

ESTADO Y GRAN BURGUESÍA EN LA INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES, 1930-1975

Marcelo Rougier y Mario Raccanello

Introducción

En este capítulo se analiza la dinámica del sector industrial argentino durante los años de la industrialización por sustitución de importaciones y la significación de los principales actores de este proceso en las definiciones de la política económica. En un primer momento se presenta en forma estilizada los principales rasgos estructurales de la industria y las modificaciones que se produjeron en el período, atendiendo a la dinámica del crecimiento económico y de los sectores productivos. En un segundo momento, nos centramos en el análisis del desenvolvimiento de los mayores actores de la industrialización, considerando las compañías estatales, las grandes empresas industriales de la burguesía nacional y las filiales del capital extranjero.¹ Finalmente, esbozamos algunas reflexiones desde la economía política de esta particular estructura con el propósito de interpretar la dinámica del sistema y las orientaciones de política económica que se ensayaron en esos años.

Dinámica del crecimiento y sectores productivos

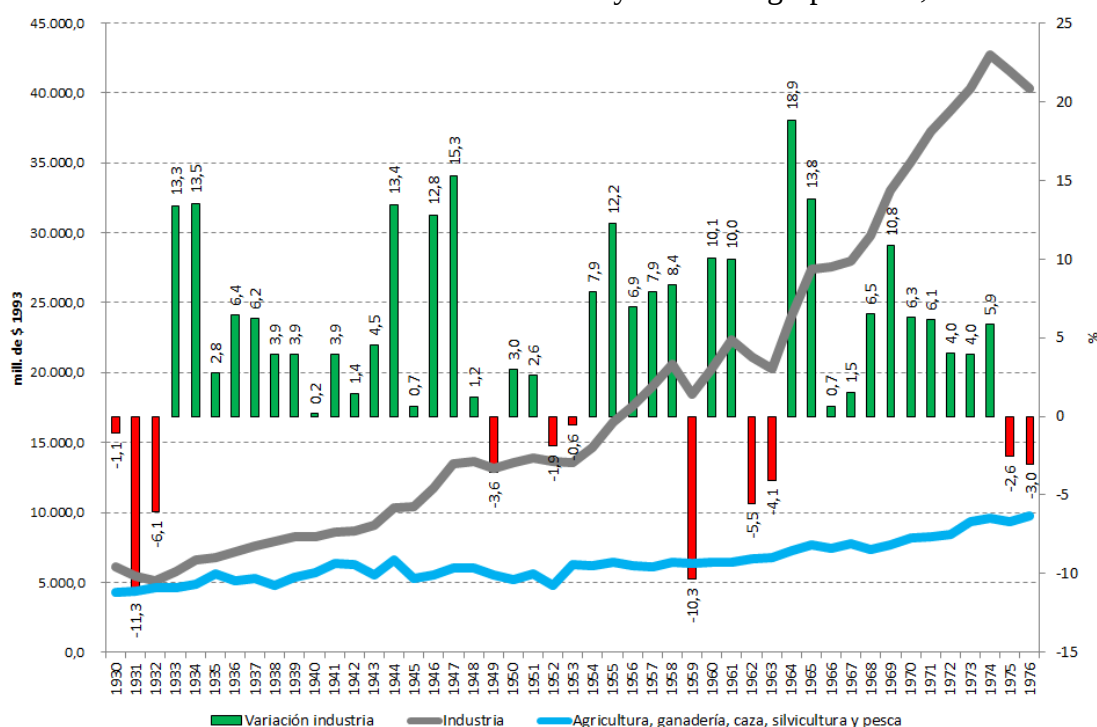
Los años de la economía argentina que van de 1930 a 1975 son generalmente considerados por la literatura como aquellos donde imperó el modelo de “industrialización sustitutiva de importaciones” (ISI) o de “industrialización dirigida por el Estado” (IDE). Iniciada la industrialización nacional a través del modelo agroexportador desplegado con gran ímpetu desde la década de 1880 y continuando hasta finales de la década de 1920, el impacto de la Gran Depresión de 1930 sobre la economía argentina provocaría el reemplazo de una economía guiada por las exportaciones agropecuarias por otra motorizada por la sustitución de los bienes importados por producción nacional como estrategia de desarrollo de la política estatal. Desde allí hasta la imposición del modelo económico de la dictadura cívico-militar de 1976, la industrialización sustitutiva creció transitando por dos fases estructuralmente diferentes: la etapa de industrialización liviana o fácil dirigida al mercado interno, entre 1930 y fines de la década del cincuenta, y la industrialización “compleja” propulsada por el dinamismo de las nuevas industrias básicas, a partir de la radical apuesta al capital extranjero por parte del desarrollismo frondizista.

¹ Por una cuestión de espacio y perspectiva de abordaje nos referiremos a los grandes actores de la burguesía sin estar el foco en la actividad de la fracción inferior de la burguesía doméstica, la cual, a diferencia del estrato superior no son firmas oligopólicas, tienen una menor densidad de capital y no poseen vínculos con el capital internacional; no obstante, pese a su debilidad económica, las pequeñas y medianas empresas jugaron en el período un rol esencial desde lo político, a partir de su alianza con el sector trabajador. Por las mismas razones tampoco abordamos aquí al movimiento obrero, clave en la determinación del proceso de industrialización. Finalmente, los ámbitos de la ruralidad y las finanzas tampoco serán objeto de indagación específica, aunque no se desconoce la existencia de presencias simultáneas y vínculos esenciales entre los actores de esos espacios económicos o fracciones de clase con la actividad industrial, tópico que ha sido analizado y conceptualizado por autores como Milcíades Peña (la burguesía industrial como “diferenciación en el seno” de la clase terrateniente), Jorge Sábato (la clase dominante “multiimplantada”) (Pampin, 2012) y más recientemente Eduardo Basualdo (2010 [2006]), con su retrato de la “oligarquía diversificada”.

Debido al *Crack del 29*, el país se enfrentó de pronto a una acuciante restricción externa, obligándolo a cercenar su tradicional costumbre de adquirir el grueso de los productos industriales en el exterior. La política económica, a partir de nuevos instrumentos que tomados como transitorios se volverían permanentes, adquirió un rol esencial no sólo en sostener la demanda agregada sino especialmente en pujar un esfuerzo industrializador que viabilizara el funcionamiento del sistema económico. En precios corrientes, hacia 1944 la industria había sobrepasado en peso económico a la anteriormente exitosa actividad agropecuaria y representaba ya más del 20% del PBI. De 1933 en adelante la industria se convirtió en el motor de la economía, creciendo a una tasa promedio del 6,5% anual hasta 1948, año previo al primer episodio de crisis de *stop and go*.

Desde fines de la década del cuarenta y el primer lustro de los años sesenta, las condiciones del crecimiento de la economía argentina quedaron determinadas por la dinámica de un ciclo de contención y arranque en el marco del modelo centrado en la ISI. Inicialmente, la economía de divisas generada por la sustitución de importaciones había permitido enfrentar la declinante capacidad de pagos externos y crecer; pero, una vez que se logró producir localmente una gama variada de bienes finales, el crecimiento quedó vinculado al nivel de los abastecimientos de insumos y maquinarias importadas y, consecuentemente, a la capacidad de pagos externos. Básicamente, las posibilidades de obtener un nivel creciente de importaciones que permitiera sostener el impulso del sector industrial estaban subordinadas a las disponibilidades de divisas obtenidas a través de las exportaciones tradicionales, que se mantenían estancadas o incluso mermaban en épocas de auge por el incremento del consumo interno. La nueva situación dio lugar al surgimiento de desequilibrios crónicos y recurrentes de la cuenta corriente del balance de pagos cada vez que la expansión económica interna impulsó las importaciones. En este período, antecedidas por aumentos de las importaciones, críticos déficits comerciales y desplome de las reservas en divisas, se manifestaron cuatro escenarios de crisis frente a la restricción externa: 1949, 1952, 1959 y 1962-63.

Gráfico 1. Evolución de la industria manufacturera y el sector agropecuario, 1930-1976.



No obstante, a partir de 1964 la economía argentina consiguió resolver de manera relativamente exitosa el estrangulamiento de la balanza comercial. Hasta 1974 la economía creció más del 5% anual en promedio, un incremento significativo, aunque signado por una fuerte inestabilidad. Respecto a la industria, fueron sus años de mayor esplendor en toda su historia, superando un ritmo de expansión del 7% anual.

Aún con la revitalización rural desde los sesenta, las manufacturas fueron por lejos el sector productivo más dinámico de la economía nacional entre 1930 y 1975. Mientras que la producción rural en 1975 era el doble a la de 1929, la industria manufacturera había crecido siete veces en términos constantes. El proceso de industrialización alcanzó su pico histórico (a precios constantes) en 1974. A valores corrientes la industria había pasado del 13% al 32% del PBI en los cuarenta años que van de 1935 a 1975 (y el agro del 23% al 10%). Ese proceso tuvo como base la sustitución de productos importados: las importaciones cayeron de casi el 12% de la oferta agregada en 1929 a menos del 3% en 1975.

A su vez, durante su vigencia la ISI implicó la maduración de su propia estructura productiva. Se observó el declive relativo de las ramas tradicionales: la industria alimenticia, suprema durante el modelo agroexportador y ya en retroceso en los treinta, y la industria textil, insignia de la fase liviana de la ISI, con pérdida de dinamismo ya en los cincuenta. Como contraparte, las ramas modernas ganaron participación a lo largo del tiempo, pasando de poco más del 20% para 1943 a casi el 60% en 1975. En función de la velocidad de crecimiento de su valor agregado, entre 1951 y 1971 las ramas dinámicas (caucho, química, derivados del petróleo y carbón, metalurgia básica, maquinarias, material de transporte) se expandieron 9% anual, las intermedias (papel, imprenta y editoriales, minerales no metálicos) 4% anual y las vegetativas (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, calzado, confecciones, cuero, madera, muebles) 2% anual.²

Las apreciables modificaciones que se produjeron al interior del sector reflejaron en parte los lineamientos más generales de la política económica, siendo el más importante el régimen industrial promovido por el desarrollismo, que provocó el despegue de la industria pesada, sobre todo a partir de grandes firmas capital-intensivas transnacionales que arribaron al escenario local en pos de comenzar a llenar los “casilleros vacíos” de la estructura productiva. En el mercado de los combustibles fósiles, la producción de petróleo y gas se disparó desde inicios de los sesenta, consiguiendo un notable éxito en la lucha por el autoabastecimiento energético. En el sector automotor, a menos de diez años del arribo de Kaiser a Argentina (1954), se consiguió cubrir el total de la demanda interna, para luego pasar de exportar de menos de cien automóviles a fines de los sesenta a más de diez mil a mediados de los setenta. En el estratégico sector de la maquinaria agrícola, habiendo comenzado el peronismo a promocionar esta rama, también a comienzos de los sesenta la mecanización rural ya se hacía a costa exclusivamente de cosechadoras y tractores de producción local; como con los autos, el primer lustro de los setenta fue propicio para la exportación de máquinas agrícolas. En el sector del papel, ya relevante en la economía de los años veinte, la producción de pasta celulósica presentó un crecimiento exponencial en la segunda etapa de la ISI. Por último, la producción del sector siderúrgico se vio eyectada a partir de la puesta en marcha de SOMISA

² P. Gerchunoff y J. Llach (1975).

en 1960.³ En suma, con motivo de las transformaciones a partir de las políticas desarrollistas, el sector manufacturero creció 4,7% anual en promedio en la segunda fase de la ISI, una tasa de más de medio punto por encima a la del período 1930-1957; si se considera como punto de inflexión el Segundo Plan Quinquenal, la industria creció un punto y medio anual más desde ese año. Una veloz expansión de la productividad industrial también se manifestó, duplicándose entre 1954 y 1974. La mejora fue particularmente notoria en la industria química y de derivados del petróleo, la rama de minerales no metálicos, la de metálicas básicas y, muy en especial, en la fabricación de maquinaria y equipo, quedando rezagados los sectores “tradicionales”.

Paralelamente al proceso de sofisticación productiva del sector manufacturero, desde fines de los sesenta se observa un creciente avance de las exportaciones industriales sobre el total, aún cuando la producción fabril continuó orientada fundamentalmente al mercado interno (sólo un 3% del crecimiento industrial se colocó en el exterior). Partiendo de valores insignificantes a comienzos de los años sesenta, las exportaciones de “manufacturas de origen industrial” crecieron intensamente, llegando a representar más del 20% del total hacia 1975, contribuyendo a atenuar las limitaciones en el frente externo. La madurez y competitividad alcanzadas por las empresas del sector cobra mayor significación al observarse el avance en la exportación de bienes más complejos como maquinarias y productos metalmecánicos e incluso de plantas “llave en mano” e ingeniería especialmente destinados al ámbito latinoamericano. Para 1974 las exportaciones de máquinas y aparatos eléctricos, metales comunes, material de transporte y químicos no sólo habían crecido más sino que incluso eran mucho mayores que aquellas exportaciones tradicionales como textiles, calzado o papel. Frente a lo importado, en ese año se habían vuelto superavitarias producciones sectoriales como maquinaria agrícola, equipos eléctricos de uso doméstico y automóviles, entre otros. Con todo, pese a la voluntad por sustituir, el déficit manufacturero fue la principal fuente de salida de divisas de la cuenta corriente entre comienzos de los sesenta y los ochenta, sobre todo a causa de los desbalances en maquinarias, equipos y productos químicos que torcían el superávit de la rama alimenticia. No obstante, entre comienzos de los sesenta y 1974 el déficit industrial pasó de casi 90% de las exportaciones a cerca de 20% de ellas, evolución resultante principalmente a razón de la contracción del déficit de maquinaria y equipo.

Este modelo industrial endógeno no sólo implicó significativos avances desde lo productivo, también derivó, aunque con fuertes fluctuaciones en el corto plazo, en un ascenso social de los trabajadores. En 1974, en la cúspide de la ISI, el poder adquisitivo de los obreros industriales era más del doble que el existente en 1930—dos años después, Martínez de Hoz consiguió bajar el poder adquisitivo hasta ser sólo un 20% más alto que a fines del modelo agroexportador—. La alianza mercadointernista entre la burguesía y el trabajo industrial no se limitó a los ingresos, sino que también se extendió a la contratación de empleo: dejando atrás la crisis de 1962-1963, el desempleo bajó de 9% de la población económicamente activa a cerca de 3,5% en 1975. Tras la crisis del 30, la trayectoria del PBI per cápita fue sostenidamente creciente hasta el “canto del cisne” de la ISI en 1974, en un nivel 80% superior al de 1929, dando así el modelo productivo pruebas de su mérito.

Los actores de la industrialización

³ La evolución de estas ramas dinámicas de la segunda fase de la ISI puede percibirse en el Gráfico A.1. del Anexo.

a) El complejo estatal

La actividad empresarial del Estado en la Argentina se inició en el siglo XIX con la creación de algunos organismos financieros provinciales y nacionales o de servicios públicos, tales como el sistema de correos, los ferrocarriles o las Obras de Salubridad. En las primeras décadas del siglo XX se creó un organismo oficial para la explotación de petróleo, que se transformó en Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en 1922, y la Fábrica Militar de Aviones en 1927, que implicaron un avance del Estado en rubros “estratégicos”.

Una mayor expansión en el proceso de intervención se suscitó con la crisis de 1930. En el primer lustro de esa década fueron creados una gran cantidad de Juntas Reguladoras y organismos financieros como el Banco Central de la República Argentina (BCRA), en principio una entidad mixta. Pero fue durante la Segunda Guerra Mundial que el papel del Estado se amplió notablemente. Un conjunto de empresas fue organizado, en general, como respuesta “autárquica” a las condiciones restrictivas del contexto internacional. Así, por ejemplo, en 1941, se creó la Flota Mercante del Estado y la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM), una entidad que, proponiéndose impulsar la producción de materiales vinculados con la defensa nacional, concentró y desarrolló numerosas plantas industriales y mineras.

Durante los cuarenta también se produjo el vencimiento de varias concesiones estatales otorgadas a empresas extranjeras, las cuales deseaban retirarse del negocio por los escasos rendimientos ante las grandes inversiones que requería la renovación de equipos. Así el Estado nacional bajo la gestión peronista se hizo cargo del manejo de empresas de servicios como el gas, los ferrocarriles, los teléfonos o la aeronavegación. Paralelamente, el peronismo llevó adelante una amplia y ambiciosa reforma financiera a través de la nacionalización de los depósitos bancarios, del BCRA y la creación del Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) para la administración del comercio exterior. De todos modos, la principal novedad del período fue el avance del Estado sobre la industria. En paralelo a los emprendimientos de la DGFM se creó la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE), que agrupó a un variado conjunto de empresas químicas, farmacéuticas, metalúrgicas y eléctricas que habían pertenecido al capital alemán, transferidas al Estado cuando se declaró la guerra al Eje. Finalmente, se creó Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME), sobre la base de la antigua Fábrica Militar de Aviones, que comenzó a producir tractores, automotores y otros productos industriales, con el propósito de avanzar en la sustitución de importaciones de bienes más complejos y ahorrar de ese modo divisas.

El derrocamiento de Juan Domingo Perón en 1955 dio inicio a un cuestionamiento de la intervención estatal. Pero fue el gobierno de Arturo Frondizi, a fines de los años cincuenta, quien más avanzó en la reestructuración de las empresas públicas creadas en la posguerra. Se privatizaron empresas incluidas en la DINIE y se desarrollaron convenios entre algunas esferas del sector público y del privado, principalmente de capitales extranjeros, por ejemplo en el área petrolera.

Un nuevo impulso de la acción estatal se produjo a partir de la segunda mitad de los años sesenta. Durante el gobierno del general Juan Carlos Onganía se establecieron nuevas formas legales (sociedades anónimas con mayoría de capital estatal) con el propósito de mejorar el desempeño de las empresas públicas. Bajo esta modalidad se reorganizaron varias empresas ya existentes como Empresa Líneas Marítimas Argentinas (ELMA), Astilleros y Fábricas Navales del Estado (AFNE) e Industrias Mecánicas del Estado (IME). También se constituyeron nuevas

empresas que se localizaron en proyectos que las autoridades militares consideraban estratégicos para alentar una mayor industrialización.

A este universo de empresas públicas o con participación mayoritaria estatal deben agregarse otras empresas en las que el Estado tenía participación de manera decidida a través de diferentes mecanismos como la compra de acciones, el rescate financiero o la promoción industrial. El repaso de estos mecanismos nos permitirá establecer una mayor claridad respecto a la importancia del “estado empresario” y de la “industrialización dirigida por el Estado” en el período.

En primer lugar, destacamos la compra de acciones en bolsa por parte del sector público desde los años cuarenta. Esa intervención se hizo primero a través del Instituto Mixto de Inversiones Mobiliarias (IMIM), una entidad financiera destinada a regular el mercado de valores y evitar sus fluctuaciones creada con aporte estatal durante el peronismo. La entidad compró valores mobiliarios de empresas industriales pretendiendo constituir un ámbito efectivo para la colocación de acciones por parte de esas y otras empresas. En 1954 se creó un régimen de cuentas especiales que permitía la utilización de ahorros de la población para la inversión en acciones por parte del Instituto. El régimen tenía como objetivo adicional consolidar la “argentinización” de las empresas, dado que amplios sectores sociales tendrían acceso al accionariado y ayudarían a mantener el control nacional de las firmas. Sin embargo, el gobierno militar que derrocó a Perón decidió liquidar el IMIM puesto que consideraba conveniente limitar la intervención del Estado en la economía, de acuerdo con las recomendaciones de Raúl Prebisch. No obstante, el sistema de cuentas especiales fue juzgado exitoso y así transferido al Banco Industrial de la República Argentina (BIRA), que estaba además autorizado a participar en el capital de las empresas “en forma prudente y temporaria” hasta tanto no estuvieran lo suficientemente consolidadas. Al BIRA más tardese sumó la Caja Nacional de Ahorro Postal (CNAP) a través de operaciones similares. Hacia 1966 el Banco Industrial tenía 160 millones de acciones de 391 empresas. El porcentaje de su cartera sobre el total de acciones en circulación era superior al límite de 20% establecido en nueve de ellas. Por ese entonces, un informe del Banco señalaba que la cartera de valores mobiliarios se había constituido en “la más importante agrupación de inversiones de este tipo del país y probablemente también de Latinoamérica”. Pero a fines de 1966 se decidió suspender la compra de acciones en el mercado de valores. Tal decisión derivaba, por un lado, de la consideración de que la intromisión del Estado, dada su magnitud, distorsionaba el mercado y posibilitaba operaciones especulativas. Por otro, los funcionarios gubernamentales estaban preocupados por los efectos sobre la propiedad de las empresas; en los hechos, el Estado podía tener entre el BIRA y la CNAP hasta un 35% del capital de las empresas. En consecuencia, suspendida la adquisición de acciones, se utilizaron los fondos en la compra de obligaciones de las empresas, evitando de este modo un control directo sobre el capital. Hacia 1975, diez años después de la suspensión, el Banco y la Caja aún poseían conjuntamente acciones de más de 360 empresas; en al menos 60 casos tenían más del 30% del capital social, mientras que su participación en otras 70 sociedades oscilaba entre 20% y 30%. En conjunto, ambas instituciones controlaban más del 40% del capital de las sociedades que cotizaban en bolsa.

En segundo lugar, debe considerarse la acción de “rescate” de las firmas privadas por parte del Estado. La creciente participación del Estado en el capital social de las empresas privadas también obedeció a debilidades estructurales de las empresas locales, principalmente financieras. Por ejemplo, en el caso de los ingenios azucareros, se produjo la intervención por parte del gobierno dentro de lo que se conoció como “Operativo Tucumán” y la creación de una compañía especial llamada Compañía Nacional Azucarera (CONASA) a comienzos de los

setenta. También el deterioro de muchas industrias durante los primeros años sesenta por las crisis y devaluaciones condujo a que se dictase en 1967 la ley de Rehabilitación de Empresas a cuyos beneficios se acogieron formalmente 187 compañías. Bajo ese régimen, el Estado canjeaba deudas fiscales y previsionales por acciones preferidas sin derecho a voto y otorgaba apoyo crediticio de excepción. Pero a raíz de que los problemas de algunas empresas subsistieron, las acciones en poder estatal se transformaron en ordinarias y algunas empresas quedaron directamente bajo control público. Luego de innumerables avatares el Estado pasó a tener el control de cuatro empresas incluidas en el régimen (SIAM Di Tella SA, La Emilia, Opalinas Hurlingham y más tarde Winco), participando en la dirección de varias más, entre las que se destacaban Papelera Hurlingham, Kraft e Industrias Llave. La Bernalesa-Gaby Salomón, una antigua firma textil, también quedó bajo administración estatal y más tarde bajo conducción obrero-estatal en 1972, luego de intentos fallidos por rehabilitarla y salvarla del “vaciamiento” realizado por sus propietarios. Asimismo, Opalinas Hurlingham S.A. fue transformada por decreto de 1973 en “Sociedad Anónima con Participación Estatal Mayoritaria” luego de incrementarse año tras año la tenencia accionaria del Estado por la capitalización de sus deudas previsionales. A fines de 1970 el Poder Ejecutivo dictó el Decreto ley Nro. 18.832 que lo autorizó a disponer las medidas para mantener en funcionamiento, por “razones de interés público y con el fin de asegurar la paz social”, a aquellas empresas que eran declaradas en quiebra. De este modo, algunas que se consideraban económicamente no viables fueron administradas por un funcionario estatal y recibirían las sumas de dinero necesarias para la continuación de la actividad directamente desde el Tesoro. En la mayoría de estos casos se trataba de empresas que eran consideradas no viables desde el punto de vista productivo pero que debían seguir en funcionamiento para evitar problemas sociales. Como afirmó un analista contemporáneamente a estos hechos, “es probable (...) que estemos ante un proceso donde, por lo menos en el caso de las empresas privadas argentinas, la estatización no sea querida ni por el Estado mismo”.⁴

Finalmente, un tercer mecanismo de intervención se dio a través del aporte de capital en la lógica del Estado promotor. En efecto, en ocasiones, la participación del Estado en el paquete accionario de firmas privadas derivó de decisiones de las autoridades económicas de impulsar ciertas empresas y sectores productivos. Así, el sector público asumió un rol decisivo para “crear” un sector empresario privado al aportar capitales y créditos destinados a la instalación de nuevas plantas industriales en actividades consideradas claves para la integración productiva local o por su impacto en la balanza de pagos. Desde fines de los años sesenta y en el primer lustro de la década siguiente un número importante de grandes proyectos privados fueron impulsados a través de licitaciones realizadas por el Estado. En estos casos la concurrencia accionaria era parte del financiamiento del impulso inicial de las firmas promocionadas. Ejemplo de ello son la constitución de Propulsora Siderúrgica S.A., Papel Prensa, Álcalis de la Patagonia y la planta de Misiones para la producción de papel kraft y celulosa.

En suma, el Estado tenía acciones y obligaciones en proporciones variables de un conjunto muy importante de empresas industriales. Esta tenencia era resultado de diferentes avatares y políticas y otorgaba diversos derechos sobre las decisiones empresarias, aún cuando la participación fuese minoritaria. El proceso de creciente intervención del Estado en el capital de las empresas privadas a través del control de parte de los paquetes accionarios instó incluso a algunos funcionarios públicos a proponer la creación de un holding estatal que controlara los paquetes mayoritarios de un conjunto de empresas industriales y que tuviera capacidad para impulsar la fusión y reconversión de las firmas de acuerdo a las directivas gubernamentales.

⁴ J. C. de Pablo, “El nuevo Estado empresario”, *Análisis*, nro. 588, 23 al 29 de junio de 1972, p. 14.

Esas ideas parecieron cobrar forma en 1973 cuando el gobierno peronista dispuso la creación de la Corporación de Empresas Nacionales (CEN), un enorme holding que agrupaba a las principales empresas estatales y algunas ex privadas donde el Estado tenía participación accionaria mayoritaria.

Como se ve, en las décadas inmediatas posteriores a la caída del peronismo la presencia del Estado en la economía resultó cada vez mayor. Este avance se reflejó no solo en la gran cantidad de empresas públicas creadas en esos años sino también en la participación de la propiedad de numerosas empresas privadas. El Estado logró filtrarse dentro de la propia estructura del capital de firmas privadas y en numerosos casos adquirió, con cierta renuencia, la capacidad de dirigir sus destinos en forma directa.

A finales del período, el Estado, a través de distintas reparticiones y empresas, se encargaba de la totalidad de la producción y distribución de energía eléctrica y de gas natural, de las dos terceras partes de la producción de petróleo y del 80% de su refinación. Controlaba el sistema de comunicaciones y todo el sistema ferroviario, la mitad del tráfico aéreo nacional e internacional y marítimo y la totalidad de los puertos, además de una porción significativa del sistema financiero y de seguros y de reaseguros.

Como señalamos, además de la propiedad total de sus compañías, el Estado poseía porciones significativas del capital de otras empresas de la élite económica. Como ejercicio de ponderación aproximada si se cruza el listado de las cien más grandes empresas industriales de 1975 elaborado por Schvarzer (1977) con el inventariado de tenencia conjunta de acciones del BND y de la CNAP para ese mismo año, como resultado obtenemos que 33 empresas exhibían algún tipo de participación estatal en su capital accionario, en muchas de ellas superando el 20%. En total, el Estado tenía acciones y obligaciones en proporciones variables de 384 empresas industriales del momento. En consecuencia, el concepto “Estado empresario” desborda sobradamente a la importancia y participación de las “empresas públicas”. A su vez, la participación del Estado en los paquetes accionarios de firmas privadas, aun cuando ello no incluyese su control, permite identificar un procedimiento que resultó central para la dinámica de acumulación en la Argentina.

Cuadro1. Empresas públicas en 1976 según FIEL.

Tipo de Empresas	Cantidad
Empresas que el Estado posee o administra total o Mayoritariamente	248
Empresas en las que el Estado posee capital minoritario pero administra	13
Empresas en las que el Estado no posee capital pero administra	31
Establecimientos y razones sociales que forman parte de empresas que el Estado posee y administra	39
Empresas en las que el Estado posee capital mayoritario o minoritario y participa en su administración	16
Hoteles propiedad del Estado entregados en concesión	57
Empresas sobre las que el Banco Nacional de Desarrollo ejerce cierto control	7
Empresas incorporadas al régimen de “rehabilitación” sobre las cuales el Estado ejerce cierto control	76
Sociedades Anónimas de las cuales el Banco Nacional de Desarrollo y la Caja Nacional de Ahorro y Seguro poseen acciones, sin que el Estado participe en su administración	260
Total	747

Fuente: FIEL (1976), p. 6.

En 1976, al cierre del modelo de la ISI, la inversión pública, mayoritariamente a cargo de las empresas estatales, representó más de la mitad de la inversión argentina y más de la décima parte del PBI, cuya “abrumadora mayoría” se destinó a la industria local.⁵ En este sentido, años antes Aldo Ferrer, al asumir el Ministerio de Obras y Servicios Públicos, se propuso que los fondos de su cartera destinados a obras, casi un tercio de la inversión del país, dejaran de concentrarse en la adquisición de componentes del exterior para redirigirse hacia la demanda de bienes y servicios ofrecidos por proveedores locales; prueba clara de este giro de la política industrial es la reformulación del proyecto de construcción del puente Zárate-Brazo Largo, donde la corporación Techint fue la principal beneficiaria.

A su vez, la esencial inversión pública estaba concentrada en un número reducido de empresas estatales. Entre las 150 empresas más grandes por ventas, 51 eran de propiedad estatal y entre las 100 más grandes, 20 eran de propiedad pública y participaban destacadamente en la demanda agregada. Principalmente, el Estado tenía una participación mayoritaria en la producción de distintas actividades industriales. Entre las cien industriales más importantes, el Estado controlaba 13 empresas (Cuadro 2), cuyas ventas representaban el 31,3% de la facturación de la cúpula industrial y el 7% del PBI de 1975.

Cuadro 2. Empresas públicas entre las cien industriales más grandes (1975).

Rango	Empresa	Ventas (millones \$)	Rama	Observaciones (fecha de incorporación)
1	YPF	55.475	Petróleo	1922
2	SOMISA	19.922	Siderurgia	1947
17	CONASA	4.033	Azucarera	Controlaba ingenios en quiebra desde 1972 (capital en manos de CIFEN y Secretaría de Industria y Comercio)
19	Fabricaciones Militares	3.966	Siderurgia/Química	1941
24	Swift	3.347	Frigoríficos	Estatizada por quiebra en 1972
37	IME	2.490	Vehículos	1952
43	CAP	2.133	Frigoríficos	Intervenida por el Estado en 1973
45	SIAM	1.986	Bienes durables	Controlada por el Estado desde 1971
77	Petroquímica Gral. Mosconi	1.118	Petroquímica	1970
80	Ingenio La Esperanza	1.069	Azúcar	Estatizado por quiebra en 1972
87	AFNE	1.066	Astillero	1953
89	La Cantábrica	999	Siderurgia	Controlada por el Estado desde 1973
96	Atanor	928	Química	1944
13	TOTAL	98.532		

Fuente: En base a J. Schvarzer (1977) en base al ranking “Las más grandes empresas de la Argentina” de la edición de mayo de 1977 de *La Prensa Económica*.

Considerando el interior de la cúpula de la industria, en 1975 el Estado lideraba cinco actividades (Cuadro 3). A partir de la refinación de petróleo, YPF concentraba el 79% del

⁵ J. Schvarzer (1979), pp. 44-45.

sector industrial principal de la economía. A partir de la estatización de los frigoríficos Swift y CAP en dificultades financieras, el Estado poseía el 85% del sector. Por su parte, AFNE monopolizaba la producción de barcos. En petroquímica, Petroquímica General Mosconi tenía poco más de la mitad del mercado, secundada por Pasa. Por último, en bienes durables, controlando SIAM, el Estado se mantenía a la par en ventas a la europea Philips. En siderurgia y química, tenía también a las principales empresas, SOMISA y DGFM respectivamente, aunque el capital privado nacional en la primera y el extranjero en la segunda lideraban.

Cuadro 3. Participación del Estado empresario en ramas industriales con predominio sectorial.

1975	SECTORES	% ESTADO EMPRESARIO EN LA RAMA	% EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES	% FILIALES EXTRANJERAS EN LA RAMA	% RAMA en la CÚPULA INDUSTRIAL
PREDOMINIO ESTATAL	Petróleo	79%	3%	18%	22,31%
	Frigoríficos	85%	0%	15%	2,04%
	Bienes durables	50,01%	0%	49,99%	1,26%
	Petroquímica	51%	0%	49%	0,70%
	Astilleros	100%	0%	0%	0,34%

Fuente: Elaborado en base a las ventas de las 100 principales empresas industriales según la recopilación de Schvarzer (1977).

Como señala Schvarzer, el tamaño de las empresas estatales es una variable esencial para tomar dimensión del rol jugado por su demanda en la motorización de los grandes jugadores privados nacionales –sin por eso dejar de beneficiar a las pequeñas y medianas firmas, la fracción débil de la burguesía argentina–. Al interior de la cúpula, la empresa estatal tenía una producción que triplicaba en promedio tanto a la empresa privada nacional o foránea. Las dos principales empresas de la economía argentina eran la petrolera YPF y la siderúrgica SOMISA (que en sus directorios contaban con la presencia de militares empresarios); sólo ellas dos representaban económicamente el 24% de la cúpula industrial, siendo la magnitud de sus ventas el 5% del PBI. Hacia fines de los setenta, se daba por ejemplo que la inversión planeada por YPF era igual a la facturación total de las cincuenta últimas empresas que completaban la élite productiva o que las ganancias de Gas del Estado o ENTEL (teléfonos) superaban las ventas del 75% de las compañías de la cúpula.

La demanda del Estado empresario se dirigía principalmente a la rama metalmecánica, la de equipos y en menor medida a la química. YPF y Gas del Estado adquirían insumos claves de nacionales como Pérez Companc, Bidas y Techint (que a su vez le proveía cañerías). Además, ENTEL compraba equipos telefónicos a Siemens y Ferrocarriles Argentinos adquiría coches de pasajeros de la italiana Fiat y vagones de carga a SIAM y Cometarsa. Por fuera de la industria, a través de la obra pública encargada por la Dirección Nacional de Vialidad, prosperaron Techint, Pérez Companc, Roggio, Macrí, Bidas y la extranjera Panedile. Desde el lado de la oferta, el Estado también funcionaba integrando hacia atrás: YPF, Fabricaciones Militares y Petroquímica Bahía Blanca ofrecían insumos a petroquímicas como Electroclor (Celulosa) ya la trasnacional Pasa; en la rama siderúrgica, SOMISA le vendía a Techint y Acindar.⁶

La demanda de empresas y organismos públicos, asimismo, fue respaldada con crédito público subsidiado hacia los privados. La acción crediticia reforzó la consolidación de una “patria

⁶ Véase A. Castellani (2009).

contratista” que se conformaba al calor de los últimos años de la ISI, permitiendo el impulso de las actividades de grupos empresariales seleccionados. El sector privado aprovechaba la disponibilidad de fondos públicos como fuentes de cuasi-rentas y ganancias extraordinarias. En base a datos calculados por Castellani (2009), las empresas vinculadas al complejo estatal-privado tuvieron una rentabilidad entre 1966 y 1972 de más del 40% por encima de la percibida por firmas de afuera. Para el contractivo año 1975, las empresas conectadas al complejo usufructuaron una ganancia del 5% sobre sus ventas, mientras que el resto tuvo una pérdida promedio del 1%.

Jorge Schvarzer advirtió contemporáneamente la dimensión que había alcanzado el Estado en su rol empresario como dinamizador (y sostén en casos particulares) del capitalismo nacional:

“Todo confirma la existencia de un complejo privado-estatal de envergadura en la economía del país. Ese complejo se fue creando sin ruido ni estridencias pero está a la vista, como una formidable prueba de que el sector público tiende a imbricarse con las empresas privadas de manera mucho más variada de lo que se podía haber supuesto hace algunos años”.⁷

Además de indicar la simpleza de la dicotomía esfera pública-privada, la comprobación de este fenómeno permite a su vez repensar la dimensión social de la industrialización argentina, en tanto el empresariado o la burguesía se encontraban limitados o mediados por la presencia del Estado como actor poderoso a través de la demanda de sus propias empresas y como promotor o partícipe de aquellas que jurídicamente eran consideradas “privadas”.

El núcleo duro: el complejo militar industrial

Dentro de este importante papel del Estado empresario en la industrialización argentina debe señalarse la importancia de su “núcleo duro”: los emprendimientos económico-productivos del sector militar. Ellos fueron muy significativos en algunas actividades clave del desarrollo manufacturero dándole su particular impronta, por ejemplo, en el sector siderúrgico, petroquímico, metalúrgico o metalmecánico.

Dada la importancia estratégica del acero, la preocupación militar por la producción siderúrgica se manifestó muy tempranamente, a comienzos de los años veinte. Nuevas acerías se instalarían y se inició la producción de Altos Hornos Zapla (AHZ), integrada por minas de hierro y una planta de arrabio. La DGFM impulsó también durante la Segunda Guerra un proyecto mucho más ambicioso. El Plan Siderúrgico Nacional sancionado en 1947 promovía la acción mancomunada del Estado y de las firmas siderúrgicas privadas de modo tal que a través de altos hornos y acerías se pudiese proveer a los laminadores acero a costos bajos e independizar al país de cualquier restricción de abastecimiento desde el sector externo. La misma ley creaba a la Sociedad Mixta Siderurgia Argentina (SOMISA), con participación mayoritaria estatal y minoritaria de un conjunto de empresas locales e internacionales. Luego de sucesivas demoras y con el apoyo financiero del Eximbank, la planta semi-integrada de SOMISA realizó su primera colada de acero en junio de 1960. Poco después la empresa fue convertida en sociedad anónima con el propósito de incrementar la participación de los accionistas privados, aunque el control continuó en manos de la DGFM. SOMISA completaba prácticamente todo el ciclo de la producción siderúrgica y fue desde que comenzó su producción la empresa industrial más grande de la Argentina. Mientras tanto algunas empresas privadas habían obtenido logros productivos importantes en el campo siderúrgico, aunque no suficientes para atender la

⁷ J. Schvarzer (1979), p. 63.

demanda del mercado presente y menos la futura. En 1961 se aprobaron numerosos proyectos de expansión de empresas siderúrgicas privadas, pero la DGFM puso límites para las propuestas de integración de Acindar y Propulsora Siderúrgica. En 1967 otro decreto aprobó el plan de SOMISA para producir 2 millones de toneladas en tres etapas que culminarían en 1974 con la instalación de su segundo alto horno. En ese momento, la empresa estatal proyectaba un ambicioso plan de expansión llamado “4 millones de toneladas”, consistente en el rediseño del segundo y en la instalación de un tercer alto horno, además de plantas de laminación. Como se advierte, en este sector la presencia militar fue determinante. La DGFM había logrado un alto nivel de integración productiva: no sólo controlaba SOMISA, AHZ, la Fábrica Militar de Aceros y Ohler, sino también la producción de materias primas como hierro y carbón; pero, además, el organismo tomaba las decisiones fundamentales dentro del Plan Siderúrgico Nacional, que establecía las posibilidades de expansión de las firmas privadas del sector. En este sentido, la intervención militar fue decisiva para definir las características de los planes de inversión de las grandes empresas siderúrgicas. Si bien el Plan Siderúrgico Nacional controlado por los militares no logró abastecer el mercado interno y el déficit en el sector hacia 1976 era importante, es indudable que sus iniciativas fueron determinantes para impulsar esta producción clave y definir la estructura que adoptó el rubro siderúrgico argentino no sólo en la etapa considerada.

También los militares tuvieron una destacada participación en el impulso de la industria petroquímica. Ya en los años cuarenta la DGFM creó la Fábrica Militar de Tolueno Sintético, con la colaboración de YPF. En 1944 la DGFM aportó el 30% del capital para conformar una sociedad mixta con Atanor S.A., una empresa que elaboraba distintos productos para la industria química, textil y metalúrgica. En 1970 los militares se asociaron a YPF para crear un complejo petroquímico en Ensenada; la DGFM buscaba mejorar su abastecimiento de aromáticos para la fabricación de explosivos e YPF pretendía avanzar en la integración de su cadena de refinamiento. Con ese propósito se estructuró Petroquímica General Mosconi, una nueva empresa constituida como sociedad anónima con mayoría estatal que comenzó a producir en 1974. Un segundo polo comenzó a construirse en 1971 en el sur bonaerense con base en otra sociedad anónima con mayoría estatal: Petroquímica Bahía Blanca (PBB); en este caso la DGFM se asoció con YPF y Gas del Estado. Los militares tenían participación del 17% en la planta madre y también participación accionaria del 30% en las empresas mixtas integrantes del polo y a la vez socias minoritarias de PBB, como Petropol, Polisur, Monómeros Vinílicos o Induclor, que elaborarían los productos finales.

En el área metalúrgica, en 1966 la Fuerza Aérea creó la Comisión Permanente de Planeamiento del Desarrollo de los Metales Livianos (COPEDESMEL), como órgano ejecutivo de la política aeronáutica en lo referente a la industria del aluminio. El organismo elaboró un proyecto que incluyó la construcción de una central hidroeléctrica y un puerto y definió el uso de materia prima importada (debido a las dificultades de los materiales locales). Luego de diversos avatares, el programa fue adjudicado a una empresa privada, Aluar S.A. (aunque la Aeronáutica se reservó participación en el directorio). La flamante compañía de la familia Madanes –que dirigía FATE– se benefició de múltiples beneficios fiscales y crediticios. La planta comenzó a funcionar en Puerto Madryn en 1974 y pronto no sólo abasteció la totalidad del consumo nacional de aluminio sino que colocó sus excedentes en el exterior.

En el rubro metalmecánico algunas de las plantas vinculadas a la producción de armamentos creadas en los años treinta derivaron luego en la producción de otro tipo de bienes metalmecánicos requeridos por las autoridades gubernamentales y la industria privada. La producción de aviones y vehículos también tuvo lugar destacado entre las actividades militares,

en particular de la Aeronáutica. Por su parte, la Armada desarrolló la producción de navíos (buques, portaaviones, cruceros) y diversos armamentos a través de Talleres Navales Dársena Norte (TANDANOR) y AFNE, dependiente de la Secretaría de Marina, y con participación accionaria de la DGFM. Otras líneas de producción abarcaban motores diésel, grúas, equipos de bombeo de petróleo, material de tracción ferroviario y maquinarias para la industria del azúcar y del papel.

Como se advierte, los militares impulsaron estas industrias cumpliendo en muchos casos una función motora, dando origen a actividades que no existían y conformando verdaderos complejos productivos con diferentes grados de integración. A través de sus dependencias o en articulación con capitales privados, los militares fueron cubriendo sus propias demandas, la de empresas estatales y la de empresas privadas y articularon una vasta red de proveedores y clientes, creando mercados para el sector privado. Alrededor del 90% de la producción total se destinó a cubrir los requerimientos del mercado; siendo una proporción significativa la demanda de empresas públicas. Paralelamente, el poder de compra de las empresas militares o vinculadas generó una demanda permanente que estimuló el desarrollo de rubros enteros por parte de la industria privada.

Hacia 1960, la industria militar del Ejército comprendía 16 establecimientos dependientes de esa dirección y otros 16 dependientes de la Dirección General de Material del Ejército, además de tres industrias mixtas. Por su parte, la Fuerza Aérea controlaba DINFIA (con su Instituto Aerotécnico y 8 fábricas), además de dos talleres regionales dependientes de la Dirección General de Material Aeronáutico. Finalmente, la Fuerza Naval poseía AFNE con sus dos fábricas y 5 talleres de fabricación de materiales y reparación naval, dependientes de la Dirección General de Material Naval. Estos emprendimientos sumaban en total más de medio centenar de fábricas y talleres.

Esa presencia y poder posibilitó que los militares dieran forma a la estructura de amplios sectores productivos, tanto a través de su acción directa como de su enorme promoción indirecta, además de las facultades de orientación y veto que se adjudicaron frente a proyectos privados en áreas estratégicas. Buena parte del perfil industrial argentino fue diseñado por la acción del sector militar antes que por la iniciativa privada. La demanda y la oferta de las empresas militares generaron articulaciones y complementaciones con los sectores privados en rubros específicos, que alentaron la pertinacia de ese entramado. Sólo la DGFM tenía hacia 1950 vínculos productivos con más de 60 empresas no militares para el desarrollo de su producción, situación se amplió mucho más en las décadas siguientes con el desarrollo de actividades por parte de otros organismos militares.

En consecuencia, podemos advertir la conformación de un poderoso “Complejo Militar Industrial” a partir de la década de 1940, una especie de núcleo duro de otro más amplio que incluye al conjunto de las empresas públicas, que resultó clave para definir en grandes rasgos el patrón de acumulación en los años de posguerra, centrado en el avance de la sustitución de importaciones. En otras palabras, el accionar militar se transformó a partir de los años cuarenta en una pieza estratégica en el desarrollo de la industria local cumpliendo una función promotora, contribuyendo al surgimiento de nuevas actividades e industrias, al desarrollo de infraestructura y servicios, a la capacitación profesional y a la investigación científica, todas acciones que estructuraron buena parte de la fisonomía del derrotero de la industrialización argentina.

A comienzos de los ochenta, la DGFM seguía siendo la principal “empresa” y exportadora del rubro metalmecánico, ocupando el puesto veinte entre las más grandes compañías industriales argentinas a partir de sus ventas, las cuales entre un sesenta y ochenta por ciento estaban vinculadas a bienes de uso civil. Mientras tanto SOMISA, de propiedad mayoritaria militar, ocupaba unos 11 mil trabajadores, pasando al tercer puesto al ser superada por Ford. Por su parte, AFNE y Petroquímica Mosconi avanzaron posiciones en la cúpula industrial respecto a mediados de los setenta; las otras plantas petroquímicas con participación militar se ubicarían casi todas entre las cien más grandes del país una vez puestas en producción. En posiciones menos prominentes pero aún significativas se encontraban empresas como ATANOR, Aceros Olher, TANDANOR o IME (cuya liquidación sería inminente). Finalmente, empresas impulsadas por el sector militar pero bajo control privado conseguían ubicarse también en lugares relevantes de la cúspide económica.

El derrotero de la industria militar puede explicarse entonces en función de los objetivos de defensa nacional y de movilización industrial, que en condiciones de severas restricciones externas implicó avanzar en numerosas actividades con propósitos de autoabastecimiento. También las restricciones derivadas de la insuficiencia recurrente de divisas alentaron este tipo de iniciativas por parte del sector militar, convergiendo con los lineamientos más generales de la política industrial a partir de 1950. La industria privada se mostró remisa a iniciar o participar de esos proyectos, incluso cuando contó con la palanca estatal a través de mecanismos de promoción o la invitación a participar en sociedades mixtas. En ocasiones, los fracasos condujeron a un control de los emprendimientos “a su pesar” por parte del sector militar que confiaba en colocarlos prontamente en manos privadas. No obstante, una vez desarrollados estos emprendimientos, como sucede con la intervención estatal en otras áreas, las posibilidades de retraerse eran limitadas, sea por el peso burocrático adquirido o por la propia dinámica productiva. Asimismo, estos ámbitos, debido a la gravitación de las decisiones militares, se convertían en nuevos espacios de poder para las Fuerzas. Con todo, este derrotero industrial, justificado por hipótesis de conflicto o simplemente por el hecho de que los militares tenían el control del Estado, también necesitaba del concurso decisivo de la dirigencia industrial y del sistema político. Finalmente tal carencia puso límites precisos a la expansión de las actividades industriales militares y terminó por dismantelar el Complejo en un contexto de cambio estructural desde mediados de la década de 1970, que se consolidó con el retorno de la democracia, la caída del gasto militar, el retiro del Estado en las actividades económicas y la desindustrialización que primó a partir de entonces.

b) Los grupos y las grandes empresas privadas nacionales

Junto a este proceso de creciente participación de las empresas públicas y de su mayor presencia en la estructura productiva local se consolidaron algunas viejas firmas locales o tuvieron desarrollo nuevas, en parte motorizadas por la demanda del Estado, aunque no necesariamente. En el contexto de la Segunda Guerra Mundial surgieron nuevas empresas, muchas de ellas grandes, con capacidad de dominar el mercado en algunos rubros específicos. Acindar por ejemplo, creada en 1941, se diversificó hacia nuevos productos siderúrgicos mientras esperaba el desarrollo de SOMISA. Por su parte, una antigua empresa como SIAM decidió instalar una planta de fabricación de caños con costura (SIAT) para hacer frente a la nueva demanda de empresas estatales y de los programas del sector público vinculados al desarrollo de gasoductos y oleoductos. A ese mercado se sumó también SIDERCA, una empresa impulsada por Agostino Rocca que comenzó a producir tubos sin costura a comienzos de los años cincuenta. Allí también este grupo instaló Cometarsa, dedicada a la producción de estructuras metálicas y más tarde al armado de locomotoras diesel, y Supercemento S.A., que

producía materiales premoldeados. Desde su plataforma territorial en la provincia de Buenos Aires, Techint comenzaría una trayectoria que la llevaría años más tarde a ser el conglomerado industrial más grande de la Argentina y líder mundial en varios rubros siderúrgicos.

Otras empresas tuvieron gran despliegue en los años cuarenta y primeros cincuenta asociadas al impulso del consumo, por ejemplo, la textil Alpargatas o SIAM en el rubro de los bienes durables (heladeras, ventiladores y motocicletas). Pronto esta última se sumaría al impulso que el gobierno desarrollista dio al sector automotriz y se lanzó a producir bajo licencia extranjera su mítico Siam Di Tella. A comienzos de los años sesenta, SIAM se había transformado en un enorme holding de empresas y se ubicaba entre las más grandes empresas argentinas y latinoamericanas. A partir de 1949-1952 el gobierno peronista estimuló a través de la política crediticia la fabricación de maquinaria agrícola con el propósito de incrementar los saldos exportables; de este modo, por ejemplo, Vasalli incrementó su producción de cosechadoras y la metalúrgica Rosati y Cristofaro (RyCSA) reconvirtió su planta de Ciudadela para tal fin. En otros casos, el avance en nuevos rubros más “modernos”, característicos de una fase sustitutiva más sofisticada, fue en respuesta a las posibilidades que se abrían frente a las dificultades en la importación, como se verificó por ejemplo con: la radicación de Winco, productora de tocadiscos y maquinarias; de Talleres Adabor, que elaboraba radios, timbres y máquinas; de Opalinas Hurlingham, que producía vidrio plano y revestimientos para la construcción; de Zanella, que producía accesorios y repuestos y luego motocicletas; de Talleres Longhi (bombas de agua). También a fines de los años cincuenta, las políticas de promoción del gobierno desarrollista y el acrecentado entramado de relaciones interindustriales que gestó, se produjeron avances notables en empresas como SIDERCA o Tonomac (radios y televisores), mientras se desarrollaban las autopartistas motorizadas por el avance del complejo automotriz. Ejemplo de la promoción es la incorporación al régimen de la industria del tractor de RyCSA, que comenzó a fabricarlos en 1961 en su planta de Ciudadela, donde hasta entonces hacía cosechadoras; también Asimismo, Adabor comenzó la instalación en 1959 de una nueva y más grande planta destinada a fabricar cilindros para envase de gas licuado (garrafas). Como muestra del desarrollo fabril generado por las demandas de otras industrias puede mencionarse a la empresa Wobron que obtuvo concesiones de parte de varias compañías automotrices estadounidenses y alemanas para fabricar embragues. También FATE instaló una enorme y moderna planta para abastecer la incrementada demanda de neumáticos. Además, destacaban empresas que daban gran cantidad de empleo, como Sasetru, dedicada a la producción de alimentos, que con doce plantas llegó a ocupar unos 7.000 trabajadores. De estas firmas, algunas tuvieron comportamientos claramente exitosos, por ejemplo Sasetru y Terrabusi en el rubro alimenticio o Dálmine y Acindar en la siderurgia.

El proceso descrito reforzaba la aparición de nuevos rubros industriales y tenía lugar mientras empresas tradicionales, como los ingenios azucareros, las fábricas de cervezas o las textiles, perdían impulso. Los problemas de estas firmas implicaron en muchos casos la intervención estatal para su sostenimiento. Como resultado se produjo una modificación importante en la cúpula empresarial: 18 empresas del universo de las 200 mayores industriales quebraron o cerraron entre 1955 y 1975, 9 fueron compradas por otras y otras 9 se redujeron hasta desaparecer de ese listado, en tanto otras se mantuvieron controladas por el Estado. En algunos casos, la salida del mercado de esas empresas fue acompañada por la venta de otras al capital extranjero.

Considerando su peso relativo en la cúpula industrial hacia 1975, la gran burguesía doméstica era dominante en 14 industrias (Cuadro 4), con una participación a partir de 43 compañías del 30,9% de las ventas, prácticamente igual a la del Estado empresario. En el sector siderúrgico, el

segundo más importante de la estructura industrial después del petrolero, el capital privado nacional estaba por delante; por orden de ventas, primaban Acindar (la compañía de la familia Acevedo era la mayor de la burguesía nacional y la cuarta a nivel país), Propulsora, Establecimientos Metalúrgicos Santa Rosa (nacionalizada en 1972 tras la venta de la participación de la francesa Saint-Gobain), Dálmine, Gurmendi y Tamet (también completamente nacional con la adquisición de la parte del grupo luxemburgués Arbed en 1974). Con más del 60 por ciento de las ventas del sector en la cúpula, la burguesía argentina era hegemónica en el sector de alimentos y bebidas (Molinos, Sancor y Sasetru, cada una facturando más que Nestlé, la principal extranjera), azucarero (encabezando Ledesma, aunque la mayor argentina era la rescatada por el Estado CONASA) y textil (Alpargatas y Grafa, contra la norteamericana Sudamtex). Los capitalistas argentinos de la élite económica tenían control absoluto en las ramas papelera (Celulosa y Schcolnik), cementera (Loma Negra, Minetti y Corcemar), del envasado (Centenera), cervecera (Quilmes), del vidrio (Rigolleau), pinturas (Alba), perfumería (Jabón Federal), del diario (Clarín), imprenta (Fabrill Financiera) y cerámica (Cerámica San Lorenzo). En suma, con excepción de la siderurgia, la burguesía nacional sobresalía en las ramas vegetativas e intermedias. Sin ser mayoría a nivel sectorial, vale destacar la participación en el sector petrolero de Bidas y Pérez Companc y en el de neumáticos de la firma de los Madanes FATE (con su división tecnológica de punta, FATE Electrónica).

Cuadro 4. Participación del empresariado privado nacional en ramas industriales con predominio sectorial.

1975	SECTORES	% ESTADO EMPRESARIO EN LA RAMA	% EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES	% FILIALES EXTRANJERAS EN LA RAMA	% RAMA en la CUPULA INDUSTRIAL
PREDOMINIO BURGUESÍA NACIONAL	Siderurgia y Química	38%	48%	14%	21,61%
	Alimentos y bebidas	0%	72%	28%	8,92%
	Azúcar	37%	63%	0%	4,34%
	Textil	0%	74%	26%	3,26%
	Papel	0%	100%	0%	2,11%
	Cemento	0%	100%	0%	1,67%
	Envases	0%	100%	0%	0,52%
	Cerveza	0%	100%	0%	0,47%
	Vidrio	0%	100%	0%	0,44%
	Pinturas	0%	100%	0%	0,43%
	Perfumería	0%	100%	0%	0,42%
	Diario	0%	100%	0%	0,33%
	Imprenta	0%	100%	0%	0,32%
	Cerámica	0%	100%	0%	0,29%

Fuente: Elaborado en base a las ventas de las 100 principales empresas industriales según la recopilación de Schvarzer (1977).

Nota: Las ramas siderúrgica y química fueron combinadas en el cuadro en función de que la DGFM operaba en los dos sectores, no pudiendo desagregarse su producción.

La política pública de impulsar empresas locales como estrategia para sostener el desarrollo nacional desde fines de los años sesenta derivó en un impulso de “nuevos” grupos económicos nacionales que se sumaron a aquellos más antiguos. Así, a comienzos de los años setenta existían varios grupos muy poderosos como Bunge y Born (60 empresas controladas y vinculadas para fines de la ISI en 1976, según Schorr (2013)), Techint (30 empresas), Corcemar (23), Soldati (15), Fortabat (16), Celulosa (14), Ledesma (14), Pérez Companc (10),

Alpargatas (9), Madanes (8), Bidas (4), Bemberg, Acindar, Tornquist o Terrabusi (estos últimos cuatro grupos económicos, según Basualdo (2006), controlaban 30, 25, 19 y 6 empresas respectivamente hacia 1973).⁸

Asimismo, desde fines de la década de 1960 y a pesar de los cambios políticos, se abrió paso una estrategia dirigida a impulsar diversos grandes proyectos industriales en sectores básicos con el objeto de ultimarla integración hacia atrás de la estructura productiva, a través de estilizados mecanismos de promoción estatal. El Estado terminó estableciendo “los contornos” de cada proyecto, al decir de Schvarzer (1978), desde la definición de los objetivos hasta los aspectos técnicos de cada planta o sus requisitos económicos y financieros. Estos proyectos estaban destinados a producir para el mercado interno en expansión, aunque inicialmente en muchos casos suponía colocar buena parte de su producción en el exterior dado el tamaño de planta definido por el mejor uso de la tecnología.

Hacia 1976 había 14 grandes proyectos en marcha con distintos grados de avances, si bien varios no se concretaron o se retrasaron, como el caso de Alpat y su planta destinada a producir soda Solvay o la planta para celulosa y papel adjudicada a Celulosa Puerto Piray en la provincia de Misiones. Con todo, se avanzó en las plantas de reducción directa de acero instaladas por Acindar y Dálmine y se conformó Propulsora Siderúrgica, también del grupo Techint, y la fábrica de producción de aluminio de Aluar. También lograron concretarse las plantas para fabricar papel de diario (Papel Prensa) y celulosa (Alto Paraná) así como las empresas integrantes del polo petroquímico impulsado por el Estado en Bahía Blanca. Si bien muchos de estos proyectos se vieron demorados o tuvieron cambios en sus definiciones y grupos de control, la mayoría se consolidó entre mediados de la década de 1970 y los años ochenta, provocando transformaciones notables en los rubros donde se instalaron.

c) Las empresas trasnacionales

Las inversiones extranjeras habían sido el principal factor del proceso de capitalización antes de la Primera Guerra Mundial. Luego se produjo un proceso de crecimiento de la inversión interna y una disminución del aporte extranjero que comenzó, en particular desde la crisis de 1930, a orientarse a actividades dirigidas al mercado interno.

En el ferviente crecimiento industrial que se abrió con la recuperación de la Gran Depresión y que se prolongó sin interrupciones durante la Segunda Guerra Mundial, la actividad textil lideró esa expansión. Con el impulso del consumo interno, el control de cambios y los aranceles, se radicaron en el sector a mediados de la década las norteamericanas Sudamtex, Anderson Clayton y Ducilo (asociación de la anglo-norteamericana Duperial y Bunge y Born) y la francesa Rhodiaseta; estas dos últimas, en su control de la química, iniciaron la producción local de fibras artificiales a partir de sus hilanderías de rayón. Por el lado de la rama tradicional de alimentos y bebidas, en la década del treinta llegaron al país las suizas Nestlé y Suchard, la estadounidense Toddy y la holandesa Bols.

Pero durante la década del treinta lo más destacable es el asentamiento de grandes empresas extranjeras en rubros novedosos que manifestaban los nuevos rumbos de la industria argentina. A comienzos de la década se instalaron las plantas productoras de neumáticos de la italiana

⁸ Según E. Basualdo (2010 [2006]) el estrato de la “oligarquía diversificada” tenía el 54% de las ventas del empresariado local que integraba la cúpula industrial en 1973, demostrando una productividad superior al cincuenta por ciento respecto a la burguesía nacional y requiriendo 35% menos de empleo (pp. 83 y 85).

Pirelli y de las norteamericanas Good Year y Firestone. En el sector químico, además de las inversiones de Du Pont, Imperial Chemical Industries (ICI) y Rhodia, se encuentran las instalaciones de la anglo-holandesa Lever y Electroclor, sociedad de Celulosa Argentina y Duperial. Otras empresas importantes que se instalaron en ramas avanzadas fueron las norteamericanas Johnson & Johnson y Eveready, las alemanas Osram y Beiersford, la holandesa Philips, las metalúrgicas francesas Hierromat, Elaboradora General de Plomo y CAMEA, el laboratorio farmacéutico suizo CIBA, la italiana fabricante de máquinas de escribir Olivetti y la inglesa fabricante de vidrios planos VASA.

En suma, para 1937 algo más de la mitad de la industria argentina estaba en manos del capital extranjero, lo que lo hacía un actor clave a ser considerado por la política industrial y cambiaria, por su papel en la demanda de insumos importados desde sus matrices y en el giro de dividendos. En la primera mitad de la década del cuarenta nuevas empresas extranjeras se sumarían al aparato industrial argentino: las estadounidenses Eaton Axle (transmisiones mecánicas), Coca-Cola y Gillette, la destilería canadiense Hiram Walker, la Metalúrgica Santa Rosa, entre otras. Para 1944, antes del fin de la Segunda Guerra Mundial, cerca de 650 empresas extranjeras producían en la Argentina, 15% más que en 1930.

En 1945, con la nacionalización de la inglesa Primitiva Compañía de Gas de Buenos Aires y la fundación de Gas del Estado, comenzaría un cambio en la tendencia del capital extranjero sobre la economía argentina, reduciendo apreciablemente su influencia en el sector de los servicios públicos, concentrándose como contraparte en la producción de bienes industriales. En 1946 el gobierno peronista nacionalizó la filial local de la estadounidense ITT, creando la Empresa Mixta Telefónica Argentina (EMTA). En 1947 también se creó la DINIE, un consorcio que aglutinaba empresas químicas, farmacéuticas, metalúrgicas y eléctricas de la Alemania derrotada.⁹ En marzo de 1948 se nacionalizaron los ferrocarriles de capital inglés y sus empresas, surgiendo Ferrocarriles del Estado. Entre 1948 y 1948, se nacionalizaron empresas extranjeras de servicio público (teléfonos, ferrocarriles, gas, puertos, electricidad, servicios municipales) por un monto que superaba los 240 millones de dólares.

Pocos años más tarde, hacia 1953 la economía peronista estaba urgida de divisas para encarar la propuesta de transformación industrial del Segundo Plan Quinquenal. Convocando al “capital patrimonialista” –y no a “los grandes consorcios de la explotación foránea”–, el peronismo sancionó la Ley de Inversiones Extranjeras N° 14.222 que, primera en su tipo, ofrecía trato similar al capital nacional, exención de aranceles y posibilidad de integrar el régimen de interés nacional. Sin embargo, debido al escaso margen para girar dividendos y repatriar el capital, sólo ingresaron 12 millones de dólares entre 1954 y 1955, con una instalación de 14 empresas industriales; entre ellas, Mercedes Benz (para producir camiones, teniendo como parte interesada al empresario amigo de Perón, Jorge Antonio), las químicas Merck y Monsanto y las reingresadas tras su expropiación Siemens y Bayer. En 1954 el gobierno dividió el mercado del tractor entre la FIAT y las alemanas Deutz, Fahr y Hanomag. Al arribar al país, la italiana recibió más de 300 millones de pesos del Banco Industrial, junto a recursos humanos, bienes de capital y la misma fábrica de tractores de IAME; sin ningún tipo de producción o inversión hasta inclusive 1955, lo obtenido del Estado argentino lo dedicó a traer autos importados para vender localmente. Por último, en 1955 se erigió en el país Industrias Kaiser Argentina (IKA), que con otro crédito del BIRA por casi 230 millones pesos, pondría en marcha una planta en

⁹ Milciades Peña (1957) encuentra en los directorios de las empresas absorbidas por la DINIE a la “flor y nata de la burguesía argentina” (apellidos como Anchorena, Pertiné, Zorraquín, Pellegrini, entre otros), atribuyéndole el rol de “testaferro del capital financiero internacional”.

Santa Isabel (Córdoba) también a partir de activos y personal de IAME. Como balance de la performance del capital extranjero en el peronismo, Basualdo (2010) encuentra la situación paradójica de que bajo este gobierno, autorreferido como antiimperialista, obtuvo las mayores utilidades (en dólares) del período que va de 1912 a 1974, con una distribución que triplicaba a la del mismo desarrollismo.¹⁰

Sin radicaciones especiales durante el gobierno de la autodenominada “Revolución Libertadora”, el flamante presidente Arturo Frondizi logró la sanción de la Ley N° 14.780 de Inversiones Extranjeras (y la de promoción industrial) que, otorgando los mismos derechos y garantías a los capitales extranjeros que los que poseían las empresas nacionales más el libre giro de las utilidades líquidas conseguidas con su actividad, provocó un flujo neto de capitales de 508 millones de dólares entre 1958 y 1962, concentrados en la industria y el sector petrolero (destacándose la llegada de Amoco). Dentro del marco de esta ley, de un total de 470 millones de dólares para la industria entre 1958 y 1965, el 34% se dirigió a la química y petroquímica (ingresando la norteamericana Pasa en 1961), el 22% al sector automotriz (General Motors, Ford, Chrysler, Peugeot, Citroen), 18% a laminación de acero y 2% a la industria del tractor (radicándose John Deere en la ciudad de Granadero Baigorria). Asimismo, Frondizi devolvió al sector privado las empresas alemanas absorbidas por la DINIE; en signo contrario, con la creación de Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA), terminó con las concesiones eléctricas administradas por las extranjeras CADE, CEP y CIAE.

Si bien las inversiones extranjeras no suponían necesariamente el desplazamiento de las empresas nativas en tanto se dirigían hacia sectores donde no existía producción nacional, o esta era escasa, las empresas extranjeras se ubicaron en la “cúspide” entre las más grandes compañías existentes en la Argentina, y, desde ese punto de vista, rápidamente capturaron un mercado de dimensiones relativamente pequeñas, relegando inicialmente a las empresas locales a un rol subordinado, aún cuando muchas de ellas se beneficiaron con diversas formas de asociación con el capital extranjero. Al no trasladarse el crecimiento dinámico de las empresas extranjeras en las nuevas ramas hacia aquellas que lideraron la industrialización en el pasado, el capital extranjero lideró un polo industrial moderno, de alta concentración técnica, económica, sectorial y geográfica. Frente al capital nacional, conseguía superiores niveles de productividad, pagaba mayores salarios (para 1963 los sueldos y salarios en los establecimientos extranjeros estaban en promedio por encima del 80% a los de los establecimientos nacionales) y al ser capital-intensivas absorbían menos empleo por su valor agregado creciente.¹¹ Este proceso de modernización correría paralelo a la crisis de grandes empresas locales antiguas que manifestaban fuertes problemas de mercado y financieros, particularmente después de la crisis económica de 1962-1963.

No obstante los grandes avances en la integración industrial que provocó la oleada de inversiones extranjeras entre fines de los cincuenta y mediados de los sesenta, como señala Schvarzer (1996), en diez años “la luna de miel con el capital extranjero” se terminó. Por empezar, las nuevas empresas transnacionales tenían una mayor propensión a importar que las industrias existentes; por ende, en su crecimiento, generaban incluso una mayor presión sobre la balanza comercial que aquella que hacían las ramas características de la ISI liviana. Asimismo, mientras las nuevas inversiones tendieron a reducirse terminada la experiencia frondizista (en dólares corrientes, a la mitad entre principios y fines de los sesenta), el fuerte ascenso en los beneficios remitidos (por más de tres durante la década) provocó una sangría de

¹⁰ E. Basualdo (2010), pp. 44 y 47.

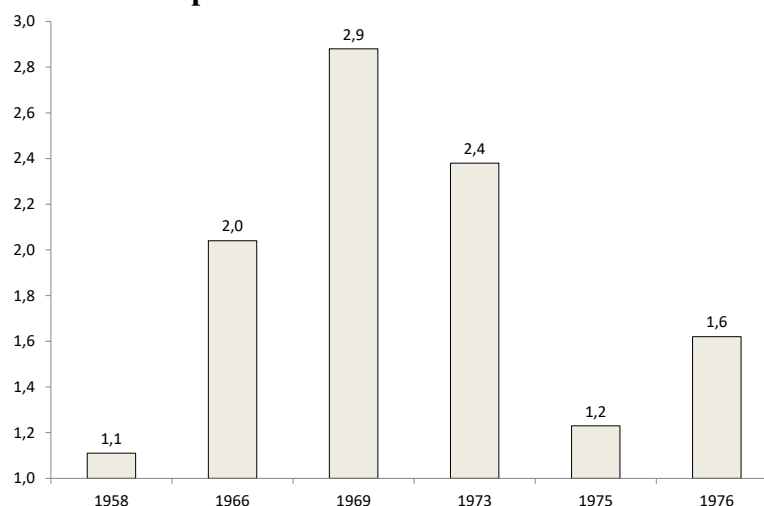
¹¹ P. Gerchunoff y J. Llach (1975) y J. V. Sourrouille (1978).

divisas. A esto también se sumaba el pago en divisas de regalías por el uso de marcas y tecnologías. Corolario, la industrialización pesada encabezada por las subsidiarias extranjeras, mientras sólo explotara el mercado interno protegido y no se lanzará a competir internacionalmente, terminaba dependiendo del ascenso del techo agroexportador, como apreciablemente se dio desde fines de los años sesenta.

Un decenio después a “la apuesta eufórica al capital extranjero” desarrollista, comenzaría gradualmente un viraje desde la política para que los últimos casilleros vacíos de la estructura industrial, en especial en la rama de insumos intermedios, fueran completados por el capital nacional, sea desde la burguesía nacional o el Estado empresario. El giro nacionalista en la política industrial ya sería evidente a partir de los ministerios de Aldo Ferrer entre 1970 y 1971, para profundizarse más adelante en el marco del Plan Trienal (1973) de José Ber Gelbard. Esta nueva estrategia iría alineada también con el auspicio por una salida exportadora para las manufacturas de origen industrial, donde también el capital extranjero retenía su predominio.¹²

En el Gráfico 2, puede observarse la extranjerización de la cúpula industrial (100 primeras empresas manufactureras) desde la Ley N° 14.780 del desarrollismo frondizista hasta la “modernización económica” de Krieger Vasena, revertida en gran medida a partir del proceso de argentinización iniciado con el ministerio de Ferrer hasta el final del tercer peronismo. En línea con este cambio de rumbo, la cúpula industrial a mediados de los setenta no poseía ninguna empresa trasnacional radicada con posterioridad a 1969 (la última fue Massey Ferguson); contrapóngase lo anterior, por ejemplo, con el caso de la nacional Propulsora Siderúrgica que, creada en ese año bajo auspicio oficial, ya era la décima compañía del país para 1975. Sin embargo, a partir del golpe cívico-militar del año siguiente se activaría nuevamente el repliegue de la burguesía nacional.

Gráfico 2. Ratio Ventas Empresas Extranjeras de la Cúpula / Ventas Empresas Privadas Nacionales de la Cúpula



Fuente: Elaboración propia en base a datos recopilados por: Basualdo (2010 [2006]) para 1958, 1966, 1969 y 1973 (siguiendo información de la revista *Panorama de la Economía Argentina* y *Guía de Sociedades Anónimas*), Schvarzer (1977) para 1975 y Schorr (2013) para 1976 (estos dos últimos autores siguiendo *La Prensa Económica*).

Hacia 1975, el último año de la ISI, el 38% de las ventas de la cúpula industrial argentina estaba en manos de las subsidiarias de empresas trasnacionales, por encima del 31% que

¹² E. Basualdo (2010 [2006]), p. 96.

respectivamente poseían el capital estatal y la burguesía nacional –sumando entonces 62% para el capitalismo nacional–.

En referencia al origen de la inversión, el 44% de las ventas del capital extranjero en la cúpula provenía de subsidiarias de empresas de Estados Unidos. Bastante atrás, seguían en importancia las ventas de las compañías italianas (15,9%), inglesas (10,6%), francesas (10,3%), alemanas (7,7%), canadienses (4,6%), holandesas (3,6%) y suizas (3,3%). Tanto en la etapa liviana y compleja de la ISI, Estados Unidos fue el país que más radicaciones de empresas efectuó en el país, siendo superior la instalación a partir de 1953. De las empresas inglesas que estaban entre las 100 mayores de Argentina a mediados de los setenta, sólo la angloholandesa Lever había llegado después de la crisis del '30. Después de 1952, no hay nuevas radicaciones de grandes empresas de Suiza y Holanda, decrecen las de Alemania y Canadá, se mantienen las de Italia y resurgen las de Francia.

El capital extranjero se alojó estratégicamente en las ramas industriales de mayor dinamismo, concentración y escala de producción (la cual esta era más del 20% de la media de las grandes empresas privadas argentinas). A partir de las inversiones en la segunda fase de la ISI, el capital internacional se nucleó en el sector automotriz, el tercero en gravitación del aparato industrial argentino después del petrolero y siderúrgico y donde estaban el 40% de sus ventas. El 95% de la facturación era realizada por diez filiales trasnacionales y el restante 5% provenía de los icónicos Rastrojeros de IME. La corporación líder de la rama y también del capital extranjero era la italiana Fiat que con el 26% de las ventas del sector completaba el podio a nivel nacional detrás de las estatales YPF y SOMISA; con siete empresas controladas y vinculadas en 1976 (entre ellas Fiat Concord y Materfer), este grupo fabricaba automóviles, pickups, camiones, tractores, locomotoras y vagones. Las restantes automotrices extranjeras eran las estadounidenses Ford, Chrysler y General Motors (sumando 32% del sector), las francesas Renault (que compró Kaiser en 1968), Peugeot SAFRAR y Citroen (22% para Francia) y la alemana Mercedes Benz (9%); las otras extranjeras de la rama eran las autopartistas norteamericanas Perkins (propiedad de Massey Ferguson, había adquirido la Fábrica de Tractores de DINFIA en 1961) y Eaton Ejes. La industria del tractor era otra rama dinámica de la ISI compleja dominada por el capital extranjero (más del 69% del sector) a través de Fiat, la canadiense Massey Ferguson (erigida sobre la antigua planta Hanomag Cura), la estadounidense John Deere (llegada con el frondizismo) y DECA (la asociación de 1958 entre la alemana Deutz y la nacional La Cantábrica). De los mismos años y vinculada también con el agro, destaca la semillera norteamericana INSA. En el sector petroquímico, poco menos de la mitad era controlado por la estadounidense Petroquímica Argentina (PASA), que a comienzos de los sesenta construyó la única planta petroquímica totalmente integrada de América Latina.

A partir de todas inversiones de la primera mitad de siglo XX, el capital extranjero estaba por delante del capital nacional (estatal más privado) en el sector químico (encabezando el consorcio Duperial) y de neumáticos (Good Year y Firestone) y controlaba a sus anchas la industria tabacalera (a partir de la extranjerización sectorial luego de la devaluación de Krieger Vasena de 1967), la telefonía (Siemens), la electrónica (IBM), los equipos de oficina (Olivetti), la farmacia (Ciba-Geigy y Bayer), la cosmética (Gillette) y el aluminio (CAMEA, que en la segunda mitad de los setenta sería completamente eclipsada por Aluar S.A).

Cuadro 5. Participación de las empresas trasnacionales en ramas industriales con predominio sectorial.

1975	SECTORES	% ESTADO EMPRESARIO EN LA RAMA	% EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES	% FILIALES EXTRANJERAS EN LA RAMA	% RAMA en la CUPULA INDUSTRIAL
PREDOMINIO CAPITAL EXTRANJERO	Automóviles	5%	0%	95%	15,71%
	Tabaco	0%	0%	100%	4,44%
	Neumáticos y cables	0%	29%	71%	3,03%
	Telefonía, electrónica y calculadoras	0%	0%	100%	1,79%
	Tractores	0%	31%	69%	1,47%
	Semillas	0%	0%	100%	0,77%
	Farmacia	0%	0%	100%	0,41%
	Aluminio	0%	0%	100%	0,34%
	Cosmética	0%	0%	100%	0,29%

Fuente: Elaborado en base a las ventas de las 100 principales empresas industriales según la recopilación de Schvarzer (1977).

Como cierre de esta sección, se ha podido comprobar entonces la repartición sectorial manifestada al interior de la cúpula industrial argentina entre los tres grandes actores aquí analizados.

Reflexiones desde la economía política de la ISI

Con sus características referidas, los mencionados actores de la industrialización delinearon –en combinación o sincrónicamente con otros, como aquellos de la burguesía terrateniente y el sector trabajador en especial– buena parte del perfil del proceso de acumulación en la Argentina de esos años. La forma específica que adoptó este proceso es bastante elusiva, no obstante, es posible reflexionar sobre esta dimensión a partir de dos niveles de análisis: primero, en el plano de la gestión de las empresas, y, en segundo lugar, desde una perspectiva más general, que vincule a estos actores con los diseños de políticas económicas y las estrategias posibles de desarrollo en el período.

En el primer sentido, en el sendero de la conformación de las empresas públicas y del particular Estado empresario, debe considerarse una serie de cuestiones y ejes temáticos que involucran al ámbito de las políticas públicas, cuyas orientaciones y decisiones adoptadas marcaron el ritmo de la intervención gubernamental, pero también las modalidades de la gestión empresarial, las estructuras organizacionales y las características de la burocracia estatal emergente, además de los avatares de la relación público-privado que subtiende a buena parte de las iniciativas adoptadas. En este sentido, con su importancia, las empresas públicas quedaron atrapadas en gran medida por la dinámica política y su gran inestabilidad en el período, de modo que los directivos quedaban sujetos a los cambios en las definiciones más generales de la política económica y en los objetivos de las propias empresas. Pero además, el mismo recambio del cuerpo directivo de esas empresas por los cambios políticos terminaba por afectar su desempeño y relaciones intra e interestatales, es decir, las relaciones que se establecen dentro y entre las mismas empresas o reparticiones estatales y que fueron conformando a lo largo del tiempo un complejo entramado de demandas y complementación en algunos casos.

De este modo, la intervención estatal en la Argentina se desarrolló con escasa coherencia y con una dinámica incremental, en tanto que la planificación no logró dar mayor congruencia al conjunto de las actividades empresariales del Estado. Algunas empresas públicas quedaron

sujetas a la inestabilidad política, así como a constantes modificaciones de sus áreas de actuación, responsabilidades y control, en tanto una empresa estatal podía depender en algún momento de una u otra secretaría y, a su vez, de diversos organismos técnicos que definían políticas que afectaban su desempeño y coherencia institucional. Un elemento que permitió atenuar esta dinámica negativa y que puede explicar cierta lógica corporativa es la permanencia de la gerencia, de los equipos técnicos y de otros funcionarios jerárquicos de menor importancia. Este estamento burocrático de algún modo no sólo permitió contrarrestar la incoherencia administrativa y los “vacíos” derivados de los cambios en el nivel superior sino que además definieron, en un sentido positivo, políticas institucionales de mediano y largo plazo y tomaron medidas en forma independiente. Los funcionarios medios posibilitaron una relativa “coherencia administrativa” de las empresas públicas y su reproducción, aunque siempre limitadas por la imprevisibilidad de las decisiones tomadas en la “cumbre” y por las características rectoras del funcionamiento institucional. Con todo, esta estabilidad de la burocracia intermedia no llegó a ser suficiente como para garantizar la conformación de un bloque estatal autónomo que permitiera impulsar acciones contundentes tendientes al logro de los objetivos del desarrollo.

En suma, si buena parte del perfil de la industrialización argentina estuvo definida por las empresas públicas, en la lógica de la conformación de un complejo Estatal-privado, y los “empresarios” estatales tenían las limitaciones comentadas, es pertinente repensar desde esta perspectiva los límites de este proceso. Una mirada weberiana señalaría que la previsibilidad racional de la acción estatal aparece como la condición necesaria para la estructuración de conductas empresariales igualmente racionales; precisamente, esa racionalidad de las instituciones y empresas estatales impondría ciertos límites a las conductas y estrategias de los empresarios. El debilitamiento de la previsibilidad deja abierta la posibilidad del “capitalismo aventurero”, al mismo tiempo que esos desempeños estatales inciertos conducen a la pérdida de legitimidad de las instituciones públicas. Mucho más, cuando el compromiso asumido por el Estado no sólo era dar previsibilidad a los agentes económicos sino particularmente constituirse en el “organizador activo” de buena parte del mercado, como demostramos.

Pero aún estas reflexiones serían insuficientes si no incorporásemos el hecho esbozado más arriba de que no sólo deben considerarse las empresas estatales sino también aquellas en las que el Estado tuvo participación destacada en sus paquetes accionarios a partir de diferentes mecanismos –promoción, “salvataje”, etc.–. La participación del Estado en esas empresas parece haber obedecido a lógicas diversas que, desde la intencionalidad del sector público, podrían resumirse principalmente en tres: capitalizar las empresas y mantener su dominio en propiedad de residentes argentinos, impulsar el desarrollo de ciertas actividades consideradas claves y evitar un potencial conflicto social. La lógica desde la perspectiva de los empresarios es en principio mucho más perceptible: obtener recursos con facilidad (sin ceder el control de la firma) que les permitiese capear dificultades financieras y mantener discretos niveles de rentabilidad en el mejor de los casos. En nuestra opinión, el Estado nunca pretendió, al menos en forma clara, tener una importante participación en el capital de estas empresas y mucho menos dirigirlas y gestionarlas. Sin embargo, su presencia condujo a la conformación de un capitalismo con tan notables particularidades que torna dificultosa la elaboración de teorías y modelos para explicar sus características y funcionamiento. En la práctica, la tenencia de acciones de firmas privadas por parte del sector público consolidó y reforzó a los grupos de control de las sociedades, evitando la “extranjerización” de las empresas pero generando una mayor concentración del capital. La “masiva” intervención del Estado en el capital de empresas privadas pareció ser angustiosamente necesaria a los fines de la supervivencia sectorial, tanto desde el punto de vista económico-financiero como de su control. La intromisión se debió más

a la incapacidad de los empresarios para mantener el control de sus empresas operando con eficiencia y a su gran capacidad para obtener subsidios estatales, que a una decisión política de los gobiernos (donde diversos criterios de política económica se siguieron en la etapa considerada).

El Estado se vio obligado a tomar diversas medidas de dominio del capital privado que, sin comprometer la esencia del sistema, limitaron parcialmente, pero mucho más potencialmente, la gestión privada de la propiedad capitalista. En suma, la coparticipación accionaria, aún sin que el Estado predomine sobre el capital o el comando de las empresas, refiere a ciertos “deslizamientos” entre la esfera de lo público y lo privado. La masividad y persistencia de la tenencia accionaria por parte del Estado durante décadas señala tanto la debilidad estructural de las firmas privadas como la fortaleza de las demandas de los empresarios, cobijados por un Estado concedente.

Finalmente, en lo que respecta al Estado empresario, debe considerarse desde esta perspectiva la importancia militar en la dinámica del sector industrial. Las Fuerzas Armadas, por su propia actividad económica e industrial, crearon y expandieron un amplio cuerpo profesional. Funcionarios militares controlaban no sólo las fábricas y dependencias de los propios organismos de defensa, sino también grandes empresas claves para el despliegue industrial del país. En términos de tiempo, la presencia de militares se extendió no sólo a aquellos períodos en que ocuparon directamente el poder del Estado. En términos de espacio, los militares también circularon como interventores y directores en el ámbito de las empresas públicas como en aquellas empresas jurídicamente privadas donde el Estado participaba. Más aún, estos verdaderos “empresarios de uniforme”, se instalaron en las cámaras empresarias (por ejemplo, en las de industrias siderúrgicas y metalúrgicas) y en los directorios de empresas privadas, en ocasiones convocados por los propios empresarios y propietarios como una forma de coordinar la producción o mejorar sus canales y posibilidades de acción frente al poder público, fuera o no un gobierno militar.

Cabe también destacar que núcleos de las Fuerzas Armadas promovieron e iniciaron desarrollos en las áreas atómica, espacial, tecnológica, aerotécnica, entre otras. Así se dio una presencia cardinal de ingenieros y profesionales militares en el origen y accionar de reparticiones y empresas públicas como YPF, Gas del Estado, la Comisión Nacional de Energía Atómica o en las compañías de ferrocarriles y aeronavegación. También los militares ocuparon cargos de relevancia en los múltiples organismos vinculados a la planificación y el desarrollo (como en el CONADE o el Consejo Federal de Inversiones), en el ámbito nacional y provincial, particularmente durante los períodos en los que los militares ocuparon de manera directa el gobierno del Estado.

Esta acentuada presencia originó y realimentó una serie de relaciones muy estrechas entre los dirigentes militares y los industriales. Se conformó un tipo de empresario especial que no llegaba a los sillones de los directorios necesariamente por su actuación profesional (militar) o a partir de los derechos de propiedad. Los directores y funcionarios de este grupo de empresas junto con otras estatales conformaron una verdadera clase gerencial diferenciada de aquella perteneciente al sector privado –aunque absorbiendo y modificando los comportamientos de la burguesía industrial–, principalmente debido a sus modos de reclutamiento y a los intereses específicos de las compañías que manejaron, o incluso por estar menos espoleados a la consecución de rentas económicas de corto plazo. Así, la ampliación y consolidación del Complejo fue el resultado también de las múltiples presiones de este espacio por sobrevivir y ampliarse, y de sus intereses para que las actividades quedaran, más allá de algún acercamiento

estratégico con empresas foráneas, bajo control nacional. Como destacó Schvarzer, ese resultado no fue la consecuencia de firmes decisiones empresarias sino más bien el de la política del sector militar que le dio cierta coherencia de origen y objetivos de permanencia.¹³

Ahora, en cuanto a los empresarios privados nacionales, mucho de su comportamiento fue orientado o respondió a la dinámica de la intervención estatal y de los mecanismos generados para promover o sostener al sector; en este sentido, como diría Aldo Ferrer: “no hay nada genético en el ADN del empresario argentino”.¹⁴ Durante la ISI, en especial en los últimos años, se recurrió a un abanico de instrumentos: líneas de crédito preferencial, diferimiento de impuestos, elevada protección a través de aranceles y cuotas, tipos de cambio diferenciales, mecanismos de compra nacional, participación accionaria, regímenes de promoción sectorial, construcción de infraestructura, subsidios, beneficios diversos a la exportación industrial, regulación de la inversión extranjera, etc. Hacia el final del período el Estado directamente apoyó la creación de nuevas empresas y dio poder a “nuevos” grupos económicos nacionales que se sumaron a aquellos más antiguos. Independientemente de la búsqueda de constituir una “burguesía nacional”, las empresas nacionales grandes, e incluso las medianas en ramas dinámicas o vegetativas, fueron un actor destacado durante todo el proceso de industrialización tanto en el mercado interno como externo, si bien perdieron peso frente a las subsidiarias extranjeras en circunstancias concretas. Por otro lado, la inestabilidad macroeconómica que se registró en el período afectó negativamente a muchas empresas, aunque no necesariamente del mismo modo. Con todo, es probable que aquellas firmas que encararon procesos de expansión con una fuerte cuota de riesgo se vieran más afectadas que otras adoptantes de políticas de inversión conservadoras, lo cual disminuía el riesgo de quiebra, pero hacía más lenta la respuesta global de la economía.

En términos de la dirección, entre las más grandes empresas privadas locales (más del 40 dentro de las 100 industriales más grandes a comienzos de los años setenta) predominó una forma de gerenciamiento “tradicional”, es decir, una forma de gerenciamiento dominada por el propietario o la familia imponiendo criterios diferentes a los de la gerencia profesional (respecto a distribución de ganancias, autonomía financiera, inversiones, etc.). Muy pocos grupos o empresas apostaron a una modificación de su estructura organizacional bajo patrones modernos y en algún caso ese proceso finalmente resultó negativo, como el (o) caso de SIAM. La fuerte orientación a mantener el control societario en los socios fundadores o en la familia, reforzada si el Estado fuera tenedor accionario, sin dudas también dio un sesgo particular al empresariado argentino y al modelo de acumulación prevaleciente.

De todos modos, es indiscutible que la política pública y la volatilidad macroeconómica condicionan significativamente las conductas de los empresarios pero no por ello los comportamientos microeconómicos quedan explicados en su totalidad. Respecto a si durante la ISI primó la disposición emprendedora y la conducta innovadora o la especulación y la búsqueda de privilegios inmediatos por parte de los dirigentes de la gran burguesía, sean nacionales o foráneos, es una cuestión que ha sido sumamente debatida. Schvarzer (1996) señala que los empresarios tenían una tendencia a buscar la máxima rentabilidad en el corto plazo más que a demandar mecanismos que permitieran un crecimiento sostenido de la industria, predominando así una búsqueda sistemática de prebendas otorgadas por instituciones públicas que reforzaban conductas empresariales alejadas de la innovación tecnológica y la competitividad. Este autor también era crítico de las conductas técnico-productivas de las

¹³ J. Schvarzer (1977), p. 346.

¹⁴ A. Ferrer (2014), p. 14.

filiales extranjeras. Por ejemplo, en su obra de 1996, recoge un testimonio del diario *La Nación* de 1978 donde se reprocha el accionar de las estelares empresas automotrices:

Las empresas automotrices son todas grandes empresas trasnacionales que no llegaron al lugar que ocupan en el mercado mundial con prebendas oficiales ni con modales de señoritas, sino compitiendo a brazo partido para ganar cada palmo de ese mercado. Aquí, hace dieciocho años que operan en una rama protegida, amparadas por regímenes especiales de diverso tipo, y no han logrado un producto capaz de colocarse por calidad y precio en el mercado mundial. Y eso que cuentan con la mano de obra especializada más barata del mundo. Ni siquiera compitieron entre ellas, sino que se limitaron a repartirse tranquilamente –por franjas– un mercado seguro. Ahora resulta que no pueden vender, claman al cielo y siguen aumentando los precios.¹⁵

No obstante, Schvarzer y Rougier rescataron numerosas experiencias de empresas que se condujeron *schumpeterianamente* apostando a la inversión y al desarrollo tecnológico, aunque en su mayoría terminaron sucumbiendo a la irrupción de shocks macroeconómicos y políticas contrarias a una lógica productiva: SIAM, Vasalli, Talleres Adabor, Tonomac, entre otras.¹⁶ Una mirada más positiva ha sido tenida por Katz y Kosacoff (1989) al declarar que, tras un predominio de la obsolescencia física y tecnológica en las plantas industriales durante 1930-1953, vía las posteriores inversiones extranjeras, aumentó la eficiencia industrial a partir de plantas de mayor tamaño (aunque la escala mínima eficiente superaba el tamaño del mercado interno), creación de departamentos de ingeniería, diseño de nuevos productos, incorporación de tecnología novedosa (aunque no necesariamente de frontera internacional), métodos de trabajo automatizados, nuevas rutinas de organización de la producción, uso de estándares internacionales, aprendizaje tecnológico y despliegue de externalidades sistémicas. Según ellos, lo anterior no se acotaba a unas pocas compañías extranjeras; era el clima industrial de una época y el proceso evolutivo seguido por una extensión de empresas argentinas y trasnacionales durante las décadas de la segunda posguerra. En efecto, como comprueba Amico (2011), la ISI fue un proceso de aprendizaje y maduración que implicó un aumento sostenido y estructural de la productividad y las exportaciones, el cual no se agotó naturalmente sino que fue terminado *ex profeso*.

Con todo, no se puede desconocer que hacia mediados de la década del setenta, la burguesía nacional era aun suficientemente frágil ante el capital extranjero y a su vez dependiente de un Estado con insuficiente autonomía política y económica. En ese marco, en los últimos años de la ISI las emergentes grandes empresas privadas argentinas usufructuarían privilegios que, imaginados para un desarrollo a mediano y largo plazo del capitalismo nacional, actuarían como la simiente para que en su mayoría en los posteriores años de desindustrialización se afianzaran como “monopolios no innovadores ni transitorios”, más proclives a las “opciones blandas” a la hora de pujar por su rentabilidad (Notcheff, 1994).

En una dimensión más amplia, vinculada no ya a los comportamientos empresariales sino a las políticas económicas y las diferentes estrategias de desarrollo posible, pueden identificarse distintas alternativas, todas ellas de algún modo críticas de la influencia del predominante capital extranjero sobre la economía y sus potencialidades hacia el final del período. Para algunos analistas, la Argentina tenía una estructura económica que podía caracterizarse como “capitalismo monopolista-dependiente”, con un importante sector “oligárquico-terrateniente”. Ello suponía que en el sector industrial predominaban las empresas de capital estatal, nacional, mixto o extranjero, pero donde la tecnología, la producción de bienes de capital y de insumos esenciales y la capacidad financiera estaba en manos del capital extranjero (de allí la

¹⁵ J. Schvarzer (1996), pp. 260-261.

¹⁶ Véase M. Rougier y J. Schvarzer (2006) y M. Rougier (2015).

“dependencia”). La conformación de un “capitalismo asociado” que incorporara nuevos sectores (nacionales) de propietarios al modelo de crecimiento dirigido por el capital extranjero no eliminaba las contradicciones sino que planteaba nuevos problemas en el plano de la dependencia tecnológica y de la distribución del ingreso.¹⁷ Para Braun, la conducción económica estaba en manos de un grupo que representaba a la “seudo burguesía nacional” con intereses parcialmente contradictorios con los del capital extranjero y con los de la oligarquía terrateniente, pero a la vez carente de un proyecto autónomo y “auténtico de liberación nacional” (un argumento similar sería esgrimido por O’Donnell en 1977). El programa del peronismo en 1973 adolecía de serias limitaciones: al no tener un proyecto de liberación era incapaz de movilizar a la clase trabajadora y de esa forma dominar y expropiar a la oligarquía y al capital extranjero. Por lo tanto, el programa se limitaba a una tibia serie de medidas reformistas que sólo servirían para ampliar el campo de acción del capital nacional, beneficiar a ciertos sectores de las capas medias y mejorar sólo por un tiempo a los trabajadores. Por un lado, porque el capital monopolista dependiente tenía la “manija” de la reproducción ampliada del capital y, por otro, porque la burguesía terrateniente tenía influencia sobre la balanza de pagos (principal proveedora de divisas) y sobre el salario real (ya que producía bienes salarios). En suma, el plan económico del gobierno se aproximaba “bastante a un plan de desarrollo de capitalismo autónomo, o de intento de liberación o semiliberación, por lo menos, a partir del crecimiento de la burguesía nacional, de la tecnología”. En este sentido, el proyecto peronista era el proyecto de una burguesía nacional dependiente que sólo podía negociar temporariamente con el imperialismo algunas mejores condiciones para su crecimiento en detrimento del capital extranjero y de los sectores terratenientes.¹⁸

Para lograr sus objetivos, los empresarios locales debían asignar un nuevo y más potente papel al Estado, fortalecerlo en su enfrentamiento con el capital extranjero. También debía sumar en este proceso el apoyo de la burocracia sindical. En 1975, Testa describía el fenómeno de este modo:

El amplio embate de las empresas imperialistas en la década del sesenta había llevado a muchos a suponer que ya no quedaban alternativas para el país; o lo manejaba el capital estatal o lo manejaba el capital extranjero... En los últimos años se nota un cierto cambio de frente en la clase dirigente hacia la formación de empresas privadas con apoyo estatal, lanzado originalmente por la Confederación General Económica (CGE) y que se fortifica en la medida en que el aparato sindical concuerda con esa tesitura.¹⁹

Incluso la Unión Industrial Argentina (UIA) y los industriales más concentrados del país avalaron inicialmente esta alternativa. Con todo, los intentos por conformar un gran holding público a través de la CEN y su fracaso revelan las contradicciones y limitaciones del proceso. De hecho, la Corporación no llegó a funcionar dado que el apoyo de los grandes actores privados a reforzar el papel del Estado siempre fue reticente (lo que se manifestó claramente con el cambio que se produjo en 1976) y por su parte, los militares (el núcleo duro del complejo estatal-privado) no estuvieron dispuestos a ceder el control de sus empresas al poder político. Lo acontecido fue interpretado pocos años después por Guillermo O’Donnell del siguiente modo: las tendencias hacia el capitalismo de Estado que entrañaba la alianza defensiva (ese mutualismo entre las pymes industriales y los trabajadores que movilizaba el peronismo) iban en colisión directa con las ambivalencias y, frecuentemente, con la oposición de la gran burguesía industrial (extranjera y nacional).²⁰

¹⁷ P. Gerchunoff y J. Llach (1975).

¹⁸ O. Braun (1974).

¹⁹ V. Testa (1975).

²⁰ G. O’Donnell (1977), p. 552.

También Gerchunoff y Llach (1975) veían como alternativa una política de mayor avance estatal y la emergencia de un modelo más “capitalista de Estado” en la Argentina. Para estos autores, un modelo neoliberal asociado al capital externo tenía menores posibilidades de imponerse, dado que “las fuerzas sociales y políticas parecen alinearse de manera menos favorable para el “neoliberalismo””. Poco antes, otros analistas del período como Richard Mallon y Juan Sourrouille habían señalado que era sumamente improbable que la política comercial volviera a ser debatida en términos de una alteración drástica de los precios relativos o de una redistribución de los recursos en favor de los sectores agropecuarios, “a menos que el país sea gobernado por una dictadura liberal represiva”.²¹

Lamentablemente eso fue lo que ocurrió y, sin duda, los efectos de la política “liberal” y fuertemente “represiva” orientaron el sendero hacia la alternativa “neoliberal”, impidiendo posibles respuestas económicas, políticas y sociales para los años siguientes, de forma que la posibilidad de conformar un capitalismo nacional quedó inhibida de allí en más.

Bibliografía

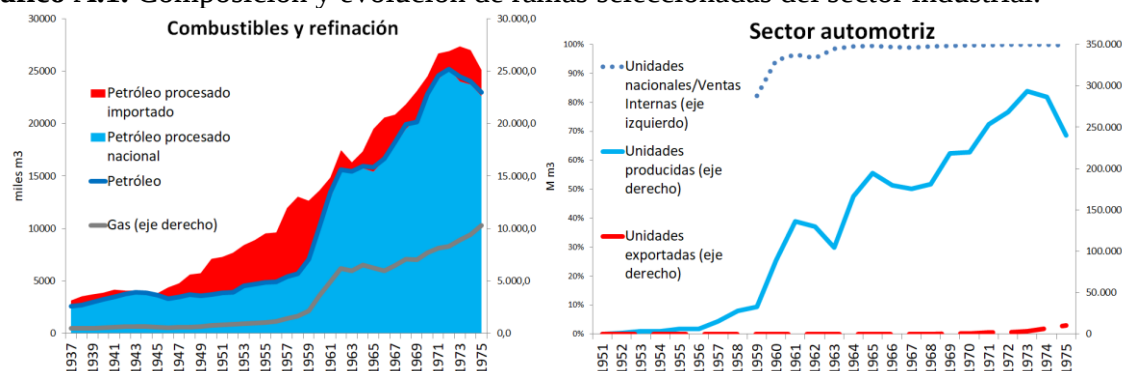
- Amico, F., “Notas sobre la Industrialización por Sustitución de Importaciones en Argentina: Buscando adentro la fuente de la competitividad externa”, *H-industri@*, N° 9 (5), segundo semestre, 2011.
- Basualdo, E., *Estudios de historia económica argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2006.
- Braun, O., *El Plan Económico del Gobierno Popular*, Buenos Aires, El Coloquio, 1974.
- Castellani, A., *Estado, empresas y empresarios: la construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Buenos Aires, Prometeo libros, 2009.
- de Pablo, J. C., “El nuevo Estado empresario”, *Análisis*, n° 588, 1972.
- Ferrer, A., *El empresario argentino*, Buenos Aires, Capital Intelectual, 2014.
- Ferreres, O., *Dos siglos de economía argentina 1810-2004. Historia argentina en cifras*, Buenos Aires, Fundación Norte y Sur, 2004.
- FIEL, *Las empresas públicas en la economía argentina*, Buenos Aires, Consejo Empresario Argentino, 1976.
- Gerchunoff, P. y Llach, J., “Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972”, *Desarrollo Económico*, nro. 57, 1975.
- Katz, J. y Kosacoff, B., *El proceso de industrialización en la Argentina. Evolución, retroceso y perspectivas*, Buenos Aires: BID-CEPAL, 1989.
- Mallon, R. y Sourrouille, J., *La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino*, Amorrortu, 1973.
- Notcheff, H., “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en D. Azpiazu y H. Notcheff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Buenos Aires, FLACSO, 1994.
- O'Donnell, G., “Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976”, *Desarrollo Económico*, n° 64, 1977.
- Pampin, G., “La historiografía en torno a la clase dominante. Las tesis de Peña, Sábato y los debates recientes”, *H-industri@*, N° 10, 2012.
- Peña, M., “Rasgos biográficos de la famosa burguesía argentina”, *Estrategia*, N° 1, 1957.

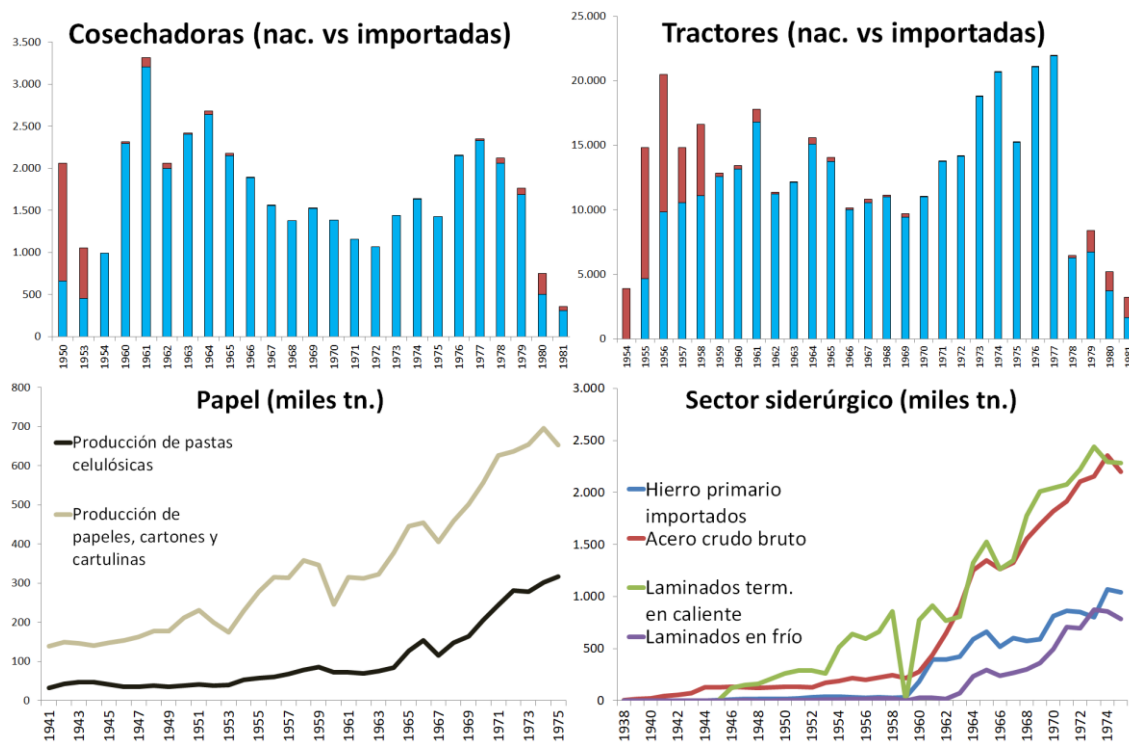
²¹R. Mallon y J. V. Sourrouille (1973), pág. 141. Véase un análisis de estas ideas en Rougier y Odisio (2018).

- Raccanello, M., “La industria argentina de maquinaria agrícola, entre la economía agroexportadora y la promoción estatal”, *5tas Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica*, UDELAR, 2011.
- Rougier, M., *La industrialización en su laberinto. Historia de empresas argentinas*, Santander, Universidad de Cantabria, 2015.
- Rougier, M y Odisio, J., *La Argentina será industrial o no cumplirá sus destinos. Las ideas sobre el desarrollo nacional, 1914-1980*, Buenos Aires, Imago Mundi, 2018.
- Rougier, M. y Schvarzer, J., *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o)caso de SIAM*, Buenos Aires, Norma, 2006.
- Schorr, M., “Argentina, 1976-1983: la economía política de la desindustrialización”, en M. Rougier (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 3*, Carapachay, Lenguaje claro Editora, 2013.
- Schvarzer, J., “Las empresas industriales más grandes de la Argentina. Una evaluación”, *Desarrollo Económico*, n° 17, 1977.
- , “Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino”, *Desarrollo Económico*, nro. 71, Buenos Aires, 1978.
- , “Empresas públicas y desarrollo industrial en Argentina”, *Economía de América Latina*, 1979.
- , *Dinámica empresarial y desarrollo económico. Evolución de una muestra de grandes empresas argentinas en el período 1961-79*, Buenos Aires, CISEA, 1980.
- , “Expansión, maduración y perspectivas de las ramas básicas de procesos en la industria argentina. Una mirada ex post desde la economía política”, *Desarrollo Económico*, nro. 132, 1993.
- , *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas, 1996.
- Sourrouille, J. V., “La presencia y comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino”, Buenos Aires, Cedes, 1978.
- Testa, V., “El capital imperialista”, *Fichas*, Buenos Aires, 1975.

Anexo

Gráfico A.1. Composición y evolución de ramas seleccionadas del sector industrial.





Fuente: elaboración propia a partir de datos de Ferreres (2004) y Raccanello (2011).

Cuadro A.1. Empresas privadas nacionales entre las cien industriales más grandes (1975).

Rango	Empresa	Ventas (millones de pesos)	Rama	Fecha de fundación
4	Acindar	9.644	Siderurgia	1942
9	Celulosa	5.525	Papel	1929
10	Propulsora	5.278	Siderurgia	1961
11	Alpargatas	5.081	Textil	1885
12	Molinos	4.853	Alimentos	1902
14	Sancor	4.502	Alimentos	1940
18	Santa Rosa	3.968	Siderurgia	1943
20	Dálmine	3.892	Siderurgia	1946
21	Gurmendi	3.851	Siderurgia	1919
23	Ledesma	3.377	Azucarera	1830
27	Sasetru	3.085	Alimentos	1953
30	Loma Negra	2.918	Cemento	1926
33	Fate	2.761	Neumáticos	1940
36	Grafa	2.524	Textiles	1931
44	Cía. Química	2.018	Química	1937
47	Tamet	1.903	Siderurgia	1902
49	Az. Concepción	1.753	Azúcar	1835
52	Centenera	1.623	Envases	1899
56	Quilmes	1.469	Cerveza	1888
57	Deutz	1.446	Tractores	1958
60	Terrabusi	1.392	Alimentos	1911
61	Rigolleau	1.388	Vidrio	1882

62	Alba	1.354	Pinturas	1925
63	M. Concepción	1.322	Alimentos	1941
64	J. federal	1.307	Perfumería	1946
66	Minetti	1.278	Cementos	1932
70	Noel	1.233	Alimentos	1947
72	Azucarera Argentina	1.199	Azúcar	1891
73	Tabacal	1.197	Azúcar	1919
75	Bagley	1.141	Alimentos	1864
76	Schcolnik	1.122	Papel	1950
78	Bridas	1.087	Petróleo	1959
82	Corcemar	1.054	Cemento	1931
84	Pérez Companc	1.050	Petróleo y otros	1946
85	Clarín	1.049	Diario	1947
86	Fabril	1.012	Imprenta	1888
88	San Pablo	1.004	Azúcar	1920
90	Electroclor	947	Química	1938
93	Peñaflor	936	Bebidas	1941
94	Bonafide	930	Alimentos	1927
97	C. San Lorenzo	925	Cerámica	1952
98	Canale	911	Alimentos	1875
99	Guereño	911	Química	1939
43	TOTAL	97.220		

Fuente: En base aJ. Schvarzer (1977).

Cuadro A.2. Empresas extranjeras entre las cien industriales más grandes. Año 1975.

Rango	Empresa	Ventas (1975)	Rama	Fecha de fundación	País
3	Fiat	12.865	Vehículos	1954	Italia
5	Ford	6.949	Vehículos	1959	EE.UU.
6	Esso	6.190	Petróleo	1917	EE.UU.
7	Nobleza	6.095	Tabaco	1913	Inglaterra
8	Renault	5.890	Vehículos	1954	Francia
13	Chrysler	4.793	Vehículos	1959	EE.UU.
15	Mercedes Benz	4.345	Vehículos	1952	Alemania
16	General Motors	4.090	Vehículos	1958	EE.UU.
22	Amoco	3.578	Petróleo	1958	EE.UU.
25	Duperial	3.288	Química	1919	Inglaterra
26	Safrar (Peugeot)	3.132	Vehículos	1959	Francia
28	Massalin y Celasco	2.997	Tabaco	1900	EE.UU.
29	Ducilo	2.970	Química	1935	EE.UU.
31	Pirelli	2.824	Cables y ot.	1917	Italia
32	Shell	2.772	Petróleo	1916	Anglo-Holandés
34	Nestlé	2.653	Alimentos	1930	Suiza
35	Sudamtex	2.641	Textiles	1935	EE.UU.
38	INSA	2.415	Semillas	1965	EE.UU.

39	Good Year	2.404	Neumáticos	1930	EE.UU.
40	IBM	2.289	Electrónica	1923	EE.UU.
41	Piccardo	2.161	Tabaco	1913	EE.UU.
42	Olivetti	2.146	Calculadoras	1932	Italia
46	Philips	1.985	Bienes durables	1934	Holanda
48	Massey Ferguson	1.896	Tractores	1969	Canadá
50	Perkins	1.744	Vehículos	1949	Canadá
51	Citroen	1.677	Vehículos	1959	Francia
53	Lever	1.584	Química	1933	Anglo-Holandés
54	Refinería de Maíz	1.583	Alimentos	1929	EE.UU.
55	Firestone	1.524	Neumáticos	1931	EE.UU.
58	Imparciales	1.424	Tabaco	1939	Alemania
59	Eaton Ejes	1.412	Vehículos	1941	EE.UU.
65	Ciba-Geigy	1.279	Farmacia	1931	Suiza
67	Hiram Walker	1.271	Bebidas	1943	Canadá
68	Particulares	1.269	Tabaco	1939	Alemania
69	John Deere	1.265	Tractores	1958	EE.UU.
71	Coca-Cola	1.201	Bebidas	1942	EE.UU.
74	Siemens	1.179	Telefonía	1952	Alemania
79	Pasa	1.073	Petroquímica	1961	EE.UU.
81	Camea	1.056	Aluminio	1909	Franco-canadiense
83	Cinzano	1.050	Bebidas	1922	Italia
91	La Oxigena	947	Química	1913	Francia
92	Ciabasa	941	Frigorífico	1919	Inglaterra
95	Bayer	929	Química	1928	Alemania
100	Gillette	906	Cosmética	1943	EE.UU.
44	TOTAL	118.682			

Fuente: En base a J. Schvarzer (1977).

Notas: E = posee participación del Estado argentino; N = posee participación del capital privado argentino.