de los restantes. En tercer lugar, los cambios a producir en los pilares fundamentales de la industrialización sustitutiva y los rasgos del nuevo patrón de acumulación deberían volverse irreversibles, en tanto no se buscaba pasar de una variante de industrialización «distribucionista» a otra «concentradora» de los ingresos, sino de remover las propias bases económicas y sociales de aquel modelo.

5.2. Los ejes centrales de la reestructuración y el papel de la política económica

Este intento refundacional debía basarse en un férreo control sobre el aparato del Estado que permitiría: la reconstitución de las condiciones de dominación social mediante el «disciplinamiento», en especial, de los sectores asalariados y una marcada redistribución del ingreso nacional, la redefinición del Estado que no

consistía sólo en su «jibarización» o achicamiento, sino principalmente en su reorientación, la modificación sustancial de la estructura productiva y la reversión de la dinámica sustitutiva.

La reconstitución de las condiciones de dominación social avanzó mediante una acentuada caída del salario real y una creciente dispersión del mismo entre las distintas categorías de los asalariados y las actividades económicas. Esta política se pudo concretar por la intervención a las entidades sindicales y la supresión de las convenciones colectivas —en materia salarial— y del derecho de huelga.

Para lograr la redefinición del Estado se eliminó la redistribución de ingresos hacia los sectores populares reduciendo drásticamente los gastos en educación y salud, mientras se incrementaba el presupuesto militar y de seguridad. Por otra parte, se privatizaron empresas productivas que estaban en manos de Estado y las empresas públicas estrecharon su vinculación con las firmas oligopólicas a través de la demanda de bienes y servicios. Al mismo tiempo se privatizaron parte de sus actividades, se indexaron sus tarifas y se endeudaron con el exterior. Por último, se eliminaron las transferencias hacia el Estado provenientes del sector agropecuario a través de los derechos a la exportación y la estructura impositiva se tornó crecientemente regresiva. Especial relevancia adquirió el sector financiero, al cual, llegado el caso, se lo subsidió vigorosamente.

El proceso militar se propuso también revertir la dinámica y las condiciones productivas generadas por la industrialización sustitutiva debido a su «supuesta» ineficiencia respecto del mercado internacional, la discriminación que acarrea en relación a la producción agropecuaria y especialmente por las condiciones sociales y el tipo de alianzas políticas a que daba lugar y que constituían la base de sustentación de los sucesivos proyectos populares.

Para modificar el perfil productivo no era suficiente con la reconstitución de las condiciones de dominación y la redefinición del Estado porque ellos eran compatibles, como efectivamente lo fue entre 1976 y 1979, con la variante «concentradora de los ingresos». La conducción económica del régimen militar recurrió entonces a la reducción de los aranceles que gravaban los bienes importados, a la subvaluación del dólar y a la manipulación de las tasas de interés a través del sistema financiero que pasó a ser, junto al Estado, el principal reasignador de los recursos internos y externos dando lugar, mediante estos últimos a la conformación de una deuda externa sin precedentes.

El conjunto de iniciativas que en diferentes momentos integraron el programa económico de la gestión militar dio lugar a dos etapas distintas. Entre 1976 y 1979 el proceso económico siguió los carriles «industrialistas» pero revirtiéndose el dinamismo de los bienes de consumo masivo impulsado por el peronismo en favor de aquellos ligados a la demanda de los sectores sociales de más altos ingresos.

A partir de 1980, la política económica tuvo otros efectos al converger las altas tasas de interés, el rezago cambiario y la reducción arancelaria con la distribución

regresiva del ingreso y la redefinición del aparato del Estado. Se produjo entonces una profunda crisis que alteró, ahora sí, los patrones de la industrialización sustitutiva.

Los alcances de la crisis y la magnitud de las transformaciones pueden, en muchos planos, evaluarse más que por sus resultados cuantitativos por el carácter cualitativo que asumieron. Se trató de una crisis económica y social heterogénea porque estableció claramente una diferencia radical entre beneficiarios y perjudicados y además desigual porque entre los sectores dominantes sólo algunas fracciones aumentaron y consolidaron su poder y entre los afectados el severo impacto fue altamente diferenciado. En este sentido, es indudable que a lo largo de toda la dictadura se produjo una continua y significativa redistribución del ingreso desde los sectores asalariados hacia el conjunto de los no asalariados mediante la caída del salario real, el redimensionamiento del mercado laboral y el cambio sectorial de la ocupación, el deterioro de las condiciones de trabajo y el aumento de la jornada de trabajo. Sin embargo ello no da cuenta de la totalidad de los cambios inducidos por la crisis, en tanto dentro de los sectores empresariales hubo quienes fueron perjudicados por ella, (esencialmente los pequeños y medianos) mientras que otros se beneficiaron (parte de los sectores oligopólicos) ya que en ellos se produjeron rupturas significativas que dieron lugar a una nueva configuración del centro de poder económico. En efecto, aquellos capitales nacionales como extranjeros, que tenían una inserción restringida al control de unas pocas empresas y mercados con un escaso desarrollo de la integración vertical u hortaliza perdieron transcendencia en forma acentuada, siendo expulsados, en muchos casos, del mercado a pesar de tratarse de firmas oligopólicas. Por el contrario, los capitales, ya fueran nacionales o extranjeros, que estaban integrados y/o diversificados mediante la propiedad de múltiples empresas, aumentaron su poder económico y el control que ejercían sobre distintos mercados. De esta manera, se puede concluir que la sociedad argentina transita desde hace varios años una crisis heterogénea y desigual que crecientemente fija en un extremo de la estructura socio-económica a un sector asalariado con una escasa participación en el ingreso social, seriamente desplazado de la actividad productiva, con un sensible deterioro en sus condiciones laborales y con fuertes carencias en los servicios públicos que recibe. En el otro, consolida a una fracción de los sectores dominantes que habiendo partido de una estructura empresarial integrada y/o diversificada, aumenta su control sobre los mercados y tiende a condicionar el accionar del Estado vinculándolo, crecientemente, a la propia dinámica de su proceso de acumulación adquiriendo, entonces, una gran capacidad para determinar el rumbo del proceso económico-social.

5.3. El carácter de la nueva fracción dominante

Las condiciones y características que presenta la nueva fracción dominante constituyen un elemento importante para aprehender la profundidad de la reestructuración llevada a cabo y también para delinear los nuevos patrones de la acumulación dominante.

Se trata de grandes capitales, tanto nacionales como extranjeros, que controlan la propiedad de múltiples firmas locales ubicadas en una diversidad de actividades económicas. La relación establecida entre sus empresas responde a estrategias de integración horizontal, vertical o de diversificación. Las mismas no son excluyentes entre sí, sino que por el contrario pueden estar diversamente combinadas.

El origen de los GGEE se remonta, en su mayoría, a la época del modelo agroexportador o a la primera sustitución de importaciones y sólo excepcionalmente a la segunda etapa de la industrialización sustitutiva. Habiendo sido ellos los que definieron una propuesta hacia fines de la «década infame» que intentaba desplazar al crecientemente agotado modelo agroexportador por otro basado en la *industrialización exportadora*. Esta propuesta expresada por el denominado «Plan Pinedo» de los años 40 no prosperó.

Las ET diversificadas y/o integradas (ETDI) por su parte, provienen mayoritariamente de la primera y segunda sustitución de importaciones, habiéndose expandido todas ellas durante esta última.

De estos rasgos se derivan conclusiones relevantes. Los capitales que ocupan finalmente el centro del proceso de acumulación, a partir de la reestructuración impuesta por la dictadura militar, son grandes actores ya existentes en la economía argentina. Por lo tanto, no se trata de una redefinición del poder económico basado en nuevos capitales que surgen y se consolidan al calor del accionar estatal. Asimismo, la distinción entre capital extranjero y nacional permitía, durante la última etapa de la industrialización sustitutiva, diferenciar entre los que ocupaban el centro del proceso de acumulación (las ET), de aquellos otros que avanzaban subordinadamente a un menor ritmo de crecimiento (el capital nacional). Esa conceptualización, válida en su momento, deja de tener vigencia en tanto la nueva modalidad dominante involucra a una fracción del capital nacional (GGEE) como a parte del capital extranjero (ETDI). Esto no significa negar la existencia de uno u otro, sino plantear que para entender ciertas claves del actual proceso de acumulación hay que distinguir entre las distintas fracciones de los sectores dominantes.

Desde el punto de vista estructural y en forma agregada tanto los GGEE como las ETDI no tenían a principios de los 70 más que el 28,8 % y el 38,8 % de sus firmas en el sector industrial, siendo entre las actividades no industriales la financiera la más importante, seguida, según los casos, por la comercialización o la agropecuaria. Ambas formas del capital controlaban las empresas industriales de mayor tamaño relativo. El avance de estos capitales en el control de los mercados industriales durante la dictadura militar es producto de dos movimientos simultáneos: por un lado, del proceso de destrucción del capital materializado a través de las quiebras, cierres

de establecimientos, repatriación de algunas inversiones extranjeras, etc. Por otro lado, del proceso de inversión y expansión así como por la reasignación del capital llevado a cabo mediante la compra o absorción de firmas o establecimientos instalados, con fuerte apoyo estatal (avales, facilidades para endeudarse con el exterior, etc.)

De lo anterior se desprende otra conclusión relevante respecto de la naturaleza del proceso «desindustrializador» y de la jerarquía de la industria en los nuevos patrones de acumulación. La industria fue el sector más afectado durante el proceso militar habiéndose registrado la desaparición de numerosas pequeñas y medianas empresas e incluso de algunas grandes firmas extranjeras. Sin embargo, este carácter «desindustrializador» no debe confundirse con un sesgo anti-industrialista ya que una parte significativa de la expansión de las nuevas fracciones dominantes proviene de haber mantenido, e incluso aumentado, su ya significativa presencia en esta actividad. En efecto, los distintos casos analizados permiten comprobar que la industria fue uno de los rubros centrales en la estrategia de expansión de los GGEE y ETDI.^[28] Por lo tanto, la «desindustrialización» producida, por un lado, disminuye las dimensiones de la estructura industrial por la desaparición de ciertas fracciones del capital y, por otro, lo concentra en manos de las empresas que se están analizando.

La problemática de la inversión industrial exige analizar los rasgos fundamentales de la modalidad de los GGEE y las ETDI. Si se analiza el destino del excedente apropiado por dichos capitales, se podría comprobar que una parte minoritaria del mismo se orientó a las inversiones productivas vinculadas, en la mayoría de los casos, al aprovechamiento de los beneficios otorgados por el Estado. La porción más significativa se destinó, esencialmente, a inversiones en el sector financiero, en la construcción residencial y en otros servicios y bienes vinculados a la demanda de los sectores de más altos ingresos, no afectados por la apertura de la economía. Por otro lado, esta última, alentó las transferencias de excedente al exterior, internacionalizándose la reproducción ampliada del capital de estas fracciones dominantes. Esta dinámica de acumulación integrada estrechamente al mercado financiero internacional brindó también, una nueva forma indirecta de apropiación de excedentes: la transferencia al Estado de gran parte de su significativo endeudamiento externo.

Este pernicioso funcionamiento de la acumulación de capital que caracteriza a los GGEE y las ETDI está estrechamente vinculado con los cambios ocurridos en los factores que lo determinan. Los capitales que controlan o participan en la propiedad de un número significativo de las grandes firmas industriales y no industriales, obtienen, seguramente, una tasa de ganancia superior a la del resto de los agentes económicos, debido tanto a la integración horizontal y/o vertical de sus empresas como al poder sobre los mercados en los que operan y al mayor nivel de productividad de sus establecimientos.

En la economía nacional previa al golpe militar de 1976, se puede suponer que una parte o la totalidad de las utilidades obtenidas por los grupos económicos se destinaban a la inversión, si se constataba, entre otros, alguno o la totalidad de los siguientes criterios:

—Queda tasa de ganancia derivada de la nueva inversión fuera igual o superior a la tasa de retorno resultante de la consolidación de las firmas del grupo.

—Que la tasa de ganancia de la nueva inversión fuera igual o superior a la obtenida por las grandes firmas que ya operaban en el sector.

—Que la nueva inversión elevara la tasa de ganancia de un conjunto de empresas controladas cuyas actividades estén integradas entre sí.

—Que la tasa de ganancia de la nueva inversión fuera superior o igual a la actividad más rentable en la economía, descartando aquellas en las cuales por distintos motivos (monto de la inversión, control tecnológico, etc.) no podrían instalarse.

Ante la ausencia de alternativas válidas para efectuar nuevas inversiones se optaba por distribuir utilidades, efectuar reservas, etc. En el caso de las ETDI el espectro de criterios se amplía al incorporarse la tasa de ganancia en el exterior que sólo circunstancialmente formaba parte de los parámetros analizados por los GGEE al decidir sus inversiones. En el caso en que las condiciones externas fuesen más convenientes, las firmas extranjeras remitían sus ganancias bajo distintas formas (remisión de utilidades, pago de tecnología, precios de transferencia) para su capitalización en el exterior.

La internacionalización financiera rompe el proceso de acumulación anterior no sólo porque la libre movilidad de los capitales implica que la consideración de la tasa de ganancia productiva en el exterior deja de ser un criterio privativo de las ET sino fundamentalmente porque a partir de allí el nivel de la tasa de retorno interna se confronta con la tasa de ganancia financiera en el mercado internacional, en una etapa donde predomina la valorización financiera del capital.

5.4. La vinculación entre la dinámica de la nueva fracción dominante y la política económica del régimen militar

El creciente predominio de los GGEE y de las ETDI no puede ser entendido únicamente como un resultado de la arbitrariedad en el manejo estatal, sino fundamentalmente como derivado de la funcionalidad que tuvo la política económica respecto de las condiciones estructurales que presentaban estos capitales.

En este sentido la primera problemática relevante está referida a la relación que mantiene la Reforma Financiera promulgada por la dictadura y la existencia de firmas

financieras e industriales dentro de la estructura empresarial de los GGEE y de las ETDI.

A partir de los años 50 se producen cambios importantes respecto de las formas de financiamiento de las firmas industriales, en tanto va perdiendo importancia el crédito bancario en favor, en primer lugar, del autofinanciamiento de las empresas y en segundo lugar, de los créditos de proveedores y del endeudamiento fiscal y previsional con el Estado.^[29] Por lo tanto, el desempeño de las empresas en sus respectivos mercados industriales pasó a ser un elemento sustancial en la evolución no sólo económica sino también financiera de las mismas. En este contexto, la articulación financiero-productiva que ya tenían los GGEE y las ETDI, no les otorgaba ventajas decisivas sobre el resto de las empresas, aun cuando obtuvieran una tasa de retorno diferencial especialmente en aquellos casos en donde las firmas financieras obtenían una alta rentabilidad y contribuían a dinamizar la demanda de bienes manufacturados —ejemplo típico: la industria automotriz—. Probablemente, durante ese período, la integración horizontal entre la producción y la comercialización del mismo producto haya tenido una mayor importancia relativa pero en ese aspecto la situación de estos capitales respecto del resto de las firmas industriales no mostraba diferencias significativas. El comportamiento financiero de las firmas industriales, típico de la segunda sustitución de importaciones, se altera radicalmente a partir de la Reforma Financiera de 1977. Ello tiene profundas consecuencias cuando la política económica conjuga altas tasas de interés con la disminución de los aranceles a las importaciones y la subvaluación del dólar. A partir de allí el endeudamiento con el sistema bancario y extrabancario comienza a ser decisivo en el financiamiento de las firmas industriales, lo que hizo que la vinculación entre las empresas financieras e industriales que controlaban los GGEE y las ETDI adquiriera una importancia vital, hasta ese momento desconocida. De esta manera esas empresas productivas tenían un acceso fluido, a tasas de interés diferenciales, a recursos financieros en momentos en que la carencia de los mismos traía aparejada en muchos casos la quiebra o el cierre de numerosas firmas.

La transferencia de recursos entre el componente financiero y productivo de estos capitales se produjo a través de múltiples mecanismos. Por ejemplo los créditos a empresas vinculadas, los cuales si bien fueron prohibidos durante ciertas etapas de la crisis, siguieron existiendo bajo la forma de créditos cruzados. Los recursos financieros canalizados hacia las empresas productivas no necesariamente se utilizaban inmediatamente como capital de giro. En general esto no ocurría, sino que se invertían, por tiempos más o menos prolongados, en la plaza financiera a las tasas de interés de mercado, obteniendo entonces significativas ganancias derivadas de los diferenciales de interés entre la toma y la colocación de fondos.

Dentro de las empresas independientes nacionales, las de mayor tamaño relativo podían conseguir recursos financieros en forma más fluida y en mejores términos que las pequeñas y medianas, pero no podían competir con las condiciones que obtenían

las firmas industriales de un GGEE a una ETDI de las empresas financieras controladas por los mismos.

Por otra parte, esta misma característica estructural les permitió obtener ventajas adicionales al contar con una estructura especializada en maximizar la tasa de ganancia financiera del excedente derivado de la propia actividad productiva. En efecto, al desarrollarse un complejo sector financiero con una amplia gama de colocaciones posibles y un funcionamiento acentuadamente especulativo, un departamento o división financiera de una empresa independiente no está en condiciones de competir con un banco o una financiera.

La segunda característica estructural que les permitió a los GGEE y a las ETDI beneficiarse de la política económica, se deriva del amplio espectro de actividades que cubren, en tanto les permitió participar en aquellas que aparecían como las más dinámicas y de mayor tasa de retorno a lo largo de la dictadura militar. La producción agropecuaria lo fue en un momento, la construcción, el petróleo y los servicios en otros, y la propia actividad financiera, durante varios años. A esto se le debe agregar la capacidad de estos capitales para reasignar el excedente entre las firmas que controlan y de esta manera transferir recursos desde las empresas en mejores condiciones económicas y financieras hacia las que presentan mayores carencias, como lo fueron la mayor parte de las firmas industriales en los momentos más agudos del proceso «desindustrializador».

La tercera característica estructural importante para obtener ventaja sobre el resto de los capitales, radicó en la integración vertical existente entre las distintas actividades que desarrollan sus empresas controladas o vinculadas. Teniendo en cuenta que prácticamente en estos capitales no existe una estrategia «pura» de conglomeración y que por lo tanto aún los más diversificados tienen parte de sus actividades integradas vertical u horizontalmente, es posible afirmar que hasta 1976, tal integración no implicaba que la firma que compraba (o vendía) determinado insumo a otra empresa controlada por el mismo propietario, no demandara (o vendiera) ese mismo producto de (a) las restantes empresas oferentes (o demandantes). A partir de 1976 y especialmente durante la agudización de la crisis, se produce una centralización de las compras (ventas) entre las empresas que pertenecen a un mismo capital, disminuyendo por lo tanto las transacciones con el resto de las firmas, permitiéndoles mantener niveles de actividad diferenciales.

La cuarta y última causa del creciente predominio de los GGEE y las ETDI estaría directamente vinculada con la redefinición de las orientaciones del aparato estatal operada durante la dictadura que habría implicado —como hipótesis de trabajo— una acentuada reasignación del excedente hacia las empresas controladas o vinculadas por estos capitales ya no vía el endeudamiento fiscal o previsional, sino a través de la demanda y oferta de bienes y servicios y el manejo de sus precios relativos y del crédito e, incluso, del acceso diferencial al mismo así como a los avales o garantías oficiales.

A lo largo del proceso de sustitución de importaciones se conforman mercados que dependen de la demanda estatal como comunicaciones, material ferroviario o construcciones eléctricas, siendo muchas de ellas netamente políticas. Durante determinados períodos del proceso militar estas actividades, debido al mantenimiento e incluso al aumento de la demanda estatal, alcanzaron altas tasas de crecimiento produciéndose significativas transferencias de ingresos vía los precios relativos. Dicha demanda habría adquirido una organicidad relevante respecto del proceso de acumulación de estas firmas, en tanto las modalidades de las licitaciones, la política de stocks del sector público, tendieron a adecuarse crecientemente a sus necesidades. Asimismo durante el proceso militar, aparecen nuevos mercados centrados también en los requerimientos estatales, como el campo de la energía nuclear o de determinados equipos militares, en los cuales los GGEE y las ETDI controlaron y satisficieron parte importante de los mismos. Esta reforzada funcionalidad del Estado respecto de las firmas oligopólicas no puede concebirse como un proceso simple y lineal sino que, por el contrario fue el resultado de una reestructuración de los mercados jalonada por fuertes enfrentamientos entre GGEE y ETDI (tal el caso de comunicaciones a partir del ingreso en la actividad del grupo Pérez Companc asociado con la ET japonesa NEC) y también entre ellos y algunas empresas independientes.

Respecto de las actividades en las que el Estado era un importante productor se registró un desplazamiento relativo del mismo en favor de los capitales a los cuales se alude. Esto se refiere no sólo al proceso de privatización periférica que afectó fundamentalmente a los servicios estatales, sino también a la presencia estatal en actividades de gran trascendencia como la siderurgia o el petróleo. En la primera de ellas al mismo tiempo que no se concreta ninguno de los grandes proyectos del Estado, se produce una rápida expansión de grupos económicos como Acindar, que no sólo absorbe a otras empresas grandes de la actividad sino que también reorganiza y expande su capacidad instalada, como Techint a través de Dálmine y Propulsora.

La producción de petróleo, por su parte, mediante nuevas figuras jurídicas se abre a la participación de las empresas privadas, siendo las GGEE y las ETDI quienes, fundamentalmente, se incorporaron a la actividad y quienes se beneficiaron con las transferencias de ingresos que realizó YPF vía precios hacia dicha actividad y que involucró no sólo recursos internos sino también los derivados de un fuerte endeudamiento externo.

5.5. La proyección del nuevo poder económico y sus contradicciones con los proyectos populares

La derrota política y social de la dictadura militar no debe oscurecer los resultados de las redefiniciones producidas en el proceso de acumulación que, considerados desde la perspectiva de cualquier proyecto nacional y popular, constituyen restricciones de una profundidad y envergadura inéditas. El mero enunciado de ellas implica confeccionar una larga lista sobre los problemas básicos de la sociedad en los momentos actuales: la magnitud de la deuda externa, la marginación social, la desocupación, el nivel de los ingresos populares, la estructura del Estado, el nivel de destrucción del aparato productivo, el rol del sistema financiero, etc. Si bien no es posible, ni constituye el objetivo de este trabajo, analizar el conjunto de ellas, sí es necesario destacar que como producto de un proyecto y una política acentuadamente centralizadores, excluyentes y marginadores se produjo la emergencia de un nuevo poder económico constituido por capitales de antigua existencia en el país pero que hoy ocupan el centro del proceso de acumulación: los GGEE y las ETDI deviniendo su centralidad de sus activos en el país y de sus inversiones financieras en el exterior que los capacita para condicionar, por lo menos, el proceso económico global.

Estos hechos constituyen una realidad actual que cualquier planteo alternativo surgido de los sectores populares, más allá de su profundidad y del grado de enfrentamiento con los sectores dominantes que contenga, debe tener en cuenta y darle una respuesta. Para proseguir este análisis es necesario tratar de comprender hacia dónde puede dirigirse y, por lo tanto, cuáles serían los requerimientos del nuevo bloque de poder. En este sentido cabe preguntarse si él requiere de la permanencia del modelo económico a que dio lugar la reestructuración o si necesita de modificaciones sustanciales que *privilegien a los sectores productivos*, acotando decididamente el nivel especulativo que predomina en el sistema financiero y que afecta al conjunto de las actividades económicas. Al analizar, desde esta perspectiva la situación actual se advierte que no se puso en marcha una nueva dinámica del desarrollo económico basado en las igualmente renovadas condiciones de centralización del capital. Sólo se avanzó en la definición de algunos de los espacios económicos centrales como el petróleo, la petroquímica, la electrónica y algunas agroindustrias (aceites vegetales) por un lado, y en ciertas actividades relacionadas con la demanda estatal (comunicaciones, grandes obras públicas, etc.), por otro.

Es necesario tener en cuenta que las fracciones dominantes evalúan que una dinámica predominantemente especulativa restringe, en la actualidad, sus posibilidades de expansión —en base a sus propias empresas que operan en los sectores productivos—. La grave crisis juega en estas circunstancias un rol limitante y de persistir puede terminar afectándolos a ellos mismos.

En este sentido es probable que impulsen una política económica que pretenda lograr un cierto nivel de reactivación jerarquizando ahora una industrialización destinada a la exportación y no una basada en la expansión del mercado interno.

Ahora bien, el proceso de transición entre una y otra fase no puede concebirse como rápido, simple y carente de contradicciones. La nueva etapa en la Argentina,

claramente no se coordina con un cambio similar en las economías centrales, hecho que condiciona seriamente la transición. En primer lugar, teniendo en cuenta que el desarrollo de las exportaciones industriales definiría las nuevas actividades dinámicas, se puede afirmar que un crecimiento considerable de las mismas sólo puede lograrse, si esto es posible, en plazos prolongados a través de arduas negociaciones que necesariamente involucran al Estado, ya que la crisis dio lugar a un acentuado proteccionismo tanto en las economías centrales como en las periféricas. En segundo lugar, por la persistencia de un alto nivel de las tasas de interés, especialmente en EE.UU., que provoca la permanencia en el exterior de los cuantiosos activos financieros que allí poseen las nuevas fracciones dominantes y hace que las posibles inversiones internas se concreten sólo cuando su tasa de ganancia esperada iguale o supere la tasa de interés en el mercado internacional.

En la complejidad que asume inciden también, a otro nivel, las propias condiciones e ineficiencias que presentan los GGEE y las ETDI. Si bien estos capitales son los que controlan en general las firmas de mayores dimensiones y de mayor productividad relativa, su notable dinámica financiera y especulativa así como su expansión empresarial durante la dictadura militar, provocó una sensible ineficiencia en el manejo del conjunto de cada grupo o ET que se expresa en serios problemas de organización interna, definición y articulación de políticas, etc. Así como su existencia implica severos costos sociales, su racionalización implica disponer de una masa de excedente no menos importante.

Por último y relacionado con los costos sociales que exige la fase de transición, se debe tener especialmente en cuenta las crecientes contradicciones con los sectores populares que, desde las perspectivas de las nuevas fracciones dominantes, deberían cargar con la parte fundamental de los mismos luego de haber sido los más perjudicados durante la fase anterior.

Esta problemática puede y debe ser analizada desde la perspectiva opuesta, como es la de un nuevo proyecto nacional, popular y democrático. Cabe sin embargo señalar que estas reflexiones serán muy parciales y únicamente referidas al tema de este trabajo. Retomando entonces la cuestión de los costos sociales de la transición, todo intento de avanzar hacia una distribución más equitativa del ingreso manteniendo las condiciones estructurales actuales y pagando los servicios de la deuda externa, difícilmente pueda ser llevado a cabo. Como ejemplo, puede citarse lo sucedido durante el primer año de gobierno democrático. Este concluyó con un nivel de ingresos estables o levemente superior para los asalariados pero con un proceso económico profundamente alterado y sin posibilidades de que el mismo pudiera mantenerse. La necesidad de modificar el patrón de acumulación dominante por parte de los sectores populares, exige la definición de una política económica acorde con la nueva situación estructural. Un ejemplo de ello es el rápido desgaste que sufrieron, durante el primer año de gobierno democrático, un conjunto de enfoques e instrumentos de política económica provenientes de la industrialización sustitutiva.

Las nuevas exigencias en esta materia se pueden observar analizando, por ejemplo, el *control de precios*. En una situación estructural en donde existe una generalizada integración horizontal entre la producción y la comercialización —es necesario recordar que la misma está presente aun en los capitales, nacionales o extranjeros, menos diversificados y/o integrados— una política que se circunscriba a las grandes firmas industriales controlando el nivel de los precios en la puerta de fábrica adolece de serias falencias. La primera de ellas se deriva de suponer que todas las firmas industriales son independientes y no reparar en que tanto la firma productora como la comercializadora pertenecen al mismo propietario, el cual recupera mediante el precio que fija en la segunda los márgenes perdidos por el control de precios en la primera. Lo mismo ocurre con el análisis de costos que realiza el Estado para autorizar los aumentos de precios. En este caso, una determinada firma industrial puede requerir un aumento del precio controlado aduciendo un incremento en el precio de un insumo local o importado fijado por otra empresa del mismo GGEE o ETDI.

El análisis de otro espacio de política económica, más importante quizás que los anteriores, como la *concertación* permite ilustrar también el cambio de enfoque que exige la nueva situación estructural. Su participación en una negociación de este carácter e importancia debe ser explícita y estar diferenciada de la pequeña y mediana empresa y no mediatizada por instituciones gremiales a las cuales concurren a partir de algunas de sus firmas y en las cuales conviven con firmas cualitativamente diferentes respecto de sus modalidades y posibilidades económicas. La negociación con estas fracciones debe abandonar los enfoques basados en sectores de actividad y a la vez incorporar como temas de la misma: los precios, la rentabilidad y la inversión global del grupo económico o ET, estableciendo explícitamente los compromisos y las penalidades que implica la concertación.

Por último, es importante tener en cuenta que sin lugar a dudas la construcción de una sociedad crecientemente participativa debe asumir las profundas dificultades que se derivan de enfrentar a una poderosa trama de intereses, no sólo respecto de la deuda externa sino también internamente. Pero ellos no son más serios ni peligrosos que los derivados de no hacerlo o de llevar a cabo una estrategia de conciliación de intereses inadecuada.



DANIEL AZPIAZU (1948-2011) Licenciado en Economía por la Universidad de Buenos Aires. Investigador principal del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y del Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Sede Argentina. Profesor en cursos de posgrado en la FLACSO y en otras universidades nacionales. Fue autor de varios libros y artículos en revistas especializadas. Fue consultor externo del PNUD, CEPAL, ILPES, OEA, OIT, GTZ (de Alemania), JICA (Japón).

EDUARDO BASUALDO (1946) Licenciado en Economía egresado de la Universidad Católica, investigador científico del CONICET e Investigador Principal y Coordinador del Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), en donde dirige los Programas de investigación sobre la Propiedad y la producción agropecuaria pampeana, y sobre Deuda externa y fuga de capitales al exterior. Es Profesor de postgrado y miembro del comité editorial de la Revista Realidad Económica y de la Comisión Directiva del CELS Centro de Estudios Legales y Sociales. Consultor externo de la OIT y CEPAL.

MIGUEL KHAVISSE (1946-2017) Destacado sociólogo egresado de la UBA en 1968, se desempeñó como investigador en el Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración (CISEA), en el Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES) y como funcionario del Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE) y del Instituto de Planificación Económica (INPE). Fue fundamental en el desarrollo del área de relevamiento y análisis de grandes empresas en el Instituto

Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y dictó clases en la Carrera de Sociología desde la década del ochenta hasta entrados los años dos mil.

Notas

[1] Sourrouille, Juan y Lucángeli, Jorge: «*Apuntes sobre la historia reciente de la Industria Argentina*», Boletín Techint N.º 219, Buenos Aires, 1980. <<

[2] Grupo económico: conjunto articulado de empresas con una dirección única. Operan en una serie numerosa de sectores de la actividad económica. Deben incorporar empresas industriales *importantes* (según los diversos rankings existentes). Como su dirección conjunta opera en el país son considerados como actores nacionales. La ligazón entre las empresas del grupo se obtiene de la iterada aglutinación de la información de los anexos «C» de sus respectivos balances. <<

[3] Sobre el tema ver: «*El Plan de Reactivación Económico ante el Honorable Senado*», Buenos Aires, noviembre 1940; Llach, Juan C., «*Dependencia, procesos sociales y control del Estado en la década del treinta*». *Desarrollo Económico*, Vol. 12, N.º 45, Buenos Aires, 1972; Murmis, Miguel y Portantiero Juan C., «*Estudios sobre los orígenes del peronismo*», Siglo XXI, Buenos Aires, 1971; Llach, Juan C., «*El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo*», *Desarrollo Económico*, Vol. 23, N.º 92, Buenos Aires, 1984.
<<

[4] En el directorio de la Corporación estaban representados los grupos económicos Tornquist, Bunge y Born y Braun Menéndez, así como las firmas norteamericanas: City Bank, General Electric, Ford Motors, General Motors, etc. <<

[5] Basualdo, Eduardo M. «*La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974*», Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires, 1984. <<

[6] Sobre el tema ver: Lifschitz, Edgardo, «*Bases para el estudio de la penetración transnacional en el complejo sectorial automotor*», Centro de Economía Transnacional, México, 1977; Lifschitz, Edgardo y Basualdo, Eduardo M., «*Programa de estudio sobre mercados oligopólicos y eslabonamientos industriales en América Latina. Propuesta metodológica*». Centro de Economía Transnacional, México, 1983; Trajtemberg, Raúl, «*Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las transnacionales en América Latina*», Centro de Economía Transnacional, México, 1977; Vigorito, Raúl, «*Criterios metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales*», Centro de Economía Transnacional, México, 1977. <<

[7] Cimillo, E. y otros. *«Un proceso de sustitución de importaciones con inversiones extranjeras: el caso argentino»*, Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno, 1972 <<

[8] Khavisse, M., Azpiazu, D. «*La concentración en la industria argentina en 1974*», CET, 1983. <<

[9] Khavisse, M., Azpiazu, D. Op. Cit. <<

[10] Se considera que las ET diversificadas y/o integradas son aquellas que tienen más de 6 subsidiarias ya que a partir de dicho número de firmas, la diversificación y/o integración adquiere una importancia económica decisiva. En general, en las ET con menos de 6 subsidiarias la importancia de una sola empresa es fundamental aun cuando controle otras firmas en diversas actividades económicas. <<

[11] Las caracterizaciones que se efectúan de aquí en más resultan de analizar la encuesta industrial que elabora el INDEC desde 1970 sobre aproximadamente 1.400 establecimientos manufactureros, los de mayor envergadura. Por lo tanto, las discrepancias entre la participación extranjera resultante en dicha encuesta y la obtenida en el Censo Económico Nacional, se deben a que en el primer caso se considera el *valor agregado por las grandes empresas y en el otro el valor de producción del universo de establecimientos industriales*. Por motivos internos a la configuración de la encuesta y al sentido de las tendencias que ella intenta develar, la selección de empresas sólo incluye a los establecimientos más grandes del país, incorporando una porción muy restringida de plantas mediano-grandes y de firmas menores. Cabe consignar que este sesgo selectivo afecta, en determinado sentido: sobrevalúa la representación de los grandes establecimientos y explica las discrepancias con la evolución del PBI estimado por el BCRA. <<

[12] Canitrot, Adolfo, M. «*La política de apertura económica (1976-1981) y sus efectos sobre el empleo y el salario. Un estudio macro-económico*», PNUD-OIT-Ministerio de Trabajo, 1983; Schvarzer, Jorge, «*Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica*», CISEA, 1983; Ferrer, Aldo, «*El monetarismo en Argentina y Chile*», Comercio Exterior, Vol. 31, Núm. 1 y 2, México, 1981; Canitrot, Adolfo, M. «*Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981*», Desarrollo Económico, Vol. 21, Núm. 82, IDES, julio-sept. 1982; Sourrouille, Juan «*Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia Argentina reciente entre 1976 y 1981*», Estudios e Informes de la CEPAL, Núm. 27, año 1982. <<

[13] Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N.º 126, 19 de abril de 1976. <<

[14] A pesar que «el Estado ya no fija precios» y la necesidad de un «sistema de libertad de precios», el programa anunciado el 2 de abril considera que dada la espiral inflacionaria, la liberalización generalizada de los precios debería reconocer algunas restricciones: «no es factible pensar que puedan tener vigencia las condiciones ideales de libre contratación entre la parte obrera y la empresarial para la fijación del nivel de salarios». <<

[15] Discurso del Dr. Guillermo W. Klein del 13-5-1976, Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N.º 131, 21-5-1976. <<

[16] El 26 de julio de 1976, el Ministro de Economía afirmaba: «Con respecto a la recesión no se asusten demasiado, tengan fe, confianza que el proceso de reactivación económica está en marcha al ritmo necesario para lograr una reactivación económica sana y duradera», Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N.º 141, 30 de julio de 1976. <<

[17] Para un análisis de la legislación ver «*Las empresas transnacionales en la Argentina*», Anexo Capítulo II, CEPAL, abril, 1985. <<

[18] Aun cuando la mayoría de los autores que se han ocupado del tema consideran que el objetivo básico de este decreto fue el de eliminar la protección arancelaria no utilizada, la «redundancia» de las tarifas, su utilización como instrumento de la política antiinflacionaria —tal como se manifestara nítidamente años más adelante— no puede ser descartada en la intencionalidad de su sanción. Tal como se consigna en el memorándum enviado por el gobierno argentino al Fondo Monetario Internacional en *septiembre de 1977*: «... los aranceles a las importaciones han sido gradualmente reducidos con el propósito de permitir que la competencia externa cumpla una función de límite potencial en la determinación de precios». <<

[19] Para algunos analistas del período, esta tregua de precios tendía a facilitar las condiciones bajo las que comenzaría a regir (junio de 1977) la Ley de Entidades Financieras, sancionada en febrero de 1977. <<

[20] Reajuste inferior al del nivel promedio de los precios en las tarifas de las empresas públicas, liberación de las cotizaciones en el mercado cambiarlo, obligatoriedad de depósitos en pesos para operaciones de ingreso de capital externo, operaciones financieras a tasas de interés flotante. <<

[21] Discurso ministerial, Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N.º 265, 25 de diciembre de 1978. <<

[22] Dicho programa no incluía a la industria automotriz que recibió un tratamiento preferencial sancionado en enero de 1979. <<

[23] A tres dígitos de la CIU, Rev. 2; tal uniformidad no se verifica ni aún, en esos dos años. <<

[24] Evolución del salario nominal obrero deflactado por el Índice de Precios Mayoristas no Agropecuarios Nacionales del INDEC. <<

[25] Para conocer las características generales de la encuesta industrial consultar la nota N.º 11. <<

[26] Al considerarse la participación de las empresas estatales y de las mixtas de mayoría estatal en las ventas de las cien mayores empresas industriales a precios corrientes entre 1976 y 1983, se observa que desciende del 34,3% al 25,6%. <<

[27] El análisis de los casos se realizó utilizando las siguientes fuentes de información: Guía de Sociedades Anónimas, 1972; balances de empresas; informes empresarios y «La estructura del capital extranjero en la Argentina, 1974», E. Basualdo, CET, 1984.
<<

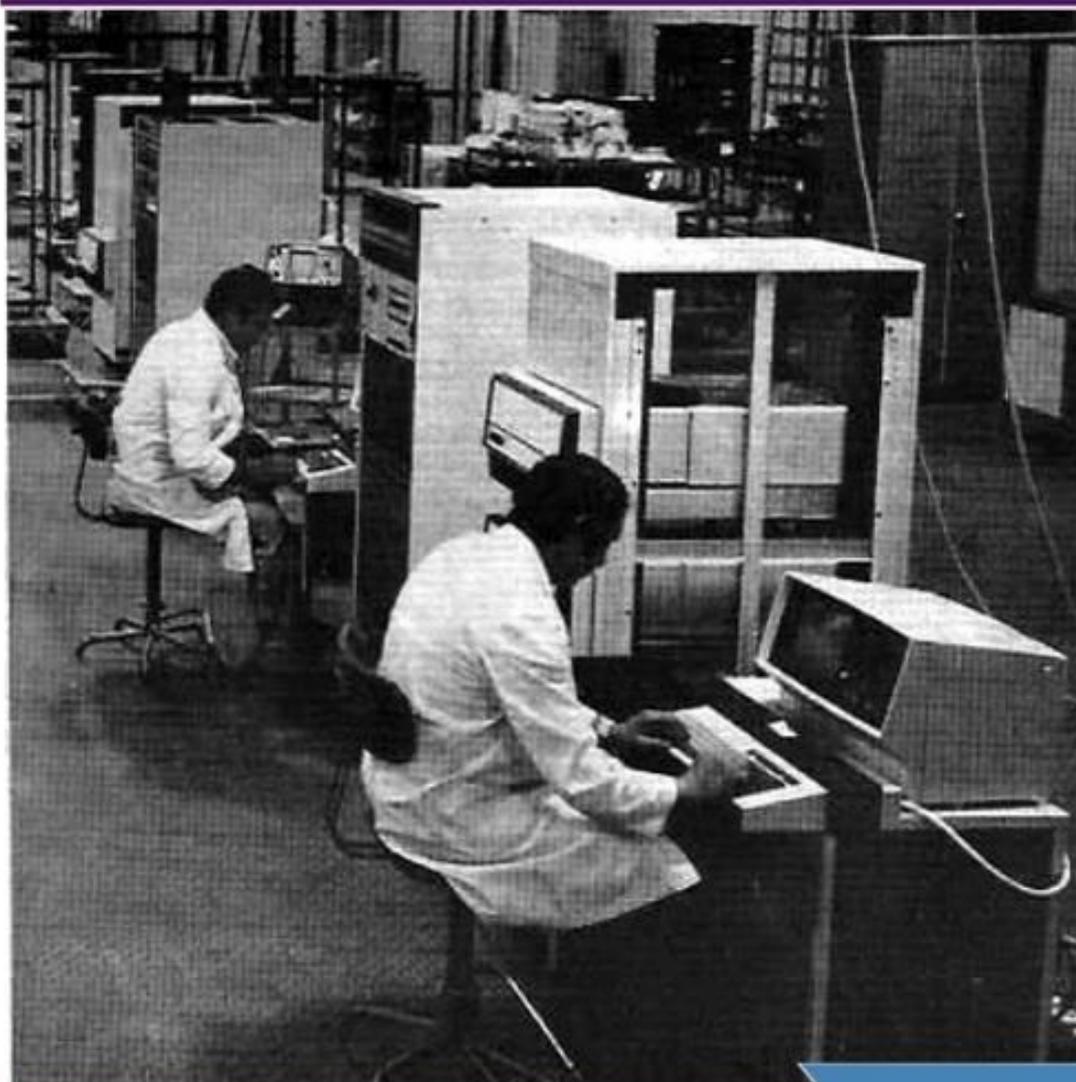
[28] Sólo algunos de ellos que ya eran fuertemente industriales, como el caso de Techint, privilegiaron otras actividades como el petróleo y la construcción a partir de 1976. <<

[29] Ver Feldman, E.; Somer, Juan. *Crisis financiera y endeudamiento externo. Consecuencias de la política económica del período 1976-1981*, CET, febrero 1984.
<<

BIBLIOTECA ARGENTINA DE HISTORIA Y POLITICA

D. Azpiazu M. Khavisse
E. M. Basualdo

EL NUEVO PODER ECONOMICO



Lectulandia

