EL NUEVO PODER ECONÓMICO

en la Argentina de los años 80

por
Daniel Azpiazu
Eduardo M. Basualdo
Miguel Khavisse

Siglo veintiuno editores Argentina

Siglo veintiuno editores Argentina s.a.
TUCUMÁN 1621 7º N (C1048AAN), BUENOS AIRES, REPÚBLICA ARGENTINA

Siglo veintiuno editores, s.a. de c.v.
CERRO DEL AGUA 248, DELEGACIÓN COYOACÁN, 04310, MÉXICO, D. F.

Azpiazu, Daniel
El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80. / Daniel Azpiazu, Eduardo M. Basualdo y Miguel Khavisse. – 1° ed. – Buenos Aires : Siglo XXI Editores Argentina, 2004.
232 p. ; 21x14 cm. – (Economía política argentina)

ISBN 987-1105-74-6

1. Política Económica Argentina. I. Basualdo, Eduardo M. II. Khavisse, Miguel. III. Título

CDD 320:330.982

El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80
se publicó originariamente en la Colección Nueva Información de la Editorial Legasa, en 1986.

Portada de Peter Tjebbes

ISBN 987-1105-74-6

Impreso en Artes Gráficas Delsur
Alte. Solier 2450, Avellaneda,
en el mes de julio de 2004

Hecho el depósito que marca la ley 11.723
Impreso en Argentina – Made in Argentina

Índice

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

Han transcurrido casi dos décadas desde la primera edición de *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*, en abril de 1986. Años signados por la profundización, hasta niveles insospechados —en ese entonces—, de los costos sociales de un proyecto político, económico y social que tuvo su génesis histórica en la dictadura militar instaurada en marzo de 1976. El exitoso intento de "refundar estructuralmente la sociedad argentina en términos económicos, sociales y políticos, consolidando un nuevo proyecto dominante" ha quedado palmariamente demostrado. Al respecto, pocas dudas existen de que la historia argentina contemporánea revela un "antes" y un "después" cuya bisagra fue la política económica implementada por la cruenta dictadura militar. La interpretación analítica de la misma llevó a concluir 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 grupos económicos nacionales y las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas 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*".

En relación con esta edición, cabe realizar dos comentarios. El primero es que mantiene la redacción original salvo ligeras modificaciones que respetan las referencias históricas de la versión original. En segundo término, el hecho de que cuatro ediciones del libro se hayan visto agotadas hace ya varios años, y el interés académico y político que despierta la interpretación del autoproclamado "Proceso de Reorganización Nacional" como primera expresión de las políticas neoliberales que arrasaron amplias capas de la sociedad argentina durante los años noventa, constituyen razones de peso que justifican la reedición del libro.

Por otra parte, la presente edición incluye un trabajo realizado poco tiempo después ("¿Capitanes de la industria o generales de la economía?") publicado en el semanario "El periodista" en 1986. El título aludía al debate en torno a los llamados "capitanes de la industria" (los empresarios oligopólicos en la producción manufacturera) e intentaba plantear una visión superadora de la que pretendían imponer los sectores dominantes como forma de oscurecer la fisonomía del poder económico real. No se trataba, cabe enfatizarlo, de "capitanes de la industria" sino de "generales de la economía". Se decía en ese entonces: *"la sociedad argentina transita desde hace varios años por una crisis heterogénea y desigual que en forma creciente ubica en un extremo de la estructura económico-social al sector asalariado, con una escasa participación en el ingreso, seriamente desplazado de la actividad productiva y con un sensible deterioro en sus condiciones de vida. En el otro, consolida a una fracción de los grupos dominantes originados en una estructura empresarial integrada y/o diversificada, que aumentaron su control sobre los mercados y tienden a subordinar al Estado en su proceso de acumulación, con lo que adquirieron una gran capacidad para determinar el rumbo del proceso económico y social"*. Tras lo cual se afirmaba: *"el endeudamiento externo constituyó uno de los mayores saqueos que registra la historia reciente de nuestro país (...) fue llevado a cabo por un reducido número de grupos económicos y de empresas transnacionales que impusieron las modalidades y el ritmo del endeudamiento externo, realizaron una fuga de capitales al exterior y, finalmente, traspasaron sus propias deudas al Estado"*.

Como lo han demostrado los acontecimientos posteriores no se trataba de afirmaciones arbitrarias inspiradas en una visión apocalíptica. Todo lo contrario: parecería tratarse de un presagio que terminó superada por una realidad donde más de un tercio de los trabajadores están desocupados o subocupados y la mitad de la población ha quedado sumergida en la pobreza. En el otro extremo, el acotado —aunque sumamente poderoso— núcleo de los sectores dominantes continúa apropiándose de masas crecientes del excedente económico nacional, cuya contrapartida es un aumento exponencial de la deuda externa y la fuga de capitales locales y, por esa vía, del subdesarrollo y la dependencia de nuestro país.

Daniel Azpiazu, Eduardo M. Basualdo y Miguel Khavisse
Buenos Aires, julio de 2004

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

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

La década de los años 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. Esto es, se manifiestan los primeros rasgos estructurales que darán lugar al nuevo modelo de crecimiento que tendrá vigencia a lo largo de los siguientes 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 hacia 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, curtiembres, etc.), comienza a diversificarse y a orientarse al mercado interno.

Estas transformaciones iniciales se ven facilitadas por una se-

rie de hechos y procesos que las 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 (inglés) y 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, esta creció aceleradamente al 8% anual acumulativo, entre 1935 y 1945, y se duplicó 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 cuando 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 con los incorporados en el modelo agroexportador: aquellas eran 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 sus productos 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. Es-

te 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 que abarcó incluso la propiedad de la tierra (Caso n° 1. Los distintos casos que integran este texto aparecerán al final de cada punto). Asimismo, la importancia e injerencia 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° 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° 3).

Casos ilustrativos

Caso n° 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 SA, Ganadera Entrerriana SA y la Pastoril Correntina SA.

Cuadro n° 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 SA	1925	Arrendador, fabricación de té
4. Ganadera Entrerriana SA	1933	Agropecuaria
5. Pastoril Correntina SA	1934	Agropecuaria
6. Estancias y Colonias Correntinas SA	1935	Agropecuaria

Fuente: Basualdo, E. M., *La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina en 1974*, CET, 1984.

Caso n° 2: Grindlay Holding

La firma inglesa Grindlay Holding Ltd. 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 SA, La Anglo Argentina SA —instaladas a principios de siglo— y la Austral Cía. de Seguros SA, 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° 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 SA	1912	Seguros
5. Harrods Ltd.	1914	Comercio minorista
6. La Austral Cía. de Seguros SA	1943	Seguros

Fuente: Basualdo, E. M., *La estructura de propiedad del capital...*, CET, 1984.

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 SA Houlder Brothers & Co. Ltd., asimismo, incursiona en la actividad inmobiliaria mediante la empresa Houlder Estates Ltd. y posteriormente en la prestación de servicios marítimos y en la propiedad de la tierra, a través de las sociedades Royal Mail Lines Ltd. y SA Estancias Houlder Curamalán, creadas para dichos fines en 1937 y 1930, respectivamente.

Cuadro n° 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. SA Houlder Brothers & Co. Ltd.	1926	Agentes marítimos
3. Houlder Estates Ltd.	1926	Edificios de renta
4. SA Houlder Brothers & Co. Ltd.	1930	Agropecuaria
5. Royal Mail Lines Ltd.	1937	Explotación de lanchas

FUENTE: Basualdo, E. M., op. cit.

1.2. La inversión en la industria de la renta agropecuaria

Durante los años treinta, 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 en la que, 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, y acrecientan de este modo 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 y Born; este último constituyó la expresión más desarrollada de estos capitales (Caso n° 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 esta nueva forma de transnacionalización del capital proviene fundamentalmente de empresas de los Estados Unidos, Alemania y Francia, alcanza a firmas inglesas como, por ejemplo, la ET (empresa transnacional) Imperial Chemical Industries (ICI) (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, lo que da lugar a una serie de enfrentamientos entre estos 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 XIX con la comercialización de productos y subproductos agrícolas, y se convierte en la década del 20 en el principal exportador de cereales. A mediados de los años treinta compraba el 50% de la producción y exportaba el 30% de los cereales, actividad esta última 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 argentinos.

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

El grupo económico Bunge y Born llega a controlar más de 500 mil ha y se convierte 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 SA, que en 1931 dará lugar a Molinos Río de la Plata SA. La producción y comercialización de tanino será otra de sus iniciales producciones industriales a través de The River Plate Quebracho Co. y Quebrachales Paraguayos SA, 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 SA Fábrica Sudamericana de Envases, que es seguida un año más tarde por Alba, Pinturas y Barnices SA y en 1926 por Grafa, Grandes Fábricas Argentinas SA y La Fabril SA, dedicada al desmotado y almacenaje del algodón.

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

La integración de las actividades entre las empresas industriales y de estas 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 SA, que también demanda dicha materia prima a otros establecimientos agropecuarios. A su vez, La Fabril SA le provee a Grafa SA 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° 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 Rio Bermejo SA	1913	Explotación agrícola-ganadera
8. Estancia La Pelada SA	1913	Explotación agrícola-ganadera
9. Financiera e Industrial Sud. SA	1915	Inversiones mobiliarias 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	1918	s/i
13. Cadec, Cía. de Comercio SA	1920	Comercial y financiera
14. Café Costa Rica SA	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
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

Empresas	Año de inscripción	Actividad económica
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
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	Confección 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 (ICI)

Imperial Chemical Industries (ICI) se radica en el país mediante las firmas Duperial SA y Quisalor que elaboran productos químicos. Instala posteriormente nuevas firmas en dicha activi-

dad, como Cartuchería Orbea Argentina SA en 1925 y Electroclor SA en 1939.

Cuadro n° 5

Empresas controladas por la firma inglesa ICI 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: Basualdo, E. M., *op. cit.*

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: entendían 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. Esta propuesta no descartaba la actividad agroexportadora sino que pretendía incorporarle modificaciones ciertamente relevantes. En primer término intentaba lograr que la presencia de los Estados Unidos, además de proveedor de bienes manufacturados, se extendiera a la producción industrial. En segundo lugar, mediante una mayor injerencia 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 este proyecto, la industrialización, central en el proceso de desarrollo, debía 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] Allí 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 Mundial 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 con este último aspecto, destaca la necesidad de establecer acuerdos con los Estados Unidos y Brasil y de avanzar además en la definición de una zona de libre comercio que abarque a los Estados Unidos 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 destinar 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 quince 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 a estos 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 quizá las instituciones financieras, ya que el Estado, a través del Banco Central, avanzaba sobre el control de ese sector, mientras que dichas instituciones no recibían a cambio otras ventajas apreciables.

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 logrado a través del fomento estatal, sectores en los cuales ya tenían una presencia significativa.

En términos del largo plazo y en la medida que se lograse concretar acuerdos sustanciales con los Estados Unidos, 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 SA, 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 hegemonizadora. La "solución" adoptada anteriormente con el tratado Roca-Runciman deja de aparecer como una alternativa para la nación: queda apenas co-

mo 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 un proyecto que va a lograr, en poco tiempo, consenso, y que ya no intentará 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, que contiene 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 al 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, transporte marítimo, fluvial, etc., una parte creciente de los recursos estatales se destina a la educación, la salud pública y la seguridad social, y se avanza 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— y reducen los saldos exportables que continuaban sustentando la dinámica de acumulación interna.

La articulación de las restricciones estructurales con las coyunturales da 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— 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, lo que convirtió 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 cincuenta, se realizan una serie de gestiones con capitales externos, se promulga 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 son 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 cincuenta se consolidó el predominio norteamericano en la economía mundial, y se produjo 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 la demanda. Será el gobierno "desarrollista" de Arturo Frondizi el que creará las condiciones para la incorporación masiva de los capitales extranjeros, mayoritariamente norteamericanos, a la producción industrial de nuevos bienes 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, además de un número considerable de otras empresas, especialmente, metalúrgicas.

De esta manera, se conforma una dinámica económica basada en la producción manufacturera que, si bien reconoce sus orígenes en la industrialización de los años treinta, 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 el 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 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 aparejado, 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 adquirían 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, sobre la base de sus mejores condiciones de financiamiento y de su poder de determinación de los precios en los mercados estratégicos industriales.

2.2. Las dos variantes de la industrialización sustitutiva: la propuesta "concentradora" contra la "distribucionista"

Este funcionamiento general del modelo sustitutivo se presenta en la realidad bajo dos variantes distintas que están relacionadas con propuestas político-sociales enfrentadas: por un lado, la industrialización basada en la expansión de la producción de los bienes suntuarios y, por otro, 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 (1958-1962) y persistió durante la dictadura militar que derrocó al gobierno radical (1966-1972).

La segunda sólo fue parcialmente aplicada debido a la sistemática interrupción de los procesos democráticos que la pusieron en práctica: fue adoptada, primero, por el gobierno de Arturo Illia (1963-1966) y posteriormente durante el tercer gobierno peronista (1973-1975).

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 que demanda 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 las 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, y da 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 retorno y de revertir la distribución del ingreso que sustenta 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 vinculadas 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, y su mayor progresividad o regresividad da lugar 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 adquirida por la industrialización basada en los bienes de consumo durables producen 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 marginación. 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, y pusieron de manifiesto la existencia de graves 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 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 estas. Una etapa especialmente álgida en este sentido se desarrolló durante la gestión económica de Krieger Vasena.

Por último, sobre la base del 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 asalariados 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, y redefinió 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 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 esos

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° 6, 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 al tiempo que dejó de lado sus anteriores procesos productivos, mientras que, para otras, significó integrar bajo su propiedad producciones surgidas en la primera y en la segunda fase de la sustitución de importaciones.

Casos ilustrativos

Caso n° 6: Philips NV

La empresa holandesa Philips NV se radica en la Argentina durante los años treinta mediante Philips Argentina SA (1935) y la SA de Financiación y Crédito (1938) para expandirse durante los años sesenta. Por aquellos años absorbe la firma Radio Serra SA y posteriormente instala Fapesa Fábrica Argentina de Productos Electrónicos SA, Fuerte Sancti Spiritu SA y, asociada con Siemmens, las firmas Electromac SA y Phonogram SA. Por último y con posterioridad a 1966 adquiere una parte del capital de Salvo SA y el 15% de Wobron Electrónica SA, instalada en 1970.

Cuadro n° 6

Empresas controladas por la ET holandesa Philips NV en la Argentina a principios de los años setenta.

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 SA (3)	1970	Fabric. de equipos electrónicos

(1) Philips adquiere parte del capital entre 1966 y 1969.
(2) Compartidas con Siemmens de Alemania.
(3) Philips controla el 15% de sus acciones.

Fuente: Basualdo, E. M., op. cit.

Caso n° 7: 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 veinte, instalando el laboratorio Warner R. Warner y Cía. SA y posteriormente en 1936 la empresa Cía. de Chiclet's Adams SA.

A partir de los años sesenta se expande en la propia producción de medicamentos y golosinas, instalando las firmas Parke Davis SA, Hallock SA, Eversharp Schick de Argentina y Laboratorios Sanitrol SRL.

Cuadro n° 7

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

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: Basualdo, E. M., *op. cit.*

CASO N° 8: PECHINEY UGINE KUHLMAN

Pechiney Ugine Kuhlman se radica en la Argentina en 1934 con la instalación de la firma Camea SA Cía. Argentina Metalúrgica, productora de metales ferrosos, y de la empresa comercial y financiera Elaboración de Plomo SA. De allí y hasta el gobierno "desarrollista" se expande con las firmas Aluminio Argentina y Financiera Platense SA durante los años cuarenta, así como Pechiney y Cía. SA y Electrometalúrgica Andina SA 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 SA y El Tambolar SA, se expande en la producción de metales, a través de Extrusión, SA e integra a sus actividades la fabricación de conductores eléctricos mediante Alac SA.

Complementariamente, en 1964 organiza la firma Productos Químicos Pechiney Saint Gobain SA para efectuar inversiones en la industria química, actividad en donde controla la empresa Colorantes y Productos Químicos Francolor SA; en 1965 instala la compañía Distribuidora de Aluminio SA, 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° 8

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

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 Platense 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: Basualdo, E. M., *op. cit.*

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, en la que la maquinaria y el equipo (tecnología incorporada) representa 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 descripto 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 brindan 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 descripto y se produce una nueva inversión con utilidades y financiamiento interno, que son acompañados 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; esta puede o no ser una empresa productiva, así como puede o no mantener 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 ubicada 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.

Es importante tener en cuenta que las estructuras de propiedad que son fundamentalmente diversificadas, con sus empresas ubicadas en complejos diferentes, pueden presentar cierto nivel de integración en el caso de que controlen dos o más empresas insertas en actividades que pertenecen a un mismo complejo sectorial. De la misma manera, aquellas que son centralmente integradas por estar sus empresas en un mismo complejo sectorial, pueden tener un incipiente grado de conglomeración si al mismo tiempo poseen empresas fuera de él.

Asimismo, las empresas integradas y/o diversificadas pueden articularse con otros capitales extranjeros o nacionales ubicados en iguales o diferentes complejos sectoriales, mediante la asociación del capital.

Las condiciones estructurales que presentan las ET se van conformando en el tiempo mediante la expansión de las firmas

ya instaladas o la incorporación de las nuevas empresas en su estructura de propiedad. Este carácter dinámico de la inserción transnacional hace que haya ET que inicialmente eran integradas y que posteriormente, por su expansión, pasaron a ser diversificadas.

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

Casos ilustrativos

Caso n° 9: Régie Nationale des Usines Renault SA

La ET francesa Régie Nationale des Usines Renault SA 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 abastece a la terminal, instalando las firmas Metalúrgica Tandil SA en 1959, Industria Latinoamericana de Accesorios SA —ILASA— en 1963 y Perdriel SA adquirida a Siam Di Telia SA. Al mismo tiempo, organiza empresas exportadoras (Renault Export SA), compañías de seguros (Aseguradores Industriales SA, El Puente Cía. de Seguros SA) e invierte en empresas financieras (Permanente SA). 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 SA).

Cuadro n° 9

Empresas de la ET francesa Régie Nationale des Usines Renault SA en la Argentina a principios de los años setenta.

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. Capillitas SA	1965	Distrib. de mercaderías
11. Centro SA	1967	Comerc. de 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: Basualdo, E. M., *op. cit.*

CASO N° 10: FORD MOTORS CO.

La ET norteamericana Ford Motors se instala en el país durante la segunda década del siglo XX 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 sesenta.

Cuadro n° 10

Empresas de la ET norteamericana Ford Motors Co. en la Argentina a principios de los años setenta.

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. Ascosol 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 sesenta.

FUENTE: Basualdo, E. M., *op. cit.*

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, con 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, de capital-intensivas, por lo menos para los estándares nacionales previos.

Así, una parte importante de la metalurgia nacional, de la industria de la madera y del cuero, y un sector numéricamente sig-

nificativo 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 produjo 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 siderúrgico-ferroso y no ferroso. Un resultado complementario, a partir de la consolidación estructural de estas industrias de 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 girará gran parte de los problemas económicos futuros —y de las discusiones sobre el modelo "desarrollista", sus características centrales y los resultados de su implantación—, 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 discrepancias entre los nuevos sectores y los tradicionales que habían podido sobrevivir no cesaron de crecer, y se reflejaron en las 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 1962-1963 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, medidos 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" e inducen el crecimiento de nuevos conjuntos de empresas nacionales —pequeñas y medianas, en general— y el proceso de remplazo de unas ramas por otras y de un sector de empresas por otro es evidente que tiende a concluir.

Cuadro n° 11

Distribución de los establecimientos, el valor de producción, el valor agregado y los obreros ocupados, según el año de los primeros: 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° de establecimientos						
1973 (en %)	85,7	11,0	1,6	1,2	1,2	100,0
1963 (en %)	87,8	9,6	1,3	0,9	0,4	100,0
Valores de producción						
1973 (en %)	8,91	14,65	10,03	20,66	45,75	100,0
1963 (en %)	13,46	17,30	10,47	18,70	40,07	100,0
Valor agregado						
1973 (en %)	8,97	14,24	9,60	21,00	46,19	100,0
1963 (en %)	14,55	17,65	10,22	19,38	38,20	100,0
N° de obreros ocupados						
1973 (en %)	11,90	21,60	10,72	19,33	36,45	100,0
1963 (en %)	17,06	22,49	10,88	17,46	32,11	100,0

FUENTE: Khavisse, M., *La oligopolización de la industria argentina entre 1964 y 1974: un análisis intercensal*, CLACSO.

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 de 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 a 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 1642 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 2175 plantas (el 2,8% del total) del mismo tamaño generan en 1973 el 66,4% respectivo (Cuadro n° 11). Hay que subrayar, además, que 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° 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 era 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° 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 significativas 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° 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)

Años censales / Estratos de concentración	Número de ramas (a)			Distribución del valor de producción		
	1963	1973	Variación	1963	1973	Diferencia porcentual
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	23,5	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 compatibilizadón 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: Basualdo, E. M., *op. cit.*

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 incidencia en la producción de las ramas altamente concen-

tradas, que asciende al 47,9% del total, una cifra significativamente más elevada que 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° 14).

Cuadro n° 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° 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 setenta 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° 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							
	RAC		RMC		REC		TOTAL	
	N° de ramas	% %	N° de ramas	% %	N° de ramas	% %	N° de ramas	% %
0-20	11	21,6	18	35,3	22	43,1	51	100,0
21-40	9	36,0	14	56,0	2	8,0	25	100,0
41-60	10	66,6	4	26,7	1	6,7	15	100,0
61-80	7	70,0	2	20,0	1	10,0	10	100,0
81-100	7	100,0	–	–	–	–	7	100,0
TOTAL	**44**	**40,7**	**38**	**35,2**	**26**	**35,2**	**108**	**100,0**

(a) Los estratos de concentración contemplados son Ramas altamente concentradas (RAC), Ramas medianamente concentradas (RMC) y Ramas escasamente concentradas (REC).

FUENTE: Basualdo, E. M., *op. cit.*

Cuadro n° 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	78,0	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., *op. cit.*, y Censo Económico Nacional, 1974, INDEC.

Cuadro nº 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)				
	RAC	RMC	REC	RESTO	TOTAL
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., *op. cit.*

3.2. La diversificación e integración empresarial

El crecimiento industrial que caracterizó a la economía argentina a partir de los años sesenta 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 treinta conformando su estructura empresarial sobre la base de las actividades dinámicas de la época para luego, en los años sesenta, 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 E.T., al culminar la segunda etapa sustitutiva, se encuentra ya fuertemente arraigado en la economía argentina, con 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 con el 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 seis 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 —controlaban cinco o menos subsidiarias— sumaban 563 (88,8% del total de las E.T.) y poseían 960 firmas locales (54,8% del total de subsidiarias). (Cuadro nº 17.)

Cuadro nº 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. M., *op. cit.*

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 estas. Indudablemente, dentro de las 71 ET pueden encontrarse algunas que no desarrollan actividades industriales. Al distinguirlas, se puede comprobar que sesenta de las 71 ET con seis 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 no manufactureras.

Cuadro n° 18

Distribución de las ET y de las subsidiarias de acuerdo con 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 diarias vinculadas a ET			ET con alguna activ. indust.		ET sin actividad	
	ET	Subsidiarias	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: Elaborado en base a Basualdo, E. M., *op. cit.*

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 sesenta 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° 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 uno a cinco empresas locales son industriales, sólo el 38,8% de las correspondientes a las ET más diversificadas y/o integradas desarrollan dicha actividad.

Cuadro n° 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 TOTAL	Subsidiarias No industriales	Subsidiarias Industriales	Distribución de la producción de las ET (a)
	%				
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**	**100,0**
		(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: Elaborado en base a Basualdo, E. M., *op. cit.*

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 uno a cinco) que tienen 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%. 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 nº 20). Las ET con un reducido número de subsidiarias tenían en 1973 el 30,2% del total de sus firmas en actividades no industriales, y la comercialización era la más importante de estas (con el 12,7% del total), seguida por las finanzas, los 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 nº 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)										
			TOTAL	1	2	4	5	6	7	8	s/l	Industriales
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	1.283	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/l (sin información).

FUENTE: Elaborado en base a Basualdo, E. M., *op. cit.*

Se puede concluir entonces que, a principios 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 generan el 49,2% de la producción industrial de las firmas extranjeras a través de los establecimientos fabriles de mayor tamaño, actúan a través de una parte mayoritaria de sus empresas en otras actividades económicas. Dentro de estas últimas, y enmarcados 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 aquellas, 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 distinguen, 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 y constituyeron, 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 cinco 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 estas 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 cinco 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 seis o más empresas nuevamente la producción agropecuaria es la actividad más significativa (28,8% del total de empresas) y, con escasa diferencia, aparecen las finanzas, seguros y otros servicios (23,9%), y luego la comercialización (10,2%) (Cuadro n° 21).

Cuadro nº 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 empresas 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	
5 o menos	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.

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

De esta manera se expresa en los grupos económicos el fuerte 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, y luego de la que mantuvieron su presencia agropecuaria y financiera (Cuadro nº 22). En efecto, las características estructurales de estos grupos económicos permiten 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 cinco o menos empresas, el sector financiero es el fundamental (47,6% del total de empresas), mientras que en los que controlan más de seis compañías 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 de manera excepcional son líderes en sus mercados respectivos.

Cuadro n° 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 empresas 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	
5 o menos	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.

FUENTE: 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 setenta, es necesario precisar la forma en que participaban en la producción manufacturera y su magnitud.

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] De este, a las ET diversificadas y/o integradas les corresponde el 30% y a las ET con menos de seis 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 sesenta. El capital extranjero en su conjunto es el que gana espacio, pasa de 48,7% a 50,5% del valor agregado total y, dentro de este, las ET diversificadas y/o integradas son 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° 23

Participación de las distintos tipos de empresas en la producción industrial, 1970-1973.

(EN MILLONES DE PESOS DE 1970 Y EN %)

Tipo de empresa	Empresas del Estado	Empresas extranjeras (a)			Empresas nacionales			Producción total
Años		TOTAL	Diversificadas y/o Integradas	Especializadas	TOTAL	Grupos económicos	Independientes	
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)	(13,4)	(26,9)	(100,0)

(a) Se considera que las ET diversificadas y/o integradas son aquellas que tienen seis o más empresas vinculadas, mientras que las ET especializadas son las que tienen cinco 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 sobrerrepresentadas 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 sobrerrepresentación del estrato más concentrado en cada uno de ellos. Por el contrario, las empresas nacionales independientes —que agrupan a las pocas firmas medianas y entre medianas y 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, mientras que los más concentrados significativamente quedan por debajo de los valores medios.

Cuadro n° 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		
Estratos de concentración	Empresas del Estado	Diversificadas y/o integradas	Especializadas	Grupos económicos	Independientes	TOTAL
Ramas altamente concentradas	90,0	83,7	68,3	73,0	34,6	66,6
Ramas medianamente concentradas	8,6	13,0	22,3	23,8	49,5	25,7
Ramas escasamente concentradas	1,4	3,3	9,4	3,2	15,9	7,7
TOTAL	**100,0**	**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 durables (Cuadro n° 25).

Cuadro n° 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 / Tipo de bien	Empresas del Estado	Empresas extranjeras: Diversificadas y/o integradas	Empresas extranjeras: Especializadas	Empresas nacionales: Grupos económicos	Empresas nacionales: Independientes	TOTAL
Bienes de consumo no durables	1,5	20,4	35,6	21,5	53,1	30,7
Bienes intermedios	79,0	39,2	32,0	74,0	31,2	43,9
Bienes de consumo durables	3,7	33,7	20,4	1,0	7,4	16,8
Bienes de capital	15,8	6,7	12,0	3,5	8,0	8,6
TOTAL	**100,0**	**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 implementó, la naturaleza de las transformaciones procuradas y, fundamentalmente, sus connotaciones que trascienden el marco de lo "económico" hasta casi el 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, aun aquellas que fueron 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, Saneamiento 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 distin-

tas —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 tratará 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 la 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 desenvolvía 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 n° 21.382) que implica la desregulación generalizada del accionar de las empresas de capital extranjero, a las que se les otorga la igual-

dad 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 nº 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, a juicio 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 interme-

dio 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 n° 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° 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 extraarancelarios 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 cumplimentaron plenamente los objetivos perseguidos (recuperación de la confianza internacional, planificación a largo plazo de la inversión pública, sinceramiento de la economía), de 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 remplazo 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 —mediante sucesivas devaluaciones y una mayor regulación de los mercados— sus efectos más perniciosos. 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— continuaban 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—, cabe resaltar uno de los fenómenos más singulares generados por aquellas: 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 período, especialmente la discontinuidad e irregularidad del comportamiento de las distintas ramas, la intensidad y persis-

tencia 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° 26.

Cuadro nº 26

Evolución sectorial del PBI 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 confecciones	Madera y mueble	Papel imprenta	Productos químicos	Miner. no metálicos	Metal. básicos	Maquinaria 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)
Min.	–9,2	–20,1	–18,2	–18,1	–8,0	–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 PBI industrial (en %)

Años	Alimentos, bebidas, tabaco	Textiles confecciones	Madera y mueble	Papel imprenta	Productos químicos	Miner. no metálicos	Metal. básicos	Maquinaria 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	1,9	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 sobre la base de información del BCRA.

• En sólo dos de los diez años, la evolución del conjunto de las nueve divisiones industriales (dos dígitos de la CIIU 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 casi en la 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 especulativas, 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 de los correspondientes a un decenio atrás ya permite constatar cambios por demás significativos en el patrón del comportamiento del sector (Cuadro n° 27).

Cuadro nº 27
Evolución de algunos indicadores de la industria manufacturera entre 1974 y 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/obreros	Salario real (a)	Costo salarial (b)	Relación produc-tividad/ costo salarial
Años	I	II	III = I/II	IV	V = I/IV	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.

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de información del INDEC.

- El volumen físico de la producción se contrajo poco menos del 10%.
- La cantidad de obreros ocupados en la industria se redujo en más de un tercio (34,3%) y las horas-obrero trabajadas, en poco más 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 brindan 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 doctor 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 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— y potenció 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 estos e incidieron 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%, y alcanzó 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, que en menor medida, con el dinamismo de las exportaciones industriales aumenta en términos reales un 26,5%; todo posibilitó la recuperación de la producción industrial (7,8%). Por otra parte, la persistencia de los factores que afectaban negativamente la evolución industrial se reflejaba 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 prenunciaba 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 cambiario 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 extraarancelarios, 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 un 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 disociada de la profundidad de las transformaciones generadas —directa e indirectamente— por la política económica del quinquenio 1976-1980; ni del hecho de que la "nueva" política no suponga, ni mucho menos, una ruptura con la visión ideológico-social que había sustentado a la anterior.

En la medida en que, como lo habían afirmado 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 como, recién en la segunda mitad de 1982, luego de sucesivas devaluaciones y crecientes restricciones a las importaciones —con sus consiguientes efectos "proteccionistas"— y de 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 1983, cuando, 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%, y se alcanza 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 de ese poder 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 de 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 al 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 que se caracteriza, 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 8,7% y el 14,4%, persiste la expulsión de mano de obra a un ritmo nunca inferior al 5% (Cuadro n° 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 veintisiete trimestres (del segundo de 1976 al cuarto de 1982) de caída permanente en el nivel de ocupación, con el agravante de 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" tanto 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 aquella.

Cuadro n° 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 golpe militar	1,7	–3,0
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 sobre la base de 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 1963-1973 (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 1963-1973, el crecimiento de la productividad fue acompañado por un mayor nivel de producción y de empleo, el verificado entre 1974 y 1983 se opera en un contexto caracterizado por la involución de la producción y por 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 cobra 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 esta (1976, 1980 y 1982), y sólo se reduce, levemente, ante caídas

significativas —que suponen tasas de dos dígitos— en el nivel de actividad industrial (1978 y 1981).

El significativo aumento de la producción por obrero en un marco global caracterizado por una escasa canalización de capitales hacia las actividades industriales, por la concreción de muy pocos proyectos que por su naturaleza pudieran alterar sustancialmente la productividad agregada del sector y, en otro plano, por una "reorganización" del mercado laboral, sólo puede ser explicado a partir de la incidencia efectiva de las distintas formas que adoptó esta "reorganización" del mercado (creciente intensidad en el uso de una fuerza de trabajo redimensionada a partir de su disminución permanente, prolongación de la jornada de trabajo, cercenamiento de conquistas laborales relativas a las condiciones de trabajo y otro conjunto de mecanismos "disciplinadores" de las fuerzas laborales).

Los salarios

Ese "proceso de reorganización" del mercado laboral no podía dejar de lado a uno de sus elementos centrales: 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%).

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, al 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 (que determinan el poder adquisitivo del salario) y los mayoristas industriales (que 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, es 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%— 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, por las expectativas generadas por una "reinstitucionalización" cada vez más cercana, y

por 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, y que de todas maneras, resultó insuficiente para recuperar los niveles anteriores 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 fue 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, cuando, 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 al 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 esta —decayó el 18,6%—, la magnitud del excedente captado por el empresariado industrial, en su conjunto, se incrementó, en el decenio, en un 69%. En otras palabras, más allá de su destino específico, el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad de la 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 de ese año, 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 parte del sector empresario se incrementó en 56,1%; redistribución de ingresos que no tiene precedentes históricos, más aun 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 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 de que su productividad se incrementa en 4,7%—, la evolución posterior de la relación productividad/salarios parece revelar que es posible que el régimen militar haya logrado consolidar una nueva forma de distribución interna del ingreso industrial que, aun cuando registra ligeras oscilaciones a lo largo del proceso, se verifica, 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 disímiles. 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 del análisis del último censo industrial realizado en el país (1974), sobre la base de 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, que deriva 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° 29 y 30). Es así como las ramas altamente concentradas pasan de representar el 67% 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 menor que la de los otros dos estratos (Cuadro n° 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° 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 (los de consumo durable son los más afectados).

Cuadro n° 29

Estructura de la producción industrial según el tipo de bien y el grado de concentración de los mercados, 1973.
(PRODUCCIÓN TOTAL = 100,0 (A))

Tipo de bien	Estratos de concentración			
	Ramas altamente concentradas	Ramas medianamente concentradas	Ramas escasamente concentradas	TOTAL
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 sobre la base de la encuesta del INDEC.

Cuadro n° 30

Estructura de la producción industrial según el tipo de bien y el grado de concentración de los mercados, 1983.
(PRODUCCIÓN TOTAL = 100,0 (A))

Tipo de bien	Estratos de concentración			
	Ramas altamente concentradas	Ramas medianamente concentradas	Ramas escasamente concentradas	TOTAL
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.

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de la encuesta del INDEC.

Cuadro n° 31
Estructura de la producción industrial (a) según el tipo de bien y el grado de concentración de los mercados, 1983.
(TASA ANUAL ACUMULATIVA)

Tipo de bien	Estratos de concentración			
	Ramas altamente concentradas	Ramas medianamente concentradas	Ramas escasamente concentradas	TOTAL
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.

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de la encuesta del INDEC.

En un contexto de acentuado retroceso de la producción (Cuadro n° 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 de 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 y que se produce 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 y 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 (GG.EE.) y las ET diversificadas y/o integradas.

La evolución de los distintos tipos de empresas entre 1973 y 1983 (Cuadro n° 32) indica que los que aumentan su participación en la producción industrial son, en primer lugar, los GG.EE., 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 declinaba significativamente, y que aumentaba aún más la de los GG.EE. y la 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° 32

Participación de los distintos tipos de empresa en la producción industrial en años seleccionados 1973-1981-1983.

Tipo de empresas / Años	Empresas del Estado	Empresas extranjeras			Empresas nacionales			Producción Industrial Total
		TOTAL	Integradas	Especializadas	TOTAL	Grupos económicos	Independientes	
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: Elaboración 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 10,1%, 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% de la producción industrial en 1973 al 14% (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 (véase la Nota n° 11) cabe agregar que el conjunto de las variaciones reales se vería significativamente amplificada (aumentarían los crecimientos y se acentuarían las pérdidas de participación) si se cubriese completamente el universo industrial. Quedarían, en ese caso, más 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 aquellos actúan, surge claramente que tanto los GG.EE. como las ET diversificadas y/o integradas son los únicos que aumentan su participación en el estrato de las ramas altamente concentradas (Cuadro n° 33), hecho importante si se recuerda que este estrato es el único que gana significación dentro de la industria (Cuadros n° 29 y 30). Cabe señalar que el crecimiento de las empresas estatales pier-

de gran parte de su importancia —sino toda— 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 nº 34, puede afirmarse que los tipos de empresa que van logrando mayor vigencia dentro del conjunto de la industria —las ET diversificadas y los GG.EE.— 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, para intentar identificar los eventuales cambios en sus perfiles productivos que podrían haber decantado a lo largo de esta última década.

Cuadro nº 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)

Tipo de empresa	Empresas del Estado			Empresas extranjeras						Empresas nacionales					
				Diversificadas y/o Integradas			Especializadas			Grupos económicos			Independientes		
Estratos de concentración (a)	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**	**15,8**	**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° 34
Incidencia de los diferentes mercados en la producción de los distintos tipos de empresa, 1973-1981-1983.
(EN %)

Tipo de empresa / Estratos de concentración (a)	Empresas del Estado			Empresas extranjeras: Diversificadas y/o integradas			Empresas extranjeras: Especializadas			Empresas nacionales: Grupos económicos			Empresas nacionales: Independientes			Total industrial (b)		
	1973	1981	1983	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	66,6	68,1	67,3
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	25,7	25,7	25,7
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	7,7	7,2	7,0
TOTAL	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	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° 29 y 30); b) el crecimiento —el único en el seno de la fuerte crisis que afectó a la industria entre 1976 y 1983— que muestra la producción de bienes intermedios (Cuadro n° 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 GG.EE. dentro de la industria (Cuadro n° 32), el aumento de su participación dentro de los sectores más concentrados (Cuadro n° 33) y una mayor incidencia en sus propios esquemas productivos de los mercados más concentrados (Cuadro n° 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 GG.EE., especialmente si se tienen en cuenta los puntos b y c expuestos más arriba (Cuadro n° 35).

Cuadro n° 34

Incidencia de los diferentes mercados en la producción de los distintos tipos de empresa, 1973-1981-1983.
(En %)

Tipo de empresa	Empresas del Estado			Empresas extranjeras						Empresas nacionales						Total industrial (b)		
				Diversificadas y/o integradas			Especializadas			Grupos económicos			Independientes					
Estratos de concentración (a)	1973	1981	1983	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	66,6	68,1	67,3
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	25,7	25,7	25,7
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	7,7	7,2	7,0
TOTAL	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	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° 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° 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 GG.EE. dentro de la industria (Cuadro n° 32), el aumento de su participación dentro de los sectores más concentrados (Cuadro n° 33) y una mayor incidencia en sus propios esquemas productivos de los mercados más concentrados (Cuadro n° 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 GG.EE., especialmente si se tienen en cuenta los puntos b y c expuestos más arriba (Cuadro n° 35).

Cuadro n° 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)

Tipo de empresa	Empresas del Estado			Empresas extranjeras						Empresas nacionales					
				Diversificadas y/o integradas			Especializadas			Grupos económicos			Independientes		
Tipos de bienes (a)	1973	1981	1983	1973	1981	1983	1973	1981	1983	1973	1981	1983	1973	1981	1983
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	22,5	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) No incluye las ramas "resto".

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

Cuadro n° 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)

Tipo de empresa	Empresas del Estado			Empresas extranjeras						Empresas nacionales					
				Diversificadas y/o integradas			Especializadas			Grupos económicos			Independientes		
Tipos de bienes (a)	1973	1981	1983	1973	1981	1983	1973	1981	1983	1973	1981	1983	1973	1981	1983
BCND	1,5	4,5	9,3	20,4	29,4	25,6	35,6	36,3	31,0	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	24,3	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	3,5	1,7	2,3	8,0	7,9	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) No incluye 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 una reducción en la participación de los bienes de consumo durables y en menor medida en la de los bienes de capital (Cuadro n° 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 relacionada con las fusiones de las firmas elaboradoras de cigarrillos y con 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° 37).

El aumento de la producción industrial de los GG.EE. 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° 36).

Dentro de los bienes intermedios, la producción de hierro y acero fue la de mayor dinamismo durante la década, aumentó su participación en el total, del 23,0% en 1973 al 41,3% en 1983 (Cuadro n° 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° 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 sincéticas, plásticos, etc.)	8,3	7,1	9,3
Refinerías 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 durables			
Automotores	27,9	24,0	20,4
Radio y TV	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 con respecto al de principios de los años setenta. En efecto, durante la década pasada la actividad de estas empresas se concentra progresivamente en la elaboración de bienes intermedios y de capital, y pierden importancia, en primer lugar, los bienes de con-

sumo durables, y en menor medida, los de consumo no durables (Cuadro n° 36). El aumento en la importancia relativa de los productos intermedios es resultado de la evolución positiva de un conjunto de actividades tales como la fabricación de cámaras y cubiertas, autopartes, resinas sintéticas, y gases industriales y cemento (Cuadro n° 39).

Cuadro n° 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 cri-

sis (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° 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	10,8	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 durables			
Automotores	17,8	7,4	6,2
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° 40). En cada tipo de bien, las empresas independientes cubren numerosas ac-

tividades, rasgo que contrasta fuertemente con los GG.EE., cuyo espectro productivo se concentra en pocas ramas.

Cuadro n° 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 ganado, 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	1,9	2,1
Cámaras y 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 durables			
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.

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° 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° 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 GG.EE. 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° 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 durables			
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, Bridas). 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 de conglomerado (Garovaglio 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 Astra tiene su origen en las primeras décadas del siglo XX y a mediados de los ochenta se expande empresarialmente integrándose en las actividades relacionadas con dicho insumo, Pérez Companc, que aparece en los años cuarenta, a partir de 1976 lleva a cabo una expansión empresarial de tipo conglomerado.

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, Fiat), otras lo hacen en la manufactura de bienes intermedios como siderurgia y 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 de conglomerado 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— por lo 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 se funda 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 SA y, posteriormente, Agrícola Ganadera Andes SA y Goyaike SA. Al mismo tiempo, adquiere la empresa Los Lagos SA, con propiedades en el sur del país.

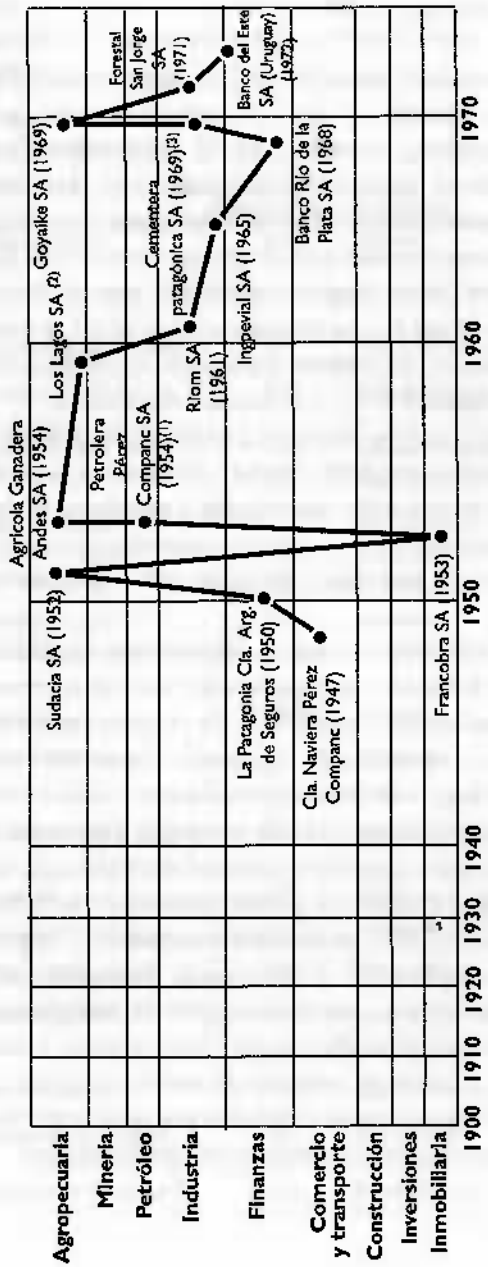
Sin lugar a dudas, la producción forestal y agropecuaria eran actividades relevantes en el grupo Pérez Companc a principios de los años setenta. A través de sus estancias controlaba aproximadamente 150.000 ha en la Patagonia; 27.000 ha en las provincias de Santa Fe y Buenos Aires, y 54.000 ha en Misiones. En estas últimas, desde 1971, funcionó un aserradero administrado por la firma Forestal San Jorge SA.

En 1954 se incorpora otra de sus actividades centrales: la explotación petrolífera, mediante la firma Petrolera Pérez Companc SA. Durante los primeros años, esta empresa se dedicó únicamente a la reparación y mantenimiento de pozos; comenzó las tareas de explotación en 1968, año en que obtiene el área Entre Lomas (provincias 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 SA, que elabora manufacturas de plomo y estaño. La actividad manufacturera es escasamente importante para este grupo hasta principios de los años setenta. Sus restantes firmas estaban ligadas también al procesamiento de recursos mineros, como es el caso de Ing. Pevial SA y Cementera Patagónica SA.

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 Pérez Companc hasta principios de los años setenta



(1) Tienen un 30% de la ET norteamericana Apco Oil.
(2) Fue fundada en 1916 y adquirida posteriormente por Pérez Compac.
(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 GG.EE. 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 industrial —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 nº 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 Río Banca de Inv.	1980	Banco de inversión	Minoría

Cuadro n° 43

Expansión de las firmas controladas y adquisiciones realizadas por el grupo económico Pérez Companc entre 1976 y 1984.

Actividades económicas	Empresas adquiridas y absorbidas			
	Empresa	Año	Actividad	% del capital adquirido
Petróleo	Quitral-co	1984	Petrolera	51,4
Industria				
Alimentos	Águila Saint SA	1979	Lácteos, chocol., café	s/i
Petroquímica	Petroquímica de Cuyo SA	1984	Polipropileno	s/i
Maquinaria y Equipo	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 Río 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.

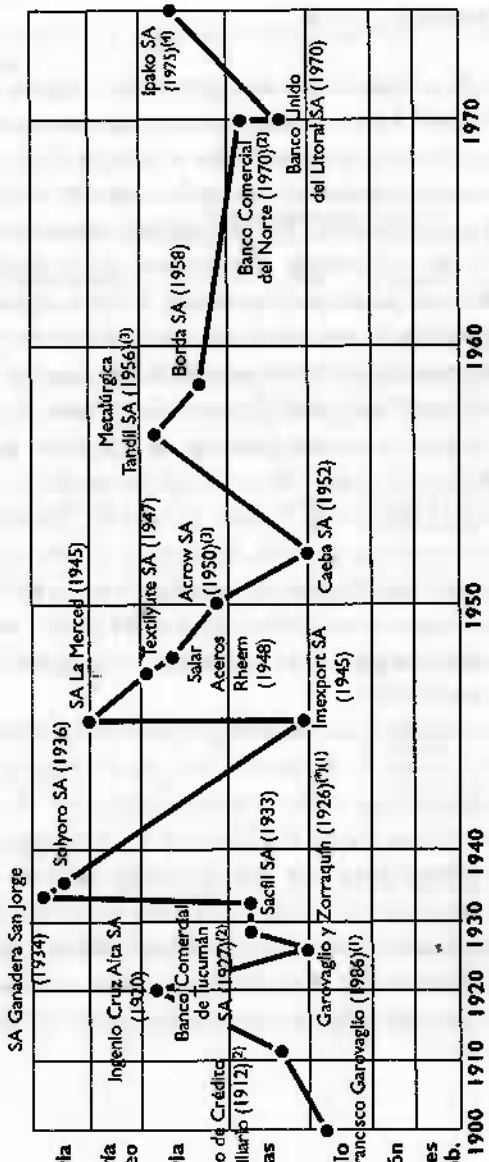
Durante la década del 30 y luego de crear la firma SACFIL SA, comienzan a instalarse las empresas exclusivamente agropecuarias del grupo, la primera de las cuales es la SA Ganadera San José en 1934, a la que le siguen Solyoro en 1936 y SA La Merced en 1945.

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 Textilyute 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 SA, continuación del Banco Co-

mercial de Tucumán SA, y el Banco Unido del Litoral SA. Por otra parte, el grupo Garovaglio y Zorraquín adquiere la mayoría accionaria de la firma petroquímica Ipako SA, perteneciente hasta ese momento a la ET norteamericana Koopers Co. Esta empresa, Ipako SA, 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 Zorraquín hasta principios de los años setenta*



(*) Además de comercial, la firma Garovaglio y Zorraquín SA es inversora y agropecuaria.
(1) Se trata de las transformaciones sufridas por la misma empresa.
(3) El control del capital lo tienen firmas extranjeras.
(4) Fue adquirida por Garovaglio y Zorraquín 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 Polisur 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), Polisur (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° 44
Nuevas firmas instaladas por el grupo económico Garovaglio y Zorraquín entre 1976 y 1983

Actividades Económicas	Nuevas empresas instaladas			
	Denominación	Año	Actividad	Participación en el capital
Minería	Complejo Cerro Castillo SA	1977	Producción de oro, zinc yplata	50,0
Agropecuaria	Remagro SA	1977	Producción agropecuaria	80,0
Industria				
Alimentos	Citrinor SA	1978	Jugos y aceites esenciales	100,00
Petroquímica	Petroquímica Bahía Blanca SA		Producción de etileno	10,6
	Polisur SA	s/i	Producción de polipropileno	70,0
	Agapol SA	s/i	Hilado de propileno	100,00

Cuadro n° 45

Expansión de las firmas controladas y adquisiciones realizadas por el grupo Garovaglio y Zorraquín entre 1976 y 1983

Actividades	Firmas existentes			Empresas adquiridas o absorbidas			
Económicas	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 polipropileno	—	—	—	—
	Polisur SA	Nueva planta en Chubut (1983)	Telas planas con fibras sintéticas		—	—	—
		Nueva planta en Ensenada (1979)	Polipropileno —	—	—	—	
	—	—	—	Petroc. Bahía Blanca	1980		10,6
Metalúrgica	Metalúrgica Tandil SA	Reequipamiento y ampliación	Metalúrgica y autopartes				
Financiera	—	—	—	Banco Arg. del Atlántico SA	1980	Banco	100,0
	—	—	—	Cía. de Seguros interamericana	1980	Seguros	100,0
	—	—	—	Banco Com. del Norte absorbe al Banco Arg. del Atlánt. y al Bco. Unido del Litoral.	1980	Banco	100,0
	—	—	—	Bco. Esp. del Río de la Plata SA	1983	Banco	100,0
	—	—	—	Argentine Banking Corp.	1983	Bco. en EE.UU.	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. En coincidencia con su primer hallazgo de petróleo se funda, en 1915, Astra Cía. Argentina de Petróleo SA.

A partir de allí Astra comienza un proceso de expansión y entre 1929 y 1937 alcanza los niveles más altos de perforación, los cuales caen sustancialmente hasta el gobierno de Arturo Frondizi (1958/1962), período en que organiza la firma Astrafor SA 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 SA.

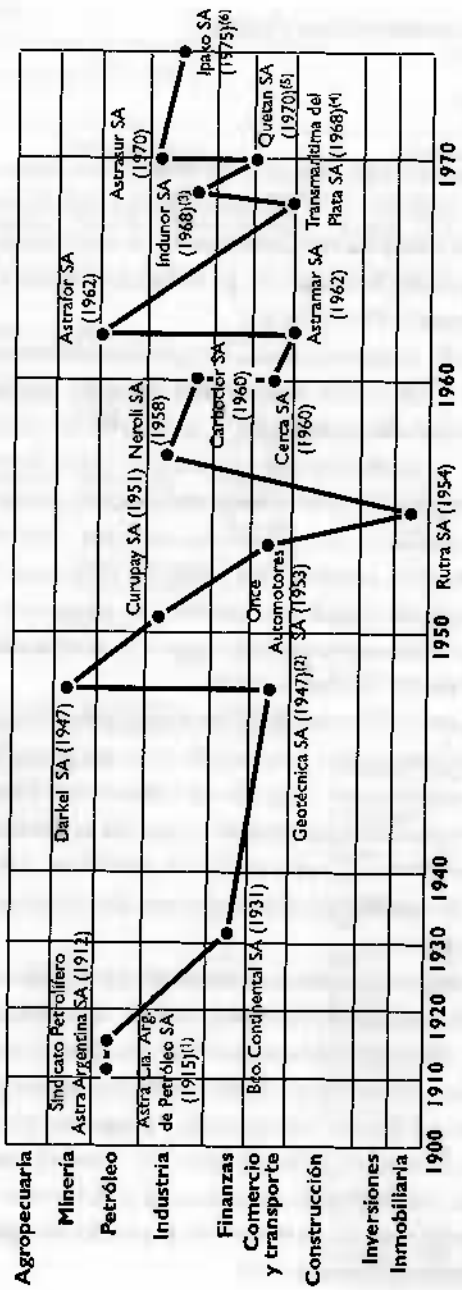
El crecimiento de esta firma también se expresa en la instalación de plantas de almacenamiento, que son emplazadas en Dock Sud (Capital Federal) durante 1923.

Será recién en 1970 cuando se expande a la refinación de petróleo mediante la empresa Astrasur, Refinerías Patagónicas de Petróleo SA, 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, y llega 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 cincuenta. En las primeras décadas, se inserta en la actividad financiera participando en la propiedad del Banco Continental, y luego incursiona en la minería mediante la empresa Geotécnica SA. 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 (Carboclor) y curtientes (Indunor SA).

Diagrama N° 3
Evolución del grupo económico ASTRA hasta mediados de los años setenta



(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, cuando el principal accionista era Garovaglio y Zorraquín.

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

EXPANSIÓN POSTERIOR A 1976

Este es el grupo de menor expansión numérica entre los casos elegidos. Esta expansión continuó 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° 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	Consorcio Badra-Astrafor	1980	Explot. petrolera	Minoritaria
Industria Petroquímica	Consultar en el grupo Garovaglio y Zorraquín			
Derivados del petróleo	Copetro SA	1981	Calcinación del coque	s/i
Comunicaciones	Consorcio 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

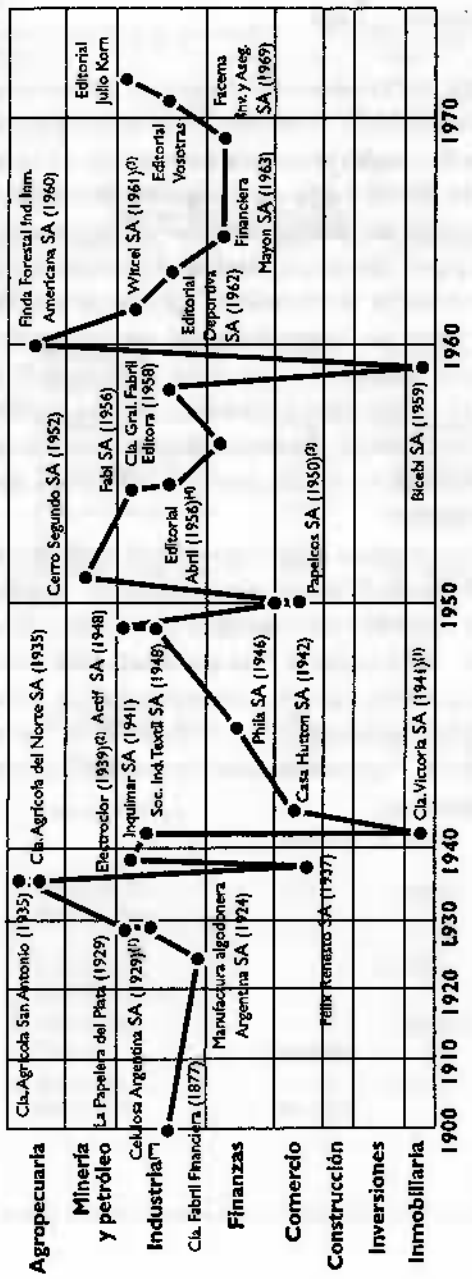
Este grupo económico se conforma por la asociación de los capitales que controlaban la Cía. Fabril Financiera SA y aquellos que constituyen la empresa Celulosa Argentina SA. La confluencia de estos intereses tendrá una significativa importancia en la estrategia de expansión que siguió el grupo económico 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 SA en 1929, este grupo fundará posteriormente firmas relevantes como Fabi SA, y Witcel SA. Al mismo tiempo y como parte de la integración vertical organiza desde 1935 firmas forestales, entre las que se encuentran Cía Agrícola San Antonio SA, Cía. Agrícola del Norte SA y Finda SA. Por último, como parte de la integración horizontal de su actividad papelera, instala comercializadoras y financieras como Félix Renesto SA, Casa Hutton SA, Papeleo SA y Cía. Victoria SA.

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

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

Diagrama N° 4
Evolución del grupo económico Celulosa Argentina hasta principios de los años setenta*



(*) Se mencionan las principales firmas, otras empresas del grupo económico Celulosa Argentina son: Cartonex S.A., Financiera Argentina S.A., Hidrapulp S.A., Cortiec SRL y Fabrinor SA
(**) Se incorporan dentro de esta actividad las firmas Actif SA y Facema SA que prestan servicios técnicos a las empresas industriales.
(1) Celulosa Argentina SA y Cía. Victoria S.A., tienen participación de capitales suizos.
(2) El capital social de Electroclor es compartido con la firma Duperial SA
(3) El capital de Papelcos 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 papelero 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 SA), en el que 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, y entró en situación de concurso preventivo de acreedores (Cuadro n° 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° 47
Nuevas firmas instaladas por el grupo económico Celulosa Argentina entre 1976 y 1983.

Actividades económicas	Nuevas Empresas Instaladas			
	Denominación	Año	Actividad	Participación en el capital
Agropecuaria y forestal	Forestadora San Javier S.A.	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 (puesta en marcha)	Prod. de celulosa de fibra larga	21,7
	Celulosa Pto. Piray	En ejecución	Pasta celulósica y papel	100,0
Editorial	Panorama SA de Inversiones	1980	Editorial	Controlada
Petroquímica	Petroquímica Bahía Blanca (1)		Etileno	10,6
	Monómeros Vinílicos	En ejecución	Cloruro de vinilo	70,1
	Electroclor Bahía Blanca	En ejecución	PVC	30,3

(1) Las participaciones en el capital fueron estimadas sobre la base de la composición del capital en 1982.

Cuadro n° 48

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

Actividades económicas	Firmas existentes			Empresas adquiridas o absorbidas			
	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. Bermúdez (Sta. Fe)		PVC			
Productos de madera				Arriazu, Moure y Garrasino SA	1976	Producción de madera terciada	100,00
				Arriazu, Moure y Garrasino SA absorbió a Coritec SA	1977	Madera	100,0

Cuadro n° 49

Algunas expresiones de la crisis y restructuración del grupo Celulosa Argentina entre 1976 y 1983.

Celulosa argentina

8/79
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 Banco Nación le otorgaron a Celulosa Argentina un crédito de 30 millones de u$s que implica la emisión de debentures a siete y diez años.

12/80
Celulosa Argentina presentó un plan de reestructuración empresarial al Banade y solicitó un crédito de 40 millones de u$s para ejecutarlo.

3/81
El Banade efectuará los aportes de capital requeridos por Electroclor para instalar Monómeros Vilílicos, en proporción a la participación de Celulosa Argentina. Asimismo, concede créditos a Electroclor SA. Ambos son a cuenta de futuras suscripciones de capital.

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 Argentina 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 a 3.785 en 1982.

Cía. Fabril Financiera

7/80
La Editorial MBH (controlada por Fabril Financiera) vendió la planta productiva que continúa en Cap. Fed. (Av. Pavón 3.140).

10/80
El Banade le otorga un préstamo de ocho 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 (3.486 m², Montes de Oca 221); campo en Santiago del Estero (480 ha); desmotadora de algodón en Clorinda (11.000 m², Formosa); desmotadora de algodón en Resistencia (36.653 m², Chaco); cantera de Caolín (24 ha, 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 Capital Federal (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 la anulación de 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 XX, cuando la Banca Commerciale controlaba entre otras 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 setenta actuará en 14 países, entre ellos la Argentina.

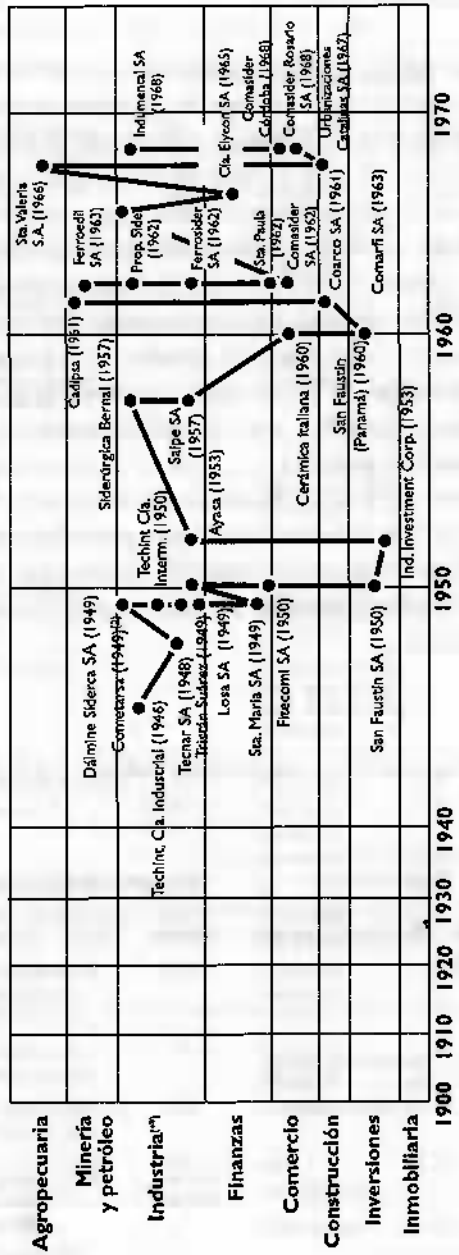
Techint se instala en la Argentina en 1946, mediante Techint Cía. Técnica Industrial SA, bajo la conducción de Agustín Rocca, que fue un alto directivo de Dálmine en sus primeros tiempos y posteriormente un importante funcionario del IRI.

De allí en más, Techint registra una acentuada expansión centrada en la producción siderometalúrgica y en menor medida en la construcción. En la producción siderúrgica sus empresas más importantes son Dálmine Sidérca SA, instalada en 1949, y Propulsora Siderúrgica SA, 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 SA (producción de construcciones metálicas, calderas, etc.) es una de sus empresas más importantes, controla múltiples firmas como Tubos y Perfiles SA, Siderúrgica Bernal SA, Ferrosider SA, Ferroedil SA, etc. Integradas horizontalmente a la producción siderometalúrgica, se encuentran significativas empresas comerciales (Comasider, Comarfi SA, Comasider Rosario, Comasider Córdoba SA, etc.), fi-

nancieras (Santa María SA) y de tecnología (la propia Techint, Tecnar SA y Tecnagro SA).

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

Diagrama N° 5
Evolución de la ET Techint en la Argentina hasta principios de los años setenta



(*) Se mencionan las principales firmas, otras empresas de Techint en la Argentina son: Agustín Roca y Cía. Est. Mat. Gainza SCA, SADIMA SRL, Serviacero SRL, Sidag SCA, Socomintzer SRL, Tubos y Perfiles SA.
(**) Incluye las empresas de asesoramiento técnico a la Industria.
(1) Hasta mediados de los años setenta 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 SA 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 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 privadas como para satisfacer las múltiples demandas estatales, proyectos hidroeléctricos, nucleares, de electrificación de los ferrocarriles, destilerías y de rellenos sanitarios.

Cuadro nº 50

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

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

Cuadro nº 51

Nuevas firmas instaladas por Techint entre 1976 y 1983.

Actividad Económica	Nuevas empresas instaladas			
	Denominación	Año	Actividad	Participación en el capital
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 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
	Nuclar SA	1977	Instalación de plantas nucleares.	s/i
	Consortesa SA	1981	s/i	s/i
	Falda del Carmen SA	1982	Const. de. obras públic	65
	Saneamiento y Urbanización (SYUSA)	1982	Rellenos sanitarios	Controlada
	Electrificación Ferroviaria SA	s/i	Electrif. del F.C. Roca	Controlada
	Techint Mckee SA McKee Techint	1980	Const. indust.	50
	Obra Destilería Pza. Huincul	1976	Inst. de destilería	50
Financiera	Inversiones . Catalinas SA	s/i	Inversiones	100

4.3.6. ET Siemens

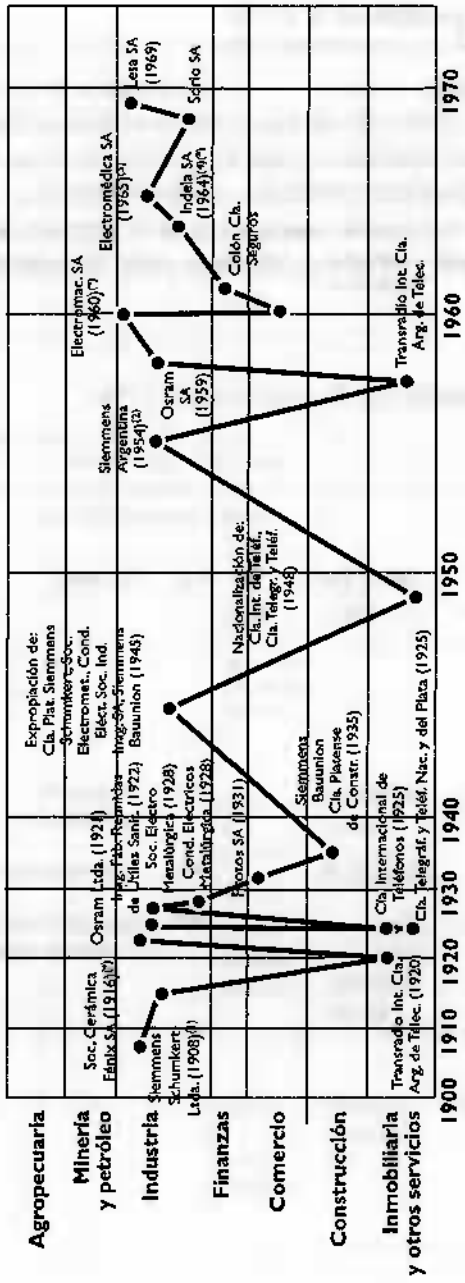
RESEÑA HISTÓRICA

Siemens instala en 1908 su primera agencia en la Argentina, que en 1920 se transforma en sociedad anónima: Cía. Platense de Electricidad Siemens Schunker SA. 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 SA, firma comprada en 1916, y línea de actividad que continúa con la instalación de INAG SA 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 SA (lámparas eléctricas) primero y la Sociedad Electrometalúrgica SA 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, Formosa y Misiones), y la Cía. Telegráfica y Telefónica Nacional y del Plata. Por último, el mismo sentido tuvo la instalación de la firma Protos SA 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 SA para posteriormente integrarse mediante distintas empresas en la industria eléctrica, sin reproducir, no obstante, 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 SA y Electromédica SA).

Diagrama n° 6
Evolución de la ET Siemmens en la Argentina hasta principios de los años setenta



(*) Empresa adquirida.
(1) A partir de 1920 se transforma en SA denominándose Cía. Platense de Electricidad Siemmens Schuckert SA
(2) En 1957 Siemmens fue indemnizada por el Estado y en 1958 recupera la planta productiva de Osram SA
(3) Es una subsidiaria de Polygram, empresa cuyo capital es compartido en partes iguales por Siemmens y Philips (holandesa).
(4) Esta empresa en 1968 es absorbida por Siemmens. (5) El 65% de su capital pertenece a Siemmens y el 35% restante a Philips.

Evolución 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 SA, Redcom SA, Cimet SA y de suministros para centrales nucleares (ENACE). Este proceso culmina en 1985 con la adquisición de la empresa Standard Electric SA, también del mismo ramo de las anteriormente citadas.

Cuadro n° 52

Nuevas firmas instaladas por Siemens entre 1976 y 1983.

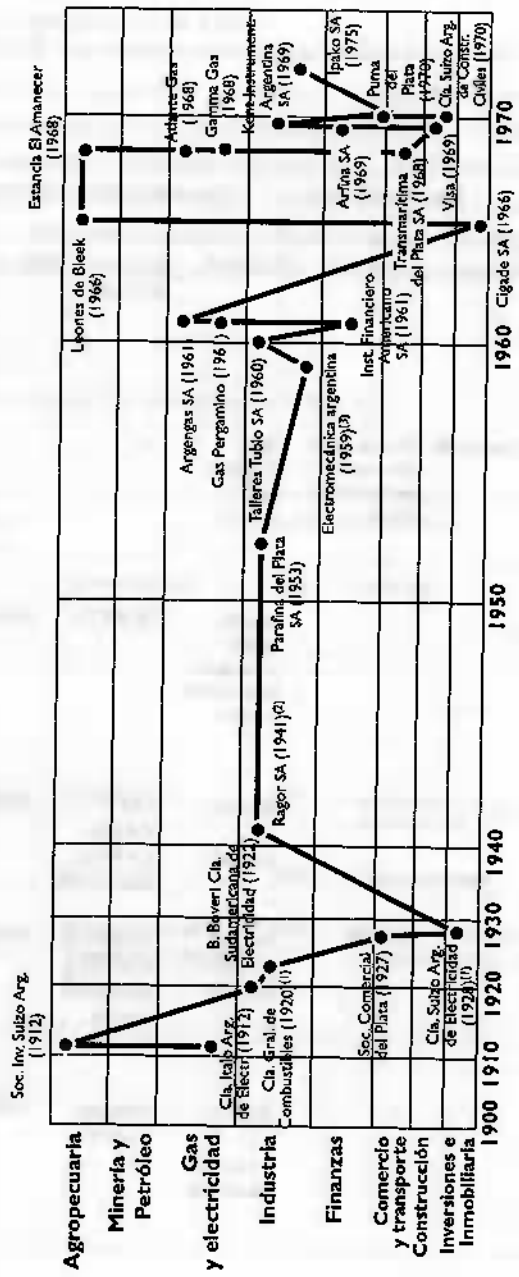
Actividades económicas	Nuevas empresas instaladas			
	Denominación	Año	Actividad	Participación en el capital
Industria				
Comunicaciones	Equitel SA	1977	Equipos de comunicación	100,0
	Redcom SA	1981	Comunicaciones	100,0
Energía Atómica	Empresa Nuclear Argentina de Centrales Eléctricas	1980	Suministro y servicios a centrales nucleares	25,0

Cuadro n° 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	Actividad	Empresa realizada	Año	Porcentaje del capital adquirido
Industria						
Suministros eléctricos	Osram SA	Nuevo establecimiento en San Isidro (Bs.As.)	Prod. lámparas eléct.	—	—	—
	—	—	Fab. de cables y alambres de aluminio y cobre	CIMET SA	1979	48,0
Comunicaciones	—	—	Equipos de comunic.	Equitel SA absorbe a la firma Redcom SA	1985	100,0
	—	—	Común, y equipos médicos	Siemens SA absorbió a Electromédica SA	1985	100,0
	—	—	Equipos y suminist. eléctricos	Standard Electric SA	1985	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 SA de Seguros, Promogás, Astra, etc.
(1) Además comercializa especialidades medicinales.
(2) Tiene una participación en el capital.
(3) Empresa adquirida por Garovaglio y Zorraquín, con una participación minoritaria Astra SA y Brown Boveri.

4.3.7. ET Brown Boveri

Reseña histórica

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

En 1920, al instalar la Cía. General de Combustibles SA 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 SA y en Parafina del Plata SA, fundadas en 1941 y 1953 respectivamente. A partir de 1927 incursiona en la construcción al instalar la Sociedad Comercial del Plata SA y posteriormente la Cía. Suizo Argentina de Construcciones Civiles SA y Viviendas Industrializadas SA.

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 SA y Electrometalúrgica Argentina SA) e incursionar en una actividad que tendrá una creciente importancia: la distribución de gas licuado. En ella funda numerosas firmas como Argengas SA, Gas Pergamino, Atlante Gas, etcétera.

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

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 SA en la exploración y explotación del petróleo y le "vende" al Estado su primera empresa en el país: la Cía. Ítalo Argentina de Electricidad SA, 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 SA, empresa dedicada a fabricar paneles de yeso, y continuó al mismo tiempo su integración vertical en dicha actividad al instalar Aceragro SA y Pumatec SA, 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 SA (DAPSA), Lubricantes Swindon SA y la empresa Red Argentina de Estaciones de Servicios SA (RADES).

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

Cuadro n° 54

Nuevas firmas instaladas por Brown Boveri entre 1976 y 1983.

Actividades económicas	Nuevas empresas instaladas			
	Denominación	Año	Actividad	Participación en el capital
Petróleo	Cospesa SA	s/i	Exploc.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	Destilería Arg. SA-DAPSA	s/i	Ref. de petról., lubricantes	Controlada
	Lubricantes Swindom SA	s/i	Lubricantes	Controlada
Metalurgia	Aceragro SA	s/i	Prod. para la constr. y el agro	Controlada
	Pumatec SA	s/i	Fabr. de maquin. agric., calderías y montajes indust.	Controlada
Financiera	Invar SA	s/i	Mobil. y financ.	
	Banco ARFIN SA	1980	Banco	Controlada
Comercialización	Red Argentina de Estaciones de Servicio-RADES	s/i	Venta de combust. y lubricantes	Controlada

Cuadro n° 55

Expansión de las firmas controladas y adquisiciones realizadas por Brown Boveri entre 1976 y 1983.

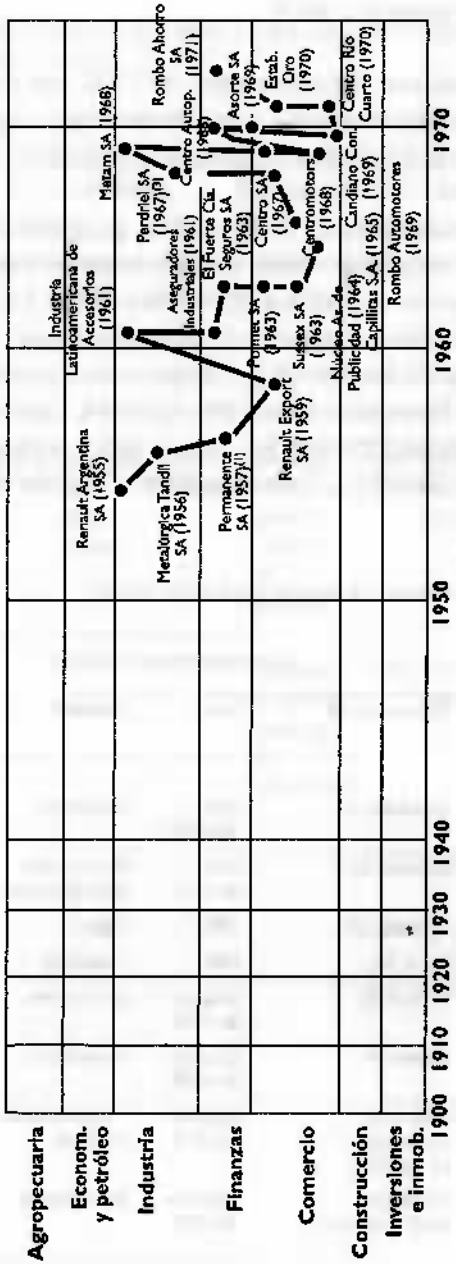
Actividades económicas	Firmas existentes			Empresas adquiridas o absorbidas			
	Empresa	Inversión realizada	Actividad	Empresa	Año	Actividad	% del capital adquirido
	–	–	–	Acetogem SA	s/i	Gas licuado	Mayoría
	–	–	–	Agar Cross SA	s/i	Comercialización	Mayoría
	–	–	–	Industrias San Pedro SA	s/i	Comercialización	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° 9.

Diagrama N° 8
Evolución de la ET Reanault en la Argentina hasta principios de los años setenta*



(*) Se mencionan las principales firmas, otras empresas controladas por Renault son: Automotores Mediterráneo SA Ikakor, Rombo Austral, Rombo Florida, Rombo Sur.
(1) Asociada con otros capitales.
(2) Fue adquirida en 1967 a Siam Di Tella.

Evolución posterior a 1976

La expansión de Renault a partir de 1976, que no es de las más vigorosas, continúa 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 SA, mientras que entre las adquiridas, tenemos a la firma CRAFM SA.

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

Cuadro n° 56

Nuevas firmas instaladas por Renault entre 1976 y 1983.

Actividades económicas	Nuevas empresas instaladas			
	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° 57

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

Actividad económica	Firmas existentes			Empresas adquiridas o absorbidas			
	Empresa	Inversión realizada	Actividad	Empresa	Año	Actividad	Porcentaje del capital
Industria							
Metalúrgica	Metalúrgica Tandil SA	Ampliación de la planta de aluminio	Autopartes	Cia. Reg. Aceros Forjados Mercedes SA CRAFM SA	1980	Elaboración de acero forjado	Controlada
	–	–	–	Conjuntos Mecánicos Aconcagua SA CORMECÁNICA	1980	Cajas de velocidad	Controlada

5. ¿CAPITANES DE LA INDUSTRIA O GENERALES DE LA ECONOMÍA?

5. ¿Capitanes de la industria o generales de la economía?

"[...] *eran intelectuales condensados naturalmente por la organicidad de sus relaciones con los grupos sociales cuya expresión eran (...eran la vanguardia real, orgánica, de las clases altas porque ellos mismos pertenecían económicamente a las clases altas: eran intelectuales y organizadores políticos y, al mismo tiempo, jefes de empresa, grandes terratenientes o administradores de grandes fincas, empresarios comerciales e industriales ...).*

ANTONIO GRAMSCI
(citado por H. Portelli, *Gramsci y el bloque histórico)*

5.1. La dictadura militar y la constitución de un nuevo poder económico

El análisis de las motivaciones básicas de la dictadura militar revela la búsqueda de un objetivo fundamental: refundar estructuralmente la sociedad argentina y poner en marcha un nuevo proyecto dominante.

A mediados de la década de 1970 la complejidad y solidez de la estructura económica y social, junto con las contradicciones y necesidades derivadas de la crisis del capitalismo central, indicaban que esa reestructuración tenía que producirse necesariamente a través de una crisis que impusiera la marginación de algunos sectores sociales, la redefinición y subordinación de otros y, finalmente, el predominio de los restantes.

La dictadura se propuso lograr un férreo control sobre el aparato del Estado y sustituir una doctrina de seguridad, basada en la represión de los movimientos populares, por otra adecuada a las nuevas condiciones de los países imperialistas, sustentada en el aniquilamiento popular y la crisis productiva.

Sobre estas bases, el régimen militar avanzó a lo largo de tres

líneas fundamentales: la reconstitución de las condiciones de dominación social, la redefinición del papel del Estado y la reestructuración social y productiva.

La reconstitución de las condiciones de dominación a través del "disciplinamiento" social y la desarticulación política del movimiento obrero incluyó también una acentuada caída del salario real y una creciente dispersión entre las distintas categorías de los asalariados y las diferentes actividades económicas.

La redefinición del Estado implicó su creciente subordinación al proceso de acumulación dominante, al mismo tiempo que se eliminaba toda forma de redistribución de ingresos desde el Estado hacia los sectores populares. En este marco se inscriben la privatización total o parcial de empresas, la orientación de la demanda estatal hacia las empresas oligopólicas y la drástica disminución del presupuesto para educación y salud, entre otros ejemplos.

El cambio de la dinámica y de las condiciones productivas generadas por la industrialización sustitutiva fue otro de los objetivos del régimen militar llevado a cabo mediante el uso de distintos instrumentos y políticas. Era imprescindible redefinir el tipo de industrialización debido a la supuesta ineficiencia con respecto al mercado internacional, las limitaciones que imponía a la producción agropecuaria, 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.

Las alteraciones producidas en la estructura económica por la dictadura militar fueron profundas y expresan la medida de la crisis que soportan los sectores populares. Durante los años de 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. Pero ello no da cuenta de todos los cambios registrados, ya que entre los empresarios hubo sectores perjudicados por la crisis (los pequeños y medianos empresarios), mientras que otros se beneficiaron con ella: el grupo de las empresas oligopólicas, dentro de las cuales también se produjeron rupturas significativas que dieron lugar a una nueva configuración del poder económico. En efecto, aquellos capitales oligopólicos, nacionales o extranjeros, que controlaban pocas empresas y mercados, con escaso grado de integración vertical u horizontal, perdieron importancia en forma acentuada. Por el contrario, los capitales nacionales o extranjeros integrados y/o diversificados mediante la propiedad de múltiples empresas articuladas entre sí, aumentaron su poder económico y el control que ejercían sobre los distintos mercados.

Cuadro n° 58

Actividades que desarrollan las empresas vinculadas a las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas a los grupos.

	Número de empresas vinculadas							
	Cantidad	Total	Agropecuarias y forestales	Comerciales	Financieras, seguros y otros servicios	Industriales	Otras actividades (1)	Actividades no identificadas
ET diversificadas y/o integradas (*)	60	678 (100,0)	42 (6,2)	89 (13,1)	152 (23,4)	263 (38,9)	60 (8,8)	72 (10,6)
Grupos económicos (*)	13	264 (100,0)	76 (28,8)	27 (10,2)	63 (23,9)	76 (28,8)	22 (8,3)	

(*) Se consideraron las ET y los grupos económicos que con presencia industrial poseen seis o más empresas.
(1) Comprende las siguientes actividades: minería y petróleo, electricidad y gas, construcción, transporte y comunicaciones.
Fuente: Elaborado sobre la base de Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M., *El nuevo poder económico en la Argentina*. Legasa.

De esta manera, se puede concluir que la sociedad argentina transita desde hace varios años por una crisis heterogénea y desigual que en forma creciente ubica en un extremo de la estructura económico social al sector asalariado, con una escasa participación en el ingreso, seriamente desplazado de la actividad productiva y con un sensible deterioro en sus condiciones de vida. En el otro, consolida a una fracción de los grupos dominantes originados en una estructura empresarial integrada y/o diversificada, que aumentaron su control sobre los mercados y tienden a

subordinar al Estado en su proceso de acumulación, con lo que adquirieron una gran capacidad para determinar el rumbo del proceso económico y social.

5.2. Proyectos históricos y características productivas de las nuevas fracciones dominantes

La evolución histórica y las características productivas que presentan las nuevas fracciones dominantes sirven para comprender la profundidad de la reestructuración en marcha y las particularidades del nuevo patrón de acumulación. Este último se estructura a partir de grandes capitales que controlan la propiedad de múltiples firmas locales ubicadas en una diversidad de actividades económicas. La relación establecida entre sus empresas responde a estrategias que combinan la integración horizontal y vertical, y la diversificación de actividades.

Sin embargo, bajo esta forma general del capital se encuentran dos fracciones que tienen orígenes y también inserciones económicas diferentes. Por un lado, están los capitales nacionales, que constituyeron un conjunto de grupos económicos. El origen de muchos de estos grupos se remonta a la época del modelo agroexportador y a la primera etapa de la industrialización sustitutiva, aunque algunos (los menos) se integraron en la segunda etapa de sustitución de importaciones. De esta manera, estos capitales se conformaron sobre la base de la fracción de la oligarquía que se diversificó y expandió hacia la producción industrial (Bunge y Born, Braun Menéndez y Garovaglio y Zorroaquín), a los que se agregaron más tarde, durante las décadas de 1930 y de 1940, otros grupos económicos formados en la actividad industrial o en la explotación petrolera (Celulosa Argentina, Astra y Pérez Companc) y otros de reciente formación (SOCMA, Bridas y Arcor).

Por otro lado, hay empresas transnacionales (ET) que, en su proceso de acumulación mundial, se expandieron en el país mediante la instalación de múltiples firmas controladas, cuyas actividades estaban integradas y/o diversificadas. Este tipo de ET proviene mayoritariamente de la primera o segunda sustitución de importaciones (Ford, Pirelli, Bayer o Renault), y en menor medida de la etapa agroexportadora (Brown Boveri y Dreyfus).[28]

El origen de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas permite constatar que son importantes actores en la economía argentina desde hace mucho tiempo. Ciertamente, no es en su reciente conformación en donde radican los cambios en el poder económico, sino en que *por primera vez estas dos fracciones del capital ocupan conjuntamente el centro del proceso de acumulación y sintetizan un proyecto orgánico común.*

Los grupos económicos elaboraron un proyecto propio durante la década de 1930, que cobró forma en el denominado Plan Pinedo de 1940. La fracción diversificada de la oligarquía percibió durante los años treinta que el agotamiento del modelo agroexportador ligado al colonialismo inglés era irreversible, y que por lo tanto había que definir un proyecto alternativo dependiente de la nueva potencia imperial: los Estados Unidos. El Plan Pinedo expresaba esta alternativa proponiendo la *industrialización exportadora* y la construcción como nuevas actividades dinámicas que debían articularse con las exportaciones agropecuarias. Pero este proyecto fue derrotado políticamente por los intereses británicos y los sectores de la oligarquía no diversificados.[29]

Las ET diversificadas y/o integradas junto al resto de las ET industriales condujeron el desarrollo de la segunda etapa de la sustitución de importaciones. A fines de la década de los cincuenta, durante el gobierno "desarrollista" de Arturo Frondizi, en el marco de la expansión internacional de los Estados Unidos, se puso en marcha un proyecto dominante centrado en la dinámica de las empresas extranjeras y basado en la incorporación de nuevas actividades manufactureras a la estructura económica (automotriz, petroquímica), las cuales serán luego las ramas industriales de mayor dinamismo.

El golpe militar de 1976 expresó la confluencia de la fracción diversificada de la oligarquía con la fracción diversificada de aquel capital extranjero que condujo la segunda fase de la industrializa-

ción sustitutiva. Ambas fracciones sintetizaron sus proyectos históricos en un nuevo proyecto dominante, que constituyó *la base social fundamental de la dictadura militar.*

¿A qué sectores se incorporaron estos capitales durante su proceso de expansión? Las actividades desarrolladas por las empresas vinculadas o controladas por las ET diversificadas y/o integradas permiten constatar la importancia que adquieren la actividad industrial (sobre todo si se tiene presente que entre ellas se encuentra buena parte de las mayores firmas oligopólicas) y al mismo tiempo, la articulación de la producción manufacturera con las finanzas y la comercialización. En 1973, las ET diversificadas y/o integradas se encontraban insertadas, a través de sus empresas locales, en la producción industrial, en segundo lugar en las finanzas, los seguros y otros servicios, y en tercer lugar, en la comercialización (Cuadro nº 58).

La estructura empresarial de los grupos económicos presenta diferencias en relación con las ET, vinculadas con sus distintos orígenes y formas de expansión. En efecto, si bien la producción manufacturera es la porción más relevante de estos capitales (entre ellos se encuentra, asimismo, un nutrido número de las mayores empresas oligopólicas), también es importante la producción agropecuaria y forestal, y le siguen luego las finanzas, los seguros y otros servicios, y finalmente, la comercialización.

Estas características estructurales del nuevo poder económico son relevantes para reafirmar, por un lado, que la forma de acumulación dominante está directamente referida a una estructura empresarial compuesta por numerosas firmas que funcionan en forma articulada. Por otro, para percibir que el perfil económico no se asienta exclusivamente en la producción manufacturera, ya que si bien esta tiene una gran importancia, hay un conjunto de actividades complementarias, imprescindibles para la acumulación creciente de capital.

En este contexto, es igualmente importante delinear el perfil industrial de estos capitales. El de las ET diversificadas y/o integradas a principios de los años setenta estaba compuesto, en primer lugar, por la producción de bienes intermedios de origen industrial, tal como la elaboración de derivados del petróleo, de productos petroquímicos y químicos, de hierro y acero. En segundo lugar, por la producción de bienes de consumo durables, sobre todo la fabricación de automotores, y finalmente, por la elaboración de un conjunto de bienes de consumo no durables tales como los aceites y los cigarrillos.

La inserción industrial de los grupos económicos estaba muy centralizada en la elaboración de los bienes intermedios, agropecuarios e industriales (papel, derivados del petróleo, hierro y acero, aluminio y petroquímicos), y en algunos productos de consumo no durables, entre los que se encuentran el azúcar y el aceite.

5.3. La política de la dictadura militar y el nuevo poder económico

El creciente predominio de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas no puede ser entendido únicamente como un resultado de la arbitrariedad en el manejo estatal, sino también como una derivación de la funcionalidad que tuvo la política económica con respecto a las condiciones estructurales que presentaban estos capitales.

En este sentido, el primer problema relevante es la relación entre la reforma financiera promulgada por la dictadura y la existencia de firmas financieras e industriales dentro de la estructura empresarial de estos capitales.

A partir de la década de 1950, se producen cambios relevantes en la financiación de las firmas industriales: por la pérdida de importancia del crédito bancario en favor del autofinanciamiento de las empresas y, en segundo lugar, de los créditos de proveedore y del endeudamiento fiscal y previsional con el Estado.[30] Por lo tanto, el desempeño de las empresas en sus respectivos mercados industriales pasó a ser un elemento sustancial para su evolución económica y financiera. La articulación financiero-producti-

va con que contaban no les otorgaba ventajas decisivas sobre el resto de las empresas, aun cuando obtuvieran una tasa de retorno diferencial, especialmente en aquellos casos en que las firmas financieras obtenían una alta rentabilidad y contribuían a dinamizar la demanda de bienes manufacturados (un ejemplo típico fue la industria automotriz). Probablemente, durante ese período, la integración horizontal entre la producción y la comercialización del mismo producto habrá tenido una mayor importancia relativa, pero 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.

Esto 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, por lo que la vinculación entre las empresas financieras e industriales que controlaban los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas adquirió una importancia vital, y hasta ese momento desconocida. De esta manera, las empresas productivas tenían un fluido acceso a tasas de interés diferenciales, a recursos financieros, en momentos en que la carencia de estos traía aparejada en muchos casos la quiebra o el cierre de numerosas firmas.

La transferencia de recursos entre el componente financiero y el productivo se efectuaba 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 tiempo más o menos prolongado, en la plaza financiera, a las tasas de interés de mercado, con lo que se obtenían ganancias significativas.

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 los grupos económicos o de las ET diversificadas y/o integradas, de sus propias empresas financieras. Esta característica les permitió obtener ventajas adicionales al 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 una división financiera de una empresa independiente no estaba en condiciones de competir con un banco o una financiera.

La segunda característica estructural que permitió que estos capitales se beneficiaran con la política económica se deriva del amplio espectro de actividades que cubren, lo que les permitía participar en las más dinámicas y de mayor tasa de retorno. La producción agropecuaria tuvo alta rentabilidad en un momento; la construcción, el petróleo y los servicios, en otros, y la actividad financiera fue muy rentable durante años. A esto se le debe agregar la capacidad de estos capitales para reasignar el excedente entre las firmas que controlaban, y de esta manera transferir recursos desde las empresas en mejores condiciones económicas y financieras hacia las que presentaban 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 entre las distintas actividades que desarrollaban 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, aun 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 determinado insumo a otra empresa controlada por el mismo propietario, no vendiera ese mismo producto a las restantes empresas, o que la operación fuera a la inversa (empezando por una venta y no por una compra). A partir de 1976 y especialmente durante la agudización de la crisis, se produjo una centralización de los intercambios entre las empresas pertenecientes a un mismo grupo, y disminuyeron las transacciones con el resto de las firmas, lo que les permitió mantener niveles de actividad diferenciales.

La cuarta y última causa del creciente predominio de las nuevas fracciones dominantes está directamente vinculada con la redefinición del aparato estatal realizada durante la dictadura y que implicó una acentuada reasignación del excedente hacia las empresas controladas o vinculadas por estos capitales, ya no por medio del endeudamiento fiscal o previsional, sino a través de la demanda y la oferta de bienes y servicios, del manejo de sus precios relativos y del crédito, e incluso del acceso diferencial a este, así como a los avales o garantías oficiales.

A lo largo del proceso de sustitución de importaciones se conformaron mercados que dependían de la demanda estatal, como comunicaciones, material ferroviario o construcciones eléctricas, y muchos de estos eran de carácter netamente oligopólico. Durante determinados períodos del proceso militar estas actividades, debido al mantenimiento o al aumento de la demanda estatal, lograron altas tasas de crecimiento, lo que permitió que se produjeran importantes transferencias de ingresos por medio de los precios relativos. Dicha demanda había adquirido un papel relevante en relación con el proceso de acumulación de estas firmas, ya que las modalidades utilizadas en las licitaciones públicas y en la política de stocks del sector público se adecuaron en forma creciente a sus necesidades. Asimismo, durante el proceso militar aparecen nuevos mercados, también orientados hacia los requerimientos estatales, como el de la energía nuclear o el de determinados equipos militares, en los cuales tanto los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas controlaron esos mercados y satisficieron

Cuadro nº 59

Participación de los distintos tipos de empresas en la producción Industrial, 1970-1973-1983.

(EN MILLONES DE $ DE 1970 Y EN %).

Tipo de empresa / Años	Empresas del Estado	Empresas extranjeras (a)			Empresas nacionales			Producción total (b)
		Total	Diversificadas y/o integradas	Especializadas	Total	Grupos económicos	Independiente	
1970	1.324	6.983	4.145	2.748	5.932	1.982	4.040	14.157
(%)	(9,4)	(49,7)	(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)	(13,4)	(26,9)	(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) Se considera que las ET diversificadas y/o integradas son aquellas que tienen seis o más empresas vinculadas, mientras que las ET especializadas son las que tienen cinco o menos empresas vinculadas.
(b) No incluye las ramas "resto".

FUENTE: Elaborado sobre la base de Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M., *El nuevo poder económico en la Argentina*, Legasa.

una parte importante de la demanda generada en ellos. La funcionalidad reforzada del Estado respecto de las firmas oligopólicas no puede concebirse como un proceso simple y lineal sino que, por lo contrario, fue el resultado de una reestructuración de los mercados signada por fuertes enfrentamientos entre los oligopolios (tal es el caso de las 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. Estas contradicciones llevaron en algunos casos a la liquidación de algunos grupos económicos.

En las actividades en que el Estado era un importante productor hubo un desplazamiento en favor de los capitales a los cuales se alude en este trabajo. 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, a la vez que no se concretó ninguno de lo grandes proyectos del Estado, se produjo una rápida expansión de grupos económicos como Acindar SA, que no sólo absorbió a otras grandes empresas de la actividad, sino que también reorganizó y expandió su capacidad instalada, o como el caso de Techint, a través de Dálmine Siderca SA y Propulsora Siderúrgica SA.

En la producción de petróleo, mediante nuevas figuras jurídicas se permitió la participación de las empresas privadas, fundamentalmente los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas, los que se incorporaron a la actividad y se beneficiaron con las transferencias de ingresos que realizó Y.P.F. a través de los precios, pero que involucró no sólo recursos internos sino también los derivados de un elevado endeudamiento externo.

De esta manera, el Estado permitió que los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas se apropiaran de porciones recientes del ingreso nacional, al mismo tiempo que se impuso al resto de los sectores sociales, y especialmente a los trabajadores, un creciente deterioro de sus condiciones de vida y de trabajo.

El excedente apropiado de esta manera se orientó minoritariamente hacia un conjunto de inversiones productivas (la mayoría de las cuales recibió los beneficios promocionales del Estado) que complementaron el proceso de reestructuración e hicieron posible el acentuado predominio de estas fracciones del capital. Otra parte del excedente se destinó a la demanda de construcciones residenciales y de bienes y servicios suntuarios. La porción más significativa fue canalizada hacia las inversiones financieras en el mercado interno y, principalmente, en el externo. Estas últimas dieron lugar a los aproximadamente treinta mil millones de dólares fugados hacia el exterior.

La salida de capitales estuvo íntimamente vinculada con otra fuente del excedente que permitió a estos capitales afianzar su poder económico: la deuda externa privada, que luego de contraída fue transferida al Estado, en un primer momento mediante los seguros de cambio y luego directamente a través de su estatización.

5.4. El creciente control del nuevo poder económico industrial sobre la producción

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 su acumulación de capital en las etapas de expansión económica o la destrucción y reasignación en las etapas de crisis. Ahora bien, si se analiza la conformación estructural por empresa, se podrá constatar que hubo un creciente predominio de determinadas firmas y un deterioro en la posición de otras. De esta manera, la creciente oligopolización, la mayor competitividad de los mercados, los cambios en la composición de los bienes industriales y el predomino de ciertas empresas constituyen un proceso articulado 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 la mayor preponderancia del capital extranjero. A partir de 1976, agotado el modelo "desarrollista", los sectores dominantes intentan imponer una nueva modalidad de acumulación que desencadena una profunda crisis económica. La mayor importancia de los mercados oligopólicos se corresponde con el predominio de ciertas empresas que, si bien existían previamente, no ejercían el predomino del proceso de acumulación: los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas.[32]

La evolución de la participación de los distintos tipos de empresa en el valor agregado industrial de 1970 a 1973 expresa las tendencias vigentes desde los años sesenta.[33] El capital extranjero gana posiciones: pasa de 48,7% a 50,5% del valor agregado total y, dentro de este bloque, las ET diversificadas y/o integradas registran un crecimiento levemente superior a las restantes. Estas tendencias se complementan con el estancamiento de la partici-

Cuadro n° 60

Grado de concentración de la inversión que recibe los beneficios de la promoción industrial (1973-1983)

	Número de inversiones cantidad	%	Monto de las inversiones (miles de U$S)	%
Inversión promocionada (a)	391	100,00	4.786	100,0
Grandes proyectos (b)	38	9,7	3.937	82,3

(a) Incluye las inversiones con promoción industrial que comenzaron a realizarse o que ya fueron terminadas.
(b) Incluye los mayores proyectos de acuerdo con el monto de la inversión que comenzaron a realizarse o ya fueron terminados.

Fuente: Elaborado sobre la base de Azpiazu, D., *La promoción industrial en la Argentina: efectos e implicancias estructurales, 1973-1983*, CEPAL, Buenos Aires, 1985.

pación de las empresas del Estado y de los grupos económicos, y con la declinación de las firmas independientes (Cuadro n° 59).

Por el contrario, de 1973 a 1983, las tendencias que caracterizaron la evolución industrial durante la segunda sustitución de importaciones se alteraron profundamente, y cobraron forma otras nuevas, que expresan las nuevas condiciones del proceso de acumulación. En efecto, la evolución de los distintos tipos de empresas indica que los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas aumentaron su participación en la producción industrial, lo que resulta muy significativo si se tiene en cuenta que se trata de la participación de estos capitales en una encuesta que sólo incorpora a los mayores establecimientos del sector, los menos afectados por la crisis.

Por su parte, las empresas del Estado también incrementaron su participación en la producción industrial, ya que del 9,2% que registraron en 1973 llegaron al 11,5% en 1983. Sin embargo, la situación de este sector no es comparable con la de los casos anteriores. En primer lugar, estas estimaciones expresan la evolución del *volumen físico de la producción* de los distintos tipos de empresas.

Cuando se estimó la participación de las empresas estatales a precios corrientes, se pudo constatar una declinación significativa, que aumentaba aún más la participación de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas. 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 en el volumen físico de la producción acompañado por un 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. De esta manera, existió un subsidio implícito a los grandes demandantes de bienes —en general, intermedios— que produce el Estado.* En segunda instancia, en el grupo de las empresas del Estado se incluyen las firmas que quedaron bajo su administración como consecuencia de los procesos de convo-

catorias y quiebras por los que atravesaron diversos grupos económicos durante la dictadura militar (Oddone, Greco, Sasetru). Si se excluye la producción de estas empresas, la participación de las firmas estatales crecería al 10,1% en 1983, y no al 11,5 por ciento.

Los restantes tipos de empresas perdieron importancia relativa. Las ET especializadas descendieron en forma acentuada y sistemática del 20% de la producción industrial en 1973, al 13,5% en 1983 (Cuadro n° 59). Las empresas nacionales independientes, por su parte, disminuyeron su participación del 26,9% del total en 1973, al 25,3% en 1983. Esta caída sería mayor si la encuesta del INDEC fuera más representativa del grupo de las pequeñas y medianas empresas, ya que estas últimas fueron las que sufrieron la crisis con más fuerza.

5.5. El papel de la inversión subsidiada por el Estado en la expansión del nuevo poder económico

La creciente consolidación de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas en el control de los mercados industriales está profundamente vinculada con el carácter de la crisis y el de la política económica de la dictadura militar, y es el resultado de tres movimientos simultáneos.

El primero y de mayor envergadura es el proceso de destrucción de capital que se manifiesta mediante las quiebras de empresas y el cierre de establecimientos productivos. Si bien las quiebras y los cierres afectaron principalmente a las pequeñas y medianas firmas nacionales, también involucraron a un conjunto de empresas oligopólicas e incluso a ciertas ET especializadas que se retiraron del mercado local. El segundo es la reasignación de capital llevada a cabo mediante la adquisición o absorción de empresas, establecimientos o equipos que ya funcionaban en la producción. Estas transferencias de capital tuvieron como protagonistas principales a los grupos económicos (por ejemplo, la adquisición y absorción por parte de Acindar de las firmas siderúrgicas Gurmendi SA, Santa Rosa SA y Genaro Grasso SA) y a las ET diversificadas y/o integradas (por ejemplo, el proceso de fusiones entre las productoras de cigarrillos o la compra de la Standard Electric por parte de Siemens en la producción de equipos y materiales de comunicaciones).

El tercer movimiento es el proceso de reproducción del capital que se manifiesta en las nuevas inversiones realizadas, y que dio lugar a la instalación de otras empresas o establecimientos productivos.

De estos tres aspectos que expresan el carácter estructural de la actual crisis argentina, hay que fijar la atención en el último de ellos, debido a la importancia que asume en el proceso económico. Para esto es necesario analizar las características que tuvo la inversión que se realizó bajo el régimen de promoción industrial, ya que la mayor parte de las inversiones privadas recibieron este tipo de subsidio por parte del Estado.[34]

Cuadro n° 61

Importancia de los distintos capitales en la inversión con promoción industrial

	Grupos económicos	Asociación de ET con grupos económicos	Asociación del Estado con ET y grupos económicos	Empresas independientes	Total
Número de inversores	17	7	4	10	38
Monto de las inversiones (millones de U$S)	2.049	973	367	548	3.937
% sobre los grandes proyectos	52,0	24,7	9,3	14,0	100,0
% sobre inversión promocionada total	42,8	20,3	7,7	11,5	82,3

La inversión que recibió los beneficios de la promoción industrial se encuentra concentrada en un número reducido de grandes proyectos. En efecto, los treinta y ocho mayores proyectos beneficiados con la promoción (9,8% de los proyectos totales) representan una inversión de 3.937 millones de dólares (el 82,3% de la inversión total) (Cuadro n° 60).

Es importante puntualizar algunas características centrales de estos proyectos. Por un lado, están dedicados principalmente a la producción de insumos intermedios (papel, petroquímica, cemento), actividades que, en su gran mayoría, son oligopólicas y en las cuales ya tenían un papel protagónico las diferentes empresas propietarias de las inversiones.

Asimismo, estos proyectos están directamente vinculados con la expansión de las nuevas fracciones dominantes del capital, que son sus promotoras y, por lo tanto, las beneficiarias del régimen de promoción industrial. En efecto, el análisis de la inversión desde esta perspectiva permite comprobar que el 86,0% de la inversión de los grandes proyectos —y, por lo tanto, el 70,8% de la inversión promocionada total— está relacionado directa o indirectamente (en asociación con empresas estatales) con los grupos económicos y las empresas extranjeras (Cuadro n° 61).

La menor participación relativa de las ET refleja una menor tasa de inversión, pero también el hecho de que sus inversiones se realizaron en buena medida fuera del régimen de promoción, aunque a partir de 1977 también podían solicitar estos beneficios. Hay un conjunto de ET diversificadas y/o integradas que instalaron nuevas plantas en diversas actividades sin apelar al mencionado régimen. Tal es el caso de Cargill y Continental en aceites; de Bayer, Duperial e Indoquim en la elaboración de productos químicos; de Oerlikon, Osram, Philips y Pirelli en material eléctrico, o finalmente de Ford y Armetal en la producción automotriz.

El creciente poder de las fracciones dominantes sobre la producción industrial permite precisar algunos de los rasgos centrales del proceso de desindustrialización en la Argentina.

Ciertamente, la industria fue la actividad económica más afectada durante la dictadura militar, y se registró una sensible disminución de la producción y la desaparición de numerosas empresas pequeñas y medianas, e incluso, como ya se mencionó, de algunas empresas grandes que ejercían un control oligopólico en sus respectivos mercados.

Si se profundiza el análisis del proceso de "desindustrialización" mediante la dinámica que exhiben las fracciones dominantes, se puede afirmar que se produjo una acentuada concentración de la producción manufacturera en favor de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas. Este proceso está vinculado, en primer término, con la expulsión de productores, y también con las inversiones de capital que rechazaron los grupos económicos, con fuertes subsidios estatales. Esta circunstancia, que aún no se pudo expresar en toda su intensidad debido a la permanencia de la recesión, se pondrá de manifiesto cuando se reactive la producción industrial.

5.6. El nuevo perfil industrial y la creciente concentración de las exportaciones en manos del nuevo poder económico

De las características de la reestructuración productiva se desprende un conjunto de conclusiones respecto de un tema de indudable importancia: la definición *del perfil industrial* y la necesidad de analizar su impacto sobre uno de los espacios centrales del nuevo proyecto dominante: *las exportaciones y, en especial, las de productos industriales.*

En relación con el perfil industrial es necesario tener en cuenta que sus singularidades están directamente relacionadas con el poder de los distintos agentes económicos y, por lo tanto, con la estrategia y las modalidades de expansión de las fracciones del capital que ejercen el predominio estructural. Ellas son las que determinan la composición industrial, a menos que un nuevo proyecto nacio-

nal y popular ponga en marcha un proceso político, social y económico que revierta las actuales tendencias estructurales.

La permanencia de la crisis dificulta la identificación de los espacios económicos y, sobre todo, de las actividades industriales que podrían conducir a un proceso de acumulación creciente de capital. Sin embargo, el tipo de inserción de los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas anterior a 1976, sus nuevas inversiones y sus adquisiciones de empresas durante la dictadura militar permiten delinear algunos de los cambios más notables y, por lo tanto, algunas de las características más importantes del nuevo patrón de acumulación. La primera cuestión relevante se refiere al papel de la industria en el proceso económico. Durante la segunda sustitución de importaciones, la producción manufacturera fue la actividad central del crecimiento económico en general y de la expansión de los capitales diversificados y/o integrados en particular. En la estrategia de los grupos económicos y de las ET diversificadas y/o integradas, la industria era la actividad ordenadora de su estructura empresarial, y las inversiones en otras actividades estaban en función de su inserción manufacturera.

A partir de 1976 se revirtió esta situación, en el marco general de la economía así como en la estrategia de expansión de las nuevas fracciones dominantes. En los grupos económicos y en las ET diversificadas y/o integradas se desarrolló una rejerarquización de diferentes actividades respecto de la producción industrial, debido a sus diferentes tasas de ganancia, y se impuso una lógica de valorización financiera del excedente que se extendió a las propias empresas industriales.

La dinámica económica que impuso la dictadura militar a la sociedad argentina debe entenderse como la primera fase de un nuevo proyecto que puso en marcha un nuevo patrón de acumulación gracias a una profunda reestructuración económica. Por lo tanto, agotada esa fase debe esperarse una nueva rejerarquización industrial, que de ninguna manera representará una vuelta a la industrialización de tipo sustitutivo, ya que esto significaría reconstruir las condiciones económicas y sociales removidas. *La nueva fase prevé una industrialización selectiva ligada a las fracciones dominantes y definida a partir de viejos criterios oligárquicos: el mercado externo y el Estado.*

Si esto es así, cabe preguntarse acerca de las actividades industriales que abarca dicho planteo. A partir de la inserción y posterior expansión de las nuevas fracciones dominantes se desprende que, además de un conjunto de producciones agroindustriales, los bienes intermedios tienen un papel estratégico en el nuevo esquema productivo. Durante la dictadura militar, un conjunto de bienes intermedios derivados del petróleo, productos petroquímicos, acero y cemento adquieren una importancia acentuada en el nuevo esquema industrial, desplazando progresivamente a las producciones de mayor relevancia en el modelo de sustitución de importaciones (automotores, autopartes). Estas ramas se *achicaron*, hasta el punto que motivaron la salida de ET especializadas en ellas (General Motors, Citroën) y la producción automotriz se concentró en las ET diversificadas y/o integradas (Renault Argentina SA, Ford Motors Argentina SA y Sevel SA).

Es importante precisar el papel del mercado internacional en la estructuración y futura consolidación del nuevo patrón de acumulación. A pesar de que la dictadura postuló la creación de una

Cuadro n° 62

Grado de concentración de la deuda externa privada (diciembre de 1983).

	Número de operaciones		Monto de la deuda	
	Cantidad	%	Miles de U$S	%
Deuda privada total	8.811	100,0	21.278.044	100,0
Mayores deudores privados (*)	411	4,7	16.449.382	77,3

(*) Se consideraron las operaciones de nueve o más millones de dólares. En el caso de los grupos económicos y de las ET con más de una subsidiaria, se incluyeron las operaciones menores a nueve millones de dólares que efectuaron algunas de sus empresas controladas.

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos publicados por *El Periodista*.

Cuadro nº 63

Importancia de los diferentes capitales en la deuda externa privada

	Capital extranjero			Capital nacional		Empresas del Estado	Empresas no identificadas (3)	Deuda externa privada total
	Total	ETDI (1)	ETE (2)	Grupos económicos	Empresa independiente			
Cantidad	106	37	69	30	46	6	38	226
Número de operaciones	186	103	83	125	56	6	38	411
Monto de la deuda (miles de dólares)	7.117.503	2.483.605	4.633.898	7.138.942	1.210.419	169.811	812.707	16.449.382
Deuda promedio (miles de dólares)	67.146	67.124	67.158	237.965	26.313	28.302	21.387	72.785
Porcentaje sobre mayores deudores	43,3	15,1	28,2	43,4	7,4	1,0	4,9	100,0
Porcentaje sobre deuda total	33,4	11,7	21,7	33,6	5,7	0,8	3,8	77,3

(1) Incluye las ET que controlan o participan en el capital de seis o más empresas locales.
(2) Incluye las ET que controlan o participan en el capital de cinco o menos empresas locales.
(3) Empresas que son propiedad del Estado pero que aparecen como agentes que tomaron crédito no como organismos del Estado.
FUENTE: Elaboración propia sobre la base de datos publicados por *El Periodista*.

economía articulada con el mercado internacional, la apertura comercial estuvo basada en el ingreso de productos importados y no en una expansión de las exportaciones industriales. El aumento en el volumen de las importaciones permitió el predominio de algunos capitales nacionales y extranjeros, diversificados y/o integrados, y determinó la pérdida de participación de los capitales especializados.

El funcionamiento de la economía argentina impuesto durante la dictadura tuvo un severo impacto en el sector industrial debido a la apertura económica y a que la propensión a exportar cayó en forma acentuada. En este proceso tuvieron una fuerte incidencia los cambios de tendencias en el mercado internacional, que dinamizaron algunos espacios productivos y clausuraron o deprimieron otros. Los capitales con un creciente predominio en la producción industrial tenían una *menor propensión exportadora*, mientras que los capitales que perdieron participación en la

Cuadro nº 64

Grado de concentración dentro de los grandes deudores
(MILES DE DÓLARES)

Distribución de deudores	Deuda de c/tramo: Monto	Deuda de c/tramo: % s/ Grandes deudores	Deuda acumulada: Monto	Deuda acumulada: % s/ Grandes deudores	Deuda acumulada: % s/ Deuda total
1 a 5	5.364.234	32,6	5.364.234	32,6	25,2
5 a 10	2.098.125	12,8	7.463.155	45,4	35,1
11 a 15	1.132.591	6,9	8.596.746	52,3	40,4
16 a 20	821.093	5,0	9.416.839	57,2	44,3
21 a 25	658.055	4,0	10.074.894	61,2	47,3
26 a 30	543.146	3,3	10.618.040	64,5	49,9
31 a 35	458.099	2,8	11.076.139	67,3	52,1
36 a 40	404.489	2,5	11.480.628	69,8	54,0
41 a 226	4.968.754	30,2	16.449.382	100,0	77,3

FUENTE: elaboración propia sobre la base de datos publicados por *El Periodista*

actividad manufacturera (los más especializados) eran los que *exportaban una mayor proporción de sus ventas totales.*

Por otra parte, las tendencias sectoriales seguidas por las exportaciones de las grandes empresas —y por los distintos tipos de empresas que las integran— permiten delinear el nuevo esquema exportador que comienza a conformarse a partir de la reestructuración productiva.

La segunda etapa de sustitución de importaciones culminó con una inserción en el mercado externo basada en las exportaciones de productos agroindustriales (alimentos y textiles), de bienes de consumo durable (automotores) y de bienes de capital (maquinaria eléctrica y no eléctrica). En este esquema exportador, las empresas privadas locales actuaban fundamentalmente en la comercialización externa de los bienes industriales de origen agropecuario, y las ET, en la de manufacturas de origen industrial.

A partir de 1976 se estructura un patrón exportador estrechamente vinculado a las modificaciones productivas desarrolladas durante la dictadura militar. La nueva inserción en el mercado externo tiene como ejes fundamentales a las agroindustrias (alimentos y cuero) y a bienes intermedios de origen industrial (derivados del petróleo, productos petroquímicos, acero y aluminio). El nuevo esquema exportador diluye la anterior división del mercado externo entre los capitales locales y las E.T., de tal manera que los primeros adquieren mayor importancia en la comercialización externa de los productos de origen industrial y las E.T., a la inversa, consiguen una mayor gravitación en la exportación de manufacturas de origen agropecuario. Este proceso de reestructuración productiva y exportadora *no involucró a todos* los capitales locales y extranjeros, sino sólo a algunas fracciones: los grupos económicos y las ET diversificadas y/o integradas.[35]

5.7. La deuda externa de los grupos económicos y de las ET

Las profundas alteraciones en el sistema financiero internacional que trajo aparejadas la crisis mundial capitalista impulsaron el endeudamiento masivo de los países latinoamericanos durante los años setenta. Si bien este proceso produjo profundas alteraciones y restricciones económicas y sociales en todos ellos, el endeudamiento externo argentino presentó un conjunto de particularidades que lo ubicaron como uno de los casos más perniciosos y destructivos. Por un lado, fue el país latinoamericano que más tardíamente concretó su internacionalización financiera y el que más velozmente se endeudó. Por otro lado, fue el país en donde menos inversiones productivas se realizaron como consecuencia de tal endeudamiento. Por último, fue el país en que el endeudamiento constituyó una inédita apropiación de excedentes por parte de una minoría, que saqueó a la nación y comprometió el futuro de varias generaciones de argentinos.

En términos muy generales se puede afirmar que la parte sustancial del endeudamiento argentino comenzó a generarse en 1979, cuando el sector privado incrementó en forma notable sus obligaciones con el exterior (su deuda externa aumentó en alrededor de cinco mil millones de dólares). Si bien los capitales privados se siguieron endeudando en forma acentuada durante 1980, en dicho año fue notable el significativo endeudamiento externo del Estado. Durante 1981, el Estado y el capital privado siguieron contrayendo obligaciones externas.

De esta manera, el grueso del endeudamiento externo argentino se generó entre 1979 y 1981, etapa en la cual la deuda externa pasó de 6.500 millones de dólares a 32.000 millones de la misma moneda.

La magnitud y las características del endeudamiento externo han sido estudiadas por destacados economistas.[36] Lo que interesa resaltar aquí es la articulación de las obligaciones externas del sector privado con la salida de capitales del exterior

y el endeudamiento del sector público o, en términos más precisos, la importancia que tuvieron la deuda externa privada y la política económica en la generación de la deuda externa total y la fuga de capitales. Durante 1980 se puso en evidencia el agotamiento progresivo de la política de apertura externa con subvaluación del dólar, lo cual provocó una masiva salida de capitales al exterior. Ahora bien, ¿quiénes sacaron dichos capitales y por qué lo hicieron? Las evidencias cada vez más fuertes de una inminente devaluación impulsaron la salida de los capitales, pero la causa más importante fue que los acreedores externos exigieron a los deudores privados que garantizaran sus obligaciones contraídas, con activos financieros en el exterior. En esta operación hubo una convergencia de intereses, ya que los acreedores obtuvieron una garantía de pago por sus préstamos y los deudores eliminaron las potenciales pérdidas derivadas de una devaluación.

El problema crucial de esa etapa era la disponibilidad de divisas, ya que la importación irrestricta de bienes, los viajes al exterior y la fuga de capitales agotaron rápidamente las reservas disponibles. En ese momento, la dictadura militar puso en marcha el endeudamiento masivo del Estado, y en pocos meses salieron del país más de veinte mil millones de dólares.

Al parecer, hasta 1980, los deudores privados actuaron con una hipótesis de mínima con respecto al pago de sus obligaciones, ya que para saldarlas preveían una eventual utilización de sus activos financieros en el exterior. De 1981 en adelante comenzaron a operar con la hipótesis de máxima, que consistió en transferir su deuda al Estado para liberarse de gran parte de sus obligaciones externas y conservar intactos sus capitales transferidos al exterior. Esta operación se inició con el régimen de seguros de cambio, siguió con la estatización de la deuda privada mediante la emisión de títulos de la deuda externa *(Bonod)* por parte del Estado y continuó, durante el gobierno radical, con la emisión de nuevas obligaciones en dólares *(Promissory notes)*.

En el marco de las nuevas necesidades de acumulación de capital en los países centrales, el endeudamiento privado impuso la lógica y las modalidades de la deuda externa argentina. Por eso es importante prestar atención al capital privado que llevó a cabo este proceso, analizando su identidad y el grado de concentración que presenta.

Las evidencias disponibles son sumamente claras e ilustrativas. La primera característica que presenta el endeudamiento privado es su acentuado grado de concentración en un reducido número de operaciones. En efecto, *los mayores deudores privados realizaron únicamente el 4,7% de las operaciones* (411 operaciones de endeudamiento), *las cuales involucran nada menos que el 77,3% del valor de la deuda privada total* (16.499 millones de dólares) (Cuadro nº 62).

Asimismo, se puede constatar que los agentes económicos que generaron la mayor parte de la deuda externa privada fueron los grupos económicos y las ET. En efecto, hubo treinta grupos económicos que contrajeron obligaciones en el exterior por 7.139 millones de dólares, que representan el 43,4% de las obligaciones externas de los grandes deudores y el 33,6% de la deuda privada total. Y también hubo 106 ET que se endeudaron, *en muchos casos con sus propias casas matrices*, por 7.118 millones de dólares, que representan el 43,3% de las obligaciones de los grandes deudores y el 33,4% de la deuda privada total (Cuadro nº 63).

La deuda externa estuvo concentrada en un reducido número de capitales, pero también dentro de los grandes deudores el grado de concentración fue acentuado. Los cinco primeros deudores generaron el 32,6% de las obligaciones de los grandes deudores y el 25,2% de la deuda privada total, mientras que las obligaciones de los de mayor envergadura representaron el 64,6% y el 49,9% de la deuda privada total (Cuadros nº 64 y 65).

Se puede concluir, entonces, que el endeudamiento externo constituyó uno de los mayores *saqueos* que registra la historia reciente de nuestro país, que fue llevado a cabo por un reducido nú-

mero de grupos económicos y de ET que impusieron las modalidades y el ritmo del endeudamiento externo, realizaron una inédita fuga de capitales al exterior y, finalmente, traspasaron sus propias deudas al Estado.

5.8. Democracia formal o democracia de base popular

Las transformaciones registradas en la sociedad argentina durante la dictadura militar redefinieron la conducta de los sectores dominantes con relación a la segunda industrialización sustitutiva y dieron lugar a la constitución de un nuevo poder económico basado en una fracción del capital nacional (los grupos económicos) y otra del capital extranjero (las ET diversificadas y/o integradas).

Estas fracciones, que orientan el proceso económico, acrecentaron aceleradamente su predominio en la producción y en las exportaciones industriales a partir de 1976. El predominio se logró mediante la destrucción y la reasignación del capital, de acuerdo con la política económica que ellas mismas impulsaron y, en menor medida, por medio de las inversiones promocionadas por el Estado.

Asimismo, y debido al tipo de estructura empresarial de los capitales dominantes, su creciente poder industrial fue acompañado por un aumento en el control de las restantes actividades económicas, que en algunos casos fue aún más acentuado que en el caso de las manufacturas.

El cambio en el patrón de acumulación se articuló con las modalidades que le impusieron al endeudamiento externo las nuevas fracciones dominantes. La deuda externa de los grupos económicos y de las ET, junto con la política financiera de los países centrales, determinó el ritmo, nivel y forma del masivo endeudamiento estatal y de la fuga de capitales llevados a cabo por esas mismas fracciones dominantes.

La reestructuración económica y social tuvo un profundo im-

Cuadro n° 65

Los grupos económicos y las ET con mayor endeudamiento externo.

	Firmas controladas con endeudamiento externo	Deuda externa (capital e intereses)	Monto de la deuda externa acumulada (miles de u$s de los mayores deudores)	Porcentaje sobre la deuda (miles de u$s)	Porcentaje sobre la deuda privada total
1. CELULOSA ARGENTINA	Alto Paraná (*)				
	Celulosa Pto. Piray				
	Cía. Fabril Financiera				
	Electroclor (*)	1.503.473	1.503.473	9,1	7,1
	Papelera del Plata SA				
	Witcel SA				
	Cía.Victoria SA				
2. LOGASCO SA	Logasco	1.347.980	2.851.453	17,3	13,4
3. AUTOPISTAS URBANAS	Autopistas Urbanas	951.184	3.802.637	23,1	17,9
4. PÉREZ COMPANC	Cía. Naviera Pérez Companc				
	Petrolera Pérez Companc				
	SADE (*)				
	Águila Saint (*)				
	Banco Río				
	Inversiones Patagónicas	909.404	4.712.041	28,6	22,1
	Pesquera San Carlos				
	Pesquera Santa Margarita				
	Electromac SA (*)				
	Alto Palermo SA				
5. ACINDAR	Acindar SA				
	Acinplast SA	652.193	5.364.234	32,6	25,2
	Conarco SA(*)				
6. BRIDAS	Bridas				
	Papel de Tucumán				
	Cía. de Río Colorado (*)				
	Banco Palmares	595.922	5.960.156	36,2	28,0
	Harengus (*)				
	Nuclar				
	Argotrom				
	TecnoBridas				
	Banco Francés del Río de la Plata (*)	455.595	6.415.751	39,0	30,2
	Tejidos Argentinos				
	Petrolar				
8. BANCO DE ITALIA	Banco de Italia				
	Panificación Argentina	393.008	6.808.759	41,4	32,0

(*) Participan en su capital, otros intereses económicos.

Cuadro nº 65

Los grupos económicos y las ET con mayor endeudamiento externo.

	Firmas controladas con endeudamiento externo	Deuda externa (capital e intereses)	Monto de la deuda externa acumulada (miles de u$s de los mayores deudores)	Porcentaje sobre la deuda (miles de u$s)	Porcentaje sobre la deuda privada total
9. GAROVAGLIO y ZORRAQUÍN	Garovaglio y Zorraquín				
	Ipako				
	Cerro Castillo (*)				
	Salar Ac. Rheen				
	Bco. Comercial del Norte				
	Bco. Español	341.930	7.150.689	43,5	33,6
	Crédito Español del Río de la Plata				
	Agapol				
	Imexport				
	Bco. del Interior y Buenos Aires				
10. BANCO DE GALICIA	Banco de Galicia				
	Banco Argentino de Inversiones (*)				
	Casa Escasany SA				
	Plavinil SA	312.466	7.463.155	45,4	35,1
11. TECHINT	Establecimientos Catalinas				
	Cometarsa				
	Santa María SA				
	Chapas y Perfiles				
	Comasider SA				
	Cometarsa SA				
	LOSA				
	Dálmine Siderca SA				
	Cañadón Piedras				
	Techint	277.196	7.740.351	47,1	36,4
12. FATE	Aluar SA				
	FATE SA				
	Kicsa SA	223.562	7.963.913	48,4	37,4
13. ASTRA	ASTRA SA				
	ASTRA-A. Evangelista (*)				
	Astrafor SA				
	Astramar SA				
	Copetro SA (*)				
	Carboclor SA (*)				
	Geotécnica SA				
	Neroli SA	222.545	8.186.458	49,8	38,5
14. CITIBANK	Citibank				
	Citicorp y Río (*)				
	Dinners	219.715	8.406.173	51,1	39,5
15. ASTILLEROS	Astilleros Alianza				
	Alianza Petrolera SA				
	Alianza Naviera Argentina SA	189.573	8.595.746	52,3	40,4

(*) Participan en su capital, otros intereses económicos.
FUENTE: Elaboración propia en base a datos publicados en *El Periodista*.

pacto en los diversos sectores sociales que componen el campo popular. Se produjo una disgregación política y social, que se evidencia en las crecientes diferencias que surgieron entre los sectores obreros, medios, y empresarios pequeños y medianos, en la pérdida de importancia política y social de los trabajadores industriales y en la crisis de la identidad política que los nucleaba mayoritariamente en el peronismo.

En el plano económico, los trabajadores perdieron una parte sustancial de su participación en el ingreso nacional, fueron desplazados de las actividades productivas hacia los trabajos por cuenta propia o el desempleo, y vieron empeorar en forma abrupta y acentuada sus condiciones de trabajo y de vida.

En diciembre de 1983, se inició la actual etapa política. El debate y la disputa social están centrados sobre el carácter que debería asumir el proceso democrático. Las fracciones dominantes que lograron asentar las bases de un nuevo patrón de acumulación durante la dictadura intentan consolidarlo ahora mediante el proceso democrático, con consenso social y político. Este objetivo, que constituye sin duda una aspiración histórica de los sectores dominantes, implica institucionalizar una democracia formal.

Por su parte, los sectores nacionales y populares se encuentran inmersos en una profunda crisis, pero todavía no están en condiciones de definir un nuevo proyecto que articule sus diferentes intereses y los exprese en un programa capaz de enfrentar con éxito el proyecto dominante en marcha. La superación de esta crisis (que expresa el retroceso de las fuerzas populares) supone la construcción de una democracia de base popular.[5]

CONCLUSIONES

6. Conclusiones

6.1. 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 cual 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 lograse 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 debían volverse irreversibles, en tanto no se buscaba pasar de una variante de in-

dustrialización "distribucionista" a otra "concentradora" de los ingresos, sino de remover las propias bases económicas y sociales de aquel modelo.

6.2. 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 su creciente dispersión entre las distintas categorías de los asalariados y las actividades económicas. Esta política se pudo concretar por la intervención de 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 del 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 acarreaba en relación con la producción agropecuaria y especialmente por las condiciones sociales y el tipo de alianzas políticas que propiciaba 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 estas eran compatibles, como efectivamente lo fueron 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 con el Estado, el principal reasignador de los recursos internos y externos, con lo cual se dio 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 condujo a dos etapas distintas. Entre 1976 y 1979 el proceso económico siguió los carriles "industrialistas", pero se revirtió 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 laborales 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, tanto 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 horizontal perdieron trascendencia en forma acentuada, y fueron 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 los distintos mercados. De esta manera, se puede concluir que la sociedad argentina transita desde hace varios años por una crisis heterogénea y desigual que crecientemente fija en un extremo de la estructura socioeconómica 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 y adquiriendo, de este modo, una gran capacidad para determinar el rumbo del proceso económico-social.

6.3. 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.

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. Estas no son excluyentes entre sí, sino que por el contrario pueden estar diversamente combinadas.

El origen de los GG.EE. 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. Fueron ellos los que definieron una propuesta hacia fines de la "década infame" que intentaba desplazar el crecientemente agotado modelo agroexportador por otro basado en la *industrialización exportadora*. Esta propuesta expresada por el denominado Plan Pinedo de los años cuarenta no prosperó.

Las ET diversificadas y/o integradas (ETDI), por su parte, provienen mayoritariamente de la primera y de la segunda sustitución de importaciones, y se expandieron 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 basada 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), y 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 (GG.EE.) 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 GG.EE. como las ETDI no tenían a principios de los setenta más que el 28,8% y el 38,8% de sus firmas en el sector industrial, y entre las actividades no industriales, la financiera era 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 la reasignación del capital llevada 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, que

registró 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 antiindustrialista, 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 GG.EE. y de las ETDI.[37] 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 GG.EE. y las ETDI. Si se analiza el destino del excedente apropiado por dichos capitales, se podría comprobar que una parte minoritaria de este 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 otra parte, esta última alentó las transferencias de excedentes al exterior, lo cual internacionalizó 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 GG.EE. y las ETDI está estrechamente vinculado a 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 indus-

triales, 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 anterior 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:

• que la 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 estuvieran 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 podían 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 GG.EE. 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.

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

El creciente predominio de los GG.EE. 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 GG.EE. y de las ETDI.

A partir de los años cincuenta, 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 término, de los créditos de proveedores y del endeudamiento fiscal y previsional con el Estado.[38] 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 aquellas. En este contexto, la articulación financiero-productiva que ya tenían los GG.EE. 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 los que las firmas financieras conseguían una alta rentabilidad y contribuían a dinamizar la demanda de bienes manufacturados. Ejemplo típico, la industria au-

tomotriz. 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 GG.EE. 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 estos traía aparejados 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, lo cual reportaba 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 GG.EE. a una ETDI, de las empresas financieras controladas por ellos 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 posibilito a los GG.EE. y a las ETDI beneficiarse de la política económica se deriva del amplio espectro de actividades que cubrían, 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 desarrollaban 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 aun 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 vendie-

ra) ese mismo producto de las restantes empresas oferentes (o demandantes). A partir de 1976 y especialmente durante la agudización de la crisis, se produce una centralización de la compra-venta entre las empresas que pertenecen a un mismo capital, y disminuyen por lo tanto las transacciones con el resto de las firmas, lo cual les permite mantener niveles de actividad diferenciales.

La cuarta y última causa del creciente predominio de los GG.EE. 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 a través del endeudamiento fiscal o previsional, sino a través de la demanda y oferta de bienes y servicios y del manejo de sus precios relativos y del crédito e, incluso, del acceso diferencial a este, 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 veces netamente política. 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 GG.EE. y las ETDI controlaron y satisficieron parte importante de la demanda. 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 GG.EE. y ETDI (tal el caso de las 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 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, a la vez 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 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, y los GG.EE. y las ETDI son los que, fundamentalmente, se incorporaron a la actividad y los que se beneficiaron con las transferencias de ingresos que realizó YPF, vía precios, hacia dicha actividad y que involucraron no sólo recursos internos, sino también los derivados de un fuerte endeudamiento externo.

6.5. 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

ra) ese mismo producto de las restantes empresas oferentes (o demandantes). A partir de 1976 y especialmente durante la agudización de la crisis, se produce una centralización de la compra-venta entre las empresas que pertenecen a un mismo capital, y disminuyen por lo tanto las transacciones con el resto de las firmas, lo cual les permite mantener niveles de actividad diferenciales.

La cuarta y última causa del creciente predominio de los GG.EE. 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 a través del endeudamiento fiscal o previsional, sino a través de la demanda y oferta de bienes y servicios y del manejo de sus precios relativos y del crédito e, incluso, del acceso diferencial a este, 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 veces netamente política. 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 GG.EE. y las ETDI controlaron y satisficieron parte importante de la demanda. 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 GG.EE. y ETDI (tal el caso de las 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 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, a la vez 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 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, y los GG.EE. y las ETDI son los que, fundamentalmente, se incorporaron a la actividad y los que se beneficiaron con las transferencias de ingresos que realizó YPF, vía precios, hacia dicha actividad y que involucraron no sólo recursos internos, sino también los derivados de un fuerte endeudamiento externo.

6.5. 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 papel del sistema financiero, etc. Si bien no es posible, ni constituye el objetivo de este trabajo, analizar el conjunto de ellos, sí es necesario destacar que como productos 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 GG.EE. y las ETDI cuya centralidad devino de sus activos en el país y de sus inversiones financieras en el exterior, y 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, 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 este 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 la situación actual desde esta perspectiva, se advierte que no se puso en marcha una nueva dinámica del desarrollo económico basado en las igualmente renovadas condiciones de descentralización 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 estas sólo puede lograrse, si esto es viable, en plazos prolongados a través de arduas negociaciones que necesariamente involucran al Estado, ya que la crisis provocó 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 los Estados Unidos, 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 la transición inciden también, en otro nivel, las propias condiciones e ineficiencias que presentan los GG.EE. y las ETDI. Si bien estos capitales son los que controlan en general las firmas de mayor dimensión 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 supone disponer de una masa de excedente no menos importante.

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

Esta problemática puede y debe ser analizada desde la óptica 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 estable o levemente superior para los asalariados, pero con un proceso económico profundamente alterado y sin posibilidades de que 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 sufrió, 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 la que existe una generalizada integración horizontal entre la producción y la comercialización —es necesario recordar que esta integración 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 presenta serias falencias. La primera de ellas se deriva de suponer que todas las firmas industriales son independientes, y de 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 GG.EE. 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 etapa 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 los precios, la rentabilidad y la inversión global del grupo económico o ET, y establecer 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 ellas no son más serias ni peligrosas que las derivadas de no hacerlo o de llevar a cabo una estrategia de conciliación de intereses inadecuada.

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 seis 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 seis 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 los establecimientos más grandes del país, incorpora 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 macroeconómico*, 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, nº 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, nº 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, nº 27, 1982.

13 *Boletín Semanal del Ministerio de Economía*, nº 126, 19 de abril de 1976.

14 A pesar de que "el Estado ya no fija precios" y de 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 doctor Guillermo W. Klein del 13-5-1976, *Boletín Semanal del Ministerio de Economía*, nº 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 en 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*, nº 141, 30 de julio de 1976.

17 Para un análisis de la legislación, véase *Las empresas transnacionales en la Argentina*, Anexo Capítulo 11, 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 manifestará nítidamente años más tarde— 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 merca-

do cambiario, 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° 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 CIIU, Rev. 2; tal uniformidad no se verifica ni aun 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, consúltese la Nota n° 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 Basualdo, E., *op. cit.*

28 Basualdo, E., *La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina*, 1974, CET D/80/e, Buenos Aires, 1984; Basualdo, E., *La diversificación e integración empresarial, rasgo predominante del poder transnacional en la Argentina*, CET R/160/e, Buenos Aires, 1984.

29 Llach, J. J., "Dependencia, procesos sociales y control del Estado en la década del treinta", *Desarrollo Económico*, Vol. 12, n° 45, Buenos Aires, 1972; Llach, J. J., "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo", *Desarrollo Económico*, Vol. 23, n° 92, Buenos Aires, 1984; Murmis, M. y Portantiero J. C., *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Siglo XXI Editores Argentina, Buenos Aires, 1971, 2004.

30 Felman, E. y Sommer, J., *Crisis financiera y endeudamiento externo. Consecuencias de la política económica del período 1976-1981*, CET, Buenos Aires, 1984.

31 Cimillo E. y otros, *Un proceso de sustitución de importaciones con inversiones extranjeras: el caso argentino*, Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno, Buenos Aires, 1972.

32 Sobre los distintos aspectos del proceso económico con posterioridad a 1976, véase CEPAL, "Las empresas transnacionales en la Argentina", *Documento de trabajo*, n° 16, Buenos Aires, 1985; Azpiazu, D. y Khavisse M., *La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina, 1976-1981*, CET D/74/e, Buenos Aires, 1984.

33 Las caracterizaciones que se efectúan de aquí en adelante, se originan en la encuesta que elabora el INDEC desde 1970 sobre aproximadamente 1.400 establecimientos industriales manufactureros. Por lo tanto, las discrepancias entre la participación extranjera resultante de 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 los establecimientos industriales. Por razones metodológicas de la encuesta y por el 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 medianas y grandes y de firmas menores. De esta manera, se sobredimensiona la representación de los grandes establecimientos, lo que explica las discrepancias con la evolución del P.B.I. estimado por el Banco Central de la República Argentina.

34 Azpiazu, D., *La promoción industrial en la Argentina: efectos e implicancias: 1973-1983*, CEPAL, Buenos Aires, 1985.

35 Basualdo, E. M., Khavisse, M., *El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983*, CET, Buenos Aires, 1986.

36 Sobre diversos aspectos de la deuda externa argentina, consúltese Schvarzer, J., *Argentina 1976-1981: El endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera*, CISEA, Buenos Aires, 1982; Calcagno, A. E., *La perversa deuda argentina*, Legasa, Buenos Aires, 1985.

37 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.

38 Véase Feldman, E. y Somer, Juan, *Crisis financiera y endeudamiento externo. Consecuencias de la política económica del período 1976-1981*, CET, febrero de 1984.