



H-industria@
***Revista de historia de la industria
argentina y latinoamericana***

ISSN 1851-703X

<i>Revista H-industria@</i> Año 2, Nro. 3, 2do. semestre de 2008	
Índice	
Políticas públicas y de promoción industrial	
Alicia Malatesta	La actividad industrial en Córdoba y la acción del Banco de Crédito Industrial Argentino, 1944-1950.
Dossier	
La industria siderúrgica en la Argentina, segunda mitad del siglo XX	
Martín Schorr	Presentación
Magdalena Liaudat	Industria y política pública. Los alcances de la intervención estatal en el desempeño del sector siderúrgico en Argentina. 1947-1976.
Patricia Jerez	La exportación como destino alternativo para la producción siderúrgica argentina entre 1976 y 1990.
Notas y comunicaciones	
Joe Francis	Professor Basualdo's Peronism.
Homenajes	
Marcelo Rougier	In memoria Jorge Schvarzer (1938-2008).
Jorge Schvarzer	Autobiografía Bibliografía de Jorge Schvarzer.
Claudio Belini	A 25 años del fallecimiento de Jorge Alberto Sabato.
Reseñas	
González Chávez, Gerardo, <i>El Estado y la globalización en la industria siderúrgica mexicana</i>, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, México, 2008.	

Pablo López

[John Womack Jr., *Posición Estratégica y Fuerza obrera. Hacia una nueva historia de los movimientos obreros*, Fondo de Cultura Económica, México, 2007.](#)

Julia Soul

[Gadano, Nicolás, *Historia del petróleo en la Argentina. 1907-1955: Desde los inicios hasta la caída de Perón*, Edhasa, Buenos Aires, 2006.](#)

Norma Lanciotti



La actividad industrial en Córdoba y la acción del Banco de Crédito Industrial Argentino, 1944 – 1950

Alicia Malatesta
Centro de Estudios Históricos “Prof. Carlos S. A. Segreti”
amalatesta@arnet.com.ar

Resumen

La presente contribución se centra en analizar la estrategia diseñada y llevada a la práctica en favor del sector fabril de la provincia de Córdoba a través del Banco de Crédito Industrial Argentino entre su inauguración (1944) y la conclusión del auge económico de la gestión peronista, es decir, en la etapa que puede caracterizarse como de conformación y consolidación de la *Córdoba industrial*, en el pleno auge de la sustitución de importaciones. Sin lugar a dudas, el segmento temporal propuesto es artificial pero no por ello resulta arbitrario y esto es así porque presenta unidad interna y homogeneidad en el planeamiento y realización de una variada gama de estrategias que a las claras fortalecen la participación estatal en la marcha de la economía y da pie a la configuración de un Estado planificador y propiciador de la industrialización.

Palabras claves: CREDITO – INDUSTRIA – CORDOBA

Abstract

The present contribution is centered in analyzing the strategy designed and taken to the practice in favor of the manufacturing sector of the province of Cordoba through Argentine Industrial Credit union between its inauguration (1944) and the conclusion of the economic height of the Peronist management, that is to say, in the stage that can be characterized like of conformation and consolidation of *Industrial Cordoba*, in the total height of the substitution of imports. Without doubt, the proposed temporary segment is artificial but for that reason it is not arbitrary and this is thus because it displays internal unit and homogeneity in the planning and accomplishment of one varied range of strategies that to the clear ones fortify the state participation in the march of the economy and leads to the configuration of a planning and propitiator State of industrialization.

Key words: CREDIT - INDUSTRY - CORDOBA

Recibido: 7 de agosto de 2008

Aprobado: 2 de noviembre de 2008

La Argentina en los años cuarenta: intervención e industrialización

Según se halla plenamente demostrado dentro del amplio espectro de aspectos que entretienen los complejos años que nos ocupan, la creciente presencia del Estado tiñe y exhibe su impronta en la marcha de la economía de nuestro país. La progresiva injerencia de la gestión del poder público posibilita la conformación de un modelo de Estado altamente intervencionista y planificador.

En ese sentido uno de los jalones relevantes tiene lugar en los inicios de los años 40 cuando se presenta el Programa de Reactivación de la Economía Nacional. Este documento, proveniente del Ministerio de Hacienda ejercido por Federico Pinedo y conocido a la sazón como Plan Pinedo, constituye una propuesta centrada en la convivencia de las actividades rurales con fines exportables y la industria. Se trata de la iniciación de un decidido camino, cada vez con mayor intensidad y velocidad en pos de la planificación y control global de la economía.

Iniciada la década de 1940 la actividad industrial prosigue en franco desenvolvimiento. Las dificultades del comercio internacional emergentes de la conflagración bélica impulsan con fuerza las tendencias encaminadas a desarrollar y fortalecer el mercado interno que desembocan en el progreso sostenido de la producción fabril. Las manifestaciones en defensa de la industria nacional cuentan con voceros que propugnan la defensa de la propia producción del país como la eficaz herramienta de crecimiento y así claramente se desataca la acción de Alejandro Bunge como así también singular valía adquieren numerosos artículos publicados en la Revista de Economía Argentina.

De tal manera, se instala en ámbitos políticos, empresarios e intelectuales el debate, de gran permanencia en el tiempo, en torno al papel que le cabe al Estado en el desenvolvimiento de las actividades productivas; entre ellos, es posible reconocer un particular sector que imprime matices propios. Se trata del Ejército y entre sus más decididos representantes toma cuerpo la necesidad de profundizar grado de desarrollo industrial al ponderar la necesidad del país de alcanzar el autoabastecimiento de materiales y equipos. De tal manera, y al prevalecer dentro del Arma los grupos de opinión que juzgan imprescindible propiciar la industrialización del país de modo de obtener una adecuada y moderna infraestructura logística defensiva-ofensiva, el Ejército asume un destacado rol en el proceso fabril argentino al traducir su creciente nacionalismo en la praxis productiva concreta a través de las once fábricas militares instaladas en diferentes puntos del país, tres de las cuales se localizan en ciudades de la provincia de Córdoba¹.

Esas y otras acciones encaradas por el poder público permiten reconocer cada vez más la fuerte presencia del Estado en la gestión directa sobre los sectores relevantes de la vida económica del país, lo

¹ Ellas son Fábrica Militar de Munición de Artillería (1936), en la ciudad de Río Tercero; Fábrica Militar de Pólvoras y Explosivos (1937) en Villa María y Fábrica Militar de Munición de Armas Portátiles San Francisco (1942).

cual importa decir que estamos frente a un estado planificador. Por ello, el período que se inicia en 1943 y se extiende hasta el año 1955 puede ser considerado como de liderazgo estatal y en él, la actividad industrial orientada hacia el consumo interno constituye el sector preponderante y destinatario de un amplio espectro de resoluciones.

En efecto, el paulatino crecimiento de las industrias, que tiene su inicio desde los tiempos mismos de la plena vigencia del modelo agroexportador, toma mayor intensidad en los años cuarenta. De tal manera, la industrialización sustitutiva de importaciones se consolida paulatinamente en un contexto enmarcado en el fortalecimiento de las ideas nacionalistas que impregnan todo el transcurso de la etapa posbélica y adquieren mayor intensidad durante el gobierno del presidente Perón. Y esto es así, porque la clara política de redistribución de los ingresos logra la expansión del mercado consumidor y, de hecho, esta circunstancia actúa como altamente propulsora de la producción industrial de bienes de consumo directo. Los incrementos salariales otorgados a los sectores trabajadores, unidos a la amplia asignación de beneficios sociales, brindan la impronta a esta etapa que bien puede caracterizarse como los años dorados de la *Nueva Argentina* con gran protagonismo estatal; es esa también la etapa en que tiene lugar la denominada era industrial en la cual se proclama insistentemente la vigencia de un tiempo de real materialización del federalismo².

La estrategia económica planeada y ejecutada en el transcurso de la gestión del primer gobierno peronista evidencia logros importantes en los tramos iniciales. Empero, a medida que transcurren los años que median entre la asunción de Perón y el fin de la década de 1940, la orientación propuesta para el desarrollo industrial como motor de la economía y eje de la acción política no tarda en presentar aristas negativas y de gran complejidad. En efecto, el modelo escogido centrado en la producción de bienes de uso único y sustentado en la utilización intensiva de maquinarias y equipos existentes -y en gran parte ya obsoletos a causa de la reducción de las importaciones de bienes de capital y no cubiertas aún por la fabricación nacional- exhibe como denominador común baja productividad y altos costos y a poco andar alcanza su límite advirtiéndose un verdadero estrangulamiento del crecimiento industrial.

Por ello, es posible afirmar que la peculiar industrialización altamente protegida -que puede calificarse como sustitución de importaciones indiscriminada- promovida por el Estado y cimentada en una exclusiva inclinación hacia el mercado interno, resulta agotada a comienzos de los años cincuenta pues la expansión del exclusivo consumidor nacional se comprime claramente y por lo tanto disminuyen las denominadas ventajas comparativas. A ello contribuye la imposibilidad de incorporar la tecnología necesaria -entre otras razones por falta de capitales, por el encarecimiento de las maquinarias y equipos, por la vigencia de una economía cerrada y por no lograr diversificar e incrementar la producción, como

² Girbal-Blacha (2003), p. 41.

así también el particular comportamiento de las instituciones destinadas a promover el sector fabril. Por lo tanto, acontece una verdadera desaceleración del crecimiento industrial en virtud del paradigma tecnológico-productivo adoptado que no promueve ni procura la renovación ni la inserción de los productos industrializados nacionales en el mercado internacional pues, de hecho, sólo se trata de fomentar el consumo de bienes no durables en una economía atrapada por la intervención estatal y, por tanto, cada vez más alejada de las innovaciones productivas y organizativas que tras el fin del conflicto bélico mundial aceleradamente acontecen en los países industrializados.

De igual modo, se advierte la presencia de otros factores extra-industriales que contribuyen a agravar la situación económica por la que atraviesa el país. En primer término, no pueden soslayarse el proceso inflacionario que se intensifica en el último quinquenio de la década. En segundo orden, en el sector primario la merma de la producción rural, que conduce a una verdadera crisis agrícola derivada de la notable rotación de ingresos desde el agro en favor de las actividades industriales, resulta altamente influenciada por cuestiones climáticas que ocasionan una gran sequía que se registra en los ejercicios económicos de 1950 y 1951. Al mismo tiempo, se advierte un creciente déficit que exhiben las empresas públicas como así también una drástica reducción en los niveles de las exportaciones lo cual condiciona la disponibilidad de divisas.

Estos y otros factores, especialmente derivados de la rígida regulación instrumentada, conducen necesariamente a una delicada situación económica en la que resalta por su trascendencia la escasez de recursos y la persistencia de importantes puntos débiles en la vida productiva del país. A las claras resalta la compleja coyuntura económica-productiva que reclama la aplicación de medidas correctivas a fin de enmendar los efectos indeseados de las políticas adoptadas a partir de 1946, pero se está aquí frente a un nuevo nudo temático que excede el alcance de este trabajo.

La actividad industrial y el marco institucional

Como se sabe, las entidades constituyen desde hace tiempo un campo de estudio según el enfoque propuesto por la nueva economía institucional; al respecto, es ampliamente conocido el marco analítico propuesto tanto por Douglass North cuanto por Jon Cohen. El mismo resalta la singular relación que existe entre las formas institucionales y las actividades económico-productivas al promover o por el contrario dificultar el desenvolvimiento de los distintos organismos que actúan en cada sociedad, en particular los diversos actores económicos, por caso las empresas industriales. Como queda dicho, las empresas pueden resultar favorecidas por el cambio de las reglas de juego formales y de este modo, beneficiarse con las condiciones que resultan de la coyuntura que brindan las instituciones y, en palabras de North, ciertos organismos -en este análisis, las firmas industriales- interpretan claramente la

favorable situación y actúan “debido a los incentivos contenidos en el marco y que, por consiguiente, depende de él en cuanto a la redituabilidad de las actividades que emprenden”³.

En razón de lo enunciado se ve con claridad que el marco institucional influye notablemente en el desempeño de la estructura productiva en general e industrial en particular tanto en el desenvolvimiento de la tarea concreta de la actividad cuanto en áreas tan importantes como atención a los costos de organización, creación e innovaciones tecnológicas, intercambio de información, entre otras. Y más aún, la normativa institucional tiene alta incidencia en la promoción de determinados segmentos productivos en razón de los objetivos políticos enunciados y perseguidos por las autoridades; de tal manera, impulsa producciones que de hecho resultan especialmente lucrativas y por lo tanto redundan en una mayor maximización de las inversiones efectuadas.

En el caso particular de las organizaciones industriales, la tipicidad de su actividad demanda un financiamiento a largo plazo y, de corriente, las operaciones de crédito que exigen reembolsos en lapsos mayores a los cinco años no son cubiertas por la banca comercial en virtud de basar éstas su actividad en inversiones de rápida liquidación, de corto plazo y firmemente garantizadas. Por esta razón, resulta imprescindible la acción de otro tipo de instituciones crediticias, es decir, de los denominados bancos de inversión generalmente de gestión estatal. Ellos tienen como objetivo fundamental el proveer el necesario auxilio financiero a las actividades productivas; si concentran su acción en el fomento del sector fabril adoptan la denominación de bancos industriales y, de hecho, ejecutan concretamente las acciones de promoción de las labores industriales planificadas por el poder público. Por lo general, las empresas receptoras de los capitales prestables los invierten en activos fijos y en bienes de capital tales como maquinarias, edificios y otras existencias imprescindibles para llevar a cabo los procesos productivos.

Como queda dicho, ese particular tipo de instituciones bancarias brinda un conjunto de oportunidades especialmente orientadas a las empresas con el propósito expreso de facilitar el accionar de aquéllas; por ello, es dable caracterizar a los bancos industriales como de fomento pues, a través de la asignación de fondos a las actividades fabriles, el poder público procura incentivar dicha actividad en su conjunto o bien especiales segmentos del entramado industrial. En síntesis, se trata de un instrumento gubernamental cuya acción, sostenida en función de los criterios y objetivos que guían la política económica en una determinada gestión, se orienta al crecimiento general o bien de ciertas regiones geográficas.

Por lo expresado, se advierte claramente la relación antes explicitada entre instituciones y organizaciones productivas y la conformación de una verdadera trama interdependiente en donde las primeras trazan la pauta de crecimiento y las empresas industriales captan la orientación propuesta. Al respecto, y

³ North (1993), p.9.

reafirmando la incidencia que las resoluciones adoptadas por esta modalidad de institución financiera poseen sobre el positivo accionar de los actores económicos -esto es los empresarios- cierro estas consideraciones acudiendo nuevamente al enfoque propuesto por Douglass North, quien afirma “el marco institucional es la clave del éxito relativo de las economías, tanto en corte transversal como a lo largo del tiempo”⁴.

El Banco de Crédito Industrial Argentino

Como ya hemos afirmado, a comienzos de la década de 1940 la actividad industrial se halla en claro crecimiento impulsada por las restricciones existentes en el comercio internacional que actúan como un verdadero acicate para la producción nacional. Ciertamente la tendencia expansiva se ve incentivada por el contexto político-económico vigente a partir de 1930 y muy especialmente desde mediados de los años cuarenta y es en este decenio cuando las industrias obtienen un mayor respaldo dentro del marco institucional.

En efecto, es dable advertir un tiempo generador de cambios en la política económica de nuestro país que está dado por las transformaciones operadas en el área productiva, el fortalecimiento del Estado como actor protagónico del crecimiento y en las disposiciones financieras que la sustentan. Así, es dable citar un conjunto de iniciativas que es posible estimar como antecedentes de la creación del Banco de Crédito Industrial Argentino (BCIA). Ninguna de ellas logra implementarse, sin embargo dan cuenta de la instalación del debate sobre la temática industrial en los sectores de decisión política y, en especial del papel que corresponde al poder público en cuanto a la promoción de dicho sector productivo.

En primer término, sobresale el ya considerado Plan Pinedo y el proyectado sistema de financiación con plazos de hasta quince años a la actividad fabril a cargo del Banco Central con el propósito de facilitar e impulsar el crecimiento de las industrias elaboradoras de materias primas autóctonas. En segundo lugar en el año 1941, partiendo del contenido del Plan Pinedo, se diseña un programa de crédito industrial tendiente a facilitar la implantación y el desenvolvimiento de industrias que extraigan, manufacturen o utilicen productos del país, favoreciendo especialmente aquellas que satisfagan las necesidades del mercado interno⁵. Resulta evidente el propósito de fomento y la necesidad de que el poder público establezca condiciones propicias para el desenvolvimiento de la actividad fabril. No obstante el ambiente favorable en torno al protagonismo estatal y de la presencia cada vez más fuerte de voces defensoras del sector industrial, la iniciativa fracasa al no obtener la sanción legislativa completa; por lo tanto, el crédito industrial no logra imponerse por medio de un instrumento legal adecuado.

⁴ *Ibíd.*, p. 95.

⁵ *Revista de Economía* (1941), pp. 296 - 299.

Será recién tras los acontecimientos del 4 de junio de 1943 cuando el gobierno central adopta un conjunto de disposiciones tendientes a propiciar un mayor desenvolvimiento fabril. Así, a poco andar la nueva administración aprueba el 26 de agosto el Decreto 6.825, a iniciativa del ministro de Hacienda doctor Jorge Santamarina, que crea el sistema de crédito industrial, conocido a la sazón como Plan Santamarina y que puede considerarse como un nuevo antecedente en el proceso de gestación del BCIA. La ponderación de las industrias y, al mismo tiempo, la estimación de la necesidad de canalizar recursos hacia ella se encuentran claramente contenidas en las consideraciones que acompañan al articulado; en ellas se afirma que resulta de importancia “ofrecer dinero a plazos adecuados a los hombres de empresa y capacidad probada que requieran complementar su propio capital para instalar nuevas empresas o ampliar las instalaciones industriales existentes”⁶. El sistema aprobado funciona con recursos aportados por el Estado mediante el Fondo de Crédito Industrial administrado por el Banco Central. Se autoriza a participar de aquél a toda institución bancaria estableciéndose un plazo máximo de diez años. Sin embargo, las favorables disposiciones contenidas en esta norma no llegan a reglamentarse ni a ponerse en ejecución.

Al año siguiente, por medio del Decreto 8.537, fechado el día 3 de abril y propuesto al poder ejecutivo por el ministro de Hacienda doctor César Ameghino, se crea el Banco de Crédito Industrial Argentino. Esta nueva institución, que surge a ejemplo de otras entidades europeas y americanas, centraliza todo el régimen del crédito a favor del sector fabril y tiene como especial función el otorgamiento de préstamos destinados a fomentar la industria nacional. En razón del tiempo demandado para la elaboración de las reglamentaciones, métodos y procedimientos, como así también elección del personal actuante, inicia sus operaciones el 2 de septiembre de ese año⁷.

En el discurso pronunciado al asumir las autoridades de la institución, el ministro Ameghino, entre otros conceptos, expresa “esperamos que con su influencia completará la evolución de la era industrial, segunda época de nuestra historia económica, sustrayéndonos en la medida necesaria, de la economía pastoril pura que ha sido hasta hace poco la fuente exclusiva de la riqueza argentina”⁸. Las consideraciones vertidas denotan una real ponderación de la relación establecida entre el crecimiento fabril argentino y la coyuntura internacional. Plantean con certera precisión algunos de sus inconvenientes como así también la necesidad de poner en práctica una adecuada política en pos del afianzamiento de las conquistas logradas. Creo oportuno manifestar que desde el gobierno revolucionario se diagnostica y evalúa con acierto la coyuntura económica; igual ponderación surge de la lectura del contenido de la *Memoria y Balance* correspondiente al primer ejercicio del Banco de Crédito Industrial Argentino.

⁶ *Revista del Banco de la Nación Argentina*, (1943), pp. 256 - 262.

⁷ Véase Rougier (1999b).

⁸ BCIA, *Memoria y Balance (MyB)*, 1944, pp. 103 - 107.

El decreto de creación del BCIA en su artículo tercero regula las operaciones propias de la institución, las condiciones y características de los créditos. Éstos se otorgarán a plazos medianos y largos y en beneficio de los establecimientos fabriles, con garantía hipotecaria en primer grado, reemplazable en casos justificados por otras garantías. La normativa aprobada establece la prohibición de aceptar depósitos y señala expresamente que su capital será aportado por el gobierno central.

Por otro lado, resulta interesante destacar dos aspectos. En primer término, la entidad no se halla facultada para otorgar préstamos a quienes carecieran de suficientes garantías; en segundo lugar, en las operaciones crediticias destinadas a impulsar la acción de las firmas industriales no se prevé la participación del resto de las instituciones bancarias, con lo cual el Banco de Crédito asume la dirección y ejecución -y por cierto, la responsabilidad plena en las decisiones y aplicaciones posteriores- del crédito en favor de las fábricas. De tal manera resulta marcadamente dividido por un lado, el mercado monetario y el otorgamiento de préstamos a breve plazo en el que deben actuar las entidades bancarias de características comerciales y, por el otro, el mercado de capitales y las obligaciones con vencimientos extendidos en el tiempo destinados a las plantas industriales que será exclusivamente atendido por el banco recientemente creado.

En mayo de 1945, en un contexto general signado por el fin de la guerra mundial, se aprueba el Decreto 9.757 que amplía el campo de operaciones de la institución. En efecto, con el claro propósito de apuntar a la consolidación de la evolución industrial evidenciada especialmente a lo largo de los años del conflicto bélico, el banco queda autorizado a efectuar toda clase de operaciones bancarias relativas a la industria y sus agentes. De igual manera, se lo autoriza a acordar, a través de una sección especial, préstamos a corto plazo conforme a las normas usuales de las instituciones bancarias; para ello debe proceder a recibir todo tipo de depósitos bancarios provenientes de personas y empresas vinculadas a la actividad industrial con los cuales financiará aquél tipo de préstamos. Las nuevas disposiciones aumentan también el capital del banco y ordenan la creación de una nueva sección denominada Fomento Industrial⁹.

Por otra parte, se prevé un tratamiento preferencial para las acciones de tipo cooperativo con el propósito de fomentar este tipo especial de gestión industrial; de igual modo la especial orientación promotora y sostenedora del sector fabril queda demostrada también en la posibilidad del BCIA de formar o participar en consorcios, en sociedades industriales, de comercialización de productos manufacturados, de realizar actos y contratos por cuenta de los industriales y ofrecer a la pequeña empresa asesoramiento técnico-financiero. Completando la labor iniciada por el banco, en los últimos días de actuación del gobierno del general Farrell se aprueba el Decreto 4.724 que reglamenta la concesión de

⁹ BCIA (1946), p. 37.

créditos a corto plazo. Se estipula que se considerarán dentro de esta modalidad a los acuerdos de pago íntegro de hasta 270 días o amortizable en cuotas no inferiores al 25% de su importe total por semestre.

Ciertamente, el conjunto de importantes decisiones que tienden a propiciar un mejor y mayor desenvolvimiento de las industrias se halla enmarcado en la especial coyuntura posbélica. En efecto, las propias autoridades del BCIA estiman imprescindible la planificación de una apropiada política económica que tienda a lograr una industria competitiva, que reduzca sus costos de producción e intensifique la exportación de bienes industrializados. Sugieren a las autoridades gubernamentales el abocarse sin demora a resolver aspectos vitales para el sector industrial; entre ellos se mencionan la búsqueda y aplicación de soluciones adecuadas al tema energético, a la situación del transporte en general, al reequipamiento industrial y del aprovisionamiento de las materias primas necesarias.

Los análisis efectuados desde la conducción del banco en el primer tramo de vida de la institución, son plenamente pertinentes pues evalúan con precisión las vicisitudes por las que atraviesa la industria nacional y proponen un conjunto de acertadas estrategias. Sin embargo, esas valiosas contribuciones, a pesar de los *slogans* y discursos, de las proclamas y mensajes, de la adhesión política de amplios segmentos de los trabajadores y de los propios empresarios, son modificadas y hasta diré dejadas de lado al producirse el cambio de gobierno a raíz del proceso electoral del año 1945 y, más específicamente, al aprobarse la Reforma Financiera en el año 1946.

La Reforma Financiera de 1946 y el Banco de Crédito Industrial

Como se halla suficientemente estudiado, la Reforma otorga una nueva conformación a la organización bancaria de nuestro país. El nuevo sistema aprobado -conocido como nacionalización de los depósitos bancarios- se sustenta en la orientación político-doctrinaria que coloca al Estado y a su accionar en el centro de la escena. Su nota particular consiste en la nacionalización del Banco Central de la República Argentina lo cual implica que su capital y su administración resultan de resorte estatal. De tal modo, todos y cada uno de los bancos existentes actúan en nombre del Banco Central y operan sólo como intermediarios; se inicia así una etapa que puede caracterizarse como de selección del crédito y de marcado dirigismo en la cual se controla la creación de los medios de pago a través de la implementación del redescuento. Esto es, los depósitos receptados por las entidades bancarias y transferidos al Banco Central son los que se asignan en préstamo a aquellas actividades estimadas como convenientes al desarrollo del país.

La reforma implica la modificación de los modos de operar de los bancos y así mediante el Decreto 14.960 del 24 de mayo, el BCIA, modela sus atribuciones con el fin de coordinar su acción con la nueva

orientación. Se autoriza a la entidad a organizar sociedades, entidades o sistemas de comercialización y participar en ellas¹⁰.

En virtud de las disposiciones aprobadas, la industria se encuentra frente a la magnífica oportunidad de crecimiento y de progreso y esto es así porque, desde la aprobación de la reforma, el conjunto de bancos oficiales puede efectuar préstamos a mediano y a largo plazo y, por otro lado, realizar inversiones de coparticipación en establecimientos fabriles.

En el caso específico del BCIA, su nueva carta orgánica destina un ampliado volumen de capital para atender los créditos en favor del sector industrial y del minero. Se elimina la disposición que en el Decreto 9.757 fija como límite a las operaciones crediticias la suma de m\$n 100.000, excepto que fueran destinados a cooperativas, en cuyo caso podría elevarse al doble de dicha cantidad¹¹. Como se comprenderá, a partir de entonces la asignación de cuantiosos volúmenes a determinadas empresa fabriles resulta autorizada y así, desde mediados del ejercicio de 1947, se registran acuerdos que superan los m\$n 500.000 y m\$n 1.000.000; con ello la acción del Banco de Crédito Industrial favorece notablemente el desenvolvimiento de la gran industria a través de operaciones de magnitud en favor de aquellos renglones productivos que sean ponderados como de especial interés.

De tal manera, el Banco hasta mediados de 1946, favorece el desenvolvimiento de las pequeñas empresas industriales, refinancia pasivos y aplica tasas de interés favorables; de igual modo, aprueba un importante número de operaciones superiores a un millón de pesos¹². Al respecto, Marcelo Rougier afirma que “las empresas constituidas como sociedades anónimas reciben más del 40% de los préstamos concedidos, la tendencia es clara y debe descartarse un apoyo prioritario a la pequeña industria, al menos en la medida en que lo manifestaron los directivos del Banco y el discurso oficial”¹³. En cuanto a las prendas establecidas en garantía del cumplimiento de cada crédito, se establece una modalidad adaptada a las labores industriales al aprobarse un sistema de garantía prendaria; sin embargo, sólo se aplica para aquellas obligaciones cuyo plazo no sobrepase los 180 días.

A finales de la década de 1940, enmarcado en el detenimiento de la aceleración del crecimiento productivo y en el proceso inflacionario desencadenado, se aprueba el Decreto 33.425. El mismo ordena la restricción del crédito bancario y el establecimiento de severos controles al entenderse que el ritmo altamente expansivo de la concesión de préstamos fáciles y baratos alienta el desarrollo inflacionario¹⁴. La situación planteada es harto compleja dado que el sector industrial atraviesa una etapa de alta demanda de capitales inducida por la particular coyuntura; sin embargo, las autoridades apuntan a frenar

¹⁰ Al respecto, véase Rougier (1999a).

¹¹ BCIA, *MjB*, 1948, p. 55

¹² Girbal-Blacha (2003), p. 48.

¹³ Rougier (1999a), p.17

¹⁴ BCIA, *MjB*, 1948, p. 14.

la espiral inflacionaria con la aplicación de la restricción y una mayor selección en los préstamos bancarios. Al respecto, no debe olvidarse que las tasas de interés vigentes son negativas en términos reales y la tendencia de la gran concesión de créditos que resultan particularmente beneficiosos promueven una mayor demanda; por otra parte, la aplicación del sistema de redescuento desvirtuó la imprescindible vinculación entre nivel de depósitos de los ahorristas y posibilidades de otorgamiento de créditos a raíz de que es el Banco Central quien fija los anticipos a cada institución crediticia. Por lo expresado, hasta 1948 el volumen de préstamos experimenta un crecimiento sustancialmente mayor al nivel de depósitos receptados.

Las disposiciones relativas a contener el ritmo expansivo de la política crediticia no resultan eficaces y, por el contrario, el volumen de los préstamos del Banco de Crédito Industrial Argentino hacia el sector fabril registra un marcado incremento¹⁵.

Sin embargo, la iniciativa privada debe enfrentar verdaderos escollos a la hora de tomar obligaciones frente a los criterios seleccionadores de los rubros fabriles merecedores de la aplicación del halo protector del Estado; no debe perderse de vista que aún continúa en vigencia la norma legal acerca de las industrias declaradas de interés nacional a las que año a año se agregan rubros tan variados como, por ejemplo, películas cinematográficas.

En consecuencia, es posible señalar que la labor del BCIA puede caracterizarse como de relevancia en el período que media desde su creación hasta comienzos de los años cincuenta dado que ciertamente constituye un importante estímulo para el fortalecimiento de la actividad industrial. Si bien con su accionar reemplaza las operaciones pactadas entre industriales y bancos comerciales, sus préstamos poco se aplican a proyectos de inversión; como se sabe, éstos por caracterizarse por requerir importantes volúmenes de capital y demandar largo plazo de devolución conforman el rasgo relevante del denominado crédito industrial. De tal manera, la orientación del BCIA se inclina más a cubrir gastos motivados por cancelación de deudas o refinanciación de pasivos variados que a promover inversiones que denoten nuevos recorridos productivos o innovaciones¹⁶. Claro está que su obra se halla inmersa dentro del marco ideológico que alienta la presencia omnicompreensiva del Estado y, por tanto, de la alta intervención en la marcha de los sectores productivos tendencia ésta que resulta más evidente a partir de las políticas públicas emprendidas por las autoridades nacionales electas en 1946. Al mismo tiempo, la obra de la institución no tarda en transformarse en una herramienta para la rápida cobertura de las necesidades de financiación de los gastos del Estado, tanto de la obra pública cuanto de gastos militares a través de la Dirección de Fabricaciones Militares.

¹⁵ *Ibíd.*, p. 21.

¹⁶ Rougier (2007), p. 101.

Por otra parte, y a pesar de los objetivos enunciados, el auxilio crediticio brindado al sector se concentra llamativamente en la Capital Federal -seguida por provincia de Buenos Aires y en menor grado por Santa Fe- a través de operaciones de magnitud y se orienta de manera predominante hacia las ramas livianas.

Acción del Banco de Crédito Industrial Argentino

Luego de haber considerado la labor del BCIA a lo largo de los años cuarenta, este apartado apunta a explicitar e interpretar su aporte en la industrialización registrada en la provincia de Córdoba en esa década.

Para ponderar la acción del banco en el crecimiento fabril cordobés, y con el objeto de contar con el pertinente marco de referencia, resulta menester atender a la evolución de las actividades generales de la institución. Para ello, la memoria anual confeccionada por el banco representa una fuente de real importancia.

Respecto del total de operaciones pactadas por el BCIA y los establecimientos de la industria nacional, como así también al monto asignado en cada uno de los años que se consideran en este estudio, resulta ilustrativo el contenido del Cuadro 1. Los datos presentados permiten advertir el crecimiento en el total de operaciones concretadas que exhibe la entidad bancaria a lo largo del período considerado

Cuadro 1: Banco de Crédito Industrial Argentino, número de operaciones y monto total

Años	Total operaciones	Monto (m\$)
1944	340	26.870.700
1945	2.279	131.787.500
1946	4.268	276.777.037
1947	10.373	1.063.903.203
1948	13.149	1.460.562.518
1949	10.216	1.585.584.460
1950	16.683	2.277.712.541

Fuente: BCIA, *Memoria y Balance, Años 1944 - 1950*. Elaboración propia

Con el propósito de interpretar adecuadamente la acción del Banco de Crédito Industrial es preciso realizar ciertas apreciaciones referidas a los datos precedentes. En primer término, no debe olvidarse que las cifras correspondientes a 1944 sólo responden a lo actuado en el último trimestre del ejercicio, en razón de la inauguración de las actividades a comienzos del mes de septiembre de dicho año.

Por su parte, a partir de 1945 es dable advertir un rápido crecimiento tanto en el número de operaciones cuanto en el total de capital asignado; sin embargo, en la ponderación de estas últimas cantidades es preciso considerar el proceso inflacionario desencadenado. Como se recordará, en aquél año la insti-

tución resulta autorizada a operar también en el corto plazo, lo cual incide en la evolución en el total de las operaciones. En el año 1946, la entidad actúa dentro del nuevo orden legal establecido por la reforma financiera, su gestión se halla en franca expansión y ello se traduce en el crecimiento del número total de acuerdos y los importes otorgados en préstamos. Esta positiva tendencia prosigue a lo largo de los ejercicios correspondientes a los años 1947 y 1948, y este incremento adquiere mayor relevancia al tomar en cuenta el volumen de capital involucrado en los créditos concedidos.

En el año 1949 se aprueba la normativa que tiende tanto al reordenamiento del crédito bancario cuanto a evitar la financiación de actividades consideradas como contrarias a los intereses del país; por lo tanto, se dispone que el conjunto de las operaciones del banco se encuadren dentro de los imperativos de la hora. Esta acción tendiente a evitar la filtración de capitales hacia las actividades consideradas como de corte especulativo prosigue aplicándose a lo largo de 1950 aunque en este ejercicio se observa un importante incremento tanto en el número de préstamos concedidos cuanto del capital otorgado.

Otra variable de importancia está dada por la clasificación de los préstamos acordados según la magnitud del importe. Este estudio apunta a dilucidar el volumen de capital que se asigna en las operaciones pactadas, lo cual importa determinar el predominio de pequeños, medianos o grandes préstamos.

El análisis de la información contenida en las fuentes consultadas, permite afirmar que el BCIA, a lo largo del período estudiado, demuestra una clara preferencia por la atención de los grandes clientes tomadores de importantes volúmenes de capital. Como ya hemos señalado, en todos los ejercicios comprendidos entre la fundación de la institución y el año 1950, predomina numéricamente la asignación de operaciones de pequeño monto, esto es, gran cantidad de préstamos de escaso importe acordados a empresas de reducido tamaño. Sin embargo, claramente se observa la importancia y significación que sobre el total de capitales prestables adquieren los créditos que involucran cantidades superiores a los \$50.000; estas operaciones, si bien son cuantitativamente menos significativas, comprometen porcentajes muy elevados de los recursos que el banco concede en préstamo y se tornan particularmente notables por el número de acuerdos pactados a partir del año 1948.

Al respecto, no debe perderse de vista que al aprobarse la reforma financiera de 1946, la institución es autorizada a operar sin límites máximos en los créditos que otorgue, lo cual se pone en práctica en el ejercicio siguiente. Vale señalar que, en el año 1946 se otorga a través del fomento industrial un total de m\$n 3.414.492, cifra que se eleva -en virtud de la nueva reglamentación aplicada- en 1947 a m\$n 19.174.971, para pasar en 1948 a m\$n 55.519.994. En todos los casos, claro está, se trata de sumas otorgadas a través de un reducido número de acuerdos¹⁷. La tendencia descrita persiste también a lo largo de los ejercicios de 1949 y de 1950; por lo tanto, la acción de la institución se orienta a favorecer

¹⁷ BCIA (1944-1950), *passim*.

la concentración económica de la actividad industrial y su preferencial atención a las demandas de asistencia crediticia por parte de los establecimientos bonaerenses.

Esas constataciones contradicen ciertas apreciaciones contenidas en otras páginas de las memorias de la casa bancaria pues en ellas se afirma que el apoyo crediticio en favor de las plantas fabriles se centra en la pequeña industria, la cual resulta de la preferencia de la institución por este tipo de emprendimientos productivos. No obstante, la lectura de la información brinda elementos suficientes para estimar la gestión del BCIA como favorecedor del desenvolvimiento y del crecimiento de las firmas de gran envergadura. Al respecto, y probablemente como medio tendiente a diluir un tanto esta tendencia, año a año en las explicaciones contenidas en las fuentes de referencia, se insiste en el incremento numérico que registran los préstamos agrupados en las primeras categorías de la clasificación, es decir, en las de montos escasos.

En virtud de lo analizado, es posible ponderar la gestión de la entidad especialmente a partir del año 1946 como altamente propiciadora de la positiva marcha de las grandes empresas, algunas de ellas habituales sostenedoras de negocios con el propio Estado. Por ende, le cabe al BCIA, en los años cuarenta, especial responsabilidad en el proceso de concentración económica fabril registrado en el país. Los datos empíricos contrastan, por un lado, con los propios objetivos establecidos para la institución al momento de su creación y, por el otro, con las retóricas proclamas e insistentes argumentos que colocan al poder público nacional como propulsor del desenvolvimiento de la pequeña empresa fabril.

Distribución geográfica de los créditos aprobados

Como se halla suficientemente comprobado, desde su gestación la actividad industrial nuestro país registra una marcada concentración geográfica de las plantas elaboradoras en la región litoral próxima al puerto de Buenos Aires. Sobre este particular, a comienzos de la década de 1940 persiste la tendencia de alta disparidad en la localización de las empresas fabriles, a pesar de registrarse la creciente participación en aquélla de otros espacios, como por ejemplo la provincia de Córdoba.

De tal manera, resulta de importancia analizar la política de préstamos seguida por el BCIA; por un lado, en cuanto a la asignación de apoyo financiero a industrias radicadas en las diversas regiones del país y también en lo concerniente a su labor como agente promotor de la descentralización fabril y, por consiguiente, de un homogéneo crecimiento económico. Como se recordará estos aspectos se hallan contemplados dentro de los objetivos que deben guiar la acción de la institución. Sin embargo, en el conjunto de las operaciones de la entidad es evidente la alta preferencia por las plantas establecidas en la propia Capital Federal y en sus zonas aledañas.

Al respecto, las fuentes consultadas registran para el año base la marcada atención del BCIA a las demandas de asistencia financiera por parte de las empresas fabriles radicadas en la ciudad de Buenos Aires y en los espacios lindantes. En efecto, este conglomerado urbano recepta el 70% del crédito brindado por la entidad.

Como ya se ha dicho, en el primer tramo de la vida del banco se proyecta atender de manera especial a las necesidades crediticias provenientes de las plantas productoras del interior a través de la radicación de sucursales o delegaciones, en las cuales actúe personal compenetrado con las necesidades locales. Atendiendo a este objetivo, el día 3 de septiembre de 1945, se inauguran las tres primeras sucursales del banco en las ciudades de Rosario, Tucumán y Mendoza y en el mes de diciembre abre sus puertas la sucursal Catamarca y la ubicada en La Rioja. Por otra parte, en noviembre el directorio del Banco de Crédito aprueba la resolución de promoción de las economías regionales tendiente a llevar a cabo acciones de fomento en favor del desenvolvimiento de la pequeña industria existente en aquellos lugares alejados de los grandes centros urbanos y que procese materias primas de la zona.

Al año siguiente, la institución comienza a operar dentro de la Reforma Financiera y, por otra parte, refuerza su intención de facilitar el acceso a la ayuda y estímulo resultante de la asignación de créditos por parte de los emprendimientos fabriles radicados en las provincias. Así, el BCIA dispone la creación de cuatro nuevas sucursales. Ellas se establecen en Córdoba, Salta, Jujuy y Bahía Blanca; sin embargo, estas dependencias sumadas a las ya mencionadas anteriormente no logran concretar los objetivos descentralizadores enunciados y revertir la tendencia imperante en cuanto a la distribución del crédito industrial.

En efecto, como se observa en el contenido de las memorias de la institución, la industria de las provincias manifiesta una creciente recepción de volúmenes de capital concedido en préstamos, empero, los establecimientos ubicados en la Capital Federal y en espacios colindantes, como así también grandes plantas del interior con gerencia en Buenos Aires, acaparan importante porcentaje de operaciones crediticias y, por ende, de recursos prestables. Esta particular situación resulta explicitada por el contenido de los Cuadros 2 y 3.

Cuadro 2: Banco de Crédito Industrial Argentino. Distribución geográfica de préstamos otorgados

Año	Zona	Número de operaciones	Importe (m\$n)
1944	Capital Federal	Sin datos	11.610.100
	Suburbios capitalinos		7.313.500
	Provincias y territorios		7.947.100
1945	Capital Federal	1.314	46.019.300
	Suburbios capitalinos	320	40.870.900
	Provincias y territorios	645	44.897.300
1946	Capital Federal	2.170	106.895.870
	Suburbios capitalinos	725	64.439.583
	Provincias y territorios	1.373	105.441.584
1947	Capital Federal Suburbios capitalinos Provincias y territorios	Sin datos	Sin datos
1948	Capital Federal	5.680	753.086.425
	Suburbios capitalinos	2.614	305.055.840
	Provincias y territorios	4.855	402.420.253
1949	Capital Federal	4.839	838.704.398
	Suburbios capitalinos	2.183	340.185.410
	Provincias y territorios	3.194	406.694.652
1950	Capital Federal	5.303	983.944.212
	Suburbios capitalinos	2.761	484.853.886
	Provincias y territorios	7.692	799.914.443

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCIA, *Memoria y Balance, 1946-1950*.

Para efectuar el análisis de la distribución geográfica de la ayuda crediticia en favor de las industrias argentinas, y como puede observarse en el Cuadro precedente, no se presentan los datos correspondientes al ejercicio 1947; motiva tal situación, la ausencia de la información necesaria en la memoria anual de dicho año. No obstante, si se considera la situación descrita para su gestión a través de las operaciones efectuadas en las sucursales, es posible inferir que persiste la orientación descrita aun cuando el total de capital prestado a las fábricas radicadas fuera de los ámbitos capitalinos demuestra un importante crecimiento. Confirma lo expresado el porcentual de créditos que se asignan a empresas de la capital del país y su zona próxima que se eleva en dicho año al 78%. A partir del año 1948 el porcentaje de préstamos concertados en las dependencias de casa central manifiesta un suave descenso pues representa el 72,21%; esta particularidad resulta importante en el ejercicio correspondiente a 1950 cuando las operaciones efectuadas en dichas oficinas sólo alcanzan el 30,95% sobre el total pactado por el banco.

Cuadro 3: Banco de Crédito Industrial Argentino. Número de préstamos otorgados en casa central y en sucursales

Años	Casa central	Sucursales
1946	3.414	854
1947	7.327	1.607
1948	10.289	2.860
1949	8.037	2.179
1950	9.320	6.436

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCIA, *Memoria y Balance, 1946 - 1950*.

Por otra parte, en el año 1950, las autoridades del banco demuestran una inclinación a reforzar la atención a los requerimientos de asistencia financiera por parte de los industriales de todo el espacio nacional. Para ello, obtienen la autorización necesaria por parte del ministerio de Finanzas para establecer diez nuevas delegaciones de la institución en el interior del país, de las cuales se inauguran en dicho ejercicio las correspondientes a San Juan, Santiago del Estero y Paraná.

En cuanto a las operaciones que se concretan a través del denominado Departamento de Finanzaciones, que atiende las solicitudes provenientes de empresas noveles o bien de aquellas ya se hallan en actividad pero que planean importantes reformas o ampliaciones, presentan una similar concentración geográfica en su modo de operar. En efecto, también aquí puede observarse que en el año 1948 la ciudad de Buenos Aires y sus suburbios receptan 607 préstamos sobre un total de 922 acuerdos crediticios pactados, mientras que Santa Fe resulta beneficiada con 49 operaciones, Córdoba con 40, Tucumán con 24. Esta tendencia prosigue iniciados los años cincuenta. En efecto, la Capital Federal y zonas aledañas resulta ampliamente beneficiada por las operaciones de fomento que sobrepasan tanto en número cuanto en monto al resto de las provincias y territorios nacionales. En la propia memoria de la entidad se señala que la manifiesta atención a las empresas bonaerenses en su conjunto, se debe a la decisión de apoyar expresamente a nuevas industrias de interés nacional y aquellas comprendidas en los planes especiales de fomento.

En función de lo expresado, puedo señalar que el BCIA, a pesar de sus declaraciones y resoluciones en pos de un crecimiento industrial más equitativamente repartido en el espacio nacional, no logra sustraerse de las demandas provenientes del polo económico y político, el cual prosigue su ascendiente concentración en todos los órdenes con la consecuente reafirmación de las desigualdades entre distintas regiones del país.

La acción del Banco de Crédito Industrial Argentino y el sector fabril cordobés

En este tramo de nuestro trabajo se analiza la contribución del Banco de Crédito en favor de la industrialización de la provincia mediterránea. Se trata de explicitar la acción de dicha institución desde su inauguración y hasta los años cincuenta, es decir, en el pleno auge de la sustitución de importaciones, época en que se consolida la conformación de la *Córdoba industrial*, sustrato del importante polo fabril metal-mecánico, y especialmente automotriz, de los años subsiguientes.

El nacimiento del BCIA encuentra al sector industrial cordobés en un proceso de neto crecimiento. Al respecto, se impone como interrogantes el pesquisar si las demandas de auxilio financiero encuentran debida respuesta en dicha institución; este análisis se efectúa en base a las memorias de la entidad, como así también consultando los libros de actas de sesiones del directorio del Banco de la Provincia de Córdoba (BPC) y sus memorias.

Como ya se mencionó oportunamente en el año 1946 el BCIA instala una sucursal en la ciudad de Córdoba; la organización de la misma se halla a cargo del señor Manuel Costa. Desde entonces, y tendiendo a una atención más directa del sector fabril provincial, la nueva dependencia recepta un creciente número de solicitudes de créditos que se caracterizan por el volumen de capital demandado y por vencimientos extendidos en el tiempo. Al respecto, en otros estudios ya hemos analizado que, dentro de sus características técnico-operativas el Banco de la Provincia de Córdoba también lleva a cabo la atención crediticia a emprendimientos fabriles. Empero, especialmente a partir de 1948, las autoridades del Banco de la Provincia de Córdoba tras evaluar las presentaciones de numerosas empresas industriales, resuelven que ciertos pedidos de asignación de préstamos sean resueltos expresamente por dicha entidad nacional. En efecto, tales disposiciones se fundamentan al considerar los montos requeridos cuanto en los plazos estimados como prudentes por parte de distintas empresas; entre ellas, es posible mencionar a Marín, Piñeiro y Cía. (sucursal La Carlota), Canteras El Sauce, Fadecal SRL (fábrica de calzados, de General Deheza), Frigorífico Serrano (sucursal San Francisco), Establecimiento Industrial Opei (fundición), Fábrica Argentina de Gelatinas¹⁸.

En el lapso considerado en esta presentación el Banco de Crédito Industrial resuelve favorablemente, a través de la gestión de la sucursal Córdoba, un número creciente de préstamos en favor de las industrias mediterráneas los cuales, en su conjunto, exhiben un aporte de capital de importancia, según puede observarse en el Cuadro 4. Empero, como se ha considerado, ellos resultan abrumadoramente superados tanto en número cuanto en volúmenes de capital otorgados en calidad de préstamos por las

¹⁸ Banco de la Provincia de Córdoba (en adelante BPC), (1948), tomo 176, (1950), tomo 182, Tomo 183.

operaciones efectuadas en beneficio de empresas establecidas en la ciudad de Buenos Aires y en zonas linderas y, en menor grado, en la provincia de Santa Fe.

Cuadro 4: Banco de Crédito Industrial Argentino. Préstamos acordados en sucursal Córdoba

Años	Número de operaciones	Monto (m\$ñ)
1946	122	5.409.891
1947	276	8.755.373
1948	408	13.906.816
1949	250	16.756.254
1950	948	44.963.879

Fuente: BCIA, *Memoria y Balance, Años 1946 - 1950*. Elaboración propia

Al cotejar la información presentada en el cuadro anterior con los préstamos otorgados al sector fabril cordobés por el Banco de la Provincia de Córdoba, es posible establecer que en el año 1946 la entidad provincial supera ampliamente el monto total resuelto en favor de las industrias mediterráneas; igual situación se observa para el año 1947. La tendencia descripta recién se revierte en los ejercicios correspondientes a los años 1948, 1949 y 1950 cuando las operaciones pactadas entre el BCIA y las firmas de Córdoba se tornan más significativas en cuanto al total de capital involucrado, según se informa en el Cuadro 5.

Cuadro 5: Banco de Crédito Industrial Argentino y Banco de la Provincia de Córdoba. Préstamos otorgados a las industrias cordobesas (m\$ñ)

Años	Banco Provincia de Córdoba	Banco de Crédito Industrial
1946	8.005.345	5.409.891
1947	10.948.016	8.755.373
1948	10.686.094	13.906.816
1949	13.329.925	16.756.254
1950	16.340.914	44.963.879

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BPC, *Memoria y Balance general, 1946-1950* y BCIA, *Memoria y balance, 1946-1950*.

Dentro de los acuerdos crediticios que las autoridades del BCIA firman con las fábricas cordobesas se hallan también los denominados de fomento industrial. Estas operaciones, autorizadas desde el año 1945 según se ha visto, responden a la específica finalidad de promoción de las actividades industriales nacionales, de las economías regionales y del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas; imponen bajas tasas de interés y llevan a cabo una apreciación liberal de las garantías ofrecidas por los tomadores. En el Cuadro 6 se presentan los datos correspondientes a la Sección fomento industrial en la provincia de Córdoba.

Cuadro 6: Banco de Crédito Industrial Argentino. Préstamos acordados por fomento industrial en Córdoba

Años	Número de operaciones	Importe (m\$ñ)
1946	7	112.650
1947	18	859.900
1948	16	2.874.700
1949	32	3.702.745
1950	39	6.844.415

Fuente: BCIA, *Memoria y Balance, Años 1946 - 1950*. Elaboración propia

Con respecto a la acción de la Sección fomento industrial sobre la industrialización registrada en la provincia de Córdoba si bien se observa un crecimiento en cuanto al número de préstamos acordados y en lo referente a los montos que ellos comprenden, la significación relativa de ambas variables se torna menos importante al cotejar por un lado, dicha información con la correspondiente a Capital Federal y áreas cercanas y, por el otro, con la propia financiación ofrecida por el Banco de la Provincia de Córdoba.

Y eso es así porque en el total de acuerdos pactados por la Sección fomento del BCIA con los industriales cordobeses no logra representar -en el mejor de los casos- más del 12% de los créditos concedidos en préstamos al conjunto formado por las empresas porteñas y las radicadas en los suburbios capitalinos. De tal manera, la provincia de Córdoba se halla lejos de resultar favorecida en gran escala por la gestión del BCIA ya sea mediante la asignación de créditos ordinarios cuanto de los comprendidos en la mencionada sección promotora de las economías regionales.

Por otro lado, las memorias del BCIA también incluyen para los ejercicios correspondientes a los años 1946 y 1949, el listado de localidades cuyos establecimientos industriales resultan favorecidas con operaciones que superan, cada una de ellas, m\$ñ 1.000.000. En la provincia de Córdoba estos préstamos se pactan con algunas fábricas localizadas en la propia ciudad capital de la provincia, y en las ciudades de Río Cuarto, San Francisco, Río Tercero, Bell Ville y Kilómetro 7, esta última se trata de áreas cercanas a la ciudad de Córdoba. Al mismo tiempo, en la memoria correspondiente al ejercicio 1950 se encuentra la nómina de pueblos y ciudades a los que el Banco entrega créditos por más de m\$ñ 3.000.000; en la provincia mediterránea como beneficiadas con estas mega-operaciones se encuentran empresas industriales ubicadas en la ciudad de Córdoba y en la de Río Cuarto.

Cuadro 7: Banco de Crédito Industrial Argentino. Ciudades cordobesas cuyos establecimientos industriales reciben préstamos superiores a m\$ñ 1.000.000

Años	Localidad	Número total de operaciones	Importe total (m\$ñ)
1946	Córdoba	99	5.030.090
	San Francisco	13	2.520.700
	Río Cuarto	7	1.740.000
1949	Córdoba	185	14.426.502
	Río Cuarto	14	1.912.000
	Laboulaye	3	1.416.329
	Kilómetro 7	3	1.600.000
	San Francisco	8	1.178.370
	Río Tercero	4	1.018.020

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCIA, *Memoria y Balance, 1946-1949*.

Cuadro 8: Banco de Crédito Industrial Argentino. Ciudades cuyos establecimientos industriales reciben préstamos superiores a m\$ñ 3.000.000

Año	Localidad	Número total de operaciones	Importe total (m\$ñ)
1950	Córdoba	727	32.009.399
	Río Cuarto	19	4.175.901

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCIA, *Memoria y Balance, 1950*.

Como ilustran los cuadros presentados, es posible afirmar que en la provincia de Córdoba existen establecimientos industriales que reciben recursos prestables por cuantiosas sumas por parte del BCIA. Ciertamente, las empresas localizadas en la ciudad capital congregan el mayor número y volúmenes de este tipo de grandes operaciones y el resto se otorga a plantas fabriles radicadas en ciudades industriales de importancia de la región sureste provincial.

De tal manera, la ciudad capital de la provincia resulta especialmente favorecida con asignaciones crediticias de gran envergadura; como se sabe, en este centro urbano se localizan empresas de magnitud, en particular pertenecientes al sector metalmeccánico. Empero, debe tenerse presente que estos acuerdos se inscriben dentro de una nómina en que predominan notablemente las localidades y ciudades bonaerenses, en especial las ubicadas en las zonas próximas a la Capital Federal; esta particularidad se torna más evidente para el año 1950. En efecto, en 1946 sobre un total de un listado de 32 ciudades, excluida la Capital Federal, 13 de ellas pertenecen a la provincia de Buenos Aires. Esta situación adquiere mayor significación en 1949 dado que sobre un total de 108 centros urbanos mencionados - nuevamente, sin contar la ciudad capital del país- 60 de ellos se hallan ubicados en dicha provincia. Si se considera el ejercicio económico correspondiente al año 1950, 84 son las localidades cuyos estableci-

mientos fabriles son beneficiados con los préstamos mayores a m\$ⁿ 3.000.000 y de ellas 44 se ubican en la provincia bonaerense, sin incluir la ciudad de Buenos Aires.

Por otra parte, desde el año 1948 la memoria del BCIA dedica un apartado especial a la consideración de la acción específica del Departamento de Financiaciones que, como ya se ha visto, se centra en la atención de aquellas solicitudes de préstamo que merecen un detenido estudio. El auxilio crediticio que encara la entidad a través de esta sección se destina a la constitución de las empresas fabriles, la ampliación o perfeccionamiento de su producción, reformas de importancias, y otros aspectos relevantes de la vida de dichas plantas.

La información analizada nuevamente permite advertir la alta concentración del financiamiento crediticio otorgado por el BCIA a las empresas establecidas en el área capitalina. Si bien hacia 1950 Córdoba registra un importante crecimiento en el número de acuerdos, y también en los capitales involucrados, ello no representa una especial atención, dado que en los años considerados otras provincias merecen una acción de sostén más marcada, por ejemplo Santa Fe y Tucumán. Sin embargo, y a pesar de la contundencia de los datos consignados en la memoria anual correspondiente al ejercicio 1948, se afirma que la obra del Departamento tiende a contrarrestar la centralización de industrias en la Capital Federal.

Ese propósito de atención a las economías regionales, como claramente se infiere de los análisis precedentes, no se condice con las acciones realmente llevadas a cabo por las distintas dependencias de la institución. Como queda dicho, el gran mercado consumidor se halla en la zona porteña por las múltiples razones ya conocidas y analizadas suficientemente por reconocidos estudiosos; se entienden así las favorables y crecientes disponibilidades de medidas tendientes a satisfacer los requerimientos de este gran espacio urbano con alto índice de población, receptor de migraciones, concentrador de medios de transportes, de emprendimientos productivos y, por cierto, erigido en una jurisdicción de incuestionable peso y poder político.

De tal manera, se está en presencia aquí de un nuevo conjunto de datos que permiten aseverar que la gestión del BCIA procede con criterios centralistas y, por ello, su accionar contribuye a reforzar la singular concentración económica que el país arrastra y consolida a lo largo de su historia.

Entre tanto, las economías provinciales se esfuerzan por generar y sostener su propio espacio dentro de la estrategia económica argentina de industrialización sustitutiva de importaciones. Y en ese marco, los habitantes del interior del país y de la provincia de Córdoba en particular, al momento de realizar el significativo esfuerzo de inserción en la pauta productiva señalada, deben contentarse, en muchos casos, con recibir como incentivo facilitador del proceso industrial en marcha, ciertas esporádicas medias de aliento.

Paralelamente, el poder público sostiene un discurso plagado de frases que giran en torno al crecimiento económico del país en su conjunto, de la relevancia de las labores industriales como propiciadoras del mejoramiento del nivel de ingresos y de la justicia retributiva entre todos los sectores sociales, de defensa de las economías y de las inversiones provinciales, de dedicación exclusiva a las denominadas pequeña y mediana empresas, en suma de todo el sistema industrial a fines de lograr hacer efectiva la proclamada y ansiada independencia económica. Es decir, resulta una vez más evidenciada la nefasta identificación de Buenos Aires con el país todo.

Palabras finales

Tras la realización del estudio emprendido y procurando el análisis y la comprensión de la evolución de las economías a lo largo del tiempo resulta evidente que, a partir de la Revolución del 4 de junio del año 1943, la presencia reguladora del poder público se torna cada vez más importante y por ello preanuncia la posterior implantación y justificación del accionar de un estado omnipresente en cada uno de los aspectos de la vida de nuestro país y, dentro de ellos, en las diversas áreas de la actividad económica-productiva.

Esa particular concepción de la ubicuidad del poder público, y de sus cada vez más ampliadas funciones en la vida nacional, se fortalece al gestarse un sustento ideológico-doctrinario que promueve la regulación y la planificación gubernamental como el medio fundamental para alcanzar el crecimiento.

De tal manera, en un contexto internacional signado por las implicancias políticas y económicas del período bélico y de la posterior finalización de los enfrentamientos, como así también por la fuerte presencia estatal en reconstrucción de las economías, la actividad industrial concita una atención primordial dentro de la estrategia de crecimiento que tanto los gobiernos de carácter militar cuanto civil diseñan y ejecutan.

En los ámbitos castrenses la guerra brinda singular importancia a la concepción según la cual el fortalecimiento del sector fabril se torna imprescindible a la hora de concretar los planes defensivos del país; por ello, la industrialización es ponderada como conducente a la gradual eliminación de la dependencia externa en lo referente a equipamiento y pertrechos bélicos. Las razones esgrimidas por los hombres de armas resultan particularmente generadoras de corrientes de opinión en favor de la industria y, por tanto, colocan en el centro del debate económico al Estado y a la necesidad de su acción en favor del sector.

Por su parte, la gestión del presidente Perón intensifica el rol protagónico estatal a través de diversas medidas conducentes a la planificación, regulación y control del poder público de cada uno de los ámbitos de la producción. En dicha estructuración, la actividad industrial es altamente ponderada dado que,

a manera de una especial argamasa, no sólo concita motivaciones de índole económica, sino también cuestiones políticas. Y esto es así porque ella posibilita la puesta en acción y la perduración de la redistribución de ingresos implementada y, de tal forma, el consiguiente apoyo electoral. En esta economía de neto corte estructuralista el modelo de crecimiento propiciado apunta a la consolidación de la industrialización sustitutiva de importaciones sencillas, particularmente orientada hacia los bienes de consumo inmediato, en especial alimentos, bebidas y vestimenta.

Dentro de las instituciones estatales que apuntan al fortalecimiento industrial a través de mecanismos de fomento resalta por su importancia la acción emprendida por el Banco de Crédito Industrial Argentino, a la sazón agente financiero creado en pos del eficaz desenvolvimiento del sector fabril y, por tanto, dador de las reglas formales al respecto. Las normas legales le asignan a la novel institución significativas y crecientes funciones a la hora de promover el desenvolvimiento de las plantas fabriles a través de la adecuada atención a las demandas de financiamiento provenientes de las industrias argentinas. Su acción reviste verdadera magnitud a lo largo de los años de alta expansión de dichas empresas y merece ser destacada.

Empero, las fuentes consultadas permiten afirmar que la acción concreta de la institución a poco andar se aleja de los valiosos objetivos trazados para su gestión y se halla particularmente orientada hacia la región de mayor desarrollo y peso económico-político del país, esto es, la propia Capital Federal y los espacios linderos. De igual modo, si bien las operaciones concretadas con pequeños y medianos emprendimientos industriales son muy numerosas el banco no deja de favorecer a grandes empresas pertenecientes predominantemente a las ramas livianas.

Dentro de la planificación estatal, la Reforma Financiera de 1946 adquiere singular relevancia pues determina un renovado marco institucional que brinda las normas a seguir. En efecto, las disposiciones adoptadas impactan en el sistema bancario del país y, de hecho, conforma un peculiar entramado de oportunidades que se ofrecen particularmente a la industria a través de la política crediticia diseñada.

Ciertamente, el BCIA, al igual que el resto de las instituciones bancarias, a partir de 1946 debe ajustar sus líneas de acción a las nuevas reglas vigentes que en esencia determinan la selección y el dirigismo del crédito. Así, en su modificada carta orgánica en función de la reforma dispuesta se propone la promoción de la industria y de la minería a través de operatorias de corto, mediano y largo plazo, con lo cual las actividades productivas se hallan frente a una más que favorable oportunidad de crecimiento. Sin embargo, al eliminarse el límite en cuanto al volumen de capital susceptible de ser prestado, se allana el camino a las resoluciones en favor de los acuerdos de gran magnitud; por ello, es dable advertir una manifiesta dualidad en la política adoptada dado que se asiste a numerosísimas firmas pequeñas con montos escasos y simultáneamente, se favorece el accionar de las grandes empresas al pactarse préstamos por sumas cuantiosas.

Las vicisitudes por las que transita la economía del país determinan que las autoridades nacionales encaren un nuevo avance dirigista sobre el curso de acción de las instituciones bancarias. En efecto, a partir del año 1948 se impone la restricción del crédito y el establecimiento de rígidos controles de selección en las asignaciones de préstamos y aplicación de los capitales otorgados en un momento de expansión de la actividad industrial y, por tanto, de alta demanda de créditos. Con ello, se ordena a las distintas entidades no sobrepasar el armazón financiero diseñado y, de tal manera, las posibilidades reales de financiamiento a las industrias se presenta como hartamente difícil. No obstante, las fuentes consultadas registran un crecimiento de las operaciones pactadas a través del Banco de Crédito Industrial y la implantación de una línea de préstamos denominada créditos especiales. De igual modo, persiste la tendencia de acuerdos que involucran importantes sumas de dinero aun cuando se halla en vigencia las reglamentaciones mencionadas y reiteradamente se haga referencia a la preferencia que el banco demuestra por la atención a los pequeños y medianos emprendimientos productivos en consonancia con la ponderación proveniente de las autoridades gubernamentales.

En virtud de que esa comprobable orientación de la acción de la institución se expresa también en lo referente a la localización espacial de las plantas fabriles atendiendo preferentemente a las porteñas y a las establecidas en los suburbios capitalinos, podemos afirmar que la acción de fomento y de sostén que le fuera encomendada al banco la lleva especialmente a cabo en el área bonaerense beneficiando por tanto el acrecentamiento de alta concentración geográfica y económica que registra el país. El resto del territorio nacional y en particular la provincia de Córdoba no merece igual tratamiento. En este último caso, las resoluciones favorables, si bien no dejan de representar un auxilio financiero importante para las empresas que las reciben, resultan numéricamente poco representativas y, por tanto, Córdoba no recibe un estimulante apoyo a través del banco gestado y sostenido para facilitar el fortalecimiento en todo de una economía predominantemente industrial.

Como queda dicho, la atracción de la ciudad de Buenos Aires y sus áreas linderas se impone una vez más sobre los intereses, los reclamos y las necesidades del conjunto del país. Por tanto, en virtud del complejo entramado de disposiciones y reglamentaciones emanadas del poder central, el Banco Industrial, a pesar de ciertos esfuerzos demostrados tendientes a crear el conjunto de oportunidades valiosas para las distintas organizaciones productivas cordobesas que merece ser reconocido, no logra establecer una vinculación estrecha y perdurable con ellas.

De tal manera, las evidencias constatadas en las fuentes consultadas imponen una necesaria renovación en la interpretación y consiguiente valoración de la estrategia de crecimiento económico elaborada por la gestión peronista en el transcurso de su denominado período de oro. La industria en su conjunto no logra constituir un verdadero sistema integrado en el que la innovación tecnológico-productiva de la nota y propicie las condiciones de competitividad internacional y esto es así dado que no se estima va-

lioso el alcanzar este tipo de metas; de ahí que la industrialización sustitutiva fomentada sólo se adecue eficazmente al funcionamiento de un mercado cerrado y en una economía fuertemente protegida.

Entonces claramente se advierte que la proclamada y tantas veces publicitada acción en pos del sector fabril y su aporte al logro de la plena soberanía económica contrasta con las comprobaciones empíricas en donde la retórica, los argumentos enunciados en discursos de alto impacto y los *slogans* oficiales resultan desnudados y por tanto se demuestra que en la gestión peronista el eje del crecimiento no transita el camino de una verdadera modernización industrial.

Bibliografía

Fuentes

Banco de Crédito Industrial Argentino, *Memoria y Balance*. Ejercicios 1944-1950, Buenos Aires.

Banco de la Provincia de Córdoba, *Libro de Actas de Sesiones del Directorio*, 1944-1950, Córdoba.

República Argentina, *Anales de Legislación Argentina*, 1943-1950, Buenos Aires.

Bibliografía

📖 Arnaudo, Aldo, (1987); *Cincuenta años de política financiera argentina (1934-1983)*, Buenos Aires.

📖 Belini, Claudio y Rougier, Marcelo (2006); “Los dilemas de la historiografía económica sobre el peronismo: certezas dudosas, vacíos persistentes. Aportes para la construcción de una agenda de investigación”, en Jorge Gelman (comp.); *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*, Asociación Argentina de Historia Económica, Buenos Aires.

📖 Cohen, Jon (1996); “Institutiones an economic analysis”, en Thomas Rawsby, Susan Carter, Jon Cohen et Al., *Economics and the Historian*, University of California Press.

📖 De Olmos, Lucas (1950); “Los bancos en la política económica argentina”, en *Revista de Economía*. Año II, Tomo II, nro. 2. julio-diciembre, Córdoba.

📖 Eshag, Emprime y Thorp, Rosmary (1965); “Las consecuencias económicas y sociales de las políticas económicas ortodoxas aplicadas en la República Argentina durante los años de postguerra”, en *Desarrollo Económico*, enero-marzo, vol. 4, nro. 16.

📖 Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas (1998); *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires.

📖 Girbal-Blacha, Noemí (1992); “Reforma financiera y crédito a la producción: el caso del Banco de la Provincia de Buenos Aires, 1946-1950”, en *Ciclos*, año II, vol. II, nro. 3, 2do. semestre.

- 📖 Girbal-Blacha, Noemí (1996); “Una relectura de la economía peronista (1946-1955). Crédito, región y diversificación productiva”, en Academia Nacional de la Historia, *Noveno Congreso Nacional y Regional de Historia Argentina*, Buenos Aires.
- 📖 Girbal-Blacha, Noemí (1998); “Estado, crédito e industria en la Argentina peronista (1946-1955)”, en *XVI Jornadas de Historia Económica*, AAHE-UNQ.
- 📖 Girbal-Blacha, Noemí (2003); *Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista (1946 – 1955). Una interpretación histórica de sus decisiones político-económicas*, Bernal.
- 📖 Halabán, Jorge y Nelli, Rosanna (1989); “Resultados de la promoción industrial en la provincia de Córdoba”, en *Revista de Economía*, nro. 55, Córdoba.
- 📖 Kesman, Carlos (1977); *El desarrollo industrial en la provincia de Córdoba y la política del Estado provincia*, Córdoba.
- 📖 Lewis, Paul (1993); *La crisis del capitalismo argentino*, Buenos Aires.
- 📖 Malatesta, Alicia (1997); “La actividad industrial en Córdoba (1930-1955)”, en Beatriz Moreyra y Beatriz Solveira. (comps.); *Estado, economía y sociedad en Córdoba, 1880- 1950*, Córdoba.
- 📖 Malatesta, Alicia (1999); “La actividad industrial en Córdoba en la primera mitad del siglo XX”, en *Centro de Estudios Históricos “Profesor Carlos S. A. Segreti”*, *In Memoriam Carlos S.A. Segreti*, Tomo II, Córdoba.
- 📖 Malatesta, Alicia (2000); “El crédito industrial en Córdoba. La acción del Banco de la Provincia de Córdoba, 1943-1946”, en Beatriz Moreyra y Beatriz Solveira (comps.), *Estado, mercado y sociedad. Córdoba 1820 -1950*, Tomo I, Córdoba.
- 📖 Malatesta, Alicia (2001); “El crédito industrial en el apogeo peronista. Córdoba, 1946-1950”, en Beatriz Moreyra y Beatriz Solveira (comps.); *Estado, mercado y sociedad. Córdoba 1820 -1950*, Tomo II, Córdoba.
- 📖 Neffa, Julio Cesar (1998); *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996): una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*, Buenos Aires.
- 📖 North, Douglass (1993); “La evolución de las economías en el transcurso del tiempo”, en *Revista de Historia Económica*, año XII, nro. 3, Madrid.
- 📖 North, Douglass (1993); *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México.
- 📖 *Revista de Economía Argentina*, (1941), año XXIV, nro. 279, tomo XL septiembre, Buenos Aires.
- 📖 *Revista del Banco de la Nación Argentina*, (1943), nro. 3, volumen VII, Buenos Aires.
- 📖 Rougier, Marcelo (1999a); “La acción del Banco de Crédito Industrial Argentino en la etapa pre-peronista (1944-1946)”, en *Ciclos*, año IX, vol. IX, nro. 18, 2do. semestre.

- 📖 Rougier, Marcelo (1999b); “El financiamiento bancario a las empresas industriales en la Argentina. Antecedentes y orígenes del Banco de Crédito Industrial Argentino”, *Estudios Interdisciplinarios de América Latina*, vol. 10, nro. 2, julio.
- 📖 Rougier, Marcelo (2001); *La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo (1944-1955)*, Universidad de Buenos Aires, Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, Buenos Aires.
- 📖 Rougier, Marcelo (2007); “Créditos e industria en tiempos de Perón, 1944-1955”, *Revista de Historia Industrial*, nro. 35, volumen. 3.
- 📖 Schvarzer, Jorge (1996); *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires.
- 📖 Schvarzer, Jorge (2006); “La industria argentina en la perspectiva de la historia”, en Jorge Gelman (comp.); *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*, Asociación Argentina de Historia Económica, Buenos Aires.
- 📖 Schwartz, Hugh (1967); *The Argentine experience with industrial credit and protection incentives, 1943-1958*, Universidad de Yale.
- 📖 Sidicaro, Ricardo (2002); *Los tres peronismos. Estado y poder económico 1946-1955 / 1973-1976 / 1989 / 1999*, Buenos Aires.
- 📖 Taylor, Alan (1993); *Tres fases del crecimiento económico argentino*, en *Revista de Historia Económica*, año XII, nro. 3. Madrid.
- 📖 Vicini, Armando (1952); *El Banco de la Provincia de Córdoba en la Política Crediticia Justicialista*, Córdoba.
- 📖 Vicini, Armando (1953); *El crédito en la promoción económica*, Córdoba.
- 📖 Vicini, Armando (1953); *La función bancaria en el Segundo Plan Quinquenal*, Córdoba.



H-industri@

Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana

Año 2- Nro. 3, segundo semestre de 2008

Dossier

La industria siderúrgica en la Argentina, segunda mitad del siglo XX

Presentación

Martín Schorr
FLACSO-CONICET

En este número de *H-industri@* presentamos un *dossier* sobre la evolución de la industria siderúrgica de la Argentina en el crucial período comprendido entre 1947 y 1990; es decir, desde la aparición del sector en la “agenda” de las preocupaciones estatales hasta el inicio del drástico cambio estructural propiciado por las políticas del neoliberalismo.

En el primero de los artículos que integran el *dossier*, elaborado por Magdalena Liaudat, se utiliza un interesante abordaje analítico y se identifican los rasgos sobresalientes del comportamiento sectorial entre los años 1947 (cuando se crea formalmente SOMISA) y 1976 (momento en el que se inicia una nueva fase en el régimen de acumulación del capital en el país). Y se concluye que en el transcurso de dicho período el sector siderúrgico experimentó una expansión considerable, básicamente por efecto de la creación de la compañía estatal (cuyo funcionamiento efectivo se concretaría recién en la década de los sesenta) y la aplicación por parte de diferentes administraciones gubernamentales de diversos mecanismos de promoción estatal que, en su articulación, derivaron en una mayor integración de la producción local y una paulatina consolidación estructural de un núcleo reducido de empresas oligopólicas (mayoritariamente vinculadas con los grupos económicos Acindar y Techint).

Como apunta Liaudat y retoma Patricia Jerez en el segundo de los artículos que componen el *dossier*, uno de los principales supuestos “ordenadores” de las políticas de promoción instrumentadas a comienzos del decenio de los años setenta era que la economía nacional seguiría creciendo a una tasa elevada bajo la conducción del sector industrial, tal como había sucedido entre 1964 y 1974 (entre esos años tuvo lugar la fase expansiva más importante y prolongada de la historia económica nacional al calor de la consolidación del esquema de sustitución de importaciones). Sin embargo, tal supuesto se

vio rápidamente invalidado ante el sesgo de las políticas económicas de la dictadura militar de 1976-1983, las que derivaron en un acuciante proceso de desindustrialización y un prolongado período de estancamiento (absoluto y relativo) de nuestro país.

De allí que a comienzos de los ochenta la Argentina contaba con una estructura siderúrgica “sobredimensionada” para el tamaño del mercado doméstico (fuertemente contraído por las características del derrotero manufacturero y la aguda crisis socio-económica). En ese contexto, sumado a las diversas transferencias de ingresos que motorizó el gobierno de Alfonsín hacia las fracciones más concentradas del capital (promoción industrial, subsidios a las exportaciones industriales, etcétera), tuvo lugar un “boom exportador” de productos derivados del hierro y el acero. Como analiza Jerez en su contribución, ese mayor grado de penetración sectorial en el mercado mundial potenció, en esencia, la dinámica de acumulación y reproducción ampliada del capital de los actores privados predominantes (Acindar y Techint), en un proceso signado en el nivel interno por una aceleradísima concentración y centralización económicas.

En suma, se trata de dos trabajos sumamente interesantes y complementarios que aportan numerosas claves para interpretar el comportamiento siderúrgico a lo largo de un lapso temporal en el que quedan incluidas dos etapas bien diferenciadas en el modo de acumulación del capital en la Argentina. Así, de la lectura de ambos estudios es posible identificar importantes elementos de ruptura y continuidad entre ambas fases, tanto en lo referido a lo específicamente sectorial como en lo que se vincula con la dinámica del conjunto de la industria y, más ampliamente, la economía local.

Recibido: 30 de noviembre de 2008
Aprobado: 10 de diciembre de 2008



Industria y política pública.
Los alcances de la intervención estatal en el desempeño del
sector siderúrgico en Argentina. 1947-1976

Magdalena Liaudat *
CESE-IDAES/UNSAM-CONICET
maialiaudat@gmail.com

Resumen

Este trabajo aborda la problemática del desarrollo de la industria siderúrgica argentina en un extenso período 1947-1976. El análisis propuesto consiste en el cruce de tres variables: las políticas públicas implementadas, la evolución del sector siderúrgico y el desempeño de las empresas más importantes. Se intenta articular los efectos que tuvo la aplicación de los diversos mecanismos de promoción e inversión, así como de los beneficios arancelarios y tributarios, en el desempeño general del sector y de las firmas intentando dar cuenta de los avances en el grado de integración de este sector industrial de carácter estratégico, así como del avance de las firmas tanto privadas como estatales. Además, se aborda la vinculación entre las de capital privado y las políticas públicas.

Palabras claves: SIDERURGIA – ESTADO - ARGENTINA

Abstract

This paper approaches the problems in steel industry development in Argentina between 1947 and 1976. In order to analyze this, the author articulates three thematic questions: the public policy, the development of the steel industry and the performance of the most important firms. The aim of the paper is to analyse that even if there was a large amount of public resources transferred to many firms, by the end of the period there is no autonomous steel industry. In fact, what is found is a very small and concentrated market lead by a few private firms.

Key words: IRON AND STEEL INDUSTRY - STATE - ARGENTINA

Recibido: 6 de diciembre de 2007

Aprobado: 15 de abril de 2008

* En este artículo se presentan avances del trabajo de investigación para la Tesis de Maestría en Sociología Económica (IDAES/UNSAM).

Introducción

En todo proceso de desarrollo industrial juega un papel fundamental la forma que asumen los instrumentos y las medidas de política de promoción estatal. Los mismos dan cuenta de la importancia que el Estado le otorga, en cada momento histórico, al avance de la producción manufacturera, particularmente de aquellos sectores que por factores de diversa índole son caracterizados como de interés prioritario y/o estratégico. Durante el proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) los distintos gobiernos fueron orientando sus herramientas de política industrial hacia distintos sectores productivos: mientras que durante la primera fase (1930-1958) los mismos fueron dirigidos a la producción de bienes finales, en la segunda fase (1958-1976) se canalizaron mayoritariamente al fortalecimiento de las industrias de base en función de la evidente necesidad de integrar y diversificar el tejido industrial del país. Esto no significa que hasta iniciada la segunda fase hubo un nulo desarrollo en industrias básicas, sino que las políticas estatales no estaban fuertemente orientadas hacia ese sector. Tal es el caso de ramas industriales como la siderurgia, entre otras. Si bien a fines del siglo XIX se iniciaron las actividades manufactureras en torno al acero, éstas dependían en buena medida de la importación de los insumos y maquinarias. La producción de acero crudo y arrabio requiere de inversiones iniciales muy elevadas que resultan inviables sin mecanismos de fomento que alienten la canalización de capital privado a esos sectores o incluso políticas de inversión netamente públicas.

La pregunta que guía el artículo es entonces: ¿de qué modo participó la intervención estatal en el desempeño del sector siderúrgico en Argentina? La misma se responde teniendo en cuenta la hipótesis de que el desarrollo de la siderurgia argentina es el resultado de la confluencia de tres factores: primero, un determinado contexto macroeconómico; segundo, las políticas estatales diseñadas para intervenir en el sector (sus diferentes capacidades reales de inducción de los mecanismos y regímenes de promoción a la industria y su alcance en términos de articulación con las restantes actividades económicas); y por último, un escenario internacional favorable al mercado interno, dado un contexto de economías de sustitución de importaciones países latinoamericanos.

Si bien existe una vasta bibliografía sobre la intervención estatal y la evolución industrial, incluso de la actividad señalada, el presente abordaje pretende realizar un análisis de largo plazo sobre el fenómeno que permitirá, en un futuro trabajo, desentrañar la naturaleza de la articulación entre la intervención estatal y desempeño del sector y sus principales protagonistas empresariales. Se realizó entonces un recorte temporal que comienza en el año 1947, cuando se sanciona la primer ley de promoción orientada al desarrollo siderúrgico, hasta el año 1976 como momento de quiebre del modelo ISI y el inicio de

una nueva fase tanto para el sector industrial en su conjunto como para la actividad siderúrgica en particular¹.

1. La industria como problemática en la agenda del Estado

El principal antecedente de la legislación de promoción industrial es el decreto 14.630 de “Fomento y Defensa de la Industria” del año 1944. El mismo declaró como industrias de interés a aquellas que emplean materias primas nacionales y que destinaran su producción al mercado interno, otorgando ciertos beneficios. Si bien en los hechos este decreto operó como un marco normativo para negociaciones directas entre empresas y gobierno, y no como un sistema orgánico, sin duda fue un referente importante en el derrotero de la legislación promocional hacia la industria.

Una serie de organismos dieron sustento institucional a los diversos mecanismos de promoción y política pública en ese entonces. El Banco de Crédito Industrial² fue creado en 1944 para dar fomento financiero a los proyectos promocionados, el Departamento de Promoción Industrial y Minera, fundado en 1949, y el Banco Central, creado en 1935, también fue un soporte para la política de estímulo público a la producción. Otros organismos del aparato administrativo fueron la Secretaría de Industria y Comercio, así como el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) que más allá de su función reguladora debía encargarse, entre otros temas, de adquirir equipos y materias primas para las empresas mixtas, promover la investigación tecnológica y procurar mercados externos para la industria nacional. Así, durante los años cuarenta se crearon una serie de industrias de capital mixto que tuvieron un gran desarrollo hasta mediados de los cincuenta, momento en el cual muchas de ellas comenzaron a decaer, por ejemplo el caso de Altos Hornos Zapla, fundado en 1941³.

¹ Es preciso aclarar brevemente las características del proceso productivo propio de la siderurgia. El mismo consta de tres etapas: reducción, aceración y laminación. Durante la reducción el mineral de hierro se funde con combustibles para lograr un primer producto denominado arrabio. La segunda etapa, aceración, convierte el arrabio en acero crudo. Recién allí, el material metálico es trabajado en laminadores que fabrican bienes finales de acero demandados por múltiples actividades productivas (perfiles, tubos, alambres, chapas, entre otros). Se clasifica a las plantas siderúrgicas entre integradas, semiintegradas y laminadoras de acuerdo al alcance de sus procesos. Las primeras cuentan con toda la cadena productiva, desde el mineral de hierro hasta productos terminados. Estas plantas integradas, usaban a principios de siglo altos hornos para fundir el mineral, acería por convertidor y laminación. A partir de los años sesenta y setenta se modernizó el proceso y comenzó a usarse la reducción directa, la colada continua, la acería por horno eléctrico y, por último, la laminación. Las plantas semiintegradas realizan alguna etapa o quizás dos, pero no tienen una total integración del proceso productivo. Finalmente, las plantas laminadoras, compran el acero crudo y lo trabajan para obtener productos finales. (Ver Anexo 1)

² Rougier (2004a, 2004b).

³ Dorfman (1983).

2. Los inicios de la siderurgia bajo el amparo estatal

Con el desarrollo de la industrialización por sustitución de importaciones en los años cuarenta, comenzó a manifestarse la necesidad de fomentar la industria siderúrgica ante la creciente demanda de productos derivados del acero para el resto de las actividades manufactureras, como la construcción, ciertas manufacturas metalmecánicas y la agroganadería. Sin embargo las necesidades de acero se cubrían con importaciones de productos. En los años cincuenta, la escasez de divisas derivada de la crisis, generó un impulso para desarrollar este sector industrial que sería atendido por las autoridades, debido a los enormes niveles de inversión inicial que requiere la elaboración y procesamiento del acero. Con ello los fondos públicos destinados a la importación serían redireccionados hacia el desarrollo de la industria local colaborando en cierta medida con la reducción de desequilibrios en el sector externo a favor de una mayor integración del tejido fabril.

El principal antecedente legal en la industria siderúrgica fue la Ley 12.987 de 1947⁴, también denominada Ley Savio, que dio forma al Plan Siderúrgico Nacional. Los objetivos más salientes del plan eran la producción de acero en el país para suministro a la industria nacional así como para exportación. Contemplaba la explotación de yacimientos de hierro, las plantas siderúrgicas existentes y la creación de la empresa Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina (SOMISA) como actor central del sector siderúrgico, capaz de producir bienes que hasta el momento se importaban.

El plan tenía como institución central a la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFm), que ya tenía a su cargo la planta de arrabio Altos Hornos Zapla, y en adelante haría lo propio con la creación de SOMISA. Además, la DGFm asumió la responsabilidad del Registro Especial de Entidades Industriales, el organismo encargado de registro y la asignación de recursos a la industria. Por otra parte, autorizaba la participación estatal en sociedades mixtas de transformación y terminación de productos con acero y establecía la eximición del pago de derechos aduaneros y tratamiento cambiario preferencial para la importación de materia prima, insumos, equipo, maquinaria y repuestos a plantas siderúrgicas instaladas o que funcionaran bajo las condiciones del plan⁵. Por ejemplo, la ley establecía para la empresa estatal precios preferenciales que sin embargo no pudieron efectivizarse ya que SOMISA inició su actividad recién en 1960.

⁴ Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966), Ferrucci (1986), Schvarzer (1985).

⁵ Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966).

Frente a las debilidades estructurales del modelo⁶, el lanzamiento del Segundo Plan Quinquenal (1953-1957) planteó como meta la integración industrial mediante el intento de modificar su estructura y lograr el establecimiento y la consolidación de la industria pesada (metalúrgica, siderúrgica y química). Esta intención se manifestó en 1953 con la sanción de la Ley 14.222 de Promoción Industrial y la Ley 14.122 de inversiones extranjeras. Este conjunto legal estaba orientado en gran medida a la radicación de empresas extranjeras y la inversión de capital externo, y a la vez sostenía la centralidad del Estado en la industria. Sin embargo, sus efectos reales fueron escasos y dirigidos casi exclusivamente hacia el sector automotor⁷.

Las leyes y los organismos de los años cuarenta y principios de los cincuenta son el inicio de una larga historia económica donde la recurrencia a regímenes de promoción industrial como mecanismo de inducción de la formación de capital en el sector, se convirtió en una constante. Hasta el gobierno “desarrollista” de Frondizi, la política industrial estuvo concentrada en la regulación externa, protegiendo la industria local de importaciones competitivas así como otorgando franquicias para importación de insumos y maquinarias. Como mencionamos, la política más directa fue la creación de SOMISA bajo la Ley Savio y en menor medida, se otorgaron líneas de crédito preferenciales.

En términos concretos, la participación del Estado por medio de la promoción industrial dio forma a la estructura industrial siderúrgica, así como a su funcionamiento. El proyecto de SOMISA, como una planta integrada capaz de incrementar la producción de arrabio y acero crudo, comenzaba a dar mayor consistencia a una estructura sectorial hasta el momento débil y altamente dependiente de la importación de insumos. Al respecto, si bien existen materias primas en el país, la importación de las mismas era muy importante. El caso del mineral de hierro por ejemplo, parte de su consumo se extraía en Jujuy, destinándose a Altos Hornos Zapla y otro tanto se importaba, así como ocurría con combustibles como el carbón de coque y otros insumos como la chatarra. Las dificultades de aprovisionamiento de estos insumos y materiales, así como las medidas públicas implementadas para sortear dichas limitaciones, exceden de todos modos, los alcances del presente trabajo.

⁶ El esquema económico del primer peronismo llevó a un desarrollo manufacturero orientado a la producción de bienes finales para el mercado interno, dependiente de la importación de materias primas, insumos intermedios y maquinaria. Situación que se sostenía transfiriendo ingresos generados fundamentalmente por la exportación de granos y carnes. Sin lugar a dudas, las dificultades del comercio internacional (particularmente intensas a fines de la década de 1940), así como el acentuado crecimiento local, evidenciaban la necesidad de avanzar en la integración del tejido industrial. (Basualdo, 2006)

⁷ Schvarzer (1985).

2.1. La estructura empresarial

Hasta la sanción de la Ley Savio y el Plan Siderúrgico Nacional, las empresas que conformaban la estructura siderúrgica eran la planta integrada Altos Hornos Zapla, y una serie de laminadoras privadas como La Cantábrica, Torres y Citati, Tamet, Rosati y Cristóforo, Acindar, Crefin y Santa Rosa (ver Anexo 2).

Altos Hornos Zapla fue creada en 1941 en la provincia de Jujuy, debido a la cercanía con un área de recursos mineros. Comenzó a funcionar en 1943 como productora de arrabio y lingotes de acero y generó un salto en la provisión interna de esos bienes. En esta misma etapa comenzaban a instalarse las empresas que serían pilares en la siderurgia argentina: Acindar, Siderca y SOMISA.

Acindar fue fundada en 1942 con capitales nacionales y chilenos, las empresas constructoras Acevedo y Shaw y la compañía de Construcciones Civiles Aguirre y Aragón. En 1946 el grupo chileno se retiró y la planta original de Rosario (Santa Fe) fue complementada con una nueva planta que se instaló en Villa Constitución, situada en la misma provincia.

En 1946 se inició la conformación de lo que posteriormente sería el conglomerado económico Techint, que tuvo una presencia fundamental en la historia recorrida por la siderurgia argentina. En 1954 fue fundada la firma Dálmine Safta (que posteriormente sería Siderca), productora de tubos sin costura, ubicada en la localidad de Campana. Varios años más tarde, en 1969, se creó Propulsora Siderúrgica al amparo de la promoción sectorial.

Finalmente, SOMISA fue creada en 1947 por el Plan Siderúrgico Nacional aunque comenzó a funcionar recién en 1960 con la puesta en marcha de su primer Horno Siemens Martín, y una década más tarde se incorporó un segundo horno. Estaba ubicada en San Nicolás (Buenos Aires), una zona industrial con grandes potencialidades de crecimiento. SOMISA constituyó un mega proyecto de carácter fundamental en el desarrollo de la industria del acero como planta integrada para producción de arrabio, acero, productos semiterminados y chapa laminada en caliente. Esta producción estaba orientada a cubrir la demanda de bienes intermedios de las empresas laminadoras así como la de bienes finales de otras actividades industriales del mercado interno.

La oferta siderúrgica estaba conformada hacia los años cincuenta por un complejo mixto estatal y privado. Con una sola planta integrada, Altos Hornos Zapla, productora de palanquilla y arrabio, y una serie de establecimientos laminadores privados.

La trayectoria de SOMISA, su creación y puesta en marcha, determinó un quiebre en la evolución de la siderurgia. La legislación específica que recibió la empresa estatal mediante la Ley 12.987 de 1947 no fue nunca aplicada ya que, como mencionamos, su actividad comenzó recién entre los años 1960 y 1961, debido a la ausencia de definiciones en materia de política industrial y la falta de financiamiento,

sumado al cuadro de inestabilidad institucional. Esta demora tuvo importantes repercusiones en la producción siderúrgica nacional, no existió el abastecimiento interno proyectado y por ende se mantuvo una fuerte dependencia de la importación de acero y arrabio. De hecho, en ese período, la producción de laminados se triplicó, mientras que la producción de arrabio y de acero crudo no llegó siquiera a duplicarse, lo cual evidencia el marcado desequilibrio entre la producción de semiterminados y su demanda para laminados⁸. Esta situación se revertió una vez que SOMISA comenzó a producir, dando inicio a la producción a gran escala.

2.2. La evolución productiva del sector

A nivel internacional, la participación de la Argentina representa hacia fines de los años cincuenta apenas el 0,1% de la producción mundial de acero, que en términos absolutos son unas 221 mil toneladas sobre un total mundial de 291.100 mil toneladas⁹.

Unas de las limitaciones del proceso de producción de acero en Argentina fue la obtención de las materias primas. En los años cincuenta, el sistema de reducción con hornos Siemens Martin, que en ese momento sólo operaban en Altos Hornos Zapla, demandaba como materias primas el mineral de hierro, la chatarra y el coque como combustible. La extracción de mineral de hierro para Altos Hornos Zapla se realizaba en dos yacimientos ubicados en las cercanías de la planta.

De todos modos, el crecimiento del sector en el período fue notorio y puede visualizarse en principio en el aumento del número de establecimientos y ocupados. Según datos del Censo Industrial de 1954 el sector siderúrgico contaba por ese entonces con 337 establecimientos y casi 24.000 personas ocupadas, entre empleados y obreros. Cinco años más tarde el crecimiento es notorio: la cantidad de establecimientos casi se duplica y los ocupados superan los 32.000¹⁰.

Con respecto a la producción de acero, durante la década de 1950 el crecimiento es sostenido. Las empresas que producen acero crudo en Hornos Siemens Martin son Acindar, Crisoldine, Fábrica Militar de Aceros (de la DGFM), La Cantábrica, Eyosa, Santa Rosa, Tamet y Vulcano. En total son veinticuatro los hornos Siemens Martin instalados en su mayoría entre 1937 y 1946¹¹.

A partir de los Cuadros 1 y 2 podemos dar cuenta de que Altos Hornos Zapla representa casi la totalidad de la producción de arrabio hasta el año 1960, mientras que Fabricaciones Militares de Acero cubre, en materia de producción de acero crudo, el 9% del total en 1950 y un 14% en 1959. De modo tal que el desarrollo de la producción quedó sujeto a las empresas privadas, al amparo de Ley Savio y el

⁸ Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966).

⁹ Vallejo (1960).

¹⁰ Vallejo (1960).

¹¹ Vallejo (1960).

Régimen de “industrias de interés nacional”, que contaban entre 1953 y 1959 con una capacidad instalada constante cercana a las 250.000 toneladas¹².

Volviendo a la producción de arrabio, el desempeño del sector entre 1950 y 1960 es creciente aunque sufre una depresión hacia 1958. El principal productor, Altos Hornos Zapla, enfrenta un proceso de expansión en 1960 que, en parte, consiste en la instalación de cuatro hornos Siemens Martin que ampliarían su producción estimada de 36.000 toneladas a 165.000 toneladas¹³.

Los cuadros también dan cuenta del inicio de actividades de SOMISA y su ingreso al mercado que generó un notorio crecimiento de la producción de arrabio y acero. Así, a partir de los años 1960-1961, los valores de producción aumentan considerablemente debido a que SOMISA comenzó a abastecer de insumos a la siderurgia y a otras actividades, generando grandes cambios en la estructura productiva sectorial, y en el comercio externo del sector. Si bien se puso en marcha a principios de la década, su proceso de expansión le permitió en poco tiempo abastecer al mercado interno de bienes finales y producir algunos semielaborados, destinados a las empresas privadas que, por esos tiempos, comenzaban a recorrer el camino de la integración del proceso productivo.

Cuadro 1: Producción de Arrabio en Argentina, 1950-1963 (en miles de toneladas)

Año	Arrabio		
	Total	SOMISA	Altos Hornos Zapla
1950	17,8	-	17,8
1951	19	-	19
1952	31,8	-	31,8
1953	36,3	-	36,3
1954	39,6	-	39,6
1955	35	-	35
1956	28,2	-	28,2
1957	33,8	-	33,8
1958	28,2	-	28,2
1959	32	-	32
1960	180,7	120,7	60
1961	398,5	335,8	62,7
1962	396,5	364,9	31,6
1963	424,2	385,5	37,2

Fuente: Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966).

¹² Altimir et al. (1966).

¹³ Vallejo (1960).

Cuadro 2: Producción de Acero Crudo en Argentina, 1959-1963 (en miles de toneladas)

Año	Acero Crudo		
	Total	SOMISA	Fábrica Militar de Aceros
1950	130,3	-	11,5
1951	131,6	-	13,9
1952	126,4	-	13,2
1953	184,4	-	21,7
1954	200,1	-	26,3
1955	235,7	-	25,2
1956	225,5	-	28,8
1957	248,5	-	30,8
1958	276,3	-	30
1959	244,2	-	34,2
1960	300	-	30,9
1961	471,5	127,6	34,7
1962	659	354,2	45,4
1963	912,7	510,7	33,8

Fuente: Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966).

En 1960, SOMISA produce el 90% del arrabio generado localmente, porcentaje que representa unas 120 toneladas por año; hacia 1963, aporta el 56% de producción de acero crudo, o sea que participa con cerca de 500.000 toneladas; y, en el mismo año, participa con el 17% de productos laminados¹⁴. Efectivamente, en pocos años la empresa estatal se posicionó en un lugar central en la oferta siderúrgica nacional. Los Cuadros 1 y 2 ayudan a visualizar el despegue de SOMISA y las fluctuaciones de Altos Hornos Zapla.

En cuanto a los laminados (Cuadro 3), tuvieron una evolución más irregular dado que hasta 1953 se produjeron alrededor de 300.000 toneladas, mientras que entre 1954 y 1955 la cifra creció a 650.000 toneladas debido a las demandas generadas por la expansión de la producción de bienes durables¹⁵.

En ese sentido, en 1958 la producción de laminados dio un salto cuantitativo debido al auge de las industrias automotriz, tractores y construcción, que también fueron promovidas bajo el gobierno de Frondizi en el marco de la segunda fase de sustitución de importaciones. La creciente demanda obligó a dar un salto cuantitativo llegando a producirse casi 900.000 toneladas y estabilizándose luego en las 770.000 toneladas. Dentro de los productos laminados una parte considerable está constituida por laminados terminados en caliente con un total de 876.244 toneladas (de las cuales el 26% son redondos para hormigón, el 24% alambrón, el 11% son flejes, el 10% planchuelas y el 8% tubos sin costura), la-

¹⁴ Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966).

¹⁵ Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966), pp.98.

minados terminados en frío, que significan unas 19.569 toneladas; mientras que los laminados semiterminados son menos de 2.000 toneladas de palanquilla¹⁶. Los cambios en la evolución de los laminados dependen en gran medida de la demanda de insumos de otros sectores industriales, así como también de las políticas de fomento y protección a la producción local.

Cuadro 3: Producción de laminados terminados en Argentina, consumo total y porcentaje de abastecimiento local, 1950-1959 (en miles de toneladas)

Año	Producción	Consumo	Grado de Abastecimiento (%)
1950	264	1151	23
1951	297	1178	25
1952	295	739	40
1953	275	610	45
1954	526	1207	43
1955	659	1414	47
1956	617	1190	52
1957	688	1285	53
1958	878	1709	51
1959	777	1514	51

Fuente: Jerez (2007).

Podemos identificar este período 1947-1958 como el puntapié inicial de la legislación hacia el sector siderúrgico y especialmente de la planificación derivada de la Ley Savio, con la creación de SOMISA. Pese a que ésta no se haya puesto en marcha en el período, el Plan Siderúrgico Nacional da cuenta del interés político de desarrollar un sector productor de insumos, con la conciencia de que las inversiones son tales que requieren el apoyo estatal. De modo que como vimos, la legislación se acompañó de una serie de instituciones, administrativas y bancarias, ideadas para la regulación y sostenimiento operativo de los impulsos a la industria. Para este momento, las dificultades en la obtención de materias primas y la existencia de una oferta un tanto limitada dieron lugar a una estructura conformada por una planta estatal integrada y una serie de laminadoras privadas. Esta oferta no pudo responder satisfactoriamente a la creciente demanda de insumos derivados del acero, consecuencia del nivel de crecimiento del conjunto de la economía, especialmente de la producción de bienes intermedios. Adelantándonos temporalmente los datos permitieron observar la influencia que tuvo el inicio de actividades de SOMISA a principios de los años sesenta.

La política pública entonces fue básicamente proteccionista durante este período y no logró revertir por completo las limitaciones que había diagnosticado. Posibles soluciones como la construcción de SOMISA, quedaron a lo largo de esos años, trabados por escollos financieros y operativos que impidieron la concreción de ese proyecto en el corto plazo. Diríamos entonces, que en estos años se dan los

¹⁶ Vallejo (1960).

primeros esbozos de una larga trayectoria de regímenes legales y reglamentaciones que con diagnósticos acertados y propuestas coherentes, no pudieron llegar a grandes avances. Recién a fines de los años cincuenta, principios de los sesenta, con las políticas industriales impuestas por el “desarrollismo”, la dinámica fabril sectorial se verá modificada.

3. El impulso al capital privado (1958-1970)

Entre 1958 y 1970 el fomento legal a la industria se caracterizó por una marcada tendencia a promover los capitales privados y en gran medida, los extranjeros. Inicialmente, la legislación impuesta por el gobierno “desarrollista” en 1958 sentó las bases para un importante cambio estructural en la economía argentina en general y en la industria siderúrgica en particular. En medio de un contexto político y social complejo el gobierno de Frondizi aplicó, entre 1958 y 1963, un programa económico de liberalización al capital extranjero y ajuste fiscal sobre la base de un diagnóstico de ausencia de inversión (por efecto de una restricción de ahorro), que derivó en una fuerte política de radicación de empresas extranjeras. Los regímenes de promoción hacia la industria de bienes intermedios y metal-mecánicos mantuvieron un perfil proteccionista pero con una clara orientación hacia la atracción de capitales extranjeros, ofreciendo condiciones de inversión y operación altamente favorables.

En 1958 se sancionó la Ley 14.871 de Promoción Industrial, y la Ley 14.870 de Inversión Extranjera. Juntas conformaron un sistema legal integral que fomentaba el desarrollo manufacturero de las industrias básicas (especialmente acero, petroquímica, metalmecánica y el sector automotor) acorde con el objetivo de integrar el tejido productivo. Este régimen legal duró casi trece años y convivió con sucesivos gobiernos que fueron sancionando decretos reglamentarios específicos sobre las leyes.

En términos generales se mantuvo la línea proteccionista del régimen anterior y se priorizó, al menos formalmente, la generación de herramientas para la formación de capital, en especial de origen externo¹⁷. En este sentido, fue notoria la desigualdad marcada por el gobierno “desarrollista” entre los inversores locales y externos¹⁸, permitiendo a las inversiones extranjeras acceder a beneficios promocionales a los que no tenía acceso el capital nacional¹⁹.

¹⁷ El gobierno frondizista consideraba que para lograr el desarrollo debía recurrir a la inversión externa, especialmente orientado a la industria dinámica, de hecho “no se planteó la necesidad de un control nacional de la nueva producción. Contrariamente, pensaba que la insuficiencia de capacidad de acumulación interna debía suplirse con la entrada de capitales externos, que complementarían el esfuerzo nacional.”(Ferrucci, 1986:102)

¹⁸ De ello da cuenta el modo en que se reglamentaron las leyes de este régimen: mientras que la ley de Inversiones Extranjeras 14.780 de 1958 se reglamentó inmediatamente, bajo una amplitud y permisividad notables que justificaron los volúmenes de inversión realizados bajo su amparo, la ley de Promoción Industrial 14.781, también sancionada en 1958, tardó más de dos años en ser instrumentada.

¹⁹ Ferrucci (1986), Schvarzer (1985).

Esta orientación ventajosa para el capital extranjero se justificó bajo la idea de que la profundización de la sustitución de importaciones (dado el ahorro de divisas al que daría lugar) permitiría reducir los impactos negativos derivados de las recurrentes crisis de balanza de pagos en que incurría la economía argentina. Asimismo, dada la relativa escasez de ahorro interno capaz de financiar un proceso sostenido de formación de capital y de crecimiento económico asentado sobre nuevos rubros productivos, el mismo debía ser financiado con ahorro externo²⁰. A partir de estas concepciones el gobierno desplegó una batería de medidas de protección externa a la industria y de generación de instrumentos para la formación de capital.

Se promovió entonces la radicación de filiales de empresas transnacionales a través de medidas como la absoluta libertad para girar utilidades y dividendos así como para retirar capitales, aunque el contexto interno impusiera la necesidad de un mayor control de divisas. Además, concedió protección mediante barreras o aranceles a la importación de productos competitivos otorgando reservas de mercado interno en las actividades en que se instalasen las empresas. Incluso, se pautaron reducciones de aranceles para la importación de insumos y equipos.

Por su parte, la ley de Promoción Industrial se orientó a abaratar la inversión real en bienes de capital así como los costos de uso de capital fijo, es decir, significó un considerable aliciente a la importación de maquinaria y equipo mediante exención de derechos de importación sobre bienes de capital. Otro incentivo arancelario fue la liberación o modificación de gravámenes para importación de insumos destinados a la industria a promocionar. También se mantuvieron medidas proteccionistas propias de la política de sustitución de importaciones como el encarecimiento de productos importados o bien la prohibición de importación de productos competitivos. Para el caso que nos interesa, la industria siderúrgica importaba algunas materias primas sin aranceles.

La política de promoción tuvo también una orientación regional en la que se asistió a un amplio margen de maniobra de las autoridades de aplicación en cuanto a la determinación de beneficios a conceder, así como la inexistencia de correspondencia entre las ramas o regiones promocionadas y las orientaciones de las inversiones, y también el papel decisivo de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe como locaciones principales de empresas promovidas. Bajo este régimen se otorgaron beneficios a aquellas empresas que instalasen plantas en determinadas provincias o regiones que pretendían ser constituidas como enclaves industriales.

²⁰ CONADE (1973).

3.1. El auge de la industria promovida: la estructura legal de la promoción a la industria siderúrgica

A partir de los años sesenta comenzó a modificarse radicalmente el panorama industrial siderúrgico. La articulación de una serie de factores como el inicio de actividad de SOMISA, la reglamentación del régimen sectorial, la modificación de la Ley Savio, y otras disposiciones y políticas gubernamentales de fomento a los sectores dinámicos del espectro fabril, dieron lugar a una fase de crecimiento y expansión clave en la evolución del sector siderúrgico.

En 1961 se reglamentó el régimen sectorial, orientado a la promoción de ciertos sectores como el siderúrgico, el petroquímico y el celulósico, bajo una clara intención de alentar la inversión con el fin de lograr que las posibilidades productivas de la oferta local se adecuen con las proyecciones de mercado. La primera norma de estas características fue el decreto 5.038/61 de promoción siderúrgica. La misma determinó que los beneficiarios de este régimen debían ser empresas nacionales que instalaran o ampliaran unidades de producción, en condiciones de eficiencia y rentabilidad²¹. Estas empresas podían ser de capital nacional o externo, sin excluir a este último de recibir los beneficios del decreto, ya que dentro de la ley 14.780 de 1958 se facultaba al Poder Ejecutivo a acordar inversiones externas con goce de los beneficios reglados vigentes. Los mismos eran en su mayoría tributarios y financieros. Entre los tributarios se destacan la exención del pago de derechos aduaneros y aranceles para las importaciones de equipos e insumos; el aumento de las deducciones por inversión en capital fijo en los impuestos a réditos; y ciertos beneficios extraordinarios -del 50% para la industria en general, del 100% para plantas siderúrgicas integradas, y del 80% en unidades semiintegradas-. Por su parte, los beneficios de tipo financieros consistían en garantías y avales para la importación de equipos e insumos y deducción de impuestos por inversiones realizadas.

Asimismo, se establecieron criterios clasificatorios sobre las unidades productivas en función a su eficiencia técnica y rentabilidad. Los mismos fueron, por ejemplo, las perspectivas técnicas y económicas de las empresas; el volumen y diversificación de la producción; la adecuación técnica de los procesos productivos y materias primas; los costos de elaboración; la calidad de las instalaciones y obras a realizar; y los factores de localización.

La siderurgia fue además beneficiada con la modificación de la Ley Savio mediante la Ley 15.801 de 1961. Esta nueva regulación institucionalizó subsidios directos e indirectos a grandes empresas privadas con el fin de alentar la inversión. Estableció la eximición de gravámenes y exenciones de derechos de importación y otorgó preferencias en el mercado de cambios a aquellas plantas siderúrgicas instaladas o a instalarse en el país con una particularidad: se excluyeron requerimientos en materia de escalas mínimas y grado de integración. Esto permitió que casi la totalidad de las empresas presentaran

²¹ Ferrucci (1986).

proyectos de inversión. En lo referente al área pública, la modificación de la Ley Savio derogó los beneficios que otorgaba desde 1947 la ley original como ser: las diferencias de precios de costo y ventas de laminados elaborados por SOMISA, las compensaciones a la producción a cargo del Estado permitiendo a la empresa estatal fijar sus precios al nivel del mercado internacional. De todos modos, estas cláusulas nunca fueron implementadas en la práctica pues se derogaron cuando SOMISA inició su actividad productiva. Aunque en sus orígenes la mencionada ley tuvo un tinte proteccionista y estatista, claramente a principios de los años sesenta realizó un viraje y adoptó características de marco normativo general de sistema de promoción. Es decir que se eliminaron una serie de normativas vigentes en la ley original de 1947 que daban excesivos beneficios a SOMISA.

La producción local fue igualmente compensada por el Decreto 5.340 de Compre Argentino del año 1963 por el cual se estableció que las compras del Estado y sus concesionarios debían adquirir bienes producidos en el ámbito nacional, siempre que existiera disponibilidad, calidad, precio y plazos de entrega compatibles. Este tipo de medida abarcaría luego a las contrataciones públicas para obras civiles, de ingeniería y consultoría obligando a priorizar ofertas locales (Ley 18.875 de Contrate Nacional), medida que tuvo fuerte peso durante la dictadura iniciada en 1966 y su política de obra pública. De este modo, se fortaleció el mercado interno asegurando la demanda de productos fabricados localmente en una coyuntura de gran crecimiento en industria y servicios.

También algunos decretos reglamentarios de la ley de promoción dictada en 1958 fueron altamente beneficiosos con sectores como el siderúrgico. Tal es el caso del Decreto 3.113 de 1964 que permitió introducir nuevos estímulos impositivos, exenciones y reducciones diferenciadas según localización, actividad y grado de integración de las unidades. Durante la dictadura militar iniciada en 1966, este decreto se articuló con objetivos promocionales de fortalecimiento de ramas dinámicas básicas y con la expansión de la obra pública al amparo de las nuevas funciones económicas del Estado. El modo en que se aplicaron los beneficios del decreto junto con la expansión de la obra pública derivó en un proceso de incremento del grado de concentración en los sectores más importantes. Esto debido, en gran medida, a la conjunción de las políticas de promoción y fomento a las industrias básicas, la Ley de Compre Argentino y la Ley de Contrate Nacional, en el marco de una política de obra pública ambiciosa. El tipo de articulación que se le dio a estas medidas y proyectos, y el tipo de seguimiento institucional tuvieron particularidades que dieron lugar a la formación de *ámbitos privilegiados de acumulación*²².

Por otro lado, durante este período el Banco Industrial (BIRA, que posteriormente cambió su denominación por Banco Nacional de Desarrollo -BANADE-) fue un organismo central en la participación pública del desarrollo industrial. Hasta 1969, la entidad tuvo una política eficientista de apoyo a las ramas consideradas estratégicas buscando ampliar mercados, mejorar la calidad tecnológica de las

²²Castellani (2006).

empresas para que produzcan a escala con menores costos. Esta política crediticia del banco respondía a la idea de modernizar, integrar y descentralizar el tejido industrial para lo cual se planteaba el financiamiento a la inversión a mediano y largo plazo dejando de lado las operaciones comerciales de corto plazo. De modo que entre 1967 y 1969 se promovió la inversión y el dinamismo industrial mediante una política de crédito orientada a la inversión fija en empresas, la compra de maquinarias importadas y la obtención de créditos del exterior con el aval de la institución bancaria local²³.

3.2. *La evolución del sector siderúrgico*

El “desarrollismo” planteó un esquema macroeconómico con un perfil industrialista basado en las políticas estatales y la inversión generada tanto por capitales extranjeros como por deuda. Esto permitió, entrada la década de 1960, que el crecimiento no dependiera del ciclo de la balanza comercial (propio de la modalidad de “*stop and go*”) sino que se sustentara en la inversión extranjera, la deuda y las exportaciones industriales.

Hacia fines de los años cincuenta la industria local trabajaba mayoritariamente con equipos obsoletos. Si bien se importaba maquinaria y equipos, la brecha tecnológica con el mercado internacional aumentaba notoriamente. Las herramientas de crédito y las políticas de promoción e inversión fueron fundamentales en esta coyuntura, especialmente para sectores industriales básicos, como el siderúrgico, donde las magnitudes de inversión necesaria para modernizar y racionalizar el proceso productivo son muy elevadas. En esas condiciones los capitales privados pocas veces asumen el riesgo de inversiones cuantiosas, y es el Estado el que ocupa el rol de invertir o bien de generar herramientas que fomenten la inversión privada.

Parte de esta situación se había previsto en el Plan Siderúrgico Nacional de 1947, que planteaba el fortalecimiento del sector público en la producción de acero, con la existente planta Altos Hornos Zapla y la creación de SOMISA. Sin embargo, hacia fines de los años cincuenta SOMISA aún no había iniciado su actividad y por tanto se mantenía un importante déficit en materia de abastecimiento de productos semiterminados a nivel local.

Los beneficios proteccionistas del régimen de promoción industrial de 1958 para la industria local siderúrgica consistían en subsidiar la importación de equipos y maquinarias y también en modificar gravámenes para importaciones de insumos. Estas medidas cooperaban con el desarrollo del sector pero para paliar la falta de inversión se sancionó el Decreto 5.038 en 1961 de Promoción Siderúrgica. Ante los importantes beneficios que proponía la medida, la mayoría de las principales empresas del sector presentaron proyectos solicitando adscripción al nuevo régimen de promoción. Muchos de ellos fueron

²³ Rougier (2004).

aprobados, pero la lentitud de la gestión en aprobarlos y luego en efectivizarlos llevó a que más de diez años pasaran sin grandes logros²⁴.

En el mismo año, 1961, se modificó la Ley Savio y además SOMISA inició finalmente su actividad. Durante los años sesenta la producción siderúrgica tuvo como principal destino al mercado interno y, gracias a la incorporación de SOMISA, se logró autoabastecer ciertos productos como los semi-elaborados no planos y los laminados planos. De todos modos, la capacidad productiva no fue capaz de satisfacer la demanda interna de productos siderúrgicos, que aumentó a una tasa anual acumulativa del 15,8%, generando un marcado desequilibrio en términos de oferta y demanda²⁵.

Según el Cuadro 4 el período 1958-1969 es de gran crecimiento en términos de producción de acero. En diez años se pasó de producir 276 mil toneladas a 1.690 mil toneladas. Un aumento de producción llamativo se encuentra a principios de los años sesenta: en 1960 se producen 277 mil toneladas de acero crudo, en 1961 la cifra aumenta a 442 toneladas y en 1962 alcanza las 645 mil toneladas. Entre 1960 y 1963 el salto cuantitativo, en términos de producción, se debe al inicio de la actividad de la empresa estatal, que comienza a operar con la modificación de la Ley Savio. SOMISA no sólo expande las fronteras de producción siderúrgica nacional sino que además modifica la estructura empresarial. Este salto sectorial, tanto cuantitativo como cualitativo, es resultado, en última instancia, de la política pública pues SOMISA representa el resultado de la misma.

Cuadro 4: Acero Crudo. Producción, consumo (en miles de toneladas) y porcentaje de abastecimiento, 1958-1970

Año	Producción	Consumo	Abastecimiento local (%)
1958	276	2201	12
1959	244	1935	13
1960	277	2107	14
1961	442	2565	18
1962	645	2099	31
1963	895	1650	55
1964	1250	2321	55
1965	1346	2727	50
1966	1266	2151	60
1967	1328	2396	56
1968	1556	2612	61
1969	1690	3565	48
1970	1823	3493	53

Fuente: Jerez (2007).

²⁴ Finalmente la crisis de mediados de los años setenta terminó de reducir la viabilidad de muchos de los proyectos y solamente se concretaron hacia el final de la década, los presentados por Siderca y Acindar. Empresas que ya eran centrales en el sector, y cuyos proyectos les permitieron completar los ciclos integrados de producción y convertirse en líderes, fuertemente volcados a la exportación (al respecto ver artículo de Patricia Jerez en este mismo número).

²⁵ Jerez (2007).

Por su parte, el consumo interno de acero crudo creció notoriamente entre 1968 y 1970, probablemente vinculado a ciertas políticas del gobierno dictatorial iniciado en 1966 orientadas a revitalizar industrias dinámicas mediante un plan de obras públicas que demandaba un ágil mercado interno de productos intermedios, entre ellos, siderúrgicos.

A partir de 1964 la producción de acero crudo superó el millón de toneladas y continuó una tendencia de sostenido crecimiento, mientras que el consumo total apenas supera al del año 1958. El bajo crecimiento del consumo junto con un aumento de la producción dio como resultado que a partir de 1963 el grado de abastecimiento rondara el 50% y 60% hasta 1972.

El hecho de que la mitad del acero consumido fuera producido localmente, mientras que hasta 1961 el grado de abastecimiento local no alcanzara el 20%, implicó un cierto desarrollo, pero a la vez dio cuenta de las limitaciones en el crecimiento del sector siderúrgico: desde 1963 y durante más de 10 años la producción local abasteció el 50% del consumo interno; paradójicamente, durante ese mismo período se aplicaron mecanismos y políticas tendientes a mejorar la calidad del sector de metales para lograr, entre otras cosas, un completo abastecimiento local. Sin embargo persisten las dificultades.

Con respecto al mercado de laminados, los datos indican que el consumo aumenta notablemente pero acompañado por un fuerte crecimiento de la producción, no así de la importación, lo cual deja ver que el nivel de abastecimiento local es elevado, a diferencia de la década anterior, cuando apenas llegaba al 50%.

Cuadro 5: Laminados. Producción, consumo (en miles de toneladas) y porcentaje de abastecimiento, 1958-1970

Año	Producción	Consumo	Abastecimiento local (%)
1958	878	1709	51
1959	777	1514	51
1960	960	1828	52
1961	1129	934	120
1962	959	1724	55
1963	1026	1425	72
1964	1682	2173	77
1965	1944	2599	74
1966	1609	2044	78
1967	1721	2238	76
1968	2272	2485	91
1969	2614	3409	76
1970	2954	3349	88

Fuente: Jerez (2007).

Por su parte, el Cuadro 6 reafirma lo dicho sobre la positiva evolución de los laminados, pero complementa con datos sobre el comercio externo del sector. Efectivamente la producción local crece

sostenidamente pero los niveles de importación se mantienen estables, con pequeñas variaciones, y la exportación tiene un crecimiento sutil pero no deseable.

Cuadro 6: Producción, importación, consumo y exportación de laminados terminados entre 1960-1970 en Argentina.

Año	1-Producción	2-Importación	3- Consumo	4- Exportación	Total (1+2= 3+4)
1960	960	884	1828	16	1844
1961	1129	934	2052	11	2063
1962	959	771	1724	6	1730
1963	1026	530	1425	131	1556
1964	1682	654	2173	163	2336
1965	1944	705	2599	52	2649
1966	1609	522	2044	87	2131
1967	1721	647	2238	130	2368
1968	2272	527	2485	314	2799
1969	2614	1055	3409	260	3669
1970	2954	728	3949	333	3682

Fuente: Jerez, 2007.

Hasta 1960 la estructura empresarial siderúrgica estaba formada por una única planta integrada estatal, Altos Hornos Zapla, una decena de semiintegradas, entre las cuales se ubican Siderca y Acindar, y otros establecimientos laminadores (ver Anexo 2). Al ingresar SOMISA, se convierte en proveedor estatal de las empresas privadas bajo una articulación de *complementariedad* entre los dos sectores²⁶. Así, las empresas integradas productivamente pasan a ser dos, ambas estatales, que se vinculan con un conjunto de empresas semiintegradas de capital privado.

Esta complementariedad entre los sectores, en el marco de un mercado interno pequeño, se convirtió de algún modo en una forma más de transferencia de ingresos y promoción al desarrollo ya que las empresas estatales eran las que provenían a las laminadoras privadas de insumos, en muchos casos a precios diferenciales o protegidos de competencia externa.

Las firmas que gracias a la promoción logran integrar sus procesos productivos son, como mencionamos, Siderca y Acindar. Estos procesos generaron cambios importantes en el funcionamiento de la industria siderúrgica. Se vincularon al denominado *complejo estatal privado*²⁷ entre 1966 y 1975.

Por ejemplo, Acindar recibía créditos a tasas preferenciales del BIRA/BANADE y se beneficiaba por el régimen de promoción siderúrgico. También tenía parte de su paquete accionario en manos del Estado y se vinculaba con el complejo público comprándole insumos a SOMISA. Esta última abastecía también a las empresas de Techint, aunque Dálmine-Siderca le vendía caños sin costura a YPF y Gas

²⁶ Bisang (1989).

²⁷ Schvarzer (1979).

del Estado. Ambas empresas privadas recibieron créditos del BIRA/BANADE e incluso Propulsora Siderúrgica fue, en gran medida, construida sobre un proyecto promocionado²⁸.

En función a estos cambios comenzó a redefinirse la estructura sectorial. Incluso la política pública de promoción dio lugar, en algunos casos, a “reservas de mercado” que favorecieron a unas pocas empresas. Por ejemplo, se reafirmó el liderazgo de Siderca en la fabricación de caños de acero sin costura que, vía Ley de Compre Argentino, fueron adquiridos exclusivamente por YPF y Gas del Estado. Por su parte, el mercado de productos de acero planos fue disputado entre SOMISA y Propulsora Siderúrgica (empresa de Techint creada en 1969 con fondos promocionales). Y finalmente, Acindar pasó a controlar el mercado de productos no planos.

Podemos afirmar entonces que para el período 1958-1970 el plan de políticas públicas de los gobiernos de Frondizi así como la dictadura militar de 1966 tuvieron objetivos complementarios y desplegaron una batería de medidas que, en mayor o menor medida, tendieron a dar respuesta a puntos débiles de la estructura industrial argentino. En ese sentido, siendo fundamental la necesidad de integrar el tejido productivo, el sector siderúrgico se vio altamente favorecido. Efectivamente creció en cantidad y calidad gracias a la política de promoción e inversión, a las posibilidades de acceso a crédito y los beneficios reglamentados por leyes como la Ley Savio, modificada en 1961, y el Decreto 3.113 de 1964. Potenciado esto con el crecimiento de la economía general y las políticas de obras públicas y crecimiento de sectores altamente demandantes de productos siderúrgicos. Esta etapa marca el inicio de una década de crecimiento sostenido entre 1964 y 1974 debido en gran medida al desarrollo alcanzado por la industria local, caracterizado por un cambio sustancial de las ramas dinámicas de la economía. En el período bajo análisis se manifiesta la intención de desarrollar ramas básicas del tejido industrial y en lugar de motorizar la economía con ramas proveedoras de bienes finales para consumo masivo. Sin olvidar que durante este período se constituyó un andamiaje de leyes, reglamentaciones, políticas específicas gubernamentales e institucionales que regularon el sector siderúrgico argentino. Su aplicación derivó en un alto grado de concentración en materia de transferencia de recursos públicos hacia una fracción reducida del empresariado. Por otro lado, las condiciones del mercado interno en crecimiento y los recursos derivados de esas políticas públicas permitieron que muchas empresas privadas realicen saltos cualitativos y cuantitativos en su desempeño que sentaron bases para una modificación en el tipo de articulación entre el sector público y privado de la siderurgia.

²⁸ Castellani (2006), pp. 143 y 144.

4. Un intento de retorno hacia el capital local (1970-1976)

A comienzos de los años setenta se inició un giro en materia de intervención pública en la industria. La intención era poder regular a las empresas extranjeras, controlar la implementación de tecnología y, básicamente, impulsar el fortalecimiento del empresariado local. La intervención estatal se centraba entonces en un fuerte aliciente a la expansión del capital nacional en la inversión acompañado con una activa participación del Estado, todo ello con el objetivo último de lograr una estructura industrial con mayor integración y capacidad de autoabastecerse en mayor medida de bienes intermedios. Esta perspectiva se funde pocos años después en el plan trienal del gobierno peronista cuyos objetivos eran la garantía de una elevada tasa de crecimiento industrial, la contribución a la sustitución de importaciones y al desarrollo de exportaciones y, por último, la descentralización económica y geográfica, bajo un fuerte apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

A principios de estos años, aun durante la “Revolución Argentina”, se sancionó el régimen de promoción industrial, Ley 18.587 de 1970, y de Inversiones Extranjeras, Ley 19.904 1972. Si bien este régimen no fue reglamentado, los aspectos teóricos e instrumentales novedosos del mismo se aplicarían en el posterior régimen promocional²⁹. Aun así, su principal aporte consistió en manifestar la necesidad de equilibrar los beneficios otorgados al capital externo con el local, así como en estimular la descentralización geográfica, la modernización tecnológica y la reestructuración de los procesos productivos.

El Estado inició una política que impulsaba al empresariado local así como la inversión estatal sobre la base de dos ideas centrales: la necesidad de desarrollar aun más la industria básica, y que este desarrollo sea mediante empresas de capital nacional-estatal, es decir, producto del ahorro interno y el apoyo del sector público³⁰. Para ello se planteaba la participación nacional en capitales de empresas, concesión de líneas especiales de créditos, avales y garantías, diferimiento de pago de impuestos, deducciones de impuestos por inversiones realizadas, entre otros tipos de incentivos.

Por otro lado, fue un período de gran intervención del BANADE³¹ que en el marco de la industria siderúrgica otorgó créditos a Acindar, Siderca y Propulsora Siderúrgica, posteriormente, entre 1970 y 1972, recibieron apoyo de esta entidad las empresas SOMISA y Propulsora Siderúrgica, bajo una política del banco de apoyo a empresas privadas nacionales, y en menor medida las estatales. Por último, en los años del tercer peronismo, el banco operó resolviendo problemas de dotación de capital fijo de grandes empresas privadas, como el caso de Propulsora Siderúrgica. Pese a la existencia de reglamentaciones sobre requisitos, “la entidad terminó desestimando estas prescripciones teóricas y otorgó nume-

²⁹ Ferrucci (1986), pp. 113.

³⁰ Schvarzer (1985), pp.43.

³¹ Rougier (2004a).

rosas líneas de crédito a las empresas proveedoras del Estado a los efectos de financiar sus operaciones de provisión de bienes y servicios al sector público”³².

La concreción de este impulso al capital nacional, al menos en términos normativos, se visualiza recién en el tercer gobierno peronista que lanza un nuevo régimen, que derogó todo el sistema anterior, conformado por la Ley 20.560 de Promoción Industrial, y la Ley 20.557 de Inversión Extranjera, sancionadas en 1973. Las nuevas leyes otorgaban beneficios únicamente a “empresas de capital nacional”, mediante una batería de herramientas como aranceles y créditos a tasa preferencial y exenciones impositivas y aportes directos del sector público. También propuso el mejoramiento de la integración vertical y el desarrollo del mercado interno sobre la base de la profundización del desarrollo de las ramas básicas³³.

Mediante este nuevo régimen le correspondió también al sector siderúrgico el beneficio de la promoción sectorial del Decreto 619/74 cuyos principales objetivos eran alcanzar el autoabastecimiento de productos semielaborados y elaborados; que se produjera en mayores niveles a la demanda interna y eventualmente con capacidad de exportación; además proponía conservar el poder de decisión nacional en el sector, en línea con la política de fomento a capitales nacionales. Para ello, se promoverían aquellas unidades integradas, semiintegradas y de laminación mediante la participación del Estado en el capital de las empresas según requirieran financiamiento vía créditos, avales o garantías según las condiciones fijadas por la ley. A la vez, se otorgarían franquicias impositivas a las empresas (para diferir el pago de impuesto a las ganancias) y a los inversionistas (para deducir por cálculo de impuesto a las ganancias, de las sumas efectivamente invertidas). Los principales beneficiarios fueron empresas de capital nacional o bien mixto, pero con mayoría accionaria nacional (ya sea privada o estatal)³⁴.

Acindar por ejemplo recibió beneficios por dos procesos de inversión realizados bajo el régimen del Decreto 619/74 aprobado por la Secretaría de Industria y Comercio exterior (SICE): el primero del año 1975, por un monto de 251 millones de dólares, para una planta ubicada en Santa Fe que ocupaba 1.200 trabajadores.³⁵

En un sentido similar, durante los años setenta surgieron los proyectos de instalación y expansión de varias plantas siderúrgicas de los cuales algunos no llegaron a concretarse mientras que otros sí lo hicieron, como la integración de Acindar y Dálmine Siderca, así como las ampliaciones de SOMISA (aunque menor a la proyectada) y de Altos Hornos Zapla.

³² Castellani (2006), p. 122.

³³ Schvarzer (1985), p. 45.

³⁴ Azpiazu y Basualdo (1990), p. 114.

³⁵ Azpiazu y Basualdo (1990).

4.1. Evolución del sector

Como ya mencionamos las décadas de 1960 y 1970 fueron relativamente prometedoras en materia de crecimiento de la estructura industrial. De hecho, los Censos Industriales de 1964 y 1974 dan cuenta de que en este período el sector fabril experimentó un crecimiento sostenido y continuado durante diez años, fenómeno inédito en la historia de la industria argentina³⁶. Efectivamente, hacia mediados de los años setenta el tejido industrial mejoró en cantidad y calidad, no sin algunas limitaciones como la ausencia de una industria de bienes de capital. La siderurgia no quedó exenta de este fenómeno. El crecimiento general llevó a un aumento en la demanda de productos siderúrgicos que el sector no estaba en condiciones de satisfacer debido a las características propias de un mercado interno pequeño y a las dificultades y limitaciones del sector siderúrgico atado a los vaivenes de la macroeconomía, al depender en gran medida de la importación de insumos y bienes intermedios y, consecuentemente, a la capacidad y determinación del gobierno de turno de destinar divisas a esas transacciones comerciales. Como detalla el apartado anterior, la intención política de desarrollo de sectores industriales básicos como la siderurgia estaba presente bajo la forma de mecanismos legales de promoción y fomento a la formación de capital, que tuvieron efectos relevantes en el modo de producción del acero, en la evolución empresarial y en el funcionamiento del sector, así como en el marco del conjunto industrial y productivo.

En términos concretos los Cuadros 7 y 8 dan cuenta de las principales variables de evolución para el acero crudo como para los productos laminados terminados. Efectivamente los primeros años de la década de 1970 continúan la tendencia de crecimiento en la producción y el consumo, con un nivel estable de abastecimiento local que ronda entre el 50 y el 60%.

Cuadro 7: Acero Crudo. Producción, consumo y porcentaje de abastecimiento 1970-1976 (en miles de toneladas)

Año	Producción	Consumo	Abastecimiento local (%)
1970	1823	3493	53
1971	1915	3645	54
1972	2105	4110	52
1973	2155	3888	57
1974	2356	4063	59
1975	2198	4593	49
1976	2409	3095	79

Fuente: Jerez (2007).

Para el caso de los productos laminados el crecimiento es visible hasta 1972-1973, momento en el que empiezan a decaer los niveles generales de evolución de la actividad.

³⁶ Sourrouille y Lucángeli (1980).

Cuadro 8: Producción, importación, consumo y exportación de laminados terminados entre 1970-1976 en Argentina (en miles de toneladas)

Año	1-Producción	2-Importación	3- Consumo	4- Exportación	Total (1+2= 3+4)
1970	2954	728	3949	333	3682
1971	3196	725	3497	424	3921
1972	3670	670	3942	398	4340
1973	4010	494	3764	740	4504
1974	3919	526	3968	477	4445
1975	3673	829	4429	73	4502
1976	3052	405	2997	460	3457

Fuente: Jerez, 2007.

Con el paso de los años sesenta, las diversas políticas y mecanismos de fomento comercial y a la formación de capital en el sector siderúrgico se asistió a una modernización de los procesos productivos que derivó, en la siguiente década, en la reestructuración del sector. De modo que a fines de los años setenta esta estructura sectorial cobró mayor consistencia debido a que empresas privadas como Siderca y Acindar lograron finalizar sus procesos de integración de la producción mediante políticas de promoción.

De este modo, la consolidación de las grandes empresas que lideran el sector en los años siguientes se sostuvo en las políticas públicas de incentivo a la industria siderúrgica. El resultado de este proceso fue una reestructuración de la conformación empresarial del sector que permite visualizar una tendencia al abandono de proyectos estatales y una mayor inclinación al crecimiento de las firmas de capital privado, como un *“indicador temprano del profundo cambio en la articulación entre el Estado y el sector privado y en los roles de cada uno de ellos en la industria siderúrgica local.”*³⁷. Si hasta ese momento la vinculación entre las empresas de capital privado y las estatales consistía en una *articulación complementaria*, cuando las empresas privadas logran completar sus ciclos productivos desde la fabricación de acero hasta los productos terminados y dejan así de depender de las empresas estatales, se modifica de esa manera aquel vínculo hacia una *articulación competitiva*³⁸.

Podemos decir entonces que, aunque a primera vista los efectos de la transferencia de recursos públicos a la industria siderúrgica parecen beneficiosos, los niveles de concentración de esos recursos fueron muy altos, generando un mercado liderado por unas pocas empresas del sector privado que ya no se complementa con las empresas públicas, sino que comienza a competir con ellas.

Efectivamente, la cantidad de empresas tiende a disminuir en lugar de aumentar, aún cuando los niveles de producción aumentan (ver Anexo 2). Algunas empresas cesan su actividad y otras son absor-

³⁷ Azpiazu y Basualdo (1995), p. 10.

³⁸ Bisang (1989), Azpiazu y Basualdo (1995).

bidas o se fusionan con firmas más grandes. De todas maneras, la modificación estructural del espectro empresarial del sector se visualiza hacia fines de la década de los setenta, cuando Acindar y Siderca integran sus procesos productivos y, como se dijo, comienzan a competir con el sector público.

5. Reflexiones finales

La evolución del sector siderúrgico en Argentina estuvo íntimamente ligada a la intervención pública, comenzando con la Ley Savio de 1947 como el inicio de una larga historia de políticas de promoción y fomento a la industria del acero. El Plan Siderúrgico Nacional no llegó a lograr los objetivos que planificaban a largo plazo el desarrollo del sector como la construcción de SOMISA que fue retrasada. Hasta entrados los años cincuenta, la intervención tuvo un carácter prácticamente indirecto y proteccionista - protección de importaciones competitivas, franquicias para importación de maquinaria y equipos y en menor medida líneas de crédito preferenciales-, con la salvedad formal (ya que no se materializó) de la creación de SOMISA.

En contraste, la orientación de la intervención económica estatal de 1958 desplegó una serie de beneficios concretos e inmediatos en pos de atraer capitales externos a radicarse en la actividad industrial argentina, manteniendo algunas pautas proteccionistas. Fue a partir de esta legislación, que perduró más allá del gobierno de turno, que la industria de bienes intermedios y básicos comenzó un desarrollo relativo importante en el conjunto de la industria nacional. Este crecimiento se manifestó en datos concretos de producción así como en la composición empresarial del sector, donde se fueron afianzando capitales nacionales y externos altamente concentrados y con gran injerencia en el mercado local.

El “desarrollismo” sentó las bases estructurales para un período de crecimiento sostenido en el que participó activamente la siderurgia. La protección y los beneficios impositivos y arancelarios a la hora de importar maquinaria fueron elementales para las empresas locales. El inicio de la actividad de SOMISA y su veloz capacidad de abastecer al mercado interno, también fue muestra de grandes avances en materia de integración del tejido industrial.

La articulación de la política industrial de la dictadura iniciada en 1966 con la planteada por el “desarrollismo” fue fundamental para este sector, por ejemplo, los beneficios otorgados al crecimiento de las industrias básicas así como los regímenes especiales (sectoriales y regionales). Para el período posterior, decretos como el 619/74, las leyes de Compre Nacional y Contrate Argentino pautaron vínculos comerciales exclusivos con empresas de capital local, protegieron al sector de competencias externas. Por otro lado, la financiación de muchos proyectos, tanto por el Estado como por el BANADE, generaron gran crecimiento: la formación de Propulsora Siderúrgica se realizó mayoritariamente por

promoción industrial, así como los procesos de integración de Acindar y Siderca y la ampliación de SOMISA y Altos Hornos Zapla.

En su descripción más sencilla esto parece un escenario promisorio, sin embargo el análisis de los resultados dista de serlo. Efectivamente se impulsaron políticas de fomento a la formación de capital, a la generación de un sector productor de acero y derivados con pretensiones de autoabastecimiento. Sin embargo, si se observan las políticas en el largo plazo se encuentran diferentes diagnósticos y, por tanto, diversas propuestas de mecanismos de promoción: unas más proteccionistas, otras abiertas a los capitales extranjeros y otras que retoman el fomento al capital nacional. Esto se cristalizó en la cantidad de regímenes legales sancionados y en el relativo sostenimiento de los mismos: algunos duraron más de 10 años y se aplicaron incluso cuando ya se había sancionado un régimen nuevo, otros ni siquiera fueron aplicados. Se sigue de esto que el Estado argentino no tuvo una política estable de desarrollo industrial y por tanto el sector siderúrgico, pese a su carácter esencial en el proceso de desarrollo industrial por ser productor de insumos y productos intermedios, quedó a merced de las diferentes estrategias industriales de cada gobierno. Pese a este desfavorable conflictivo y cambiante contexto administrativo hubo un desarrollo siderúrgico notable.

La concentración de las transferencias de recursos públicos a pocas empresas modificó en el mediano plazo la estructura empresarial del sector, cuyos principales referentes y beneficiarias fueron SOMISA, Dálmine Siderca, Acindar y Propulsora Siderúrgica. La composición de la oferta siderúrgica fue variando también en función de las políticas públicas aplicadas. Entre 1947 y 1975 la cantidad de empresas del sector aumentó notoriamente (ver Anexo 2) por la conjunción del crecimiento económico local y la política pública. A partir de allí se redujo gradualmente la cantidad de empresas y se modificó la pertenencia de las dos firmas privadas más importantes al sector integrado, profundizándose el proceso de concentración de la producción. A la vez, cambió el modo de articulación entre las empresas siderúrgicas públicas y privadas: la integración de Acindar y Dálmine, les permitió constituirse en líderes del sector, y por tanto a competir, en lugar de complementarse, con SOMISA.

Podemos concluir que entre 1947 y 1976 el desarrollo del sector siderúrgico estuvo fuertemente atravesado por el despliegue de una variedad de mecanismos y políticas de promoción, inversión y fomento a la actividad. Aún con grandes limitaciones el sector logró un desarrollo relativo importante en términos de capacidad instalada y modernización de los procesos productivos, incremento notable de la producción, así como del consumo local debido al crecimiento de la industria en general y la política de obra pública. En términos de comercio exterior, se logró reducir las importaciones y comenzar a insertar algunos productos siderúrgicos en el mercado mundial. Finalmente, este desarrollo tuvo características interesantes en el plano empresarial. La orientación de los instrumentos de política pública osciló entre el sector público y privado con una clara tendencia, hacia el final del período, a favorecer a las

firmas privadas generando concentración en la producción sectorial. La vinculación de las tres variables, política pública, desarrollo sectorial y desempeño empresarial, dejan como resultado hacia 1976 un escenario formado por un mercado local pequeño y un grupo reducido de empresas privadas integradas con gran control de la producción. Y por último, la certeza de que en materia de intervención pública se asistió a un excesivo sesgo a favorecer a las principales empresas en detrimento de una mejor articulación en el funcionamiento del sector siderúrgico.

Anexo 1. Proceso de producción y niveles de integración empresarial

Etapa productiva	Proceso de producción	Nivel de integración de las Empresas			
Reducción	Materias Primas(Mineral de hierro, piedra caliza, coque, chatarra)			Integradas	
	<p style="text-align: center;">Alto Horno Producto: Arrabio</p>				
Aceración	<p style="text-align: center;">Horno Siemens Martin Producto: Acero Crudo</p>				Semi-integradas
	<p style="text-align: center;">Horno Eléctrico Producto: Acero Crudo y Especiales de Acero</p>				
Laminación	<p style="text-align: center;">Laminación intermedia Producto: Palanquilla, tachos, planchones</p>	Laminadores			
	<p style="text-align: center;">Laminación de Terminación Producto: Diversos productos</p>				

Anexo 2. Estructura empresarial Siderúrgica 1947-1980

Tipo de Proceso	1947	1950	1960	1970	1975	1980
PLANTAS INTEGRADAS						
Alto Horno - Acería por Convertidor - Laminación	Altos Hornos Zapla (AHZ)	.AHZ	AHZ SOMISA	AHZ SOMISA	AHZ SOMISA	AHZ SOMISA
Reducción Directa - Acería por Horno Eléctrico - Laminación						Siderca (integrada en 1976) Acindar (integrada en 1978)
Total Integradas	1	1	2	2	2	4
PLANTAS SEMIINTEGRADAS						
Alto Horno Solamente						Tamet
Acería y Laminación		Acindar Santa Rosa La Cantábrica Dálmine Safta Tamet Vulcano Crisoldine Fábrica Militar de Aceros (DGFM) Eyosa	Acindar Santa Rosa La Cantábrica Dálmine Safta Tamet Vulcano Crisoldine Fábrica Militar de Aceros (DGFM) Gurmendi Siderúrgica Bernal Ricas	Acindar Santa Rosa La Cantábrica Dálmine Safta Tamet Gurmendi Aceros Bragado .Aceros Olher Cura Hnos	Acindar Santa Rosa La Cantábrica Dálmine Safta Tamet(cesa actividad) Gurmendi Aceros Bragado Aceros Olher (cesa actividad) Cura Hnos(cesa actividad) Maitimi y Sinai	Aceros Bragado (en 1977 adquiere 2/3 partes de La Cantábrica) La Cantábrica
Total Semi-integradas		9	11	9	10	3
PLANTAS LAMINADORAS						
	Acindar Santa Rosa La Cantábrica Tamet Cristóforo Rosati Torres y Citati Cerfin	s/d	s/d	Propulsora Siderurgica (chapas) 8 plantas de Felejes 38 plantas de No Planos en Caliente	Propulsora Siderúrgica (chapas) Cañar .Fortuna Herman INFA Lamina Basconia Laminfer Satz y Alvarez Trafilam 38 plantas de No planos en Caliente)	Propulsora Siderúrgica (chapas) Adabor (chapas) Cañar Fortuna Herman INFA Lamina Basconia Laminfer Satz y Alvarez Trafilam 28 plantas de No planos (en Caliente)
Total Laminadores	7			47	47	38
Total Empresas	8	10	13	58	59	45

Fuente: Elaboración propia en base a Azpiazu, D., Basualdo, E. (1990, 1995), Bisang (1989).

Bibliografía

- 📖 Altimir, Oscar, Santamaría, Horacio y Sourruille, Juan (1966); “Los instrumentos de la promoción industrial en la posguerra”, en *Desarrollo Económico*, nro. 21, Vol. 6.
- 📖 Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (1990); *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro Editores, Buenos Aires.
- 📖 Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (1995); *La siderurgia Argentina en el contexto del ajuste, las privatizaciones y el MERCOSUR*, Idep, ATE.
- 📖 Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Kulfas, Matías (2005); “La industria siderúrgica en Argentina y Brasil durante las últimas décadas”, Fetia/CTA, Buenos Aires.
- 📖 Basualdo, Eduardo (2006); *Estudios de Historia Económica Argentina*, Editorial Siglo XXI, Buenos Aires.
- 📖 Belini, Claudio (2004); “Política industrial e industria siderúrgica en tiempos de Perón” en *Ciclos*, nro. 28, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- 📖 Bisang, Roberto y Gutman, Graciela (1989); “Factores de competitividad de la Siderurgia Argentina” *Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina*. Documento de trabajo nro. 32, CEPAL, Buenos Aires, octubre.
- 📖 Castellani, Ana (2006); “Estado, empresas y empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina 1966-1989”. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, UBA.
- 📖 Claudio, Castro (2007); “Un nuevo actor siderúrgico en la Argentina industrial de posguerra: el grupo Techint” en Marcelo Rougier (dir.) *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina, 1950-1980*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- 📖 CONADE (1973); *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)*, Buenos Aires.
- 📖 Dorfman, Adolfo (1983); *Cincuenta años de industrialización en la Argentina 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- 📖 Duarte, Marisa (2004); *El impacto social de la Reforma del Estado. Un análisis de los sectores agrícola y siderúrgico: la liquidación de la Junta Nacional de Granos, la promoción industrial siderúrgica y la privatización de SOMISA*, Tesis de Maestría, IDAES/UNSAM, Buenos Aires.
- 📖 Ferrucci, Ricardo (1986); *La promoción industrial en Argentina*, Eudeba, Buenos Aires.
- 📖 Jerez, Patricia (2008); “Treinta años en la evolución de la industria siderúrgica argentina (1947-1976). Una cuestión de oferta y de demanda”, en *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950-1980*, de Marcelo Rougier (dir.). Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.

- 📖 Khavisse, Miguel y Aspiazu, Daniel (1983); “La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina 1976-1981”, Centro de Economía Transnacional, CEPAL, Buenos Aires.
- 📖 Rougier, Marcelo (2004a); “Estado, empresas y crédito en la Argentina. Los orígenes del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1973”, *Desarrollo Económico*, nro. 172, vol. 43, Buenos Aires.
- 📖 Rougier, Marcelo (2004b); *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo. 1967-1976*, Editorial Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- 📖 Schorr, Martín (2004); *Industria y Nación: poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, Buenos Aires.
- 📖 Schvarzer, Jorge (1985); *Promoción Industrial en Argentina. Características, evolución y resultados*, en Documentos del CISEA, Buenos Aires.
- 📖 Sourrouille, Juan y Lucángeli, Jorge (1980); “Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina. Los resultados del censo industrial de 1974”, en *Boletín Informativo Techint*, nro. 219, Buenos Aires.
- 📖 Vallejo, Mario (1960); *Hierro y Acero*, BIRA, Buenos Aires.
- 📖 Villanueva, Javier (1972); “El origen de la industrialización argentina”, en *Desarrollo Económico*, nro. 47, vol. 12, Buenos Aires.



La exportación como destino alternativo para la producción siderúrgica argentina entre 1976 y 1990

Patricia Jerez¹.

Universidad de Buenos Aires

Universidad Nacional de Lomas de Zamora

pjerez@uolsinectis.com.ar

Resumen

La finalización del proceso de industrialización sustitutivo de importaciones y el inicio de una nueva etapa, signada por el privilegio otorgado a la inversión financiera, es el elemento que caracteriza al período bajo análisis. La importante disminución en el nivel de actividad producida como consecuencia de las políticas económicas implementadas se tradujo en una reducción del tamaño del mercado interno. Paralelamente, a nivel sectorial, convergieron ciertos factores, a saber: la situación de la industria siderúrgica mundial, la incorporación de nueva tecnología, los privilegios otorgados a través de las leyes de promoción y la concentración productiva en una menor cantidad de empresas, los cuales contribuyeron a delinear una nueva estructura para el sector siderúrgico. Bajo estas circunstancias, y ante una marcada disminución en la demanda sectorial local, la exportación se convirtió en el mercado alternativo para la producción siderúrgica nacional.

Palabras claves: SIDERURGIA – EXPORTACIONES INDUSTRIALES - ARGENTINA

Abstract

During the period which is analyzed in this paper, industry was not considered the principal issue of the economic policy. Instead, financial investment was privileged. This fact derived in an important reduction of the economical activity level and, in consequence, the internal market reduced its size as the level of demand descended considerably.

Particularly in the iron and steel industry, different elements contributed to establish a new sector's structure, for example: the international situation of the mentioned industry, new technology, benefits originated in the laws of industrial promotion, less number of iron and steel firms.

Considering all these facts, exporting part of the sector's production emerged as a solution when the demand of iron and steel goods reduced its level in the local market.

Key words: IRON AND STEEL INDUSTRY - INDUSTRIAL EXPORTS – ARGENTINA

Recibido: 15 de septiembre de 2008

Aprobado: 25 de noviembre de 2008

¹ En este artículo se presenta un avance de los resultados de la investigación desarrollada dentro del marco del proyecto UBACyT E046 "Promoción de ramas manufactureras y dinámica empresarial en la Argentina, 1940-1990", dirigido por el Dr. Marcelo Rougier. Agradezco a Martín Schorr los comentarios realizados a una versión preliminar de este trabajo.

Introducción

La industria siderúrgica comenzó a desarrollarse progresivamente como un sector de envergadura a partir del año 1947 cuando se sancionó el Plan Siderúrgico Nacional. Por medio de éste se daba impulso a la actividad buscando producir localmente los insumos y bienes intermedios necesarios para abastecer a otros sectores, entre ellos el de defensa nacional. Una consecuencia derivada de la aplicación del mismo fue la reducción del drenaje de divisas que generaba la compra de bienes siderúrgicos importados, siendo el mercado interno el principal destino de la producción local.

Si bien la primera fábrica argentina de acero se instaló en 1896 y los talleres Vasena en 1919², el citado desarrollo sectorial se produjo en el marco del proceso de industrialización sustitutivo de importaciones (ISI) durante la década de 1930. A lo largo del mismo, las exportaciones industriales comenzaron a desarrollarse durante los años sesenta, inclusive en el sector siderúrgico. A partir del segundo quinquenio de los años setenta, y con más énfasis en los años ochenta, las ventas externas del sector se convirtieron particularmente en una importante fuente de demanda ante la reducción del tamaño del mercado local.

Diversas fueron las condiciones que determinaron la referida reducción del mercado y la necesidad de colocar la producción en otros países.

En primer lugar cabe citar que hacia mediados de los años setenta se produjo el abandono de la ISI y el posterior inicio de una etapa signada por un proceso de acumulación que no tuvo como eje central el desarrollo industrial. La consiguiente modificación en la estructura de la economía nacional sumada a los problemas macroeconómicos de corto plazo como la inflación, el déficit fiscal, la distribución del ingreso y la creciente dependencia externa fueron el marco en el que se produjeron los cambios en la industria siderúrgica.

Según Fanelli (2007), después de un importante crecimiento económico entre los años 1964 y 1974, se observó una reducción en la duración de los períodos de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) ya que los mismos fueron interrumpidos por crisis producidas más frecuentemente. Este es un hecho importante a considerar dada la dependencia del sector del nivel de actividad de la economía.

Pero adicionalmente se deben contemplar otros factores que contribuyeron a delinear el comportamiento de esta industria, a saber: la situación de la siderurgia mundial, el nivel tecnológico de la industria, el grado de concentración de la oferta sectorial y la promoción estatal al sector.

Dadas estas circunstancias, en este trabajo se analizará la evolución de la industria siderúrgica argentina durante el período 1976-1990, destacándose que las exportaciones constituyeron el destino alternativo de la producción durante los años mencionados ante la reducción del nivel de demanda en el

² Secretaría General de la Presidencia de la Nación (1969).

mercado interno. Específicamente se considera que la disminución en el nivel de consumo interno de bienes siderúrgicos es un elemento importante a tener en cuenta cuando se evalúan la generación del saldo exportable de laminados terminados y el autoabastecimiento sectorial logrado, a pesar del significativo crecimiento en el nivel de producción de acero y en el de los mencionados laminados.

El documento está estructurado de la siguiente manera. Se describen el contexto en el cual se desarrolló el sector, el régimen de promoción aplicado al mismo y luego los cambios observados en la estructura productiva y en la empresarial. Seguidamente se presenta la evolución del sector en el período considerando el comportamiento de los niveles de producción, consumo, exportaciones e importaciones. Por último, se realizan los comentarios finales para dar cuenta del importante lugar que ocupó el descenso del nivel de consumo interno en el autoabastecimiento alcanzado de acero y de laminados terminados así como en el nivel de exportación de estos últimos.

La industria siderúrgica entre los años 1976 y 1990: su contexto

Para analizar el contexto en el cual se desarrolló la industria siderúrgica en el período 1976-1990 se deben considerar los siguientes factores que dieron el marco para el desenvolvimiento del sector.

a) El abandono de la ISI y el inicio de una nueva etapa

El proceso de industrialización sustitutivo de importaciones, a través del cual el Estado fomentó el desarrollo de la industria local destinándose la producción principalmente al mercado interno, finalizó hacia mediados de los años setenta y en su lugar, a partir de 1976, se implementó un modelo económico que favoreció la inversión financiera. El atraso cambiario, la apertura económica y las altas tasas de interés desalentaron el desarrollo de la actividad industrial. A su vez el endeudamiento, al cual tuvieron que recurrir muchos empresarios para continuar su actividad, ocasionó dificultades financieras que derivaron en cierres o fusiones de empresas. Este último hecho originó a su vez la concentración de la oferta en pocas firmas para determinados sectores, como fue el caso de la siderurgia. Asimismo sólo los grandes grupos económicos locales pudieron acceder a los beneficios otorgados por las leyes de promoción. Por lo tanto, la desindustrialización de la economía se puso en evidencia mientras se privilegiaba la actividad financiera.

La profunda crisis del sector manufacturero que tuvo lugar durante el gobierno militar privilegió al capital en detrimento de la mano de obra. De la misma manera, un reducido conjunto de grupos económicos locales y de conglomerados extranjeros y ciertas empresas transnacionales no sólo no se vieron perjudicados con la mencionada crisis sino que por el contrario se vieron favorecidos, según

menciona Schorr (2007), dando lugar al proceso de centralización del capital que caracterizó a este período.

Durante el proceso ISI, el Estado había incentivado el desarrollo de la industria, de los servicios públicos y de la infraestructura teniendo un importante papel en la formación de capital. Asimismo las transferencias estatales para fomentar el mencionado desarrollo tuvieron una creciente participación dentro de los gastos fiscales haciéndose más difícil mantener el equilibrio de las finanzas públicas durante la década de 1970.

El Estado también cumplió un papel destacado en el desarrollo del nuevo modelo económico instaurado a partir de 1976 a través de las transferencias al sector privado, las que se expandieron. De esta manera se observó un progresivo deterioro de la situación fiscal, el que se agregó a la difícil situación ya existente. El Estado requirió financiamiento, aumentando rápidamente el nivel de la deuda externa, el cual se encareció a partir de 1981 con el incremento de la tasa de interés internacional ante la reducción de la liquidez mundial.

Los problemas en las finanzas públicas se manifestaron tanto por el lado de los gastos como de los ingresos durante este período. Dentro de los primeros se destacó el incremento observado en los subsidios otorgados al sector privado, como ya se mencionó, y a partir de 1981 el mayor peso de los vencimientos de intereses y amortizaciones así como los pagos correspondientes a la deuda externa. Se debe señalar, sin embargo, que las partidas correspondientes al gasto social perdieron participación dentro del total del gasto público. Por el lado de los ingresos si bien se incrementaron los impuestos indirectos, existió cierto grado de evasión fiscal. Según Basualdo (2006), la dimensión de la crisis fiscal observada durante el gobierno militar fue consecuencia del nuevo papel jugado por el Estado en este modelo. El funcionamiento de este último también dio lugar a una importante fuga de capitales.

Durante el gobierno radical (1983-1989) la industria tampoco fue el centro de la política económica. Los problemas surgidos para hacer frente al endeudamiento externo obligaron al Estado a negociar con el Fondo Monetario Internacional (FMI) el otorgamiento de créditos para afrontar la situación mientras se ponían en evidencia las dificultades fiscales. La inflación fue el grave problema que estalló en 1985. El aumento de precios alcanzó niveles superiores al 600% debiendo ser combatido con una política antiinflacionaria, implementada a través del Plan Austral, que sólo tuvo resultados positivos en el corto plazo. Hacia fines de la década de 1980, a pesar de las modificaciones introducidas en la lucha contra la inflación y la aplicación del Plan Primavera, el aumento de precios se tornó insostenible originando una situación de hiperinflación en 1989.

Todos estos problemas macroeconómicos afectaron negativamente al nivel de actividad, ocasionando aumentos en las tasas de desocupación y de pobreza con el consecuente deterioro en la distribución del ingreso.

Tanto durante este gobierno como en el anterior surgieron nuevas reglamentaciones referidas a la política de promoción industrial, las cuales serán tratadas separadamente.

Con el cambio de gobierno ocurrido en julio de 1989 se implementó una nueva política económica de ajuste ortodoxo (Plan Bunge y Born), la cual no dio los resultados esperados, derivó en el cambio de ministro de la cartera de economía y la aplicación de un nuevo ajuste a través del Plan Bonex, el cual profundizó la recesión. En el primer trimestre de 1990 se produjo el segundo episodio hiperinflacionario el cual se trató de revertir a través de la implementación de nuevas medidas económicas. La imposibilidad de encontrar una solución definitiva a la crisis económica se observó a lo largo de todo el año 1990.

Algunas características de la evolución de la economía nacional durante el período considerado se pueden describir a partir de los datos que se presentan seguidamente.

Si bien a partir de 1976 la apertura de la economía, las altas tasas de interés y la sobrevaluación de la moneda no favorecieron la actividad industrial, ésta mantuvo su nivel en los primeros años medida a través del producto industrial. Una importante disminución posterior en el nivel de este indicador se observó durante la crisis de 1981, la cual se puso en evidencia con el descenso de un 20% respecto de 1974 en el año 1982, según datos de Schvarzer (1996).

Específicamente si se considera la evolución del PIB durante el período 1980-1990 se puede establecer que éste disminuyó un 9,4% a una tasa anual del -1%, según datos de Basualdo (2006). En este contexto entre los años 1981 y 1989 se observó una reducción inédita en la inversión neta fija. Alcanzó en este período en promedio sólo el 4.9% del PIB, mostrando un descenso en términos de este último indicador del 10,1 % con respecto a la década de 1970.

A pesar de ello durante los años ochenta se consolidaron los grupos económicos locales dentro de la economía nacional. Ello quedó demostrado a través del aumento de la participación de dichos grupos en el total de ventas de las grandes empresas así como por el aumento en términos de cantidad de empresas. Mientras que en cuanto a la evolución de la estructura de los grandes establecimientos industriales se observó una expansión de los grupos económicos los cuales no sólo se dedicaron a producir bienes intermedios principalmente (en actividades como siderurgia, cemento, papel, químicas y petroquímicas) sino que también se dedicaron a la producción de otros bienes como los de consumo no durable y durable (ejemplo de este último es la producción automotriz). De esta manera actividades tales como la metalmecánica y las elaboradoras de bienes de capital, principalmente, las cuales se habían expandido durante el período de la ISI, redujeron su participación en el total de la producción industrial.

En contraposición a este proceso de consolidación de los grupos económicos locales se observó una menor participación extranjera en las diferentes formas de propiedad de las empresas.

b) *Situación de la industria siderúrgica en el resto del mundo*

Con posterioridad a la crisis del petróleo del año 1973 se produjo la crisis de la industria siderúrgica a nivel mundial. Si bien la misma abarcó principalmente a Japón y Europa Occidental, tuvo como epicentro el importante aumento de la capacidad instalada del sector sobre la base del ilimitado crecimiento de las economías y del comercio sectorial. Este hecho se produjo cuando, según San Martín (1981), en 1974 ya se sabía que los países latinoamericanos sustituirían sus importaciones siderúrgicas por producción local, que un grupo de países del tercer mundo asiático se estaban autoabasteciendo de acero, convirtiéndose en factorías de exportación (su producción no estaba contemplada en las estimaciones de producción mundial) y se continuaban operando plantas obsoletas con fuertes subsidios. Este *boom* de bienes producidos, ante la disminución de la demanda, originó un importante descenso de los precios de los productos siderúrgicos a nivel internacional. A principios de la década de 1980 la crisis aún estaba vigente.

Si bien la evolución de la industria local no dependió directamente de estos sucesos, se vio perjudicada tanto por el descenso de los precios internacionales, en los momentos de colocar exportaciones, como por la existencia de precios afectados por el *dumping* a las importaciones.

Asimismo se podría mencionar que a la existencia de una menor demanda se agregó también el cambio observado en el consumo específico de acero. La sustitución por otros materiales, la utilización de aceros especiales, el mejor aprovechamiento de las aplicaciones, entre otros factores, constituyeron elementos que influyeron negativamente en el nivel de reposición y por ende de demanda de acero. Si bien algunos de estos elementos se habían puesto de manifiesto con anterioridad a 1973, el hecho que lo hicieran en un contexto de incremento del consumo y de crecimiento de las economías, disimularon sus consecuencias sobre el nivel de demanda.

El sector siderúrgico y el régimen de promoción

La promoción industrial fue una herramienta de política económica utilizada para incentivar el desarrollo de la industria mediante diferentes mecanismos.

A lo largo del período analizado coexistieron regímenes surgidos durante el proceso ISI y en los años posteriores, los que continuaron hasta fines de la década de 1980 cuando se replanteó la situación. La mayor inversión realizada a partir de las leyes nacionales de promoción se llevó a cabo en un pequeño grupo de sectores productores de bienes intermedios que comprendía a las siguientes ramas de actividad: siderurgia, papel, cemento, química y petroquímica³.

³ Azpiazu y Basualdo (1989).

Específicamente, el sistema de promoción del sector siderúrgico en los años analizados⁴ estuvo conformado por diferentes instrumentos destinados a la industria en general como así también al sector en particular. Las leyes promocionales⁵ pertenecían al ámbito nacional o provincial. Las primeras estuvieron dirigidas al sector industrial en su conjunto a través de la ley 20.560, establecida en 1974 y modificada en 1977 (ley 21.608) para la cual la Secretaría de Industria y Comercio de la Nación fue la autoridad de aplicación. Las segundas constituyeron leyes de desarrollo regional para promover áreas retrasadas. Entre ellas se encontraban la ley 19.640 aprobada en 1972 para el entonces Territorio Nacional de Tierra del Fuego siendo la autoridad provincial el organismo competente para su aplicación, y los regímenes implementados entre 1979 y 1982 para las provincias de La Rioja (ley 22.021/79), Catamarca y San Luis (ley 22.702/82) y San Juan (ley 22.973/83) cuya autoridad de aplicación fue la respectiva autoridad provincial para determinados montos de inversión.

Entre los sistemas de promoción sectorial se encontraban vigentes el decreto 5.038/61 aplicable a aquellas empresas del sector que decidieran presentar proyectos relacionados con el establecimiento o ampliación de plantas siderúrgicas integradas⁶ y el decreto 619/74 reglamentario de la ley de promoción industrial 20.560 de 1973⁷.

Los beneficios que introdujo la promoción a nivel nacional comprendieron la exención de derechos aduaneros y recargos de importación, incluido el impuesto al valor agregado (IVA); deducciones en el impuesto a las ganancias y ciertos beneficios otorgados a los accionistas de las empresas. Mientras que los correspondientes a la promoción regional incluían exención en el IVA, así como otros relacionados con la integración del capital inicial.

Si se amplía el análisis considerando las consecuencias que las leyes de promoción industrial tuvieron sobre todos los sectores de la economía se puede establecer que además de los beneficios concedidos, se subsidió al capital y no al trabajo, aumentando la heterogeneidad entre la clase trabajadora sin favorecer la generación de nuevos empleos. Además el otorgamiento del financiamiento se caracterizó por su gran concentración en pocos proyectos. Según Basualdo (2006), el 92% de los fondos otor-

⁴ Se debe considerar que la industria siderúrgica de envergadura surgió en la Argentina a partir de la sanción del Plan Siderúrgico Nacional en 1947, como se mencionó en la introducción. A su vez se establecieron reglamentaciones posteriores que complementaron el marco regulatorio del sector, algunas de las cuales se encontraban vigentes en el período bajo análisis.

⁵ Basualdo (2006).

⁶ Bisang (1989).

⁷ Azpiazu y Bisang (1992). Existieron otros incentivos a la actividad otorgados a través de exenciones arancelarias y de protección frente a la competencia externa, promoción a las exportaciones vía incentivos financieros, especiales y de tipo fiscal, y otros sistemas regulatorios relacionados con los precios siderúrgicos, compras estatales, reserva de cargas y con el comercio en el MERCOSUR. Los mismos se implementaron por medio de diferentes decretos y leyes. Hacia fines de la década de 1980 comenzó a desprotegerse la actividad sectorial hasta que el decreto 2.284/91 de desregulación económica afectó la forma operativa tradicional del sector a través de la introducción de modificaciones a las reglamentaciones vigentes.

gados se destinó a proyectos de gran envergadura los cuales fueron asignados a la producción de los sectores de bienes intermedios ya mencionados (petroquímico, cemento, papel y siderurgia).

El sistema de promoción fue muy importante para la inversión privada. Asimismo tuvo una alta participación en las finanzas del Estado ya que el monto de los subsidios otorgados fue creciente, como se citó anteriormente.

Según datos de Basualdo (2006), el 31,7% de la inversión privada bruta de la economía se realizó con fondos de la promoción y con dichos fondos también se realizó el 91,1% de la inversión neta. Para que este último fenómeno tuviera lugar confluyeron dos elementos, a saber, la menor inversión privada y el aumento de la realizada a través de la promoción industrial, cuando la amortización de capital requirió una mayor proporción de fondos. Entre 1980 y 1985 la inversión realizada con fondos propios disminuyó un 23,9% anual acumulativo.

Mediante la inversión, realizada con los fondos utilizados en gran parte de los proyectos promocionados, se buscaba consolidar el poder oligopólico que las grandes empresas ejercían en el mercado. De los cincuenta mayores proyectos de promoción industrial aprobados entre 1974 y 1987, los cuales concentraron el 70,1% de la inversión, 6% (3) correspondieron al sector siderúrgico⁸.

Acindar, Siderca y SOMISA se convirtieron en las principales empresas representantes del sector hacia fines de la década de 1970 ya que generaban aproximadamente el 75% de la producción sectorial⁹, siendo las que realizaron la mayor inversión en el período 1975-1987.

Las dos primeras empresas mencionadas utilizaron los sistemas promocionales tanto para iniciar sus emprendimientos como en proyectos posteriores. A su vez Acindar utilizó los beneficios de la promoción regional a través de la creación de empresas subsidiarias, las cuales para gozar de la desgravación del impuesto al valor agregado (IVA) trasladaban parte de su producción, generalmente la de la fase terminal, a zonas promocionadas. Si bien esta medida no fue eficiente desde el punto de vista de la producción, Acindar descentralizó la misma en su planta de Villa Constitución a través del establecimiento de las mencionadas subsidiarias a partir de mediados de los años ochenta¹⁰.

Para complementar esta explicación es interesante tener en cuenta el análisis realizado por Bisang (1989). Este autor estableció que existieron factores genuinos y no genuinos de competitividad exógenos para las empresas del sector siderúrgico durante el período mencionado.

Entre estos factores no genuinos el mencionado autor cita, entre otros, a las transferencias de recursos que se hicieron a los establecimientos para aumentar las capacidades productivas a través de los regímenes de promoción y a las otorgadas a través de la articulación que las empresas tuvieron para cada emprendimiento con el sector financiero.

⁸ Basualdo (2006).

⁹ Aspiazu y Bisang (1992).

¹⁰ Aspiazu y Bisang (1992).

Para analizar este último caso hay que considerar la situación de la economía argentina principalmente teniendo en cuenta lo ocurrido con la deuda externa.

Las ampliaciones de la planta de SOMISA, así como la integración de los procesos productivos de Siderca y Acindar para captar las innovaciones tecnológicas ocurridas a nivel mundial, se realizaron en el período 1976-1982 cuyo financiamiento en gran parte correspondió a créditos otorgados por organismos estatales o bien por la banca internacional con avales públicos.

Las mencionadas empresas realizaron este aumento de la capacidad productiva con nueva tecnología en los años 1976 y 1978 respectivamente. Durante dichos años existió un tipo de cambio prefijado, bajas tasas de interés externas, altas tasas de interés internas y libre movimiento de capitales, hecho que indujo a un fuerte endeudamiento externo.

Pero cuando hacia principios de la década de 1980, la situación internacional se modificó disminuyendo el nivel de liquidez, la economía argentina debió abandonar la política aplicada (enfoque monetario del Balance de Pagos). Se ajustó el tipo de cambio, generándose una importante disminución en el nivel de actividad. Cuando ésto ocurrió, las tres empresas del sector se encontraban con niveles de endeudamiento elevados en moneda local y sin la posibilidad de colocar su producción en el exterior ante la recesión mundial.

Por lo tanto, a partir de 1981, el gobierno implementó una serie de medidas para sanear a las empresas endeudadas tanto para la deuda en moneda local (consolidación de deuda) como en moneda extranjera (operaciones de pase), las que permitieron reducir su pasivo¹¹.

De esta manera, utilizando el financiamiento externo, las tres empresas consolidaron su posición en el mercado siderúrgico nacional siendo la base para su posterior inserción en el mercado mundial. Según Bisang (1989) resulta difícil cuantificar el grado de contribución de estos mecanismos financieros a la capacidad de exportar de las empresas ya que ello implicaría contemplar la magnitud que adquirieron las exportaciones en el total de ventas de cada empresa, los efectos colaterales surgidos de la actividad y el momento en que se depreciaron las inversiones realizadas.

Bisang, en la obra ya citada, también incluyó dentro de los factores no genuinos de competitividad exógenos de las empresas siderúrgicas a aquellas transferencias otorgadas a los flujos productivos de las firmas por medio de las leyes promocionales a las ventas externas y por medio de otros mecanismos indirectos.

Dentro de las primeras se encontraba el sistema de promoción de exportaciones. Los instrumentos a través de los cuales se realizó la mencionada promoción fueron: a) los reembolsos, devolución de impuestos indirectos aplicados en las distintas etapas productivas, b) los Programas Especiales de Ex-

¹¹ Una explicación acabada de estos mecanismos se pueden leer en Bisang (1989). Como sostiene el mencionado autor esta reducción o licuación de pasivos derivó en la estatización de la deuda de las empresas.

portación aplicados a partir de 1987, c) mecanismos de pre-financiación, financiación y post-financiación de exportaciones para operaciones de corto plazo.

El costo de implementación de estas medidas de promoción de exportación se encontraba contemplado en el presupuesto público aunque existieron diferentes opiniones¹² sobre su impacto dentro del total del gasto fiscal así como sus ventajas y desventajas para el sector siderúrgico. Asimismo, para evaluar específicamente estos elementos es necesario tener en cuenta que paralelamente existieron otras herramientas de política económica que favorecieron al sector como el régimen de importaciones, el de Compre Nacional y el sistema de precios internos.

La combinación de estos elementos, sumados a los beneficios otorgados a través de las leyes de promoción, permitió a las empresas siderúrgicas captar mayor parte del mercado interno sirviéndole de base para luego dedicarse a la exportación. Las empresas se veían beneficiadas al poder cobrar en el mercado interno precios superiores a los internacionales.

Por lo tanto dada la conformación de los mercados, protegidos de la competencia externa, y las características de la economía, del bien en particular y de las relaciones institucionales para el desarrollo del sector surgió otra fuente de transferencias implícitas que beneficiaron a las empresas.

Estos mecanismos de subsidios implícitos perdieron su efecto en los años en los cuales se adelantó la paridad cambiaria y por ende se redujo el diferencial de precios, así como cuando se produjo un importante aumento de los precios internacionales. En ambas situaciones el mercado externo dejó de ser marginal y el esquema de transferencia tuvo poca relevancia.

Según López y Porta (1994), el proceso a través del cual comenzó a desregularse el funcionamiento del sector siderúrgico tuvo lugar a partir del año 1988, desarticulando todo su marco reglamentario así como abriendo paulatinamente el sector a la competencia y eliminando ciertas restricciones parancelarias. Como consecuencia de estos cambios, los precios internos se nivelaron con los internacionales, desapareciendo la ventaja que otorgaban los sobreprecios internos.

Los cambios sectoriales ocurridos durante el período

A partir del año 1975 se produjo un cambio en las características del sector siderúrgico en relación a su estructura productiva y empresarial.

Las modificaciones en la estructura productiva tuvieron como eje central la incorporación de nueva tecnología, la que permitió la integración vertical del proceso de producción de dos empresas privadas, Acindar y Siderca. Ello se produjo ya que los avances en la frontera técnica internacional se tradujeron en una serie de mejoras tecnológicas a lo largo de todo el proceso productivo, surgiendo un

¹² Mayor información sobre este tema se encuentra en García y Díaz Perez (1990).

nuevo esquema de proceso basado en la utilización del horno eléctrico, el que se denominó reducción directa. Este sistema permitía utilizar el hierro esponja como materia prima para la aceración en forma alternativa a la chatarra. Asimismo se caracterizó por requerir una provisión externa de energía (eléctrica o gas) y menores cantidades de capital físico como financiero.

Las empresas Siderca y Acindar incorporaron la nueva tecnología en los años 1976 y 1978 respectivamente, como fue mencionado en otro apartado, captando muy rápidamente la innovación técnica ya que se debe tener en cuenta que en los países desarrollados el proceso comenzó a utilizarse en la industria entre 1969 y 1971.

Una consecuencia interesante por destacar, surgida a partir de la incorporación de tecnología en el mercado local, fue la reducción de la demanda de productos semiterminados por parte de Acindar y Siderca, hecho que afectó a su proveedora, SOMISA. Por lo tanto la relación de complementariedad existente en los años anteriores entre estas empresas privadas y SOMISA se convirtió en una relación de competitividad. Así es como lo definen Azpiazu y Bisang (1992), destacando la nueva búsqueda de mercado que debió realizar la última empresa, habida cuenta de la caída en el nivel de consumo aparente de acero en el mercado interno y la inflexibilidad en la producción principalmente de palanquilla. La exportación también se convirtió para esta empresa en un destino alternativo al mercado interno.

Los cambios recientemente descritos estuvieron acompañados por otros procesos de renovación tecnológica y modernización, hecho que se tradujo en un funcionamiento más eficiente del sector.

De acuerdo con Azpiazu y Bisang, según la obra ya citada, estas modificaciones comprendieron: cambios en las instalaciones de los altos hornos, puesta fuera de operación de hornos Siemens Martin y convertidores Thomas considerados obsoletos, instalación de equipos de colada continua combinada con acerías eléctricas y al oxígeno, incorporación de mejoras en acerías eléctricas o al oxígeno de ultra potencia y de sistemas de cuchara secundaria, instalación de nuevos trenes de laminación y modificaciones a los existentes e incorporación de equipos computarizados y de control de calidad, entre otros.

Considerando los temas analizados en este y otros apartados y siguiendo a Bisang se puede sostener que:

“(…) las empresas privadas enfrentando severas restricciones en el consumo doméstico, beneficiadas por múltiples sistemas promocionales y sobre la base de un sistema productivo que incorpora tecnología con escaso rezago en términos internacionales, encuentran en el mercado externo la salida a sus excedentes a fin de mantener niveles aceptables de ocupación de su capacidad productiva”. (1989, p.125)

Con respecto a las modificaciones en la estructura empresarial del sector se observó durante este período una reducción en la cantidad de firmas, fuera este por cierre o por fusión con otra empresa. Esta mayor concentración de la oferta tuvo lugar como consecuencia de la integración vertical de las empresas Siderca y Acindar, las que ejercieron un claro predominio sobre las no integradas. A conse-

cuencia de ello, como ya se mencionó, y ante las dificultades que el contexto económico impuso a las empresas más pequeñas, muchas de éstas fueron absorbidas por las más grandes y el mercado fue consolidando sus características oligopólicas.

Siderca, Acindar y SOMISA junto con Altos Hornos Zapla poseyeron en 1990 un valor no inferior al 95% de la capacidad de producción en las fases de reducción, acería y colada continua y una capacidad superior al 80% para laminación en caliente¹³. Las empresas no integradas tuvieron que competir con éstas en casi todos los mercados, particularmente con Acindar, dado el tipo de producción en que se especializó cada una de las empresas integradas.

Entre las fusiones realizadas durante los años analizados es importante destacar la efectuada por Acindar (especializada en laminados no planos de aceros comunes y especiales) con las compañías del grupo económico Gurmendi, conformado por Establecimientos Metalúrgicos Santa Rosa SA, Genaro Graso SA y Gurmendi SA.¹⁴ La mencionada fusión, siendo este grupo su principal competidor, le permitió fortalecer su presencia en el mercado a principios de los años ochenta. Este fortalecimiento se vio reforzado a su vez por el hecho que en 1981 se produjo una importante cantidad de cierre de firmas laminadoras pequeñas como consecuencia de la disminución de la demanda interna de laminados por parte de la industria automotriz y del sector de la construcción. Se debe agregar que entre los años 1980 y 1988 cesaron también su actividad pequeñas firmas dedicadas a la elaboración de laminados en caliente cuyo lugar en el mercado fue también ocupado por Acindar. Hacia fines de la década de 1980, esta última firma compró la empresa Tamet SA, especializada en la fundición de arrabio. Aceros Ohler SA, elaboradora de algunos productos específicos, cerró su planta en el período analizado¹⁵.

En 1977, Aceros Bragados SA, junto con la empresa Lucini SA, ganaron la licitación para la compra del 66% del capital de la empresa La Cantábrica SA, la que se encontraba en manos del Estado¹⁶. Asimismo, Aceros Bragado SA también adquirió Cura Hnos. SA a mediados de los años ochenta, retornando esta última a la actividad¹⁷.

Además, en el segundo semestre de 1985 se aprobó el pliego de licitación para la privatización de la firma SIAT, dedicada a la elaboración de caños con costura, perteneciente a la empresa SIAM. Dicha licitación fue adjudicada a Comatter SA, integrante del grupo económico Bidas. La transferencia de la posesión de la empresa se efectuó en febrero de 1986. En julio de dicho año, el 60% del paquete accionario de Comatter fue vendido a Siderca¹⁸.

¹³ Azpiazu y Bisang (1992).

¹⁴ Azpiazu y Bisang (1992).

¹⁵ La fuente correspondiente a la compra de Tamet y el cierre de Aceros Ohler es Azpiazu y Bisang (1992).

¹⁶ Rougier (2007).

¹⁷ Azpiazu y Bisang (1992).

¹⁸ Rougier y Schvarzer (2006).

A partir de los datos del siguiente cuadro se puede apreciar la evolución de la cantidad de empresas del sector clasificadas según tipo de empresa.

Cuadro 1: Composición de la oferta siderúrgica clasificada según tipo de empresa

Tipo de empresa	1975	1980	1985	1991
<i>Integrada</i>				
- Alto Horno	2	2	2	2
- Red. Directa	-	2	2	2
<i>Semiintegrada</i>				
- Alto Horno	-	1	1	1
- Acería y laminación	10	2	1	1
<i>Laminador</i>				
- Chapa	1	2	2	1
- Flejes en frío	8	8	8	8
- No planos en caliente	38	28	26	22
Total	59	45	42	37

Fuente: Azpiazu y Bisang (1992).

La evolución sectorial

La particular situación de la economía argentina, los efectos de la política de promoción, la incorporación de nueva tecnología en el proceso productivo y la integración vertical de las dos principales empresas privadas fueron todos elementos que delinearón el comportamiento sectorial durante el período bajo estudio.

Para analizar el mencionado comportamiento se describirá la evolución del nivel de producción, consumo, importaciones y exportaciones siderúrgicas.

Ante la importante disminución en el nivel de actividad y, por lo tanto, del consumo de acero por los cambios ocurridos en la política económica y las consecuencias que ello trajo, como se describió en otros apartados, el principal destino de la producción siderúrgica dejó de ser el mercado interno.

Para ejemplificar esta disminución en el nivel de actividad y en el nivel de consumo de acero, se presentan los datos del cuadro 2.

Cuadro 2: Tasas de crecimiento anual (en %)

Período	PIB	Producción de acero	Consumo aparente de acero
1970-1980	2,6	3,9	2,2
1980-1990	-1,1	3,0	-9,2

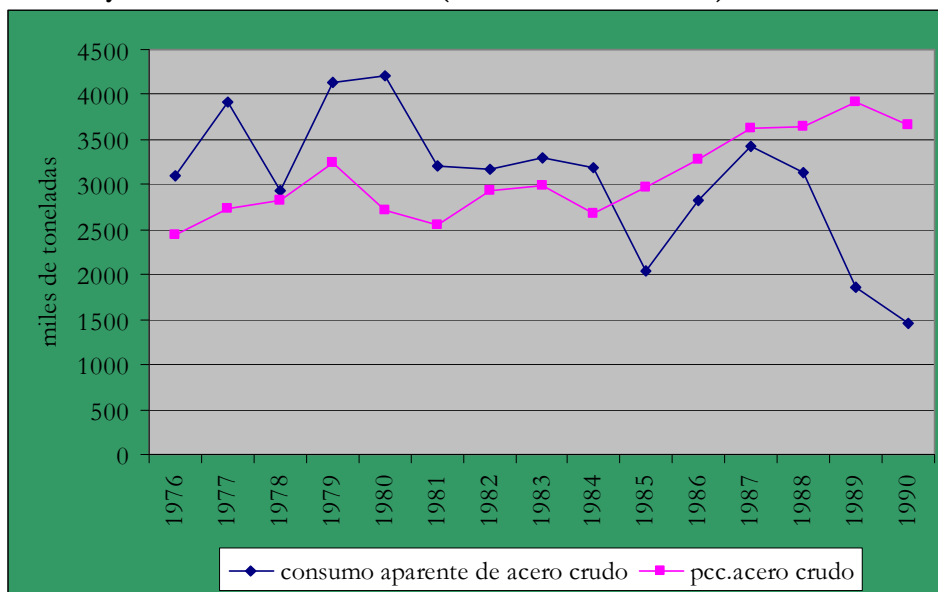
Fuente: López y Porta (1994).

Las cifras son por demás elocuentes para cuantificar la reducción producida en el mercado siderúrgico local ante la disminución en el nivel de actividad durante el período 1980-1990. Sin embargo, como se puede observar, la producción creció en ambos períodos aunque entre 1980 y 1990 en menor proporción que entre 1970 y 1980. Con respecto a la producción es importante destacar que las decisiones sobre ampliación de capacidad instalada fueron tomadas en años anteriores a los analizados, sobre la base de proyecciones optimistas del crecimiento del consumo aparente de acero. Pero dichas ampliaciones estuvieron disponibles cuando la variable consumo cambió su tendencia ante la modificación de la situación económica, causando la búsqueda de mercados alternativos para colocar la producción excedente¹⁹. Las exportaciones, por lo tanto, se convirtieron en el nuevo factor de demanda.

Para analizar ciertos datos sectoriales se hará una distinción entre el comportamiento del mercado de acero y el de laminados terminados.

Seguidamente entonces se presenta gráficamente el comportamiento de la producción y del consumo de acero crudo entre 1976 y 1990.

Gráfico1: Producción y consumo de acero crudo (en miles de toneladas)



Fuente: elaboración propia en base a datos de CIS (1996).

En el período analizado la producción de acero crudo mostró una tendencia creciente con excepción de los años 1980, 1981 y 1984 en los cuales decreció.

Se debe destacar que la producción de bienes siderúrgicos aumentó en todas sus etapas productivas en el período bajo estudio pero con distinta intensidad para los diferentes productos. Si bien este

¹⁹ Las decisiones de inversión en la industria siderúrgica contemplan el largo plazo ya que la rentabilidad se percibe en dicho período y es necesario hacer una correcta proyección de la demanda para garantizar que la producción pueda ser vendida.

crecimiento desigual estuvo asociado con los desequilibrios estructurales tradicionales del sector, no hay duda que también estuvo relacionado con la utilización de nueva tecnología por parte de Acindar y Siderca.

Téngase en cuenta a su vez que entre 1982 y 1985 SOMISA estuvo operando con capacidad ociosa ante la reducción de la demanda. Sólo cuando los precios internacionales aumentaron en 1986, la empresa puso nuevamente en funcionamiento su segundo alto horno aunque debió interrumpirse su actividad en 1988.

Con respecto a la evolución del consumo interno de acero se observa en el gráfico la importante disminución que se produjo en el nivel de esta variable, con excepción de los años 1977, 1979, 1980, 1983, 1986 y 1987, sin recuperar el máximo nivel del período alcanzado en 1980 ni el anteriormente alcanzado en 1975. Medido entre los extremos de la serie graficada, la disminución en el nivel de la variable fue de 68%²⁰.

La principal razón de esta reducción en el nivel de consumo tuvo su origen en el menor nivel de actividad local. Complementariamente, aunque con una incidencia mucho menor, la utilización de plásticos y otros metales livianos en reemplazo de acero, el ahorro de materia prima en procesos metalme-cánicos ante el avance tecnológico así como los menores requerimientos de acero con la introducción de la colada continua constituyeron elementos que influyeron en el nivel de consumo de acero.

Relacionando entonces la evolución de la producción y del consumo de acero crudo en estos años se observa que a partir de 1985 se logró el autoabastecimiento del mercado con producción local e inclusive en 1990 el nivel de producción superó al de consumo de acero en 150%²¹. Este es un dato muy importante a considerar ya que de esta manera no se dependía de las importaciones para abastecer al mercado, más aún teniendo en cuenta que con el impulso dado a la industria siderúrgica a partir de la década de 1940 se buscaba reducir el drenaje de divisas ocasionado por la dependencia que el sector tenía de insumos importados²². Aunque lo negativo fue el hecho que este autoabastecimiento se produjo como consecuencia de una contracción en el mercado interno.

Asimismo, es importante destacar que durante la década de 1980 se observó un aumento en la utilización de la capacidad instalada operable del sector pasando de valores entre 50 y 55% en los primeros años de la década a valores entre 66 y 75% en el segundo quinquenio²³.

Para analizar el nivel de producción y consumo de laminados terminados se presenta a continuación el gráfico 2.

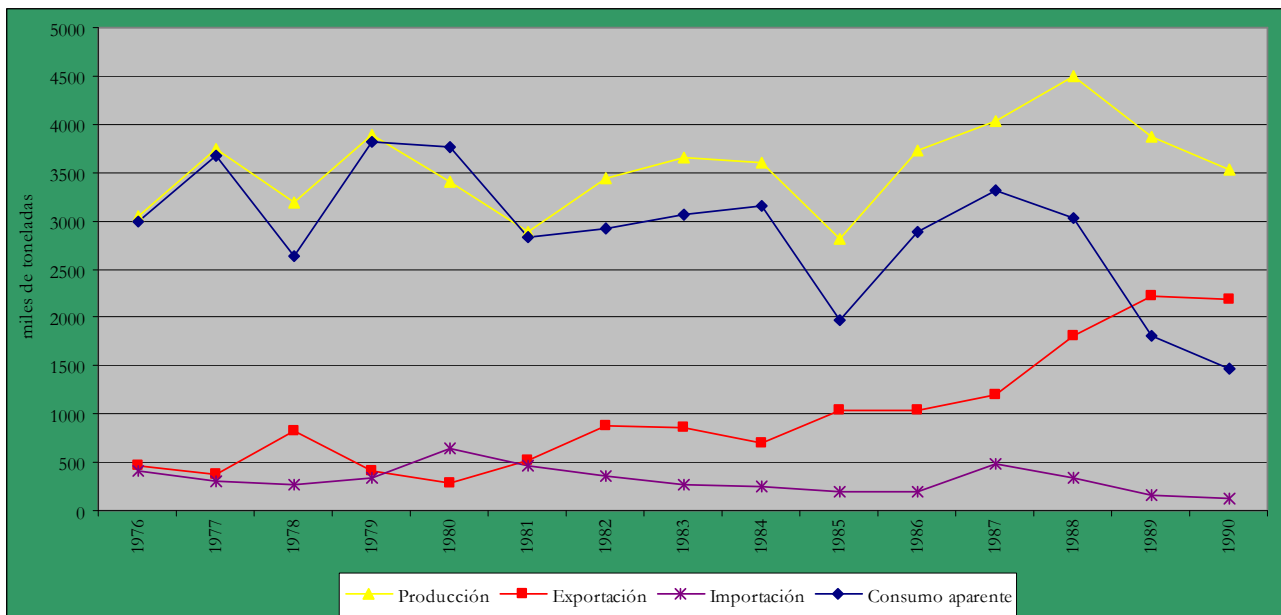
²⁰ Cálculos propios en base a datos del CIS (1996).

²¹ Cálculos propios en base a datos del CIS (1996).

²² Mayor información sobre este tema se encuentra en Jerez (2007).

²³ Cifras obtenidas de Azpiazu y Bisang (1992).

Gráfico 2: Producción, consumo aparente, importación y exportación de laminados terminados (en miles de toneladas, en términos de acero crudo)



Fuente: elaboración propia en base a datos del CIS (1996).

De acuerdo con los datos presentados, la producción de laminados terminados fue aumentando su nivel en cada año del período analizado, comparando con el nivel de 1976. Las excepciones fueron los años 1981 y 1985 ya que los niveles correspondientes a estos últimos fueron respectivamente inferiores al observado al inicio del período. Inclusive el nivel alcanzado en el año 1988 fue un 50% superior al de 1976.

Si se analiza la composición del crecimiento de la producción²⁴ del total de bienes siderúrgicos durante el período 1980-1990, el rubro hierro primario creció en mayor proporción, 5,46%, laminados en caliente y aceración lo hicieron en valores próximos al 3% mientras que laminación en frío lo hizo en 0,53%. En cuanto a los laminados en caliente, la mayor proporción de su aumento estuvo explicado por el incremento en la producción de laminados planos y si bien los laminados no planos sólo se incrementaron levemente, 0,38%, en comparación con los niveles de principio del período, hubo un cambio en su composición: aumentó la participación de la producción de tubos sin costura compensando el descenso en la producción de los otros rubros, entre los cuales se destacó la reducción de la producción de hierro redondo para hormigón.

El consumo de laminados terminados siguió una tendencia decreciente durante el período analizado aunque oscilante. Su máximo valor se observó en el año 1979.

A lo largo de los años ochenta el consumo no llegó a alcanzar los 3,5 millones de toneladas e inclusive marcó una importante contracción en los años 1985, 1989 y 1990. Este hecho estuvo relaciona-

²⁴ Cálculos propios elaborados en base a datos de Azpiazu y Bisang (1992).

do con el descenso en el nivel de actividad de los sectores relacionados con la formación de capital como obras de infraestructura, construcciones e industria en general, como así también con el sector de electrodomésticos y el automotriz debido a la larga y profunda crisis productiva observada en la economía durante la década de 1980.

Para realizar una mejor interpretación de estos hechos considérese la importancia que las mencionadas ramas de actividad tuvieron para el sector siderúrgico. Por ejemplo, el sector de la construcción utilizaba 13,3% de la chapa plana laminada en caliente producida así como entre el 40 y 43% de los laminados no planos y la industria automotriz un 3,7% de la chapa plana laminada en caliente, 15,1% de la laminada en frío y entre 8 y 9% de los laminados no planos mientras que para este último tipo de laminados la industria en general consumía entre un 24 y 25% de lo producido²⁵. Por lo tanto, la disminución en el nivel de actividad de estos sectores repercutió fuertemente en el consumo de laminados.

El mercado de laminados terminados estuvo autoabastecido con producción local en todo el período analizado con excepción del año 1980. A partir del año 1982 inclusive fue aumentando el saldo de producción no demandada localmente. Es justamente en este último año, y con excepción de 1985, que las exportaciones de laminados mostraron una tendencia creciente hasta 1989, más que cuadruplicando su nivel con respecto al año 1976.

Las importaciones mantuvieron una tendencia decreciente con excepción de los valores máximos alcanzados en 1980 y en 1987. En el primer caso, como ya se mencionó, el consumo superó a la producción local por ello se requirieron importaciones para aumentar la oferta del mercado. Dado este aumento del consumo se observó una disminución de las exportaciones en ese año.

Por lo tanto, a modo de resumen, se puede establecer que en el mercado de laminados terminados se observó un cambio en la composición de su demanda global ya que la disminución en el consumo dio lugar a un aumento de las exportaciones. En 1976 éstas representaron el 13% de la demanda mientras que en 1990 el 60%. De la misma manera se modificó su oferta global ya que aumentó la producción y se redujeron las importaciones. Estas últimas pasaron de representar el 12% en 1976 al 4% en 1990.²⁶

²⁵ Datos citados en García y Díaz Pérez (1990). La estructura de laminados no planos en este caso excluye a los tubos sin costura.

²⁶ Cálculos propios en base a datos del CIS (1996).

Comentarios finales.

Durante los años bajo análisis, la industria siderúrgica logró autoabastecer el mercado local de acero a partir del año 1985 mientras que el mercado de laminados terminados fue abastecido con producción local a lo largo de todo el período, con excepción del año 1980. Este autoabastecimiento se logró no sólo por el crecimiento de los niveles de producción de los mencionados bienes siderúrgicos sino también por la importante disminución registrada en el nivel de consumo interno.

El PIB se redujo considerablemente durante la década de 1980 y se observó un significativo descenso en el nivel de demanda de bienes siderúrgicos. Por lo tanto, el mercado externo surgió como alternativa para colocar la producción excedente, aumentando sustancialmente el nivel de exportaciones de laminados terminados.

Es necesario mencionar que esta inserción internacional se logró dada la incorporación de nueva tecnología realizada por las empresas Siderca y Acindar la que permitió su integración vertical así como también derivó en el desplazamiento y/o absorción de otras empresas del sector. Estas últimas no pudieron adaptarse a la difícil situación económica y a su vez no fueron favorecidas por los beneficios de las leyes de promoción industrial y de exportaciones, mecanismos que utilizaron las empresas integradas para expandirse.

Bibliografía

- 📖 Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (1989); *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Buenos Aires, Ed. Cántaro.
- 📖 Azpiazu, Daniel y Bisang, Roberto (1992); *La industria siderúrgica argentina: reestructuración, competitividad e inserción en los años '90*, Subsecretaría de Estudios Económicos, Ministerio de Economía y Obras Públicas de la Nación, septiembre.
- 📖 Basualdo, Eduardo (2006); *Estudios de Historia Económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Siglo XXI editores Argentina.
- 📖 Bisang, Roberto (1989); “Factores de competitividad de la siderurgia argentina” en *Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina*, Documento de trabajo nro. 32, CEPAL, Buenos Aires, octubre.
- 📖 Centro de Industriales Siderúrgicos (1996); *Estadísticas siderúrgicas 1960-1995*, Buenos Aires, noviembre.
- 📖 Eiras Roel, Santiago (1987); *Promoción industrial de la Siderurgia Argentina*, Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Económicas-UBA, septiembre.
- 📖 Fanelli, José (2007); “Crecimiento y distribución en la Argentina. Oportunidades y desafíos”, en *Boletín Informativo Techint*, nro. 324, septiembre-diciembre, p.49-64.
- 📖 García, M. Cristina y Díaz Pérez, J. Luis (1990); *Políticas de reestructuración de actividades industriales y competitividad. El Sector Siderúrgico*, Informe nro. 4, Programa de asistencia técnica para la gestión del sector público argentino. Proyecto SICE-PNUD Arg. 86-R01. Buenos Aires, julio.
- 📖 Jerez, Patricia (2007); “Treinta años en la evolución de la industria siderúrgica argentina (1947-1976). Una cuestión de oferta y de demanda”. En Rougier, Marcelo (dir.); *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950-1980*, Bs. Aires, Ediciones Cooperativas.
- 📖 López, Andrés y Porta, Fernando (1994); *Acero, papel y petroquímicos en el MERCOSUR. Reestructuración industrial e instrumentos de política*, CENIT, Documento de trabajo nro. 14, enero.
- 📖 Rougier, Marcelo (2007); “Expansión y crisis de La Cantábrica (1940-1990)”. En Rougier, Marcelo (dir.); *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950-1980*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- 📖 Rougier, Marcelo y Schvarzer, Jorge (2006); *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o) caso de SLAM*, Buenos Aires, Norma.
- 📖 San Martín, Salvador (1981); “Exposición de la situación de la Industria Siderúrgica Argentina”, en *Panorama Minero*, nro. 53, año V, septiembre-octubre, pp.16-20.

📖 Schvarzer, Jorge (1996); *La industria que supimos conseguir: una historia política y social de la industria argentina*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.

📖 Schorr, Martín (2007): “La industria argentina entre 1976 y 1989. Cambios estructurales regresivos en una etapa de profundo replanteo del modelo de acumulación local”. IDAES- UNSAM, en *Papeles de trabajo*, año 1, nro. 1, marzo,

http://www.idaes.edu.ar/papelesdetrabajo/paginas/Documentos/Martín_Schorr.pdf. 22/09/2008.

📖 Secretaría General de la Presidencia de la Nación (1969): *Siderurgia*, diciembre.



H-industri@ *Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*

Año 1- Nro. 3, segundo semestre de 2008

Professor Basualdo's Peronism*

Joe Francis
London School of Economics and Political Science
joe francis505@gmail.com

Abstract

In this article I present a critique of a recent interpretation of Argentina's experience with Peronism in the 1940s and '50s, and especially of the relation between Peronism and foreign capital and industrial capital more generally. I explain that this interpretation is based on dubious data that are contradicted by the other available data.

Resumen

En este trabajo se presenta una crítica de una interpretación recientemente planteada sobre los primeros gobiernos peronistas, y específicamente sobre su relación con el capital extranjero y el capital industrial en su conjunto. Se explica que dicha interpretación depende de datos dudosos que no están de acuerdo con los otros datos disponibles.

Recibido: 18 de agosto de 2008

Aprobado: 11 de noviembre de 2008

* My thanks to Sally Holtermann, Ron Francis, Tracey Athay and William Smith for their help during the writing of this note. An earlier version was previously available at www.joe francis.info/academic.html.

The study of Argentina's economic history is greatly complicated by a lack of reliable empirical data. It is no wonder, therefore, that the phrase *información oficial* is often met with an unquestioning sigh of relief. If it is produced by the government, it is assumed, it must have some basis in fact. In these notes I will give an example of how this assumption can lead even the most able researcher to false conclusions.

Peronism and the 'Popular Alliance'

The case in hand is a recent work of Eduardo Basualdo (2005) on the economic failures and successes of the Peronist governments of 1946-1955¹. Basualdo's interpretation of this period belongs to the strain of Argentina's historiography that sees Peronism as a 'Popular Alliance' between the working class and the industrial bourgeoisie, united against the landowning oligarchy (e.g. Di Tella 1965: 419-24; Murmis & Portantiero 2006; Peralta Ramos 1972: 104-22). As Basualdo (2005: 136) puts it:

We are discussing ... an alliance that was possible because the working class had constituted itself as a political and social subject that confronted oligarchic power whilst trying to model a new type of state from which, in turn, it promoted the formation of a national bourgeoisie based on a dynamic that was compatible with a greater participation of workers in the distribution of income. (my translation)

There is, however, a basic problem with this interpretation: its proponents have until now produced very little empirical evidence to support the existence of such an alliance. Indeed, several studies of industrial organisations in the 1940s suggest that Argentinean industrialists offered Perón little support (Kenworthy 1972; Lindenboim 1976; Mainwaring 1986; Horowitz 1990).

In this context, Basualdo's recent contribution is particularly interesting because he presents data that appear to demonstrate that industrialists experienced a 'golden age' of high profits during the first years of the Peronist regime, and that profitability remained exceptionally high even as Argentina's general economic situation deteriorated (Basualdo 2005: 148). This is significant because it seems to show the material basis for a 'Popular Alliance' between capital and labour: if industrialists were receiving exceptionally high profits then we can expect them to have supported Perón.

Basualdo's evidence comes from a dataset published by the Subsecretary for External Investments (henceforth, simply the 'Subsecretary'), a small government body created by Argentina's last military dictatorship as part of its attempt to attract foreign capital. Shortly after its creation, the Subsecretary published an annex to the Ministry of Economy's weekly bulletin, in which it combined a eulogy to foreign investment with several tables detailing the quantities and patterns of foreign

¹ The article is replicated in a slightly shortened version in a more recent book (Basualdo 2006: 25-53). Here I will refer to the earlier version as it is freely available on-line at www.cendes-ucv.edu.ve/pdfs/Basualdo%20113-151.pdf.

investment in Argentina between 1976 and 1979. It also included a table with data that covered the much longer period of 1912 to August 1976, including series for the inflows, outflows and profits of foreign capital. The figures in this table form the basis for Basualdo's analysis of the political economy of Peronism².

We should begin by noting that the origin of the data is quite unclear as the Subsecretary did not publish any methodological notes or explain its sources. Basualdo (2005: 138) seems to imply that the source is a registry of foreign investments established in 1912. However, Argentina's first registry of foreign investments was only established in 1953, so it seems unlikely that this is the case (Cisneros & Escudé: 2000 vol. 11, ch. 52).

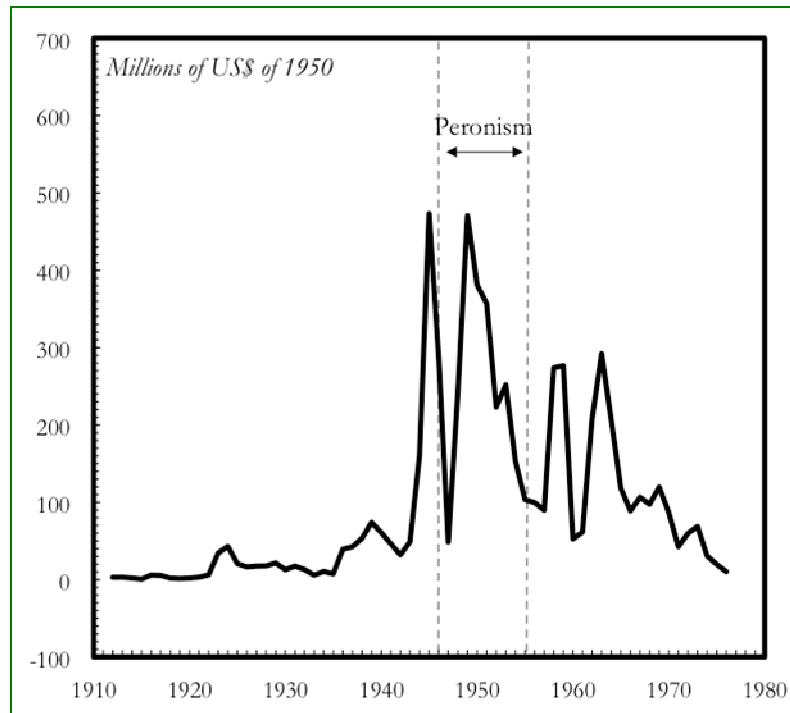
The uncertainty about the origins of the data notwithstanding, Basualdo uses it to make some bold claims about the Peronist era. As he puts it:

The results obtained do not cease to be surprising, since the foreign capital inserted in the country as foreign direct investment -the typical form adopted by industrial subsidiaries- received in the Peronist years the highest level of total profits, not only between 1940 and 1975 but from the beginning of the registries, that is, from the first decades of the twentieth century (1912). Indeed, on comparing the average of the total profits received by this type of foreign firm between 1946 and 1953 with the other boom period of 1958 to 1964 ... one finds that the profits obtained during the Peronist era are 27 percent greater (520 against 409 million constant 1975 U.S. dollars). Although the highest levels of profits were achieved between 1946 and 1949 (Peronism's years of greatest economic bonanza and best external conditions), it is striking that they continued to be way above the average until 1953, that is, during the most difficult period from the point of view of the economy and the balance of payments. (Basualdo 2005: 137-8, my translation)

In figure 1 we can see the numbers that form the basis for this statement. According to the Subsecretary's data, it does indeed appear that foreign capital received very high profits during the Peronist era. This is surprising for two reasons: firstly, it is generally assumed that foreign capital was not a major beneficiary of the Peronist regime; and secondly, it is generally reckoned that the stock of foreign investment decreased substantially during this period (CEPAL 1958: 263-7). It would seem, therefore, that if the Subsecretary's numbers are correct, a substantially reduced quantity of foreign investment received a vastly increased amount of profit between 1946 and 1955.

² Basualdo (2005: 139, figure 3) lists his source as being the November 1976 edition of the Ministry of Economy's weekly bulletin. The correct date is actually the 5th of November 1979 (see Secretaría de Estado de Programación y Coordinación Económica 1979). The figures were previously published by Azpiazu (1985: 46) and are available on-line at www.joefrancis.info/academic.html. All the other data used in this note are available upon request.

Figure 1: A Peronist Boom in Profits?



Note: The figure shows the Subsecretary's series of the profits of foreign capital in Argentina.
Source: Profits from Secretaría de Estado de Programación y Coordinación Económica (1979: anexo, 11-2); U.S. producers' price index calculated from Ferreres (2005: table 1.4.2.).

So how does Basualdo explain these exceptionally high levels of profits? In short, he argues that they were the result of Perón's attempts to promote the interests of Argentine industrialists. As he puts it:

The economic policy of Peronism did not have as one of its fundamental objectives the promotion of foreign capital (...) but rather to strongly consolidate the national bourgeoisie (...) Bearing this assumption in mind, we can see that the quantity of profits and rate of return displayed by foreign capital does not indicate an exception but rather a generalised situation of industrial profitability... (Basualdo 2005: 141-2, my translation)

Thus, Basualdo implies that industrial capital as a whole experienced a 'golden age' of profitability during the Peronist era, and that the high profits received by foreign capital were just a symptom of the high profits of all industrialists. Here, then, he seems to have found the empirical basis for the 'Popular Alliance' between industrial capital and labour.

The Subsecretary's data are, however, the *only* evidence that Basualdo presents to support this claim. In the remainder of this note I will make some comparisons that appear to cast doubt on the veracity of this *información oficial*.

Comparison No.1: The Operating Surplus of Manufacturing

A first comparison can be made with the 'operating surplus' column of Argentina's national accounts. As the United Nations System of National Accounts puts it:

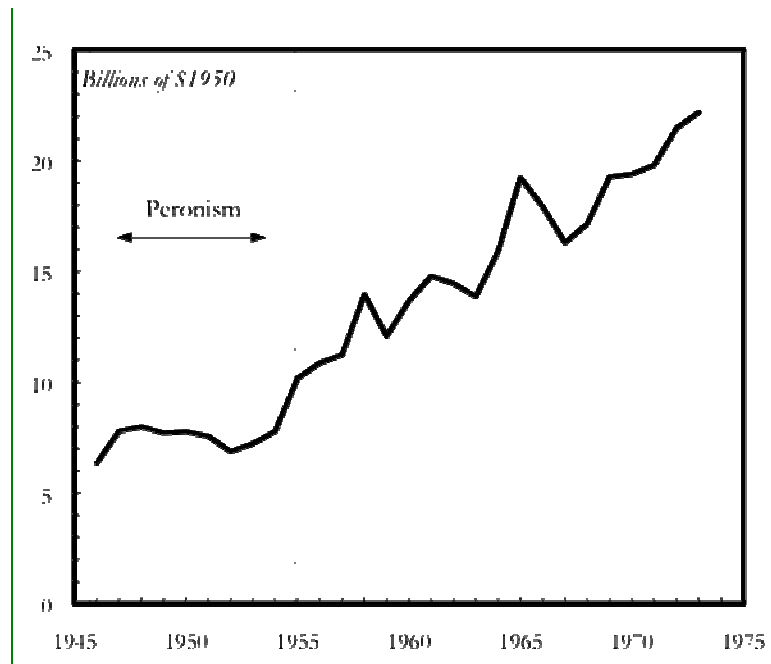
Operating surplus (...) is a measure of the surplus accruing from processes of production before deducting any explicit or implicit interest charges, rents or other property incomes payable on the financial assets, land or other tangible non-produced assets required to carry on the production. (1993: part 7.82)

The formula for calculating the total operating surplus is total value added minus indirect taxes and subsidies and the compensation of employees. This is frequently used as a proxy measure for 'capital income', that is, the sum of all profits and interest accruing. The U.S. national accounts can be used to test the validity of this proxy. Thus, between 1960 and 2006 there is a correlation coefficient of 0.85 between the annual rates of variation of the operating surplus and of capital income in the United States (both measured as percentages of gross domestic income)³. This correlation suggests that although the operating surplus is not a perfect proxy for capital income, it is sufficiently close to estimate its evolution over time.

In figure 2 I have estimated the operating surplus of manufacturing in Argentina during the period of 1946 to 1973, basing my calculations on two sources that are generally regarded as being of good quality. We can see that during the Peronist era manufacturing's operating surplus was relatively low and stationary. Only in 1955, the year in which Perón fled Argentina, did it begin to rise rapidly, until it reached three times the Peronist levels in the early 1970s. This pattern is virtually the opposite of that suggested by the Subsecretary's data. It would, therefore, be worth making some other comparisons.

³ The operating surplus and capital income are calculated from Table 1.11 of the Bureau of Economic Analysis' online National Income and Product Accounts (www.bea.gov).

Figure 2: The Operating Surplus of Manufacturing



Note: The data for 1946-1949 have been calculated by using the annual rates of change from the CEPAL series to extend the BCRA series back four years.

Source: 1946-49 data from CEPAL (1958: 196, table 8); 1950-73 data from Banco Central de la República Argentina (1975: 56-7, table 4); wholesale price index calculated from Ferreres (2005: table 1.4.2.).

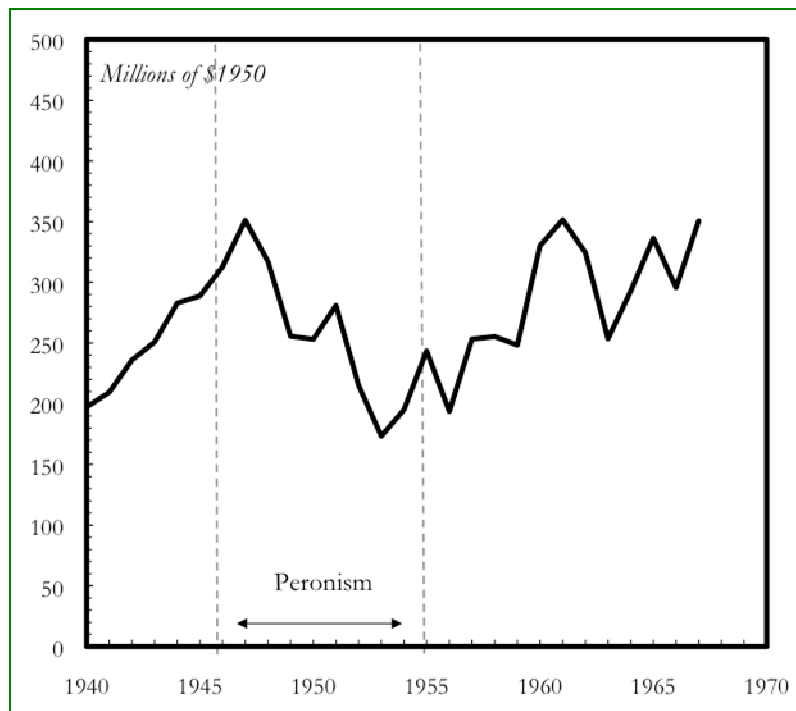
Comparison No.2: Arnaudo's Data on 58 Manufacturing Corporations

In 1973 Aldo Arnaudo published the aggregated balances of 58 manufacturing corporations for the period 1940 to 1967. These series are not without their problems: representativeness most notably, but also questions related to the effects of inflation on the values of balances with different closing dates. Nevertheless, the series do have their uses, as Arnaudo (1973: 3) explains:

The reader will have to draw his own conclusions with respect to the particular problem that interests him... The advantage of the elaborated series is, without doubt, that of covering such a large period relative to the existing statistics on this theme in our country. This is the only justification for their publication.

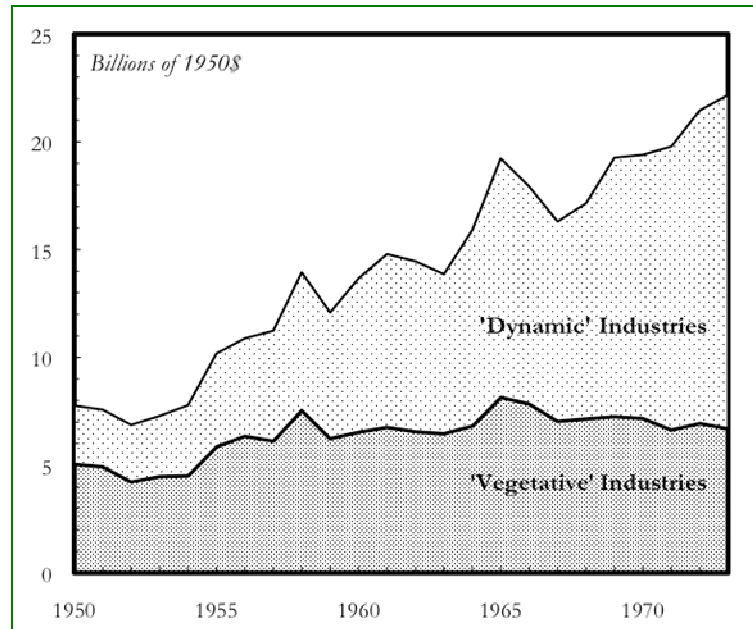
In figure 3 we can see the total deflated profits of the 58 corporations from Arnaudo's sample. We can see that from 1940 to 1947 the total profits were rising but then fell consistently, only rising again from 1954 onwards and attaining their earlier levels in the 1960s. This pattern suggests that the profits of these corporations *were* high in the early years of the Peronist government but then fell rapidly thereafter.

Figure 3: The Profits of Arnaudo's 58 Corporations



Source: Profits from Arnaudo (1973: 16, table 4); wholesale price index calculated from Ferreres (2005: table 1.4.2).

Figure 4: Manufacturing's Operating Surplus Disaggregated



Note: The figure shows the whole of manufacturing's operating surplus. The darker portion is that pertaining to the 'vegetative' industries (food, drink and tobacco; textiles, clothing and leather; wood products; paper, printing and publishing; cement, glass and stone) and the lighter portion that pertaining to the 'dynamic' industries (petrochemicals; metals, machinery and equipment; other manufacturing).

Source: Operating surplus calculated from Banco Central de la República Argentina (1975: 128-31, 167-71 & 176-9, tables 39, 49 & 52); wholesale price index calculated from Ferreres 2005: table 1.4.2).

On first glance this pattern seems to contradict that of the operating surplus of manufacturing in figure 2. There is, nevertheless, a good reason for this divergence: two thirds of Arnaudo's sample consists of companies from the so-called 'vegetative industries', that is, the industrial sectors that stagnated in relative terms from the early 1950s onwards (Arnaudo 1973: 27). In Figure 4, I have disaggregated the Central Bank's figures for the operating surplus of manufacturing for the period 1950 to 1973, in order to illustrate the divergence between the vegetative and dynamic industries. We can see that from the mid-1950s onwards, the dynamic sectors claim an ever-increasing share of manufacturing's operating surplus, while the operating surplus of the 'vegetative' sectors of manufacturing hardly increases over the same period. This would seem to support the trend shown in Arnaudo's sample.

Comparison No.3: The Profits of U.S. Foreign Direct Investment

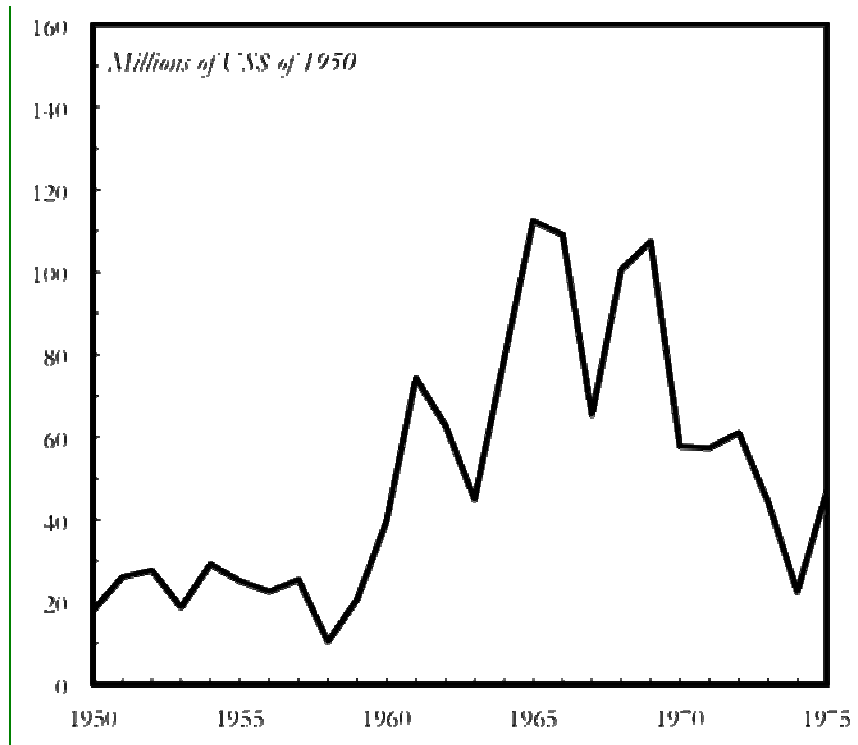
From the late 1950s onwards, the 'dynamic' industries were associated with foreign investment and the increasing prominence of foreign capital. Thus, according to the figures of Fabricaciones Militares (1965), between 1958 and June 1964, there were 132 million U.S. dollars of direct foreign investment in Argentina, with 85 percent pertaining to the 'dynamic' industries. Over 50 percent of the total came from the United States (Martorelli 1969: 107).

There are relatively reliable data on U.S. direct investment that allow us to analyse the profitability of U.S. business in Argentina. Since 1951 the U.S. Department of Commerce (henceforth, 'DoC') has conducted an annual survey of U.S. companies with foreign affiliates, publishing the results in the *Survey of Current Business*. These estimates are based on a mandatory survey of major U.S. corporations. The results are then adjusted to account for the foreign investments of smaller corporations.

In figure 5 we can see the DoC's data on the profits of U.S. business in Argentina, deflated into constant 1950 dollars. Once again, in the Peronist period covered by the series (1950 to 1955) profits appear to be relatively low, casting further doubt on the Subsecretary's data. After the passing of a new foreign investments law in 1958, the profits of U.S. subsidiaries rise rapidly, reaching their peak in the second half of the 1960s. They then fall back to near their Peronist levels in the mid-1970s. Apart from the final fall, this trend seems to support the general pattern of the dynamic industries in Figure 4: relatively low profits in the Peronist era that increase rapidly thereafter.

The DoC's data can also be used to test Basualdo's affirmation that in the early 1950s the profitability of foreign capital continued to be "notably high in historical and international terms" (Basualdo 2005: 148).

Figure 5: The Profits of U.S. direct investment in Argentina



Source: Profits from *Survey of Current Business* (various years); U.S. producers' price index calculated from Ferreres (2005: table 1.4.2.).

In table 1 there are some comparisons between the profitability of U.S. direct investments in Argentina and several world regions in two periods: 1950-53 and 1965-68. As we can see, for U.S. capital, this part of the Peronist era was hardly a 'golden age'; indeed, the profitability of U.S. direct investment in Argentina was well below the world average. In the later period, by contrast, Argentina's profitability had risen to just above the world average – further evidence that the Subsecretary's data should be treated with caution.

Table 1: Profitability of U.S. FDI in Argentina in Historical and International Terms

	1950-53			1965-68		
	(1) FDI	(2) Earnings	(2)/(1)	(1) FDI	(2) Earnings	(2)/(1)
World	13,996	2,121	15.2%	57,123	6,052	10.6%
Africa	463	103	22.3%	2,236	471	21.1%
Europe	2,053	295	14.4%	16,877	1,211	7.2%
Latin America	5,426	789	14.5%	11,854	1,439	12.1%
Argentina	380	24	6.4%	1,063	117	11.0%

Note: The numbers show the average annual value in millions of U.S. dollars.

Source: *Survey of Current Business*, various years.

Comparison No. 4: The Subsecretary's Data and the Growth Rate

The final comparison to be made is between the Subsecretary's data and the growth rate. First it should be explained that from the early 1950s until the late 1960s Argentina experienced a series of cycles of growth followed by depression that, as in other parts of the world, were known as 'Stop and Go'. Argentinean academia has been blessed with an unusually rich literature on this subject, with the works of Ferrer (1963), Braun and Joy (1969), and O'Donnell (1977) being particularly notable. The general consensus is that the 'Stop' phases of depression benefited the landowning oligarchy while the 'Go' phases benefited the industrial bourgeoisie, including the big foreign corporations. In Basualdo's work, for example, we find the following statement:

Considering as our point of departure (...) the ascendant phase [of the cycle], the level of activity of the internal economy began to reactivate in a situation of availability of [international] reserves and significant idle [industrial] capacity...

During this phase, it is feasible to assume that there was an improvement not only of the situation of the wage earners, but also of all the business fractions involved in industrial production. *Of course, the situation of the foreign firms improved...* (Basualdo 2006: 98, my translation, emphasis added)

Yet this assumption appears to be contradicted by the Subsecretary's data on the profits of foreign capital in Argentina. As we can see in figure 6, according to the Subsecretary's data, in 1945, 1949, 1959 and 1963 there were depressions that coincided with peaks in the profits of foreign capital. We are left, then, with a puzzle: either there is a problem with the Subsecretary's data, or there is something wrong with the entire historiography of Argentina's experience of 'Stop and Go'.

Conclusions

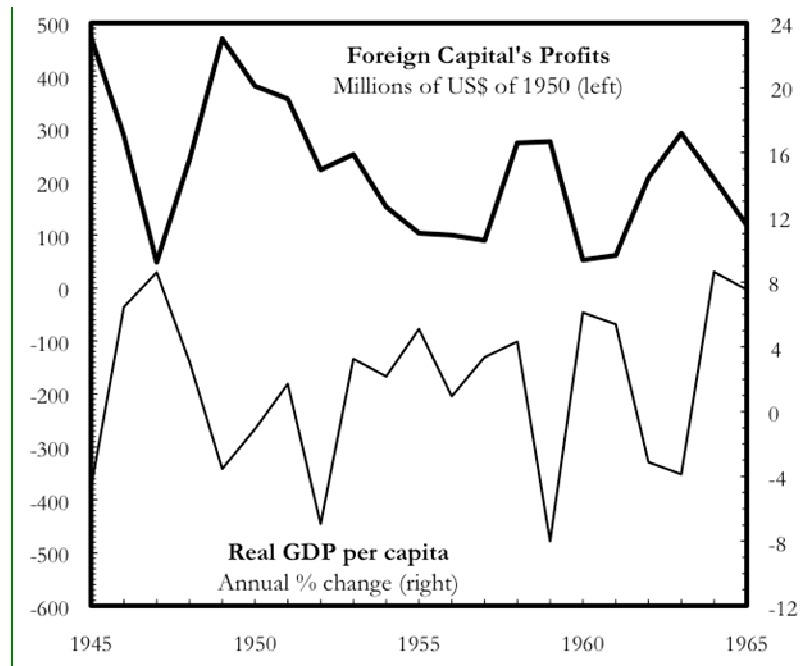
In these notes we have seen how the phrase *información oficial* can lead even the most capable researcher to make basic errors. The error in question was to take the veracity of a dataset on faith, without inquiring into its origins or methodology, or comparing it to other series.

It is of course true that the study of Argentina's political economy is hampered by a lack of empirical data. Nevertheless, the scarce data that are available suggest that there is a problem with the Subsecretary's dataset. It cannot, therefore, be taken as empirical evidence of the existence of a 'Popular Alliance' between industrial capital and labour during the Peronist era.

The other data suggest that for some of the corporations of the 'vegetative' sectors, the early Peronist years were indeed a period of relatively high profits. However, this period was brief and profits

then stagnated until the year of Perón's fall, after which a whole new batch of corporations of the 'dynamic' industries experienced a boom in profits that lasted until at least the early 1970s. Notably, however, the profits of U.S. business in Argentina appear to have collapsed around 1970.

Figure 6: Profitable Depressions?



Source: For profits see figure 1. The growth rate is from Ferreres (2005: table 3.4) and are based on figures in Geary-Khamis U.S. dollars at purchasing power parity.

A more thorough analysis of the relationship between business and Peronism would require the reconstruction of the financial histories of a fairly wide selection of firms in the 1940s and '50s, which would then give us a more detailed understanding of how capital fared under the Peronist regime. That, however, is an agenda for future research. For now we can conclude that *información oficial* does not always translate as valid data.

Bibliography

- 📖 Arnaudo, Aldo (1973); “Balances Agregados de 58 Empresas Manufactureras”, Serie Material de Trabajo nro.9, Universidad Nacional de Córdoba.
- 📖 Azpiazu, Daniel (1985); *Las Empresas Transnacionales en la Argentina*, CEPAL, Buenos Aires.
- 📖 Banco Central de la República Argentina (1975); *Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso de la Argentina: Tomo 2: Cuadros Estadísticos*, Banco de la Nación Argentina, Buenos Aires.
- 📖 Basualdo, Eduardo (2006); *Estudios de Historia Económica Argentina: Desde Mediados del Siglo XX a la Actualidad*, FLACSO & Siglo XXI, Buenos Aires.
- 📖 Basualdo, Eduardo (2005); “Los Primeros Gobiernos Peronistas y la Consolidación del País Industrial: Éxitos y Fracazos”, *Cuadernos del CENDES*, Año 22, nro.60 (Sep.-Dec. 2005), pp.113-151.
- 📖 Braun, Oscar & Joy, Leonard (1968); ‘A Model of Economic Stagnation – A Case Study of the Argentine Economy’, *The Economic Journal*, Vol.78, nro.312 (Dec. 1968), pp.868-887.
- 📖 CEPAL (1958); *El Desarrollo Económico de la Argentina: Volumen 5: Algunos Estudios Especiales y Estadísticas Macroeconómicas Preparados para el Informe*, CEPAL, Santiago del Chile.
- 📖 Cisneros, Andrés & Escudé, Carlos (2000); *Historia General de las Relaciones Exteriores de la República Argentina*, on-line: http://www.cema.edu.ar/ceieg/arg-rree/historia_indice00.htm
- 📖 Di Tella, Torcuato (1965); “Populismo y Reforma en América Latina”, *Desarrollo Económico*, vol.4, nro.16 (Apr.-Jun. 1965), pp.391-425.
- 📖 Fabricaciones Militares (1965); *Síntesis Estadística de Radicciones de Capitales Extranjeros al 30-6-64*, second edition, Dirección de Movilización Industrial, Buenos Aires.
- 📖 Ferrer, Aldo (1963); “Devaluación, Redistribución de Ingresos y el Proceso de Desarticulación Industrial en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, vol.2, nro.4 (Ene.-Mar. 1963), pp.5-18.
- 📖 Ferreres, Orlando (director) (2005); *Dos Siglos de Economía Argentina (1810-2004): Historia Argentina en Cifras*, El Ateneo y Fundación Norte y Sur, Buenos Aires.
- 📖 Horowitz, Joel (1990); “Industrialists and the rise of Perón, 1943-1946: Some implications for the conceptualization of populism”, *The Americas*, vol.47 nro.2, oct. 1990, pp.199-217.
- 📖 Kenworthy, Eldon (1972); “Did the ‘New Industrialists’ Play a Significant Role in the Formation of Perón’s Coalition, 1943-1946”, in Ciria, Alberto (ed.) (1972); *New Perspectives on Modern Argentina*, Indiana University, Bloomington, pp.15-28.
- 📖 Lindenboim, Javier (1976); “El Empresariado Industrial Argentino y Sus Organizaciones gremiales entre 1930 y 1946”, *Desarrollo Económico*, vol.16 nro.62 (jul.-sep. 1976), pp.163-201.
- 📖 Mainwaring, Scott (1986); “The state and the industrial bourgeoisie in Peron’s Argentina, 1945-1955”, *Studies in Comparative Development*, (Fall 1986), pp.3-41.

- 📖 Martorelli, Guillermo (1969); *Las Inversiones Extranjeras en la Argentina*, Galerna, Buenos Aires.
- 📖 Murmis, Miguel & Portantiero, Juan Carlos (2004); *Estudios sobre los Orígenes del Peronismo*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- 📖 O'Donnell, Guillermo (1977); “Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976”, *Desarrollo Económico*, vol.16, nro.64 (Jan.-Mar. 1977), pp.523-554.
- 📖 Peralta Ramos, Mónica (1972); *Etapas de Acumulación y Alianza de Clases en la Argentina (1930-1970)*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- 📖 Secretaría de Estado de Programación y Coordinación Económica (1979); *Boletín Semanal del Ministerio de Economía: Síntesis de Informaciones y Comentarios*, nro.310 (5th November 1979).
- 📖 United Nations (n.d.); *1993 System of National Accounts*, updated electronic version, on-line: <http://unstats.un.org/unsd/sna1993> (accessed 25/8/2007)
- 📖 Villanueva, Javier (1972) “Una Interpretación de la Inflación Argentina”, *Revista de Ciencias Económicas*, Año 50, Serie 6, nro.6 (Apr.-Jul. 1972), pp.117-130.



H-industri@
***Revista de historia de la industria
argentina y latinoamericana***

Año 2- Nro. 3, segundo semestre de 2008

In memoria
Jorge Schvarzer (1938-2008)

Marcelo Rougier

Jorge Schvarzer falleció el 27 de septiembre de 2008, a los 69 años. Ingeniero de profesión, su nombre ocupa un lugar principal en la historia de la industria como el de otros ingenieros preocupados por esa temática que generacionalmente lo precedieron: Alejandro Bunge y Adolfo Dorfman.

Se especializó en ferrocarriles, pero su preocupación por la trayectoria y los problemas de las actividades manufactureras fue muy temprana. A fines de los años cincuenta Jorge militaba junto a un pequeño grupo de estudiantes de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires en el Movimiento de Afirmación Reformista, una agrupación estudiantil independiente; algunos de ellos se nuclearon en torno al también joven y agudo intelectual trotskista Milcíades Peña, cultor de un profundo marxismo crítico, en línea con el historicismo y humanismo de Henri Lefebvre. Durante casi un lustro, mientras completaba su carrera de grado, Jorge se formó intelectualmente junto a Peña, quien lo introdujo en los clásicos marxistas, en los escritos de Maurice Dobb, Paul Sweezy, Henri Lefebvre, György Lukács, Isaac Deutscher, Antonio Gramsci y en la sociología crítica de Charles Wright Mills. Ese clima de avidez intelectual, signado por un marxismo creativo, entendido no como verdad revelada o profecía sino como crítica de la realidad existente e instrumento de transformación, sería fundamental para los intereses, interpretaciones y compromisos que Jorge desarrollaría en las décadas siguientes.

En 1963 Peña impulsó una nueva publicación periódica (*Fichas de Investigación Económica y Social*) con la clara vocación política de polemizar con la izquierda socialista y comunista, y particularmente con la denominada “izquierda nacional”. En la revista ocuparon desde su primer número un lugar destacado los análisis de la dinámica de la producción industrial argentina y las causas de su pobre desempeño. Algunos de los análisis ya habían sido redactados por Peña con anterioridad y fueron actualizados con la colaboración de Jorge Schvarzer. Publicados entre abril de 1964 y junio de 1965, casi

todos ellos bajo el seudónimo de Víctor Testa, debatían la idea clásica que enfatizaba la oposición entre empresarios industriales y terratenientes, y la debilidad de los primeros; por el contrario, se destacaba la fuerte imbricación entre esos sectores y el capital extranjero. En definitiva, esos estudios cuestionaban la existencia de una “burguesía nacional” con “intereses históricos” distintos de los inmediatos que sólo reproducían la dinámica de la dependencia y el subdesarrollo.

El impacto de la muerte de Peña, en diciembre de 1965, fue devastador para ese pequeño grupo. Jorge continuó con la dirección de la revista de la que salieron solo un par de números más. Su labor intelectual se resintió en los años inmediatos siguientes, en parte como resultado del clima político que impuso el régimen del dictador Juan Carlos Onganía, y en parte porque tuvo que dedicarse a su labor profesional, como asesor en temas industriales en varias empresas privadas y en Ferrocarriles del Estado. Esa actividad, una beca en Japón y un puesto en una oficina del gobierno francés le brindaron la oportunidad de observar *in situ* los distintos problemas vinculados al desarrollo económico. En esos años también se abocó a difundir la obra de su maestro; junto al poeta y humanista libertario Luis Franco, compiló y revisó los trabajos sobre historia argentina y de la industria de Peña, a los cuales agregaron títulos y subtítulos. Esos escritos fueron publicados entre 1968 y 1974 como pequeños libros por la editorial Fichas, creada para tal propósito. Seis de esos volúmenes conformaron la “Historia del Pueblo Argentino”, a los que se agregó, entre otros, *Industria, burguesía industrial y liberación nacional* una respuesta devastadora de Peña a las críticas que Jorge Abelardo Ramos había realizado al número de la revista *Fichas* dedicado al sector manufacturero.

Entre 1971 y 1972 su residencia por motivos laborales en un París aún convulsionado le permitió involucrarse con grupos marxistas y compenetrarse del debate sobre la dinámica del capitalismo contemporáneo, que proliferaba por esos años. A partir de aquellas inquietudes escribió un conjunto de trabajos que fueron publicados luego bajo el seudónimo de Víctor Testa, con el que pretendía preservar la tradición intelectual de su maestro: un libro sobre las formas de penetración de las empresas multinacionales (*Empresas multinacionales e imperialismo*, Siglo XXI, Buenos Aires, 1973), un “trabajoso borrador de discusión” sobre el imperialismo y sus consecuencias para el desarrollo de los países atrasados que terminó en 1973, que fue publicado años más tarde (*El capital imperialista*, Fichas, Buenos Aires, 1975); y también una crítica a las tesis de Arghiri Emmanuel sobre el intercambio desigual (*La explotación entre naciones*, La Rosa Blindada, Buenos Aires, 1974).

De regreso en el país se incorporó como profesor en las cátedras de Problemas económicos y Economía industrial en la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires, y desempeñó el cargo de Director del Departamento de Economía y Organización en esa misma institución. También se sumó como especialista en temas de desarrollo económico a la redacción de *El Economista*, periódico en el que colaboró hasta 1990. Como resultado de su experiencia en Japón publicó un libro que reunía

una serie de ensayos y artículos ya publicados (*El modelo japonés de desarrollo*, Buenos Aires, Ciencia Nueva, 1973.).

En 1975, pocos meses antes del brutal plan de ajuste económico conocido como “el rodrigazo”, Jorge publicó -también bajo el seudónimo de Víctor Testa- un estudio de la coyuntura económica. Se trata de un trabajo “de transición” en su metodología y presentación de los problemas; junto a un enfoque estructural centrado en la dinámica de las clases sociales, incluyó un relato de la coyuntura económica, no reductible a los elementos de análisis y categorías que podía proveer el marxismo tradicional. Con una narrativa descriptiva -sólo en apariencia ingenua- da cuenta de la evolución del corto plazo, una “metodología” expositiva de gran claridad que sería parte de su sello particular. En sus siguientes trabajos el andamiaje estructural y el “método” marxista sólo se presentaría de manera implícita, sin citas recurrentes a *El Capital* y sin la utilización de las categorías utilizadas hasta el hartazgo en los análisis dogmáticos. El derrotero político del país también habilitaba esa transformación, cristalizada en el abandono del uso del seudónimo.

Después del golpe militar se incorporó como investigador al Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración (CISEA) que dirigía Jorge Roulet, y que funcionaba como reducto de supervivencia de un conjunto de intelectuales raleados de las universidades y centros de investigación por la represión desatada de la dictadura; fue una etapa de gran producción y enriquecimiento intelectual. En esos años compartió con Jorge Federico Sábato las preocupaciones sobre la conformación de la clase dominante en la Argentina, participó de sus tesis aunque intentó darle mayor flexibilidad a algunas de sus hipótesis incorporando las intuiciones y hallazgos de Milcíades Peña, que Sábato no había leído y descartaba al igual que muchos otros académicos. Peña enfatizaba en la “unidad” de intereses entre terratenientes e industriales, lo que no era sinónimo de “identidad”; para Sábato esa identidad se cristaliza a fines del siglo XIX y cobra forma una “clase dominante” diversificada en varias actividades que procuraba mantener el mayor capital líquido posible y, a la vez, era capaz de realizar inversiones fijas en aquellos sectores manufactureros donde tenía garantizada una alta rentabilidad. Los trabajos de Sábato, algunos de ellos escritos conjuntamente con Jorge Schvarzer, darían lugar a una potente tradición historiográfica que algunos signan como moribunda o agotada pero que no declinan de discutir, lo que confirma su notable impacto como guía de investigación.

La preocupación de Jorge por las transformaciones que se estaban operando a partir de la política económica de Martínez de Hoz dio lugar a nuevos temas que se sumaban a los análisis de coyuntura y del sector industrial (por ese entonces comenzó a publicar periódicamente y por años en *Prensa Económica* un listado de las más grandes empresas de la Argentina sobre la base del análisis de sus balances). En particular, su estudio de largo plazo sobre la conformación y características del estado empresario lo signa como un pionero de esa problemática, señalada aún hoy, tres décadas después, como

parte de la agenda pendiente por los estudios historiográficos sobre empresas. En rigor, ese análisis era parte de un intento de precisar un modelo de funcionamiento del capitalismo argentino en el largo plazo (para el que acuñó el concepto de “complejo estatal-privado”) que estaba siendo socavado por las políticas económicas de apertura y de privatización. Movido por esa coyuntura se abocó al análisis de la política económica de Martínez de Hoz y sus efectos, en particular sobre el sector industrial, que daría lugar a una serie de trabajos publicados más tarde en formato de libro (*La política económica de Martínez de Hoz*, Hyspamérica, Buenos Aires, 1986). Ese trabajo no sólo es valiosísimo por su originalidad y aportes a la comprensión de la política económica del período -se trata de la obra más completa hasta el momento sobre ese proceso- sino también porque, escrito contemporáneamente, advierte y logra dar cuenta del cambio estructural que comenzó a operarse en la economía y la sociedad argentina (mérito que comparte con muy pocos analistas del momento, como Aldo Ferrer, Adolfo Canitrot u Horacio Ciaffardini).

En 1977 fue contratado por el PNUD como consultor para el estudio de diversos temas de política económica en Perú, Panamá y Argentina; dos años después desempeñó tareas como consultor para la OEA sobre el desarrollo integrado en la provincia de Misiones, y entre 1980 y 1984 realizó diversos trabajos para la OCDE. Por esos años también fue incorporado al Comité Tutorial de FLACSO y al Comité Directivo de CLACSO.

Con el advenimiento de la democracia Jorge colaboró con el cuerpo de asesores del equipo económico de Raúl Alfonsín, que inicialmente coordinaba Raúl Prebisch, y asumió la dirección del CISEA (cargo que conservó hasta 1991); desde ese último ámbito mantuvo constante su preocupación por la realidad contemporánea; editó *El Bimestre Económico y Político* con el propósito de condensar la información política, económica y social del país. Paralelamente, impulsó una serie de estudios sobre las corporaciones -con una metodología de abordaje similar que permitiera compararlas-, los sectores productivos y las empresas. Esa iniciativa que tenía finalmente el objetivo de profundizar en el análisis de las características de la clase dominante lo sitúa en un lugar destacado entre los pioneros de los estudios empresariales en la Argentina. Las investigaciones, publicadas en su mayoría como documentos de trabajo, dieron lugar en algunos casos a la edición de libros que tuvieron gran impacto historiográfico. Entre los trabajos firmados por Jorge Schvarzer destacan sus estudios sobre los industriales (*Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, CISEA-Imago Mundi, Buenos Aires, 1991) y uno de los pioneros libros sobre historia de empresas en la Argentina (*Bunge y Born. Crecimiento y diversificación de un grupo económico*, CISEA-GEL, Buenos Aires, 1989). En el primero de esos estudios Jorge retomó en parte las tesis de Peña y se diferenció de aquellos trabajos que partían de considerar a los empresarios industriales como los encargados, históricamente, de asumir un papel protagónico en el desarrollo económico del país. Allí reafirmó que los industriales locales de principios del siglo XX

no eran “impotentes” como habían sostenido por ejemplo Adolfo Dorfman, José Luis de Imaz o Roberto Cortés Conde, y que un conjunto de ellos tenían capacidad para definir políticas en su favor (lo que se reafirmaba a partir de su propio estudio sobre Bunge y Born). La UIA tenía desde sus orígenes poder político y social, y era parte de la clase dominante local; esa misma pertenencia incluso le impedía, en ocasiones, defender políticas pro-industriales. La conclusión era obvia: para lograr el desarrollo del país era necesario “otra clase de dirigentes”, diferente a los que el país había tenido y tenía.

Luego de la experiencia del CISEA, Jorge desplegó una intensa actividad académica y docente en distintas universidades del exterior (UNAM, Paris III, Universidad Federal de Río Grande do Sul) invitado para dictar cursos sobre problemas económicos y sobre historia de la industria latinoamericana. Se desempeñó como consultor del BID en el Instituto de Integración de América Latina sobre problemas de integración industrial en el MERCOSUR y de reconversión industrial. También fue incorporado como miembro del Comité Editorial de *Latin America Research Review* a partir de 1991. Paralelamente comenzó a colaborar habitualmente en el suplemento *Cash* del diario *Página 12* y esporádicamente en el suplemento económico del diario *Clarín*.

Yo lo conocí en 1995 cuando Jorge, recién incorporado a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, dictó un curso de postgrado sobre historia de la industria y las políticas industriales en la Argentina, que de algún modo era parte de la preparación de uno de sus libros fundamentales. Mis expectativas eran muy altas porque sabía de su trayectoria, aunque él por distintas razones por ese entonces deseaba ocultar (lo que poco después ya no tuvo mucho sentido con la publicación del libro de Horacio Tarcus sobre la trayectoria intelectual de Silvio Frondizi y Milcíades Peña). Me impactó su claridad conceptual y didáctica -aunque debo reconocer que mi admiración provenía inicialmente por el sólo hecho de saber que había sido un cercano colaborador de Peña-. Poco después comencé a trabajar a su lado cuando organizó junto a un puñado de historiadores económicos el Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED). Mi intención era estudiar el Banco Industrial y Jorge se mostró entusiasmado en dirigir ese estudio; puesto a investigar encontré que él ya había hecho un análisis sobre esa institución. Así me ocurrió con muchos otros temas que yo ingenuamente creía “descubrir”.

En 1996 publicó una de las obras más impactantes de la historiografía económica en las últimas décadas (*La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Planeta, Buenos Aires, 1996), transformado rápidamente en un *best seller* académico, y el segundo gran libro sobre el sector luego de la obra de Dorfman de los años cuarenta. Se trata de un trabajo de síntesis, con perspectiva histórica, de las numerosas investigaciones que había desarrollado a lo largo de poco más de tres décadas. La obra discute fuertemente las interpretaciones clásicas sobre la industria y también aquellas que la historiografía ha señalado como “neoclásicas” o revisionistas. En particular rescata va-

riados aspectos del proceso de industrialización y enfatiza en claves diferentes a las de aquellas corrientes para explicar los problemas estructurales de la economía argentina. La industria, surgida tempranamente con características oligopólicas, se encontraba en manos de grupos que operaban vinculados a los grandes intereses locales y externos y su estructura se acomodaba a las presiones derivadas de la inserción internacional. Especialmente, Jorge destaca las características de los empresarios, obsesionados por buscar la máxima rentabilidad en el corto plazo más que por demandar mecanismos que posibilitaran un crecimiento sostenido del sector. También destaca que el Estado no había adquirido un papel claro de impulsor del desarrollo industrial, y diversas estrategias fabriles fueron inadecuadas, discontinuas o tardías para evitar el fracaso estructural que sobrevendría después de 1976. Pero si bien estas tesis ya habían sido esbozadas años antes en parte por Peña, Sábato y el propio Schvarzer, a diferencia de lo que han destacado algunos análisis historiográficos simplificadores, en *La industria...* se rescatan numerosas experiencias de empresarios que apostaban a la inversión y el desarrollo tecnológico, aunque muchos sucumbieran finalmente al desempeñarse en un “contexto hostil” por décadas. Ese matiz, que no sólo presta atención a las “conductas empresariales”, sino también a las políticas públicas y los vaivenes macroeconómicos para explicar el derrotero del sector y de la economía argentina en su conjunto fue enfatizado por Jorge Schvarzer en sus trabajos más recientes.

Desde el CEEED impulsó, junto a otros investigadores, numerosas presentaciones y debates sobre historia de empresas (como el Primer Taller de Historia de Empresas que tuvo lugar en la Argentina en 2000, con la participación de destacados especialistas del exterior); éste fue un campo que nunca dejó de promover, particularmente interesado en los problemas de organización y gestión de las firmas (temática a la que se acercó inicialmente más desde la traza de John Galbraith que de la de Alfred Chandler). En 2006 y 2007 publicó dos libros con esa perspectiva y dos compilaciones resultado de talleres que realizó el Centro: *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o) caso de SIAM*, Norma, Buenos Aires, 2006 (en colaboración con Marcelo Rougier), *La primer gran empresa de la Argentina. El Ferrocarril del Oeste (1857-1862)*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2007 (en colaboración con Teresita Gómez), *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*, Facultad de Ciencias Económicas-UBA, Buenos Aires, 2007 (en colaboración con Rougier y Gómez), y *Estudios sobre la historia de los ferrocarriles argentinos (1857-1940)* (en colaboración con Andrés Regalsky y Teresita Gómez). También fue un activo animador como coordinador, comentarista o ponente, de las Jornadas organizadas por la Asociación Argentina de Historia Económica desde fines de la década de 1990.

Los estudios históricos y sus cargos como Secretario de Investigación y Doctorado y profesor titular de Estructura Económica Argentina en la Facultad de Ciencias Económicas, además de sus tareas docentes de postgrado, no pudieron opacar sus preocupaciones por los análisis de coyuntura; publicó algunos estudios sobre la deuda externa, la política económica y los grupos económicos que incorporó

junto a otros trabajos escritos contemporáneamente en esquemas de más largo plazo (*Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*, AZ editora, Buenos Aires, 1998; y más tarde *Convertibilidad y deuda externa*, Eudeba, Buenos Aires, 2003).

Con el propósito de separar los estudios de coyuntura de aquellos más históricos, en 2001 Jorge creó el Centro de Estudios sobre la Perspectiva Argentina (CESPA) dónde núcleo a un conjunto de jóvenes economistas que lo acompañaron en esa tarea, y cuya producción puede calificarse simplemente como febril, acicateada por los avatares macroeconómicos que sufría el país. Ese mismo año tomó parte junto con otros docentes e investigadores en la elaboración y discusión de los documentos que dieron origen al Plan Fénix, en la Facultad de Ciencias Económicas, en momentos en que se cerrajaba la crisis más brutal de la economía argentina contemporánea. Su compromiso con esa propuesta fue decidido y en él recayó buena parte de la elaboración de los informes finales del grupo, con el que no dejó de colaborar hasta sus últimos días. Entusiasmado con los cambios económicos más recientes apoyó las políticas económicas del actual gobierno frente al campo y colaboró como asesor de la Secretaría de Industria. Para Jorge, el desafío intelectual sólo cobraba significación como praxis, necesariamente transformadora de la realidad.

Como reflejo de sus grandes preocupaciones, los análisis de coyuntura y los estudios históricos, aquellas que se ligaban en un diálogo continuo entre presente y pasado, escribió recientemente dos libros aún inéditos: uno sobre la política económica del período de la convertibilidad (actualmente en prensa), y otro, más ambicioso, sobre las elites y la clase dominante en la Argentina, donde recuperó la perspectiva de Wright Mills, uno de los autores que admiraba en su juventud.

Si bien en sus últimos escritos lejos quedaron los llamados a la revolución proletaria y consideraba que la burguesía era capaz aún de movilizar el desarrollo económico, no creo que haya dejado de ser, en su fibra más íntima, marxista. Fiel a sus ideas humanistas despreciaba a aquellos empresarios que buscaban rentas fáciles y no apostaban a la inversión porque creía en la necesidad de contar con industriales dinámicos, schumpeterianos, para alcanzar el desarrollo, y en última instancia lograr la transformación social; pero aún sin ellos era posible alcanzar el objetivo -creía- con grupos de funcionarios e intelectuales que combinaran las demandas sociales de más largo plazo con diseños institucionales y estímulos a los empresarios para que acompañen ese proceso, como lo ejemplificaban algunos países asiáticos a cuya evolución les prestaba gran atención.

Penetrante y prolífico, Jorge era capaz de dialogar y polemizar con Roy Hora, María Inés Barbero o con declarados marxistas en el plano histórico, y a la vez resultar airoso en un debate frente a economistas del *establishment* como Roque Fernández o Juan José LLach, por ejemplo. A su gran capacidad para abordar temas diversos, con reflexiones a veces esquemáticas por motivos didácticos pero siempre punzantes, debe agregarse su organización sistemática y la rigurosidad extrema en el trata-

miento de las fuentes. Resulta paradójico que algunos que reclaman con insistencia trabajos de síntesis encuentren en sus obras más importantes falta de abordaje empírico; el trabajo de fuentes se encuentra referenciado en los numerosos artículos que sirvieron para elaborar esas síntesis; pero además, sólo basta acercarse al centro de documentación que fue parte del CISEA, luego continuado por él mismo, para ver innumerables documentos oficiales, balances, revistas especializadas y fuentes muy diversas, todos ellos subrayados o con anotaciones de su propio puño al margen (desde al menos comienzos de los años setenta hasta el presente).

Su enorme aporte intelectual original (que no se reduce a sus más de trescientos títulos publicados) quizás solo cobre dimensión más adelante, con el devenir histórico; pero es indudable que Jorge tiene un lugar en la historiografía local y, más allá de los estudios coyunturales que tanto disfrutaba, seguramente en cincuenta o cien años -cuando la hojarasca encendida por los tiempos de la historia haya dejado de crepitar- sus ideas e hipótesis más provocativas seguirán discutiéndose entre los historiadores, sociólogos, politólogos y aquellos intelectuales preocupados por el desempeño económico y social de la Argentina. No muchas obras adquieren el privilegio de la permanencia más allá de la contemporaneidad... y la de Jorge Schvarzer es una de ellas.

Bibliografía

- 📖 Pampin, Graciela (2006); “La historiografía en torno de la clase dominante. Las tesis de Milcíades Peña y de Jorge Federico Sábato y los debates recientes”, inédito.
- 📖 Peña, Milcíades (2000); *Introducción al pensamiento de Marx (notas inéditas de un curso de 1958)*, El Cielo por Asalto, Buenos Aires.
- 📖 Regalsky, Andrés (2005); “Financistas, empresarios y clase dominante en la Argentina antes de 1930. Algunas reflexiones críticas”, *Ciclos*, nro. 30, Buenos Aires, 2do. semestre.
- 📖 Rocchi, Fernando (1996); “En busca del empresario perdido: los industriales argentinos y las tesis de Jorge Federico Sábato”, *Entrepasados*, nro. 10, Buenos Aires.
- 📖 Rougier, Marcelo (2003); “*In Memoria: Adolfo Dorfman*”, *Ciclos*, nro. 25/26, Buenos Aires, 1er. y 2do. semestre.
- 📖 Tarcus, Horacio (1996); *El marxismo olvidado en la Argentina: Silvio Frondizi y Milcíades Peña*, El Cielo por Asalto, Buenos Aires.

Recibido: 10 de octubre de 2008

Aprobado: 25 de noviembre de 2008



H-industri@ *Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*

Año 2- Nro. 3, segundo semestre de 2008

Autobiografía*

Jorge Schvarzer

Nací a fines de 1938 en Parque Patricios, en la Capital, en un hogar que los sociólogos definirían como de clase media baja. Cursé el colegio primario en el *Bernasconi*, una escuela gigante, que cubre dos manzanas urbanas, con museos, teatro y piscina, que sería un lujo en un país desarrollado pero que está semi escondida en un barrio periférico de la ciudad como enseña viva de las paradojas nacionales. Cursé luego el secundario en una Escuela Industrial en Barracas, alojada en una estructura de hormigón y techo de chapas, donde antes funcionaba una clásica barraca de barriles de aceite; allí aprendí que no todas las escuelas eran semejantes a las de mi primera experiencia y que algunas eran ya, por su pobreza formal, un paradigma del Tercer Mundo.

Ingresé a la Escuela Industrial porque mi padre deseaba que fuera ingeniero y yo estaba tan dispuesto a complacerlo en esos años que acepté su idea sin que siquiera se me ocurriera reflexionar sobre ella. Durante esos años de la adolescencia comencé a descubrir, y entusiasmarme con, los problemas sociales y los debates económicos. El golpe militar de 1955 contribuyó a incentivar en mí esos temas cuando hubo una verdadera explosión de periódicos de todo tipo y debates tan candentes como los que generaba la antinomia peronismo antiperonismo y las exploraciones en torno al futuro nacional.

En 1956 egresé del Industrial decidido a dedicarme a la economía pero descubrí enseguida que la Universidad no me aceptaba fácilmente: podía entrar directamente en Ingeniería pero, para ingresar a Economía debía rendir todas las materias del bachillerato que no había cursado en el Industrial. Después de seis años en el secundario (un año más que en el bachillerato) debía aprobar algo así como 25 exámenes de la escuela secundaria para entrar en Economía. Una estimación elemental de costos y beneficios me llevó a ingresar a Ingeniería. Después de todo, pensé, una cosa era obtener un título y otra podría ser mi profesión.

Cursé ingeniería en el mínimo tiempo posible (algo menos de seis años, desde el ingreso en abril de 1957 hasta el último examen en diciembre de 1962), pese a que tuve que dedicar todo el año 1961 al

* El sábado 27 de septiembre de 2008 falleció Jorge Schvarzer. Unos meses antes había escrito una pequeña autobiografía destinada a ilustrar un sitio *web* que estaba armando y que incluiría todos sus trabajos y publicaciones en formato digital (Nota de los editores).

servicio militar obligatorio como soldado en el Regimiento de Caballería Escuela, ubicado en Campo de Mayo.

La intensa vida política de esos años en la Universidad me llevó a integrar una agrupación estudiantil de izquierda donde nos juntamos aquellos que creíamos que se podía hacer el socialismo sin una dictadura como la que había protagonizado Stalin en la Unión Soviética. Por eso nos llamaban “trotskos” aunque se trataba de una designación muy genérica en aquella época. Hacia 1958, uno de los compañeros del grupo descubrió una revista de escasa circulación publicada por Milcíades Peña, un intelectual marxista cuyas afirmaciones sobre la incapacidad de la burguesía nacional para llevar a cabo la tarea del desarrollo nos llamaron la atención. Alguien logró entrar en contacto con él y como respuesta nos propuso dictar un seminario de introducción al marxismo que organizamos en la propia Facultad. El seminario nos introdujo a una teoría abierta sobre el hombre y la sociedad que contrastaba con el marxismo vulgar. En esa exposición no había ninguno de los reflejos condicionados de esos lectores dogmáticos de *El Capital* que no pueden salir de esa cárcel de ideas que crearon las presuntas leyes inmanentes del movimiento social y económico. Así fue como, de la lectura de criterios semejantes a los que exige la lectura de la Biblia o el Corán, pasamos a absorber un conjunto de ideas que no daban respuestas enlatadas, ni resolvían en una sola frase toda la historia de la humanidad; en cambio, demandaban pensar los problemas (los que se suponían ya resueltos por Marx y los nuevos que planteaba el intenso proceso de cambio social en el mundo).

No quiero endilgarle a Peña la evolución de mis ideas pero desde entonces pienso que si por *marxismo* se entiende una lectura congelada, dogmática y rutinaria de los textos de aquel pensador, yo no soy marxista. Al fin y al cabo, el propio Marx afirmó lo mismo al fin de su vida al ver cómo usaban sus teorías. En cambio, creo que heredé algo de esa doctrina cuando pienso en términos de quiénes se beneficiaban de una política y cómo ella afecta al devenir de la sociedad, o cuando pienso en los cambios que provoca el progreso técnico en el reparto de los beneficios y de cómo afecta a la estructura social. Por eso, para evitar que me confundan con ellos, no utilizo los términos que fueron apropiados por los marxistas ortodoxos (plusvalía, leyes inmanentes, lucha de clases para cada conflicto, etc.) que cada vez se parecen menos a la realidad.

Este no es el lugar para desarrollar una teoría social y sólo quiero marcar esos antecedentes que nos llevaron a seguir estudiando teoría e historia con Peña. Finalmente, en 1964, lo acompañamos a escribir y editar la revista *Fichas de Investigación Económica y Social*. Fue una revista llena de ideas originales sobre el país, escritas sobre todo por Peña, que combinaba argumentos y teorías con una calidad de presentación que todavía hoy la hace atractiva y moderna. *Fichas* competía en el mercado con otras revistas prestigiosas, como *Pasado y Presente* o *Monthly Review* en castellano, pero se diferenciaba de ellas por centrar sus ejes de análisis en la Argentina y, a mi juicio, escapar a todo argumento dogmático.

Como parte del juego, firmamos la mayor parte de los artículos con seudónimos colectivos que no definían a nadie en particular. Víctor Testa podía ser el autor formal de un artículo de Peña o del trabajo de varios, y lo mismo ocurría con los otros seudónimos, de modo que probablemente a esta altura de la historia soy uno de los pocos que puede decir quién escribió qué (y difícilmente quede alguien que pueda afirmar otra cosa). Peña murió en diciembre de 1965, después de haber editado ocho números, y los que quedamos seguimos con la publicación hasta el número 10, que salió a la calle justo cuando el golpe de estado de Onganía provocó que la policía secuestrara en kioscos y librerías cualquier ejemplar impreso que pareciera marxista, izquierdista o simplemente opositor.

Estoy orgulloso de esa tarea y de haber cumplido con otros compromisos surgidos de ella. El mayor, sin duda, consistió en editar los libros de Peña sobre la historia argentina en una época de silencio político y soledad intelectual que se modificó bruscamente a fines de la década de 1960. Otro, el de haber publicado algunos trabajos teóricos que firmé como Víctor Testa con la sola idea de señalar que algunos seguían trabajando en la tarea iniciada por Peña y concretada en *Fichas*.

Una vez recibido comencé a combinar la tarea de ganarme la vida como ingeniero más o menos independiente y buscando disponer de tiempo para estudiar la economía y los problemas del país. La crisis de 1962-63 (provocada, entre otros, por Martínez de Hoz en su primera gestión como ministro de Economía) me obligó a buscar una solución más estable al tema de mis ingresos y por eso me postulé y obtuve una beca de posgrado de especialización en ingeniería ferroviaria. El curso duraba 18 meses con el compromiso de trabajar al menos un plazo semejante en la empresa nacional de ferrocarriles, EFEA, que parecía preocupada entonces, al menos formalmente, por disponer de gerentes profesionales especializados en su operatoria.

Hacia finales de ese curso, conseguí, con otros compañeros, una beca de la embajada japonesa para conocer los ferrocarriles de aquella nación. Fue así que cumplí 27 años en Tokio, mientras pasaba un par de meses en Japón, recorriendo el país y sus plantas fabriles, conociendo su cultura y sus esfuerzos industriales y tecnológicos. Las exigencias formales no eran demasiado grandes, de modo que dediqué parte de mi tiempo a buscar materiales en inglés (puesto que en castellano era impensable) para conocer mejor ese formidable proceso de desarrollo. Como fruto indirecto de esa experiencia personal en un país desarrollado, pero no occidental, escribí tiempo más tarde, en 1973, una serie de artículos periodísticos en el diario *El Economista*, de la Argentina; un año más tarde los recogí y amplié para publicar lo que fue mi primer libro sobre el tema del desarrollo, que se llamó *El modelo japonés*. Es un libro simple, de tono periodístico, por su propio origen, pero que destaca lo que todavía hoy considero componen algunas variables básicas del desarrollo de esa nación.

Aprovechando el viaje a Japón, organizamos algunas visitas a empresas ferroviarias en Estados Unidos, por donde obligatoriamente deberíamos pasar, sumado a algunos paseos turísticos menores.

Fue así que paramos en varias ciudades, desde Nueva York a Anchorage, de manera que pudimos palpar el impulso de esa nación y la diversidad de sus ambientes. Una nación nacida de inmigrantes, como la Argentina, que se había puesto a la cabeza del mundo por su desarrollo.

La última parada obligatoria de ese viaje previo a los actuales vuelos directos fue Lima, donde sentí enseguida que en un par de horas de travesía habíamos retrocedido más de un siglo. Era una sensación que no podía tener en Buenos Aires, donde todavía predominaba la herencia de la gran riqueza agraria y una modernidad que generaba ciertas esperanzas sobre el desarrollo posible.

Mi estadía en el Ferrocarril estuvo acotada por el compromiso previo de 18 meses debido a que ya entonces era evidente que esa empresa estaba bloqueada por la burocracia interna, las presiones de intereses externos y la indiferencia de su propietario, el Estado, que en general sólo se preocupaba por el esfuerzo del Tesoro para cubrir su enorme déficit operativo con una mirada acotada en el corto plazo. Si era imposible actuar como profesional en tiempos normales, más lo fue a partir del golpe de 1966 cuando la miopía de los generales designados a cargo de la empresa los llevaba a emitir órdenes tan concretas e inútiles como la de usar el dorso de cada hoja para reducir el consumo de papel, o la obligación de firmar un cuaderno cuando alguien iba al baño (tanto a la salida como a la vuelta de él) para evitar, supuestamente, que los empleados se “fugaran” de sus lugares de trabajo. Lo que no sabían, ni podían lograr, era determinar cuál era el trabajo que se necesitaba realizar.

Esa experiencia en la mayor empresa pública del país me permitió reflexionar sobre las formas organizativas, los mecanismos de conducción y los estímulos internos que requiere una organización para actuar. Esos argumentos parecen esenciales para pensar porqué esas variables eran tan elementales como impotentes en el caso argentino frente a lo que había visto en la empresa estatal japonesa, que fue uno de los pilares del desarrollo de esa nación.

Me fui del ferrocarril para trabajar como consultor en temas de logística de transporte y en estudios de mercado sobre sectores fabriles. En el primer ámbito de tareas, trabajé en varias grandes empresas de capital nacional donde cualquier observador podía advertir la ignorancia de sus directivos sobre la importancia del progreso técnico y la formación de cuadros profesionales. Esa ausencia era tal que en una de ellas me llamaban “el ingeniero”; es cierto que no podían pronunciar mi apellido pero, también, era una solución sencilla porque no había otro ingeniero en una fábrica con cinco mil trabajadores. Al igual que la empresa ferroviaria, ellas estaban viviendo en un mundo estático, donde no había cambio ni crecimiento. Eran, en cierta forma, la expresión viva de las teorías de Peña sobre la incapacidad de la burguesía local que podía palpar en mi actividad. Esas empresas fueron vendidas al capital extranjero durante la década de 1990 porque ya no tenían ninguna posibilidad de subsistir en competencia.

Una de esas experiencias la realicé en una gran empresa fabril que a su vez era filial de un *holding externo* que tenía más carácter financiero que de organización productiva. Todos sus directivos eran ar-

gentinos nativos (simplemente porque el *holding* no tenía profesionales propios) que se comportaban a imagen y semejanza de sus colegas en empresas de capital local, con la única diferencia de que quienes estaban en los cargos más elevados hablaban un buen inglés, que era la única condición real planteada por los directivos del *holding* como parte de su necesidad de comunicarse en su idioma con sus delegados locales. El resultado era que la conducta de la empresa no se diferenciaba de aquellas de capital local. Las relaciones entre propiedad y control eran transparentes aunque sólo mucho tiempo después encontré en las teorías de Chandler, el historiador, y de Galbraith, el economista, los argumentos que explicaban esas conductas y permitían pensar, a partir de ellas, los resultados posibles de distintas combinaciones de propietarios, técnicos y ejecutivos.

Los trabajos de investigación de mercado me permitieron conocer el estado de varias ramas fabriles en el país, aunque los informes pedidos por los comitentes eran tan poco estimulantes como acotados a aspectos mínimos de la situación de los mercados y la competencia. Pero esas tareas fueron de corta duración debido a que en 1970 me llegó una invitación para trabajar como experto en una consultora francesa especializada en planes de transporte. La posibilidad de hacer una experiencia en París, cobrando un salario profesional, era demasiado estimulante y partí antes de pensarlo demasiado (y hasta antes de hablar francés como debería hacerlo para vivir allí).

Trabajé así durante un par de años (1971-72) en el BCEOM, una oficina técnica que, finalmente, era propiedad del gobierno francés, encargada de vender planes de transporte (y los consiguientes equipos fabricados en Francia) a las ex colonias africanas. La empresa ensayaba hacer lo mismo en América Latina y esa expansión, frustrada, explica que hayan elegido a un latinoamericano para llevarlo a París; esa oportunidad me permitió, además de conocer la cultura francesa, asistir a los cursos universitarios de algunos investigadores de éxito en aquel país, cuya obra repercutía en la Argentina, mientras tabulaba los resultados de encuestas de transporte en Chad, u organizaba análisis de los flujos de automóviles que entraban y salían por las autopistas que nacen en París.

El puesto se había convertido, de hecho, en estable y tenía la oportunidad de quedarme sin plazo, pero no podía superar la sensación de que allá era un extranjero y que debía volver a mi patria, de modo que renuncié a mi puesto y tomé un avión para volver a Buenos Aires a mediados de 1972, cuando el país se dirigía a una salida democrática, pero poco antes de la masacre de Trelew. Esa tragedia me hizo dudar de la ventaja de un retorno en esos momentos, aún cuando ya era tarde para arrepentirme.

En paralelo a mi trabajo profesional dediqué esos años a escribir algunas ideas que se centraban en las relaciones económicas internacionales o lo que entonces se llamaba la problemática del imperialismo. Esos textos fueron saliendo como libros entre 1973 y 1975: una crítica a la teoría del intercambio desigual de Emmanuel (hoy relegada al olvido aunque de gran difusión en aquella época), una exploración teórica sobre el papel de las empresas multinacionales y, finalmente, un estudio de los movimien-

tos del capital y su significado en la época del imperialismo (que considero bastante logrado y todavía útil aunque salió a la calle justo en los días aciagos del rodrigazo y se perdió por muchos años en los sótanos de algunas librerías).

En mayo de 1973 me ofrecieron el cargo de Director del Departamento de Economía de la Facultad de Ingeniería y, como parte de esa tarea, comencé a dictar mis primeras clases sobre Economía Argentina. En septiembre de 1974 la intervención de Ottalagano me echó de la Facultad a la que no pude volver a entrar porque me lo impedían los recelosos guardaespaldas que controlaban las puertas.

Cuando ocurrió el golpe de 1976 mis tareas profesionales giraban en torno a proyectos de logística de transporte y de colaborador y columnista en *El Economista* hasta que contacté a un grupo de intelectuales que había dictado clases en la Facultad y habían formado el CISEA (Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración). Su Director era Jorge Roulet, que había sido Decano en la Facultad y sus miembros incluían a varios estudiosos brillantes como Dante Caputo y Jorge Sábato, entre otros. Entré como miembro del CISEA y comencé a trabajar casi exclusivamente como un intelectual en el estudio de la economía argentina.

Esos años fueron muy productivos intelectualmente quizás por el entorno de “exilio interior” provocado por la dictadura: no era fácil dictar clases ni organizar seminarios amplios con temas críticos y la mayor actividad del grupo se basaba en el debate en pequeños círculos de modo que quedaba mucho tiempo para pensar y escribir.

En esos años avance en el estudio de las grandes empresas industriales del país, que consideraba relevante para evaluar la evolución del sector, hasta realizar la confección directa del *ranking* de grandes empresas (incluyendo una metodología *ad hoc* para ello) para disponer de una información más o menos correcta. El *ranking* se publicó anualmente en *Prensa Económica* y sus criterios fueron tomados luego por otros medios periodísticos aunque con escasas mejoras en la calidad.

El cambio de rumbo de la economía nacional exigía analizar y comprender otras variables y fue así que encaré el estudio de la estrategia del ministro de Economía, cuyos mayores textos fueron publicados todavía durante la dictadura militar y, debo reconocerlo, con cierta dosis de censura menor (como no nombrar a los militares) para evitar represalias. Los trabajos sobre Martínez de Hoz fueron juntados en una edición posterior y fueron reeditados en distintas oportunidades.

En diciembre de 1983, el influjo del CISEA como *think tank* en el país llevó a que varios miembros del CISEA pasaran a cargos de gobierno y yo quedé como director del Centro. Poco antes había sido elegido como miembro del Consejo Directivo de CLACSO (Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales) donde actué durante ocho años, un cargo que me permitió conocer de cerca los debates económicos, políticos y sociales en la región.

A fines de esa década también escribí la historia del grupo Bunge y Born en la Argentina, uno de los primeros estudios sobre empresas que se llevó a cabo en el país, aunque de carácter exploratorio y preliminar. Ese estudio se publicó como libro precisamente cuando el presidente electo C. Menem anunciaba que dicho grupo sería el proveedor del ministro de Economía de su gobierno. La historia de Bunge y Born fue presentada en un seminario en Tokio y publicado allí en japonés aunque nunca pude (ni intenté) verificar si la traducción era correcta.

Durante los 9 primeros años de la democracia el CISEA se mantuvo como un importante espacio de reflexión, que llegó a contar con cerca de 50 personas, entre investigadores y personal de apoyo, con gran independencia intelectual. Una de las fuentes de esa independencia eran los subsidios de organizaciones del exterior, interesadas en sostener un ámbito de influencia intelectual en un país que había sufrido una dictadura como la que conoció la Argentina. Esas organizaciones no exigían ninguna contrapartida en términos de orientación política en el más amplio sentido del término y esa actitud fue un aporte esencial para definir la estrategia del centro sin limitaciones.

A partir de 1990, esas fuentes de ingreso comenzaron a perderse. Por un lado porque las fundaciones europeas se orientaron al Este de su continente que acababa de abrirse al mundo y estaba demasiado cerca de sus propias naciones; por otro, porque el atraso del tipo de cambio en el país exigía muchos más dólares para mantener la organización. Esas causas, junto con indudables errores de conducción, llevaron a la progresiva contracción del CISEA hasta su desaparición efectiva como grupo intelectual a comienzos de la década de 1990.

En ese ínterin, la Universidad de París III (a través de su Instituto de Altos Estudios en América Latina) me invitó a dictar un curso de un semestre en temas del desarrollo industrial en el continente. Poco después, dicté un curso sobre integración industrial en un posgrado sobre el Mercosur en la Universidad Federal de Río Grande do Sul.

Luego de un par de años de actuación en esas y otras diversas actividades menores, entré en 1994 como docente investigador a tiempo completo en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA que no dudó en incorporarme pese a que mi único título profesional seguía siendo el de ingeniero.

En una primera etapa preparé una especie de compendio de mis estudios sobre la industria argentina al que agregué nuevos enfoques; el libro terminó convertido en una historia del sector que analiza las políticas públicas y las actitudes de los empresarios frente a la tecnología hasta ofrecer un panorama matizado de su evolución desde el siglo XIX hasta hoy.

En Ciencias Económicas organicé, primero, el CEEED (Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo) y, luego, el CESP (Centro de Estudios sobre la Situación y Perspectivas de la Argentina) donde preparamos y publicamos numerosos estudios sobre el país.

En cierta forma, ambos centros fueron los continuadores del CISEA y su tarea refleja mis inquietudes a lo largo de varias décadas de trabajo intelectual. Algunos trabajos publicados me parecen más importantes que otros que, sin embargo, tuvieron aceptación, de modo que no pretendo seleccionar mi propia obra; la lista completa se puede ver en la bibliografía, la mayor parte de la cual se incorpora en este sitio para satisfacer la curiosidad del lector.



H-industri@

Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana

Año 2- Nro. 3, segundo semestre de 2008

Bibliografía de Jorge Schvarzer *

1964

- (escrito por Milcíades Peña con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa), “Crecimiento (1935-1946) y estancamiento (1947-1963) en la producción industrial argentina”, *Fichas de Investigación Económica y Social*, nro. 1, abril de 1964.
- (escrito por Milcíades Peña con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa), “Industrialización, pseudoindustrialización y desarrollo combinado”, *Fichas de Investigación Económica y Social*, nro. 1, abril de 1964.
- (escrito por Milcíades Peña con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa), “Energía, mecanización e ineficiencia en la industria argentina”, *Fichas de Investigación Económica y Social*, nro. 1, abril de 1964.
- (escrito por Milcíades Peña con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa), “Imperialismo e industrialización de los países atrasados”, *Fichas de Investigación Económica y Social*, nro. 1, abril de 1964.
- (escrito por Milcíades Peña con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa), “A propósito de las estadísticas del Consejo Nacional de Desarrollo: II. Las cifras cambian, el estancamiento queda”, *Fichas de Investigación Económica y Social*, nro. 2, julio de 1964.
- (escrito por Milcíades Peña con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Gustavo Polit), “Orígenes y resultados de la nacionalización de los ferrocarriles”, *Fichas de Investigación Económica y Social*, nro. 4, diciembre de 1964.
- (en colaboración con Milcíades Peña, bajo el seudónimo Gustavo Polit), “Factores objetivos y subjetivos en la crisis de los ferrocarriles argentinos”, *Fichas de Investigación Económica y Social*, nro. 4, diciembre de 1964.

* Este listado elaborado por Marcelo Rougier no es completo y sólo debe tomarse como una primera sistematización que da cuenta de las obras principales de Jorge Schvarzer por orden cronológico, con el propósito de ilustrar sus inquietudes a lo largo de su extensa trayectoria intelectual. Numerosas publicaciones en revistas especializadas, de difusión y periódicos, así como prólogos o notas introductorias a libros no han sido incorporados en esta presentación, que se actualizará próximamente.

1965

- (bajo el seudónimo de Jorge Sagastume), “Buenos Aires, vida cotidiana y alienación” (nota crítica al libro de Juan José Sebrelli), *Fichas de Investigación Económica y Social*, nro. 5, marzo de 1965.

1972

- (bajo el seudónimo Víctor Testa), “Prólogo”, en Víctor Testa, Eugene Chatelain y Michele Salvati, *La Explotación entre naciones*, La Rosa Blindada, Buenos Aires, 1974 (escrito en octubre de 1972).

1973

- (bajo el seudónimo Víctor Testa), *Empresas multinacionales e imperialismo*, Buenos Aires, Siglo XXI, 1973.

- *El modelo japonés de desarrollo*, Buenos Aires, Ciencia Nueva, 1973.

1974

- (bajo el seudónimo Víctor Testa y en colaboración con Eugene Chatelain y Michele Salvati), *La Explotación entre naciones*, La Rosa Blindada, Buenos Aires, 1974.

- (bajo el seudónimo Víctor Testa), “Los monopolios en el mercado mundial”, en Víctor Testa Eugene Chatelain y Michele Salvati, *La Explotación entre naciones*, La Rosa Blindada, Buenos Aires, 1974.

- (bajo el seudónimo Víctor Testa), “Crítica a la teoría del intercambio desigual”, en Víctor Testa, Eugene Chatelain y Michele Salvati, *La Explotación entre naciones*, La Rosa Blindada, Buenos Aires, 1974.

- (bajo el seudónimo Víctor Testa), “Sobre el significado de la exportación de capital”, en Víctor Testa, Eugene Chatelain y Michele Salvati, *La Explotación entre naciones*, La Rosa Blindada, Buenos Aires, 1974.

- (bajo el seudónimo Víctor Testa), “Presentación”, en Milcíades Peña, *Industria, Burguesía industrial y liberación nacional*, Fichas, Buenos Aires, 1974.

- “Los ferrocarriles, su auge, su crisis y su resurrección”, *Competencia*, nro. 135, Buenos Aires, 1974.

1975

- (bajo el seudónimo Víctor Testa), *El capital imperialista*, Fichas, Buenos Aires, 1975.

- (bajo el seudónimo Víctor Testa), *Aspectos económicos de la coyuntura actual (1973-1975)*, cuadernos de CICOSO, Buenos Aires, 1975.

1977

- “Las empresas más grandes de la Argentina, una evaluación”, *Desarrollo Económico*, nro. 66, Buenos Aires, 1977.

- “1925-1955: auge expansión y crisis. Los avatares de la industria argentina”, *Todo es Historia*, nro. 124, 1977.

- “Las empresas más grandes de la Argentina”, Edición anual de listados sobre análisis de balances en *Prensa Económica*, Buenos Aires, 1977 a 1988.

1978

- “Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino”, *Desarrollo Económico*, nro. 71, Buenos Aires, 1978.

1979

- “Empresas públicas y desarrollo industrial”, *Economía de América Latina*, nro. 3, CIDE, México, 1979.
- *Situación actual y perspectiva de la economía misionera*, CISEA, Buenos Aires, 1979.

1980

- “La evolución de la industria entre 1976 y 1980”, *Realidad económica*, nro. 40, Buenos Aires, 1980.
- “La industria argentina: un cuarto de siglo (1955-1980)”, en *El país de los argentinos*, nro. 181, CEAL, Buenos Aires, 1980.
- “La evolución industrial 1976-1980”, Buenos Aires, Conferencia realizada en el Colegio de Graduados en Ciencias Económicas, Colegio de Graduados en Ciencias Económicas, Buenos Aires, 9 septiembre 1980.
- *Dinámica empresarial y desarrollo económico. Evolución de una muestra de grandes empresas argentinas en el período 1961-1979*, CISEA, Buenos Aires, 1980.

1981

- *Expansión económica del estado subsidiario*, CISEA, Buenos Aires, 1981.
- *Experiencia y fracaso de los intentos de Transformación económica en la Argentina*, CISEA, Buenos Aires, 1981.
- *Los industriales*, colección: La vida de nuestro pueblo, nro. 35, CEAL, Buenos Aires, 1981.
- *Some aspects of technological development in Argentina*, CISEA, Buenos Aires, 1981.
- *El Banco Nacional de Desarrollo y el desarrollo tecnológico de la industria argentina*, CISEA, Buenos Aires, 1981.

1982

- *Argentina's experience in the relation between the National Development Bank and the technological development of industry*, Unión Argentina de Asociaciones de Ingenieros, Buenos Aires, 1982.
- “Política de privatización de empresas”, *Realidad Económica*, nro. 45, Buenos Aires, ene.-mar. 1982.
- “Efectos de la política de privatizaciones en la economía argentina”, *Realidad Económica*, nro. 47, Buenos Aires, jul.-sep. 1982.
- “Negociación de la deuda externa, los actores, su encuadre y perspectivas”, *Economía, Teoría y Práctica*, nro. 3, CIDE, México, 1982.

1983

- *Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica*, CISEA, Buenos Aires, 1983.
- “La implantación industrial”, en Luis Alberto Romero y José Luis Romero (eds.), *Buenos Aires. Historia de cuatro siglos*, Tomo II, Editorial Abril, Buenos Aires, 1983.
- *Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz*, CISEA, Buenos Aires, 1983 (Versión en francés).
- *Argentina 1976-81: endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera*, CISEA, Buenos Aires, 1983.
- “Argentina 1976-81. El endeudamiento externo como palanca de la especulación financiera”, *Economía de América Latina*, nro. 10, México, 1983.
- “Inflación y democracia”, *El Bimestre*, nro. 9, Buenos Aires, mayo-junio 1983.
- “Debate: inflación y democracia, los peligros latentes”, *Realidad Económica*, nro. 54, Buenos Aires, sep.-oct. 1983.
- “Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz”, *Desarrollo Económico*, nro. 91, Buenos Aires, 1983.
- (en colaboración con Jorge Sábato), “Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia”, *Revista de Estudios Iberoamericanos*. Estocolmo, 1983.
- *Problemas para la reactivación industrial*, Fundación para una Política Industrial Argentina, Buenos Aires, 1983.
- “Changements dans la hiérarchie des entreprises industrielles en Argentine pendant le Ministère de Martínez de Hoz”, *Problèmes d'Amérique latine*, nro. 78, Paris, 1983.

1984

- “L'expérience argentine de renégociation de la dette externe: limites et perspectives”, *Problèmes d'Amérique latine*, nro. 80, Paris, 1984 (reeditada en L'Amérique Latine face a la dette, *La Documentation Française*, Paris, 1990).
- “Dimensiones políticas de la deuda externa de la Argentina”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 14, Buenos Aires, mar.-abr. 1984.
- *Negociación de la deuda externa. Los actores, su encuadre y perspectivas*, CISEA, Buenos Aires, 1984.
- (con Jorge Domínguez y Jacob Goransky), “Propuestas para reducir la inflación”, *Realidad Económica*, nro. 60-61, Buenos Aires, sep.-dic. 1984.
- “Negociación de la deuda externa, los actores, su encuadre y perspectivas”, *Economía, Teoría y Práctica*, número 6, México, 1984.
- (en colaboración con Jorge Sábato), “Argentina: trabas para la democracia”, *Ibero Americana*, vol. XIII, nro. 2, Estocolmo, 1984.

- “Crisis económica argentina: la carencia de modelos para enfrentarla exige una firme determinación política”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 13, Buenos Aires, ene.-feb. 1984.
- “Finanzas internacionales: dimensiones políticas de la deuda externa”, *Realidad Económica*, nro. 58, Buenos Aires, may.-jun. 1984.

1985

- *Cuatro meses del Plan Austral*, CISEA, Buenos Aires, 1985.
- *La experiencia argentina de renegociación de su deuda externa: limitaciones y perspectivas*, CISEA, Buenos Aires, 1985.
- (en colaboración con Jorge F. Sábato), “Argentine: la démocratie empêchée”, en A. Rouquié (ed.), *La démocratie ou l'apprentissage de la vertu*, A. Mataillé, Paris, 1985.
- (en colaboración con Alain Rouquié) (eds.), *Cómo renacen las democracias*, Emecé, Buenos Aires, 1985.
- (en colaboración con Jorge Sábato), “Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia”, en Alain Rouquié y Jorge Schvarzer (eds.), *Cómo renacen las democracias*, Emecé, Buenos Aires, 1985 (reeditado en Jorge F. Sábato, *La clase dominante argentina. Formación y características*, CISEA-Imago Mundi, Buenos Aires, 1991).
- “Deuda externa: un enfoque no ortodoxo desde la perspectiva del deudor”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 20, Buenos Aires, mar.-abr. 1985.
- “Deuda externa: un enfoque no ortodoxo desde la perspectiva del deudor”, *Realidad Económica*, nro. 64, Buenos Aires, may.-jun. 1985.
- (con Juan Carlos Amigo y Carlos Abalo), “Plan antiinflacionario”, *Realidad Económica*, nro. 64, Buenos Aires, may.-jun. 1985.
- “Experiencias fracasadas de crecimiento: el caso argentino”, *Nueva Sociedad*, nro. 79, Caracas, septiembre-octubre 1985.
- *La experiencia argentina de renegociación de su deuda: límites y perspectivas*, Jornadas para la Nueva Argentina. La Deuda Externa, Centro para el Debate sobre la Nueva Argentina, Buenos Aires, octubre de 1985, ponencia, mimeo.

1986

- *La política Económica de Martínez de Hoz*, Hyspamérica, Buenos Aires, 1986.
- (en colaboración con Jorge F. Sábato), “Argentina: trabas para la democracia”, en *Como renascem as democracias*, Brasiliense, San Pablo, 1986.
- “Speculation SA a Buenos Aires”, *Autrement*, Paris, 1986.
- (con la colaboración de Victoria Itzcovitz), *Organizaciones corporativas del empresariado argentino: ADEBA*, CISEA, Buenos Aires, mayo 1986.

- “The foreign debt: an heterodox approach from the debtors point of view”, ILAS, *The debt crisis in Latin America*, Institute of Latin America Studies, Estocolmo, 1986.
- “El Estado eficiente”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 27, may.-jun. 1986.
- “L'expérience argentine de renégociation de la dette extérieure : limites et perspectives (1983-1985) ”, Notes et Etudes Documentaires, *Problèmes d'Amérique Latine*, nro. 80, Paris, 1986.
- “Les défis économiques: trois années d' une expérience difficile”, *Problemes d' Amérique Latine*. nro. 82. París, 1986.
- “El Estado en la gestión de Martínez de Hoz”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 27, Buenos Aires, may.-jun. 1986.
- “Notas sobre política industrial”, *El Bimestre Político y Económico*, Buenos Aires, nro. 28, jul.-ago. 1986.
- “¿Economistas o hechiceros para resolver la crisis?”, *El Bimestre Político y Económico*, Buenos Aires, nro. 29, sep.-oct. 1986.
- “Petróleo y política bajo el proceso”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 30, Buenos Aires, nov.-dic. 1986.

1987

- “La experiencia de renegociación de la deuda externa argentina”, en M. Wionczeck (ed.), *La crisis de la deuda externa en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987.
- “El Estado y sus mecanismos de regulación frente a diferentes situaciones macroeconómicas” en Fernando Calderón Gutiérrez (comp.), *Latinoamérica: lo político y lo social en la crisis*, CLACSO, Buenos Aires, 1987.
- “Spéculation SA”, *Buenos Aires: port de l'extrême-europe*, nro. 22, Paris, 1987.
- (en colaboración con Ricardo Aronskind), “Exportaciones argentinas; su peor momento”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 35, Buenos Aires, octubre-noviembre de 1987.
- “Restricciones a la política económica en la década del 80 en la Argentina”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 32, Buenos Aires, mar.-abr. 1987.
- “Precios externos e internos de los productos agrarios pampeanos, 1983-1987”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 33, Buenos Aires, mayo-junio de 1987.
- “El tipo de cambio en un mundo fluctuante”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 34, Buenos Aires, jul.-ago. 1987.
- (con la colaboración de Ricardo Sidicaro), “Empresarios y estado en la reconstrucción de la democracia en la Argentina”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 35, Buenos Aires, sep.-oct. 1987.
- “Promoción industrial: una experiencia a revisar”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 36, Buenos Aires, nov.-dic. 1987.
- *Promoción industrial en la Argentina. Características, evolución y resultados*, CISEA, Buenos Aires, 1987.

- (en colaboración con Fernando Calderón Gutiérrez y Mario R. dos Santos) (comps.), *Latinoamérica: lo político y lo social en la crisis*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires 1987.

1988

- “Estadísticas industriales y política económica: una polémica con fines didácticos”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 37, Buenos Aires, ene.-feb. 1988.
- (en colaboración con Ricardo Aronskind), “Alimentos, mercado e inflación”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 39, Buenos Aires, agosto de 1988.
- “Orígenes poco mencionados de la deuda externa de América Latina”, *Caravelle, cahiers du Monde Hispanique et Luso Brasilien*, nro. 50, Toulouse, 1988.
- *La economía argentina hacia el año 2000. Una exploración tentativa sobre alternativas de crecimiento en la década del noventa*, CISEA, Buenos Aires, 1988.
- *Perspectivas para el desarrollo industrial argentino*, CISEA, Buenos Aires, agosto 1988.
- (en colaboración con Osvaldo Berisso, “Gestión financiera y productiva de una muestra de empresas industriales”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 40, jul.-ago. 1988.
- “Actores de la deuda: los bancos multinacionales”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 41, sep.-oct. 1988.
- *El comportamiento previsible de los empresarios industriales en la década del noventa. Variables macroeconómicas y consecuencias políticas*, CISEA, Buenos Aires, 1988.
- *Reestructuración y eficiencia del Estado: un desafío para la izquierda democrática*, CISEA, Buenos Aires, 1988.
- (en colaboración con Ricardo Sidicaro), “Empresarios y Estado en la reconstrucción de la democracia en Argentina”, en Celso Garrido (coord.), *Empresarios y Estado en América Latina: crisis y transformaciones*, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, 1988.

1989

- “El comportamiento previsible de los empresarios industriales de la década del noventa, variables macroeconómicas y consecuencias políticas”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 43, Buenos Aires, ene.-feb. 1989.
- *La crisis, la deuda y la apertura externa. Una interrelación que no puede soslayarse*, CISEA, Buenos Aires, 1989.
- “¿Fracasó Martínez de Hoz?”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 44, Buenos Aires, mar.-abr. 1989.
- (en colaboración con Ricardo Aronskind), “EL dólar, los precios internos y el tipo de cambio real”, *El Bimestre Político y Económico*, nro. 44, Buenos Aires, mar.-abr. 1989.
- *Los grandes grupos económicos y las perspectivas de integración con Brasil*, CISEA, Buenos Aires, 1989.
- “Estrategias para la pequeña y mediana empresa”, *Cauces para Construir en Democracia*, nro. 3, Buenos Aires, diciembre 1989.
- *Del auge del Plan Austral al caos hiperinflacionario. Un balance a realizar*, CISEA, Buenos Aires, 1989 (existe versión en francés).

- (En colaboración con Victoria Itzcovitz), *Organizaciones corporativas del empresario argentino. La Cámara Argentina de la Construcción (1969-1985)*, CISEA, Buenos Aires, 1989.
- “L'économie argentine a l'horizon 2000”, *Problemas d'Amérique Latine*, nro. 92, Paris, 1989.
- “Le comportement prévisible des chefs d'entreprises industrielles durant les prochaines dix années”, en *Les cahiers de l'ORSTOM*, Paris, 1989.
- “La Argentina después del Plan Austral”, *Economía de América Latina*, nro. 17, México, 1989.
- “Challenges and perspectives of the Argentine economy”, en W. Vath (ed.), *Political regulation in the Great Crisis*, Sigma, Berlín, 1989.
- “Alternativas de crecimiento en la década del noventa”, en *Argentina hacia el 2000, Desafíos y opciones*, Nueva Sociedad, Caracas, 1989.
- *The inescapable interrelationship between crisis, debt and the opening up of the economy*, CISEA, Buenos Aires, 1989.
- *Bunge & Born: crecimiento y diversificación de un grupo económico*, CISEA-GEL, Buenos Aires, 1989.
- “La crisis de la economía mundial y los cambios del sector agropecuario exportador de carnes y granos”, en Raúl Green, Jorge Schvarzer y John Wilkinson (eds.), *Mercados, tecnología y empresas: granos y carnes en Argentina y Brasil*, INRA-CREDAL, París, 1989.

1990

- *Un modelo sin retorno. Dificultades y perspectivas de la economía argentina*, CISEA, Buenos Aires, 1990.
- “De l'apogée du Plan Austral au chaos hyperinflationniste”, *Problemas d'Amérique Latine*, nro. 95, Paris, 1990 (existe versión en español como documento del CISEA).
- “El comportamiento previsible de los empresarios industriales en la próxima década”, *Andes*, Roma, 1990.
- “Reforma económica en América Latina: tanteando salidas a la crisis”, *El Bimestre Político y Económico*, mar.-abr. 1990., n. 50, pp. 4-9.
- “Alternativas de crecimiento en la década del noventa”, en Alfredo Calcagno (coord.), *Argentina hacia el 2000: desafíos y opciones*, Nueva Sociedad UNITAR-PROFAL, Buenos Aires, 1990.
- “Balance de los cambios en la estructura industrial actual”, en Fundación Jorge Roulet, *La estructura de la producción industrial y la inserción de la Argentina en el mundo*, Fundación Jorge Roulet, Buenos Aires, 1990.
- *El enigma argentino en la perspectiva histórica*, Buenos Aires: CISEA, 1990.
- “Bunge y Born”, *Ajia Keyzal*, Tokio, 1990.
- *El mercado bursátil*, CISEA, Buenos Aires, 1990.

- *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio "desde adentro" para explorar su relación con el sistema político*, CISEA, Buenos Aires, 1990.

1991

- *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, CISEA-Imago Mundi, Buenos Aires, 1991.
- "La Unión Industrial Argentina y el peronismo. Del noviazgo a la ruptura", *Todo es Historia*, nro. 293, Buenos Aires, 1991.
- "El Estado y sus mecanismos de regulación frente a diferentes situaciones económicas", *Análisis Económico*, nro. 16, México, 1991.
- "Opening up the economy, debt and crisis: the inescapable relation", en D. Ghai (ed.), *The IMF and the South. The social impact of crisis and adjustment*, UNSRID-Zed Books, Londres, 1991.
- "Il costante risorgimento delle imprese", *Politica Internazionale*, Roma, 1991.
- "El comportamiento previsible de los empresarios industriales argentinos en la década del noventa", *Homines*, vol. 15, nro. 1, Universidad de Puerto Rico, San José de Puerto Rico, 1991.
- *América Latina en los noventa, una crisis de larga gestación*, CISEA, Buenos Aires, 1991.
- (en colaboración con Carlos Correa y Horacio Rieznik), "Incentivos a la inversión y el desarrollo tecnológico", en Comisión en Defensa del Trabajo Argentino, *Competitividad de la industria argentina*, CODETRAR, Buenos Aires, 1991.
- *La industria automotriz en la economía Argentina*, CISEA, Buenos Aires, 1991.
- *Del transporte ferroviario al ómnibus. Cambios en las prácticas urbanas en Buenos Aires*, CISEA, Buenos Aires, 1991.
- Ponencia en Simposio "Vingt-cinq ans de transformations économiques et sociales", In Baudot (G.), Coord. *L'Amérique Latine : Vingt-cinq ans de bouleversements 1963-1988. Actes du Colloque International célébré à Toulouse à l'occasion du vingt-cinquième anniversaire de la revue Caravelle*, Université de Toulouse-Le Mirail, 22-24 novembre 1988, Toulouse, Editions du CNRS. Centre Régional de Publication de Toulouse, 1991.

1992

- *La inflación en América Latina*, CISEA, Buenos Aires, 1992.
- *El enigma argentino en la perspectiva histórica*, CISEA, Buenos Aires, 1992.
- *La reestructuración de la economía argentina en nuevas condiciones políticas (1989-1992)*, CISEA, Buenos Aires, 1992.
- "Del transporte ferroviario al ómnibus. Cambios en las prácticas urbanas en Buenos Aires", *Actas del Seminario sobre Grandes Urbes en América Latina*, Universidad de Toulouse, Toulouse, 1992.
- "The Argentine riddle in historical perspective", *Latin America Research Review*, vol. 27, nro. 1, University of New Mexico, 1992.

- “Economic reform in Latin America: groping for ways out of the crisis”, en C. Auroi (ed.), *The role of the State in Development processes*, UNESCO-Frank Cass, Londres, 1992.
- (en colaboración con Pablo Alá Rue, Néstor Lavergne y Néstor Huici), *El desafío del MERCOSUR para la industria argentina: evaluación de un proceso cambiante*, CISEA, Buenos Aires, 1992.
- “La práctica de la política económica de Martínez de Hoz”, en Osvaldo Barsky y Arnaldo Bocco, (eds.), *Respuesta a Martínez de Hoz*, Imago Mundi, Buenos Aires, 1992.

1993

- (en colaboración con Néstor Huici), *Situación de la industria alimentaria en Argentina y Brasil en el contexto del MERCOSUR*, BID-INTAL, Buenos Aires, 1993.
- “Situación económica actual y perspectivas”, en *Situación económica actual y perspectivas*, CEDES, Asunción, 1993.
- *El proceso de privatizaciones en la Argentina: implicaciones preliminares sobre sus efectos en la gobernabilidad del sistema*, CISEA, Buenos Aires, 1993.
- (en colaboración con Néstor Huici), “Ramas y empresas alimentarias frente al MERCOSUR. Evolución reciente en Argentina y Brasil”, en *Competitividad internacional e integración regional. La industria alimentaria en el Cono Sur frente a los nuevos desafíos*, INRA-CREDAL-CISEA, Paris-Buenos Aires, 1993.
- “La restructuración de l'économie argentine (1989-1992)”, *Problemas d'Amérique Latine*, nro. 8, Paris, 1993.
- “El MERCOSUR. La geografía a la espera de los actores”, *Nueva Sociedad*, Caracas, 1993.
- “El proceso de privatizaciones en la Argentina (Entel, Aerolíneas y el peaje)”, *Realidad Económica*, nro. 120, Buenos Aires, nov.-dic. 1993.
- *América Latina frente al cambiante sistema internacional. Mutaciones, problemas y tendencias*, CISEA, Buenos Aires, 1993.
- *Evolución y perspectivas de la industria argentina de la celulosa y el papel*, CISEA, Buenos Aires, 1993.
- *Política industrial y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX*, CISEA, Buenos Aires, 1993.
- *El proceso de privatizaciones en la Argentina. Implicaciones preliminares sobre sus efectos en la gobernabilidad del sistema*, CISEA, Buenos Aires, 1993.
- *La reconversión de la industria automotriz argentina. Un balance provisorio*, CISEA, Buenos Aires, 1993.
- “El proceso de privatizaciones en la Argentina”, *Realidad Económica*, nro. 120, Buenos Aires, 1993.
- “Expansión, maduración y perspectivas de las ramas básicas de la industria argentina. Una mirada ex post desde la economía política”, *Desarrollo Económico*, nro. 131, Buenos Aires, octubre-diciembre de 1993.

- “El enigma argentino en perspectiva histórica”, *Boletín del Instituto de historia argentina y americana Dr. E. Ravignani*, nro. 7, Buenos Aires, 1993.
- “Política industrial y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX”, en *Boletín Techint*, nro. 279, Buenos Aires, julio-septiembre de 1993.
- “Estado y clase dominante en la Argentina moderna”, *El cielo por asalto*, nro. 5, Buenos Aires, 1993.

1994

- (en colaboración con Néstor Huici), *El rol potencial del sistema de distribución en la integración de la industria alimentaria del MERCOSUR*, Buenos Aires, BID-INTAL, Buenos Aires, 1994.
- “Robert Reich. Un economista heterodoxo”, *Oikos*, nro. 3, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires, 1994.
- “Limits to competition. Un comentario”, en Héctor Ciapusio (comp.), *Repensando la política tecnológica. Homenaje a Jorge Sabato*, Nueva Visión, Buenos Aires, 1994.
- “La industria de la celulosa y papel y la industria automotriz” en Thomas Hurtienne *et al*, *Cambio de rumbo en el Cono Sur: crisis y oportunidades*, Nueva Sociedad, Caracas, 1994.
- “La reforma económica en la Argentina: qué fuerzas sociales y para qué objetivos”, *Revista de Economía Política*, Centro de Economía Política, vol. 14, nro. 56, San Pablo, octubre-diciembre 1994.
- (en colaboración con Sidicaro, Ricardo y Töpfer, Barbara), “Argentinien”, In Herausgegeben von Barbara Töpfer und Urs Müller-Plantenberg (éd.), *Transformationen im südlichen Lateinamerika. Chancen und Risiken einer aktiven Weltmarktintegration in Argentinien, Chile und Uruguay*, Vervuert, Frankfurt, 1994.

1995

- “Grandes grupos económico en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión”, en *Más allá de la estabilidad*. Bustos, Pablo (comp.). Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires, 1995.
- *La reestructuración de la industria argentina en el período de ajuste estructural*, CISEA, Buenos Aires, 1995.
- *El Plan de Convertibilidad. Del auge a la crisis*, CISEA, Buenos Aires, 1995.
- La reestructuración de la industria argentina en el período de ajuste estructural, *Actas del Seminario CREDAL Reestructuración Industrial en América Latina. Los desafíos de la globalización*, Universidad de Paris III, Paris, 1995.
- (et al) “Inflation and Relaxation to Equilibrium in a Complex Economic System”, *Chaos, Solitons and Fractals*, vol 6, Londres, 1995.
- “Paradoxes of Argentinian (under) development”, *Economies et Sociétés*, número 34, Paris, junio de 1995.
- “Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión”, *Revista Mexicana de Sociología*, UNAM, México, abril de 1995.

- “La reconversión de la industria automotriz argentina. Un balance provisorio”, en *Ciclos*, Instituto de Investigaciones en Historia Económica, nro. 8, Buenos Aires, 1995.
- “La industrialización como factor de riqueza”, *Encrucijadas*, Universidad de Buenos Aires, nro. 1, Buenos Aires, 1995.
- *Social Development and the Differentiation of Growth Patterns*, UNESCO/MOST, Vietnam, 1995.
- “La distribution alimentaire a Buenos Aires, vers une économie de reseau”, en Denise Douzan Rosenfeld et Pernelle Grandjean (coord), *Nourrir les metropoles d'Amérique latine*, Editions L'Harmattan, Paris, 1995.

1996

- “Paradojas del (sub) desarrollo argentino”, en *Diferenciación de los regímenes de crecimiento. Un análisis de largo plazo*. ILDIS, La Paz., 1996.
- “Una elite empresaria en la Argentina: La Unión Industrial Argentina”, en *Ensaïos FEE*. Año 17, nro. 2, Porto Alegre, 1996.
- *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Planeta, Buenos Aires, 1996.
- (en colaboración con Héctor Palomino), “Del pleno empleo al colapso”, *Encrucijadas*, nro. 4, UBA, Buenos Aires, 1996.
- (en colaboración con Héctor Palomino) “Entre la informalidad y el desempleo. Una perspectiva de largo plazo sobre el mercado de trabajo en la Argentina”, *Realidad Económica*, nro. 139, IADE, Buenos Aires, 1996.
- “La lógica política de la política económica de Martínez de Hoz”, en Hugo Quiroga y César Tcach (comp.). *A veinte años del golpe*, Homo Sapiens Ediciones, Rosario, 1996.
- “Argentine: le plan de convertibilité, de l'expansion à la crise”, *Problèmes de l'Amérique latine*, nro. 20, Paris, enero-marzo 1996.
- “Geldherrschaft ersetzt die Macht der Sabel” en *Latein.Amerika*, número 262, Berlín, abril 1996.
- “La reestructuración de la economía argentina en nuevas condiciones políticas (1989-1992)”, en *Homines*, Vol. 19-20, nro. 2, Universidad Interamericana de Puerto Rico, San José de Puerto Rico, Febrero-diciembre 1996.

1997

- “Problemas actuales de la estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico”, *Realidad Económica*, nro. 151, Buenos Aires, 1997.
- *Ajuste, reestructuración, políticas industriales y globalización económica*, CISEA, Buenos Aires, 1997.
- “Tecnología y finanzas: dos desafíos claves para América Latina”, en Judith Sutz (ed.). *Innovación y desarrollo en América Latina*, CLACSO-AECI-Nueva Sociedad, Caracas, 1997.

- “Los grandes grupos económicos argentinos. Un largo proceso de retirada estratégica poco convencional”, *Nueva Sociedad*, nro. 151, Caracas, 1997.
- (en colaboración con R. Perazzo, S. Reich y M. Virasoro), “Dynamical Models in Economics. The Case of Inflation”, en *Complexity* (Wiley), vol. 2, nro. 6, July-August 1997.
- (con la colaboración de Hernán Neyra y Andrés Ferrari), *La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes*, Documento de trabajo nro. 1, CEEED, Buenos Aires, 1997.
- “Argentinien 1996: Der Beginn der Politischen Krise als Ende des langen Zyklus erfolgreicher Stabilisierung”, *Lateinamerika, Land und Freiheit, Analysen und Berichte*, nro. 21, Horlemann, Bad Honnef, 1997.
- “Das System der Lehnregulierung im modernen Argentinien. Eine Annäherung an seine globalen Bedingungen”, en Rafael Sevilla y Ruth Zimmerling (eds). *Argentinien. Land der Peripherie?* Edition Landerseminare. Horlemann, Bad Honnef, 1997.

1998

- (con la colaboración de Mariana Jaunarena), *El comportamiento de dos bancos privados de capital nacional durante la Convertibilidad (1991-1997). Una aproximación preliminar*, Borrador para discusión nro. 1, CEEED, Buenos Aires, agosto 1998.
- “Un repaso del siglo”, *Clarín*, 30 de agosto de 1998. Se trata de un comentario crítico al libro de Pablo Gerchunoff y Lucas Llach, *El ciclo de la ilusión y el desencanto*, Ariel, Buenos Aires, 1998.
- *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*, AZ editora, Buenos Aires, 1998.
- “Economic Reform in Argentina: Which Social Forces for What Aims?”, en P.D. Oxhorn, G. Ducatenzeiler, *What Kind of Democracy? What Kind of Market? Latin American in the Age of Neoliberalism*, State University Press, Pennsylvania, 1998.
- “El Estado y el desarrollo económico de la Argentina: nuevas orientaciones, posibilidades y límites”, *Ensaïos FEE*, año 19, nro. 1, Porto Alegre, 1998.
- La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes”, *Macroconsul*, publicación mensual del Centro de Estudios Socio Económicos y Sindicales, Buenos Aires (publicación del trabajo del CEEED en tres entregas en sus ediciones de julio a septiembre de 1998).
- “Problemas actuales de la estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico”, en Comisión de Industria de la UCR, *Jornadas para una política industrial argentina*, Buenos Aires, abril de 1998.
- “Evolución de los servicios y el sector financiero”, *Macroconsul*, nro. 34, Buenos Aires, 1998.
- “Nuevas perspectivas sobre el desarrollo industrial argentino (1880-1930)”, *Anuario IEHS*, nro. 13, Universidad Nacional del Centro, Buenos Aires, 1998.

- “Mercosur: The Prospectus for Regional Integration”, en *NACLA* (North America Congress on Latin America), vol. XXI, nro. 6, Nueva York, mayo-junio 1998.
- “Los grandes grupos económicos argentinos: un largo proceso de retirada estratégica poco convencional” en *Asociación Argentina de Historia Económica*, Universidad Nacional de Quilmes; Universidad Nacional de La Plata, Jornadas de Historia Económica Argentina, Quilmes., 16-18 septiembre 1998.
- “La industria argentina en la tormenta de los noventa”, *Nueva Sociedad*, nro. 158, Caracas, noviembre-diciembre 1998.
- “Los empresarios y la democracia en la Argentina. Conflictos y coincidencias”, comentario al libro de P. Birle de ese nombre, *Nueva Sociedad*, nro. 158, Caracas, noviembre-diciembre 1998.
- “Du transport ferroviaire à l'omnibus. Pratiques urbaines a Buenos Aires”, en J.P. Deler, E. Le Bris y G. Schneier (eds), *Les métropoles du Sud au risque de la culture planétaire*, Karthala, Paris, 1998.

1999

- *Los ferrocarriles de carga en la Argentina. Problemas y desafíos en vísperas del siglo XXI*, Documento de Trabajo nro. 2, CEEED, Buenos Aires, 1999.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “La primera empresa del riel en Argentina Consideraciones sobre el Ferrocarril del Oeste”, *Anuario de la Asociación de Docentes de Ciencias Sociales y Humanísticas para las Ciencias Económicas*. Universidad Nacional de Salta, Salta, 1999.
- “Finanzas, globalización económica, ideología y ajuste”, *Enoikos*, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, nro. 15, Buenos Aires, agosto 1999.
- “Problemas actuales de la estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico”, en *Buenos Aires sin Fronteras. II Foro Intermunicipal*, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Buenos Aires, diciembre de 1999.
- “Un bloque exitoso en crisis. El Mercosur y un socio demasiado grande”, *Nueva Sociedad*, nro. 162, Caracas, Buenos Aires, julio-agosto 1999.
- “Le Mercosur. Du succès à la crise: le poids du Brésil”, en *Problèmes d'Amérique latine*, nro. 33, Paris, abril-junio 1999.
- (con la colaboración de Hernán Neyra), *Indicadores industriales y diagnósticos de coyuntura en la Argentina. Precauciones de uso y elementos para un balance actualizado*, Documento de trabajo nro. 3, CEEED, Buenos Aires, 1999.
- “Argentine: les perspectives du transport ferroviaire de marchandises”, *Problèmes d'Amérique latine*, nro. 35, París, 1999.

2000

- (en colaboración con Teresita Gómez), *Del cuasi tranvía urbano a la empresa de transporte: el ferrocarril del Oeste llega a Chivilcoy (1860-1870)*, Paper nro. 1, CEEED, Buenos Aires, mayo de 2000.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “Una empresa de transporte estatal: el Ferrocarril del Oeste. Transformaciones organizacionales y tecnológicas (1860-1870)”, *Anuario de la Asociación de Docentes de Ciencias Sociales y Humanísticas para las Ciencias Económicas*. Universidad Nacional del Litoral, Rosario, 2000.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “Del cuasi tranvía urbano a la empresa de transporte. El ferrocarril del Oeste llega a Chivilcoy (1860-1870)”, editado en CD Universidad Nacional de Tucumán, San Miguel de Tucumán, 2000.
- “Los ferrocarriles de carga en la Argentina. Problemas y desafíos en vísperas del siglo XXI”, en *Privatizaciones e impacto en los sectores populares*, Banco Mundial, Grupo de trabajo de ONGs sobre el Banco Mundial, Instituto de Investigaciones del Nuevo Estado, Editorial de Belgrano, Buenos Aires, 2000.
- “Producción, productividad y política industrial”, texto de la conferencia presentada en el Simposio “Ciencia, tecnología y empresa”, *Academia Nacional de Ciencias de Córdoba*, Córdoba, 2000.
- (en colaboración con Teresita Gómez), *Entre el júbilo y el desinterés. Armado y entramado del ferrocarril del Oeste como empresa (1857-1860)*, Paper nro. 2, CEEED, Buenos Aires, septiembre de 2000.
- *External Dependency and Internal Transformation: Argentina confronts the Long Debt Crisis*, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), Social Policy and Development Programmed, Paper nro. 1, Ginebra, mayo 2000.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “El Ferrocarril Oeste como agente empresario del desarrollo argentino (1854-1860)” en M. Muñoz Rubio et al (coords.), *Siglo y medio del ferrocarril en España, 1848-1998. Economía, industria y sociedad*, Fundación de los Ferrocarriles Españoles, Madrid, 2000.
- (en colaboración con Héctor Palomino) “Del pleno empleo al colapso: el mercado de trabajo en la Argentina”, *Encrucijadas* año 1, nro. 2, Buenos Aires, diciembre de 2000.

2001

- “Le développement de l'économie du développement. La consternation de la science économique face au développement”, *Économies et Sociétés*, serie F, nro. 38, París, marzo de 2001.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “Una empresa de transporte estatal: el Ferrocarril Oeste. Transformaciones organizacionales y tecnológicas (1860-1870)”, en *Anuario del VII Encuentro de Cátedras en Ciencias Sociales y Humanísticas*. Asociación Docentes de Cátedras en Ciencias Sociales y Humanísticas para las Ciencias Económicas. Universidad Nacional del Litoral, Rosario, mayo de 2001.
- “Economía argentina: situación y perspectivas”, en *La Gaceta de Económicas*, nro. 11, Buenos Aires, junio de 2001.
- “El Mercosur. Un bloque económico con objetivos a precisar”, en *Wettbewerbsfähiges lateinamerika. Herausforderungen für Wirtschaft, Gesellschaft und Staat*. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Bonn, 2001.

- *La economía Argentina: situación y perspectivas. De la economía "cerrada" a la abierta. Dos grandes ciclos argentinos*, Paper nro. 9, CESPAs, Buenos Aires, junio de 2001.
- *Las tendencias productivas durante la convertibilidad. Un balance afectado por los criterios de medida*, Paper nro. 10, CESPAs, Buenos Aires, julio de 2001.
- (en colaboración con Teresita Gómez), "Empresas, empresarios y poder político. Un estudio de caso sobre el comportamiento empresario en el origen de la Argentina moderna", *VIII Jornadas Interescuelas*, Universidad Nacional de Salta, Salta, 19-22 de septiembre.2001.
- "Argentine: la longue agonie de la convertibilité", *Problèmes d'Amérique latine*, nro. 42, París, julio-set 2001.
- "Política productiva para una sociedad equitativa y dinámica" *Enoikos*, nro. 19, diciembre de 2001, *Hacia el Plan Fénix* (reimpreso en la edición de Prometeo, Buenos Aires).
- (en colaboración con Mariana Rojas Breu), *Crecimiento y renovación del capital productivo en la Argentina. Un análisis exploratorio sobre la década del noventa*, Documento de Trabajo nro. 1, CESPAs, Buenos Aires, diciembre 2001.
- "El Mercosur: un bloque económico con objetivos a precisar", en G. de Sierra (comp.), *Los rostros del Mercosur. El difícil camino de lo comercial a lo societal*, CLACSO, Buenos Aires, 2001.
- "Terratenientes, industriales y clase dominante en el ya antiguo debate sobre el desarrollo argentino", *Desarrollo Económico*, nro. 161, Buenos Aires, abril-junio 2001.
- "La industria en la década del noventa", en Marcelo Lascano (comp.), *La economía argentina hoy*. El Ateneo, Buenos Aires, agosto de 2001.
- (en colaboración con Teresita Gómez), "El ferrocarril del Oeste en Argentina: entre las demandas de la ciudad y el campo (1854-1870)", editado en CD, Aranjuez, 2001.
- *La evolución de los precios durante la década del noventa. Un objetivo deseable logrado con un método perverso*, Paper nro. 11, CESPAs, Buenos Aires, agosto de 2001.
- *La fragilidad externa de la economía Argentina. Una dependencia demasiado elevada de diversas variables internacionales*, Paper nro. 12, CESPAs, Buenos Aires, octubre de 2001.
- *La desocupación regula el salario real. Los cambios en el mercado laboral condicionan el ingreso de los trabajadores*, Paper nro. 13, CESPAs, Buenos Aires, noviembre de 2001.
- "Argentine: la longue agonie de la convertibilité", *Problèmes d'Amérique latine*, nro. 42, París,2001.

2002

- *El gasto público en la Argentina. Su evolución es inferior a las demandas sociales*, Paper nro. 14, CESPAs, Buenos Aires, febrero de 2002.
- "El gasto público en Argentina", *La Gaceta de Económicas*, nro. 12, Buenos Aires, febrero de 2002.
- (en colaboración con Javier Papa), *El indicador sintético de servicios públicos y la marcha de la economía real (1993-2001)*, Notas Técnicas nro. 1, CESPAs, Buenos Aires, abril de 2002.

- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *El “corralito” y las restricciones que presenta a las políticas monetaria y cambiaria*, Notas de Coyuntura nro. 1, CESP, Buenos Aires, abril de 2002.
- “El fracaso histórico de la convertibilidad. La Argentina en la década de los noventa”, *Realidad Económica*, nro 187, Buenos Aires, abril-mayo de 2002.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *El “corralito” durante el mes de mayo: Un veranito de San Juan?*, Notas de Coyuntura nro. 2, CESP, Buenos Aires, junio de 2002.
- “El fracaso histórico de la convertibilidad”, en *Iberoamericana, América Latina, España, Portugal*, nro. 6, Berlín, junio de 2002.
- (en colaboración con Javier Papa y Mariana Rojas Breu), *La marcha de los precios en el 2002. Una inquietud que se mantiene*, Notas de Coyuntura nro. 3, CESP, Buenos Aires, junio de 2002.
- “Transformaciones tecnológicas y sociedad”, *Encrucijadas*, nro. 20, Buenos Aires, junio de 2002.
- (en colaboración con Lucía Tumini), *La reestructuración de los ingresos públicos en un escenario complejo*, Notas de Coyuntura nro. 4, CESP, Buenos Aires, julio de 2002.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *La curiosa experiencia del precio del dólar. Una morfología del mercado cambiario local*, Notas de Coyuntura nro. 5, CESP, Buenos Aires, agosto de 2002.
- “Das historische Scheitern des Konvertibilität: Argentinien un den neuzinger Jahren”, en *Religion und Macht, Jahrbuch Lateinamerika*, nro. 26, Munich, 2002.
- “Die lange Krise der Verschuldung in Lateinamerika”, en *Lateinamerika Analysen*, Institut fur Iberoamerika-Kunde, nro. 2, Hamburgo, junio 2002.
- “El fracaso de la convertibilidad. Argentina en la década de los noventa”, *Desarrollo y Cooperación*, Instituto Alemán para el Desarrollo (DSE), nro. 3, Francfort, mayo 2002.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “La Gran Aldea recibe al ferrocarril”. *Anuario de la Asociación de Docentes de Ciencias Sociales y Humanísticas para las Ciencias Económicas*. Ediciones Suárez, Mar del Plata, 2002.
- “Los grandes grupos económicos argentinos. Tendencias de largo plazo y desafíos del presente”, en *XVIII Jornadas de Historia Económica*, organizadas por la Asociación Argentina de Historia Económica, la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo y el Centro Regional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CRICYT), Mendoza, septiembre de 2002.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “Entre el júbilo y el desinterés. Armado y entramado del ferrocarril del Oeste como empresa, (1857-1860)”, en *XVIII Jornadas de Historia Económica*, organizadas por la Asociación Argentina de Historia Económica, la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo y el Centro Regional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CRICYT), Mendoza, septiembre de 2002.
- (en colaboración con Mariana Rojas Breu), *Algunos efectos de la depresión y la devaluación sobre las cuentas empresarias*, Notas de Coyuntura nro. 6, CESP, Buenos Aires, agosto de 2002.

- (en colaboración con Teresita Gómez), *El Ferrocarril del Oeste en la Argentina: entre las demandas de la ciudad y el campo (1854-1870)*, Paper nro. 3, CEEED, Buenos Aires, diciembre de 2002.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “El ferrocarril del Oeste en Argentina: entre las demandas de la ciudad y el campo (1854-1870)”, *Revista de Historia. Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, nros. 3 y 4, Alicante, 2002.
- (en colaboración con Mariana Rojas Breu), *Algunos rasgos básicos de la evolución económica argentina durante las últimas dos décadas vista en el contexto latinoamericano*, Notas Técnicas nro. 2, CESP, Buenos Aires, septiembre de 2002.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *Reservas internacionales, deudas y pobreza en la Argentina. Una experiencia dramática*, Notas de Coyuntura nro. 8, CESP, Buenos Aires, octubre de 2002.
- (en colaboración con Iván Heyn), *El comportamiento de las exportaciones argentinas en la década del noventa. Un balance de la convertibilidad*, Notas Técnicas nro. 3, CESP, Buenos Aires, noviembre de 2002.
- “La larga agonía de la convertibilidad”, *Ensayos FEE*, Fundación de Economía y Estadística, vol. 30, nro. 1, Porto Alegre, 2002.
- (en colaboración con Ricardo Aronskind), *Perspectivas para la economía argentina hacia el 2012. Miradas (ortodoxas) antes del derrumbe*, Notas Técnicas nro. 4, CESP, Buenos Aires, diciembre de 2002.
- *Convertibilidad y deuda externa*, Eudeba, Buenos Aires, diciembre de 2002.

2003

- (en colaboración con Teresita Gómez), *El Ferrocarril del Oeste: la lógica de crecimiento de la primer empresa ferroviaria argentina a mediados del siglo XIX*, Paper nro. 4, CEEED, Buenos Aires, enero de 2003.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *Bonos, cuasi monedas y política económica*, Notas de Coyuntura nro. 9, CESP, Buenos Aires, enero de 2003.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), “Bonos, cuasi monedas y política económica”, *Realidad Económica*, nro. 193, 2003.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *Reconstruyendo el mercado: El BCRA y la emisión de Lebac*, Notas de Coyuntura nro. 10, CESP, Buenos Aires, febrero de 2003.
- (en colaboración con Javier Papa), *Los precios en los supermercados en 2002. Estrategias empresarias y fenómenos de mercado*, Notas Técnicas nro. 5, CESP, Buenos Aires, febrero de 2003.
- *El Sur de América Latina entre el Mercosur y el ALCA*, Paper nro. 7, CESP, Buenos Aires, abril de 2003.
- *Convertibilidad y deuda externa*, Eudeba, Buenos Aires, 2003.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “Ferrocarriles, expansión agraria y distribución de la tierra. Los debates de 1860”, editado en CD, Santiago de Chile, julio 2003.
- (en colaboración con Lucía Tumini y Ricardo Aronskind), *Los recursos públicos en una economía en contracción. La experiencia de 2002*, Notas de Coyuntura nro. 11, CESP, Buenos Aires, febrero de 2003.

- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *El sistema financiero durante el “corralito” y el “corralón”. Una larga y costosa transición*, Notas de Coyuntura nro. 12, CESP, Buenos Aires, abril de 2003.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “El FC Oeste y el origen de la política ferroviaria argentina, 1854-1863”. *Revista AGORA*. Universidad de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2003.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *Impactos de la devaluación y la recesión sobre las importaciones*, Notas de Coyuntura nro. 13, CESP, Buenos Aires, junio de 2003.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *El balance de pagos en 2002. Un registro más comentado que analizado*, Notas Técnicas nro. 6, CESP, Buenos Aires, agosto de 2003.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *Asignación de créditos en el sistema financiero: Una renovada y curiosa discriminación a favor de empresas grandes*, Notas de Coyuntura nro. 14, CESP, Buenos Aires, octubre de 2003.
- (en colaboración con Mariana Rojas Breu y Javier Papa), *La industria automotriz argentina en perspectiva. La reconversión de la década del noventa como prólogo a la crisis actual*, Documento de Trabajo nro. 5, CESP, Buenos Aires, noviembre de 2003.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *Cambios de propiedad en el sistema financiero: La banca extranjera entre el retiro y la apatía operativa mientras surge una nueva banca de capital local*, Notas de Coyuntura nro. 15, CESP, Buenos Aires, noviembre de 2003.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “El Ferrocarril del Oeste: La lógica de crecimiento de la primera empresa ferroviaria argentina a mediados del siglo XIX”, *Ciclos*, nro 25-26, Buenos Aires, diciembre 2003.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “El Ferrocarril del Oeste. Pensado para la campaña, demorado en la ciudad”, *Revista de Historia Bonaerense*, nro. 25, Instituto Histórico de Morón, Morón, diciembre de 2003.
- (Dossier en colaboración con Silvia Sigal y Ricardo Sidicaro), “Argentine, après la tourmente”, *Problèmes d'Amérique Latine*, 2003-2004, nro. 51 p. 5-109.
- “L'effondrement du plan de convertibilité et ses conséquences”, in Dossier: Argentine, après la tourmente, *Problèmes d'Amérique Latine*, 2003-2004, nro. 51 p. 57-81.

2004

- (en colaboración con Ricardo Aronskind y Denise Braunsteni), *La apertura económica: ¿variable, herramienta o utopía?*, Notas Técnicas nro. 7, CESP, Buenos Aires, febrero de 2004.
- “De nuevo sobre la burguesía nacional”, *Realidad Económica*, nro. 201, Buenos Aires, febrero de 2004.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *La debacle de la deuda pública y el fin de la convertibilidad*, Documento de Trabajo nro. 6, CESP, Buenos Aires, febrero de 2004.
- *La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales*, Paper nro. 8, CESP, Buenos Aires, marzo de 2004.

- (en colaboración con Teresita Gómez), “El FC del Oeste y el origen de la política ferroviaria argentina, 1853-1863”, Paper nro. 5, CEEED, Buenos Aires, agosto de 2004.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *Renegociación de la deuda: un panorama confuso de montos, quitas, pagos y sustentabilidad futura*, Notas de Coyuntura nro. 16, CESP, Buenos Aires, agosto de 2004.
- (en colaboración con Héctor Palomino y Nicolás Salvatore), *La debilidad de las microfinanzas en la Argentina. Entre las restricciones del sistema financiero y la conducta de los pobres*, Paper nro. 2, CESP, Buenos Aires, octubre de 2003.
- (en colaboración con Javier Papa), *Precios: una evolución razonable aunque con luces amarillas*, Notas de Coyuntura nro. 17, CESP, Buenos Aires, octubre de 2004.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *El dinamismo exportador de Brasil. Un ejemplo para la Argentina que presenta, también, un problema*, Notas de Coyuntura nro. 18, CESP, Buenos Aires, noviembre de 2004.

2005

- (en colaboración con Javier Papa), *Balance preliminar de la actividad productiva en el 2004. Un excelente resultado pese al default con expectativas promisorias*, Notas de Coyuntura nro. 19, CESP, Buenos Aires, febrero de 2005.
- (en colaboración con Hernán Finkelstein), *El sistema financiero local: en busca de un nuevo modelo luego del fracaso de la convertibilidad*, Notas de Coyuntura nro. 20, CESP, Buenos Aires, marzo de 2005.
- *Agricultura y producción alimentaria en el Mercosur frente al mercado mundial. Problemas y desafíos*, Paper nro.15, CESP, Buenos Aires, marzo de 2005 (versión en inglés).
- (en colaboración con Javier Papa), *La producción y la capacidad instalada en la industria siderúrgica y del aluminio: Un balance de los cambios empresarios, tecnológicos y de mercado durante las últimas dos décadas*, Documento de Trabajo nro. 7, CESP, Buenos Aires, junio de 2005.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “Cuando la función de empresario y de funcionario público se confunden: el caso del Ferrocarril del Oeste en la segunda mitad del siglo XIX”, en Angel Cerra (comp.) *El desarrollo argentino. Una aproximación comparativa*, Buenos Aires, Fundación Simón Rodríguez, Proyecto Editorial, Buenos Aires, 2005.
- (en colaboración con Natalia Petelski), *La industria del cemento en la Argentina: Un balance de la producción, la capacidad instalada y los cambios empresarios, tecnológicos y de mercado durante las últimas dos décadas*, Documento de Trabajo nro. 8, CESP, Buenos Aires, agosto de 2005.
- (en colaboración con Marcelo Rougier), “Estado y empresas en la Argentina. Las dificultades para privatizar SIAM durante la última dictadura militar”, *Anuario del Centro de Estudios Históricos “Prof. Carlos Segreti”*, nro. 5, Córdoba, 2005.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “Un nuevo desembarco. La presencia de las empresas españolas en Argentina en la década del ’90”, editado en CD, Rosario, 2005.

2006

- (en colaboración con Pablo Orazi), *Balance de la actividad productiva y de los ingresos en 2005. Un crecimiento que se consolida pese a las dificultades de la deuda externa*, Notas de Coyuntura nro. 21, CESP, Buenos Aires, marzo de 2006.
- (en colaboración con Pablo Orazi y Andrés Tavošnanska), *Estimaciones sobre el flujo de pagos futuros de la deuda. Un escenario de vencimientos que sigue presentando dificultades*, Notas de Coyuntura nro. 22, CESP, Buenos Aires, mayo de 2006.
- (en colaboración con Pablo Orazi), *La producción y la capacidad instalada en la industria de la celulosa y papel. Un balance de los cambios empresarios, productivos y de mercado durante las últimas décadas*, Documento de Trabajo nro. 9, CESP, Buenos Aires, septiembre de 2006.
- (en colaboración con Marcelo Rougier), *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o) caso de SLAM*, Norma, Buenos Aires, 2006.
- “The costs of the convertibility plan: the economic and social effects of financial hegemony”, en Edward Epstein and David Pion-Berlin, *Broken promises? : The Argentine crisis and Argentine democracy*, Lanham, Lexington Books, 2006.

2007

- (en colaboración con Andrés Tavošnanska), *El complejo sojero argentino. Evolución y perspectivas*, Documento de Trabajo nro. 10, CESP, Buenos Aires, febrero de 2007.
- (en colaboración con Pablo Orazi), *Balance de la actividad productiva y de los ingresos en 2006. La consolidación del crecimiento y solidez financiera del país*, Notas de Coyuntura nro. 23, CESP, Buenos Aires, marzo de 2007.
- (en colaboración con Teresita Gómez), *La primer gran empresa de la Argentina. El Ferrocarril del Oeste (1857-1862)*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2007.
- (en colaboración con Teresita Gómez y Marcelo Rougier), *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*, Facultad de Ciencias Económicas-UBA, Buenos Aires, 2007.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “Diseñando una empresa. Conformación de la primera gran empresa argentina y sus cambios organizacionales”, en Schvarzer y otros: *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*, CESP, Buenos Aires, 2007.
- (en colaboración con Andrés Tavošnanska), “El complejo maicero argentino. Evolución y perspectivas”, Documento de Trabajo nro. 11, CESP, Buenos Aires, agosto de 2007.
- “Del transporte ferroviario al ómnibus. Cambios en las prácticas urbanas en Buenos Aires”, en Mario López y Jorge Waddell (comp.), *Nueva historia del ferrocarril en la Argentina*, Lumiere, Buenos Aires, 2007.
- “El Ferrocarril del Oeste y los nuevos proyectos ferroviarios (1857-1862)”, *Revista de Historia Bonaerense*, nro. 32, Instituto Histórico de Morón, Morón, noviembre 2007.
- “Prólogo”, en Hernán Ramírez, *Corporaciones en el poder*. Lenguaje Claro, 2007.
- *Biocombustibles: expansión de una industria naciente y posibilidades para Argentina*, CESP, Buenos Aires, diciembre 2007.

2008

- (en colaboración con Maximiliano Donghia, Pablo Orazi y Andrés Tavosnanska), *La actividad productiva en 2007: un crecimiento que se consolida en distintos ámbitos*. CESP, Buenos Aires, abril 2008.
- (en colaboración con Maximiliano D'Onghia) *Las exportaciones industriales hacia la América Latina: dinamismo fabril y constitución de un mercado*, CESP, Buenos Aires, julio 2008.
- “Presentación”, en Roberto Villanueva, *Historia de la siderurgia argentina*, Eudeba, 2008.
- (en colaboración con Andrés Regalsky y Teresita Gómez), *Estudios sobre la historia de los ferrocarriles argentinos (1857-1940)*, CESP, Buenos Aires, 2008.
- (en colaboración con Teresita Gómez), “Ferrocarriles, expansión agraria y distribución de la tierra. Los debates de 1860”, en Jorge Schvarzer, Andrés Regalsky y Teresita Gómez (comp.), *Estudios sobre la historia de los ferrocarriles argentinos (1857-1940)*, CESP, Buenos Aires, 2008.



H-industri@ *Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*

Año 2- Nro. 3, segundo semestre de 2008

A 25 años del fallecimiento de Jorge Alberto Sabato

Claudio Belini*

El 16 de noviembre de 1983, mientras la Argentina iniciaba la transición hacia la democracia, fallecía en Buenos Aires Jorge Alberto Sabato. Maestro y Profesor de Física, Sabato fundó, en 1955, el Departamento de Metalurgia de la Comisión Nacional de Energía Atómica. Desde ese organismo, donde se desempeñaría como gerente de Tecnología, Sabato conformó un grupo de científicos y técnicos que permitiría a la Argentina liderar el desarrollo de la energía atómica en América Latina. Este liderazgo se sustentó en el acercamiento de Ciencia y Tecnología (CyT) al sector manufacturero. De esta manera, la industria local participó con un 40% de los materiales en la construcción de la primera central nuclear argentina y latinoamericana (Atucha I), y en más del 50% en la construcción de la segunda (Embalse Río Tercero). Para ello Sabato puso en práctica lo que llamó la “apertura del paquete tecnológico” que consistía en diseccionar la oferta hasta sus últimos componentes de manera de incentivar la participación de la industria argentina y facilitar el acceso de ésta a nuevas tecnologías. Dentro de este marco, sus ideas contribuyeron a inspirar la ley 18.975 (1970) “Compre Nacional” que institucionalizó, entre otras cosas, la “apertura del paquete tecnológico”.

Físico y tecnólogo destacado, Sabato fue también un pensador lúcido del problema de la dependencia tecnológica de América Latina. Gran parte de su reflexión giró en torno de la búsqueda de una fórmula que permitiera a la región conquistar su autonomía científica y tecnológica para fortalecer el desarrollo industrial. Dentro de esta corriente de ideas fue cofundador de la escuela latinoamericana de pensamiento en ciencia, tecnología y desarrollo, hoy considerada por los que se dedican a la disciplina Ciencia, Tecnología y Sociedad como la primera corriente que encaró el análisis sistemático de esta problemática.

* Los editores agradecen la colaboración del ingeniero Domingo Quilici de la Comisión Nacional de Energía Atómica.

En ese marco, en 1968, expuso su conceptualización sobre la vinculación deseable entre el gobierno, la estructura científico-tecnológica y el aparato productivo, que desde entonces se conoce como “el triángulo de Sabato”.

Jorge A. Sabato fue un prolífico escritor; publicó una docena de libros como autor o compilador (entre los que se destaca *El pensamiento latinoamericano en la problemática ciencia-tecnología-desarrollo-dependencia*) y cientos de artículos en revistas especializadas del país y del extranjero. Fue invitado por las universidades de Birmingham, Stanford y Sussex para desempeñarse como investigador visitante. En reconocimiento a sus aportes el gobierno de Francia le otorgó las palmas académicas.

Sabato también intervino activamente en el debate público como miembro de reconocidas organizaciones nacionales e internacionales, entre las que se destacaron el Club de Roma, la Fundación Bariloche (de la que fue cofundador), el Instituto de Desarrollo Económico y Social y la Asociación Argentina Para el Desarrollo Tecnológico. Además, colaboró activamente con publicaciones periódicas del país. Su interés por divulgar los problemas vinculados al desarrollo científico y tecnológico y su oposición a los regímenes autoritarios lo impulsaron a escribir varios ensayos y a colaborar como columnista en *Humor*, una revista satírica que enfrentó a la última dictadura militar.

H-industria adhiere a los homenajes en su memoria ofreciendo a sus lectores un documento de su autoría, conjuntamente con Natalio Botana, “La ciencia y la tecnología en el desarrollo futuro de América Latina” que fue presentado en *The World Order Models Conference* realizada en Bellagio (Italia) en septiembre de 1968.

Recibido: 10 de octubre de 2008

Aprobado: 15 de noviembre de 2008

La ciencia y la tecnología en el desarrollo futuro de América Latina. Estudio prospectivo sobre América Latina y el orden mundial en la década de 1990*

Jorge A. Sabato
Gerente de Tecnología de la Comisión Nacional de Energía Atómica Argentina
Natalio Botana
Investigador del Instituto para la Integración de América Latina.

I. Introducción

1. La superación del subdesarrollo de América Latina resultará de la acción simultánea de diferentes políticas y estrategias. En todo caso, y cualesquiera sean los caminos elegidos, el acceso a una sociedad moderna -que es uno de los objetivos que se pretenden alcanzar por el desarrollo- supone necesariamente una acción decisiva en el campo de la investigación científico-tecnológica. Lentamente, América Latina comienza a adquirir conciencia de esta necesidad y de esta carencia; lentamente y casi a regañadientes: quedan todavía muchos funcionarios que creen que la investigación es un lujo para los países desarrollados y muchos empresarios que circunscriben su función a adquirir patentes y pagar royalties. Todos aquellos que adoptan esta actitud pasiva, olvidan que la nación que descarte esta tarea corre el peligro de quedar marginada de la historia, ignorando el lenguaje de los países científicos y técnicamente más avanzados y ostentando los viejos atributos de la soberanía como meros símbolos formales, vigentes, quizá, en un pasado que definitivamente terminó.

2. La investigación científico-tecnológica es una poderosa herramienta de transformación de una sociedad. La ciencia y la técnica, son dinámicos integrantes de la trama misma del desarrollo; son efecto pero también son causa; lo impulsan pero también se realimentan de él. Estos conceptos recibieron un reconocimiento explícito en la Conferencia de Punta del Este, en abril de 1961 en donde los Jefes de estado de las Repúblicas de América Latina consagraron en su casi totalidad el Capítulo V de su declaración a los problemas del desarrollo científico y tecnológico, afirmando textualmente lo siguiente: “El adelanto de los conocimientos científicos y tecnológicos está transformando la estructura económica y social de muchas naciones. La ciencia y la tecnología ofrecen infinitas posibilidades como medios al servicio del bienestar a que aspiran los pueblos. Pero en los países latinoamericanos este acervo del mundo moderno y su potencialidad distan mucho de alcanzar el desarrollo y nivel

* Documento presentado en *The World Order Models Conference* por el Dr. Gustavo Lagos, Presidente del Comité de Patrocinio y Política del grupo Latinoamericano, Bellagio, Italia, 20-25 de noviembre de 1968.

requeridos... La ciencia y la tecnología son instrumentos de progreso para América Latina y necesitan un impulso sin precedentes en esta hora”.

II. Un planteo del orden mundial para el año 2000

1. Conviene comenzar resumiendo los principales argumentos a favor de la tesis de que en nuestros países y teniendo en cuenta la *situación presente*, debemos realizar investigación científico–tecnológica en forma seria, sostenida y permanente. Ellos son los siguientes:

a) La absorción de las tecnologías que todo país de necesariamente importar, es más eficiente si el país receptor dispone de una sólida infraestructura científico–tecnológica. Esta infraestructura -que más adelante será definida con más precisión- sólo puede crearse, mantenerse y progresar a través de la acción propia de la investigación.

b) El uso inteligente de los recursos naturales, de las materias primas, de la mano de obra y del capital, así como los problemas de las economías de escala, requieren investigaciones específicas para cada país.

c) La transformación de nuestras economías para satisfacer la necesidad imperiosa de industrializarnos y exportar productos manufacturados, será tanto más exitosa cuanto más elevado sea nuestro potencial científico–tecnológico.

d) La ciencia y la tecnología son promotores catalíticos del cambio social.

2. Si analizamos el problema no sólo en función de las necesidades presentes, sino en la perspectiva de un orden mundial para el año 2000, la necesidad de un vigoroso desarrollo científico–tecnológico en América Latina, resulta aún más imperiosa. En efecto: la tesis más importante de la reunión de Chile¹ es que uno de los factores que podrá conducir a la realización de un nuevo tipo de orden mundial en el año 2000, es la voluntad de las naciones latinoamericanas de *lograr una plena participación* como sujetos activos, en el desarrollo social, político y cultural del mundo del futuro. Se trata, pues, de promover nuevas relaciones de igualdad entre las naciones y las regiones, de modo tal que el desarrollo de los países marginados permita una redefinición de la actual distribución del poder, el bienestar y el prestigio en el seno de la comunidad internacional. Aplicando estas ideas al campo de la ciencia y la tecnología resulta entonces que América Latina, con escasa intervención en el pasado y en el presente en el desarrollo científico y tecnológico, deberá cambiar su papel pasivo de espectador por el activo de protagonista, procurando conquistar la máxima participación. En esta perspectiva, es imperativo que las naciones latinoamericanas realicen un supremo esfuerzo en ciencia y tecnología,

¹ Se trata de la Primera Reunión del Comité de Patrocinio y Política del Estudio Prospectivo sobre América Latina y el Orden Mundial en la Década del 1990 que tuvo lugar en Santiago de Chile en noviembre de 1967.

apoyadas por la asistencia de aquellos países que compartan esta idea del orden mundial en los próximos treinta años.

3. La conclusión anterior es que debemos intervenir en el desarrollo científico-tecnológico. La pregunta inmediata es: ¿podemos hacerlo? Este interrogante no se refiere a los formidables obstáculos que son obvios (atraso relativo actual, falta de recursos materiales y humanos, ausencia de tradición, etc.), sino a la posibilidad misma que deriva de la naturaleza intrínseca del proceso: teniendo en cuenta la situación actual del desarrollo científico–tecnológico y su perspectiva futura, es posible aún prever una intervención importante? Una primera respuesta, se encuentra en los diversos estudios prospectivos sobre el desarrollo de la ciencia y la tecnología hasta el año 2000. No importa ahora elegir entre ellos o emitir juicios sobre cuál es el que tiene más probabilidades de éxito. Todos en principio han sido realizados por gente experta y están basados en diferentes metodologías plenamente plausibles. Lo que importa subrayar en esos estudios, es que ellos prueban algo que debería ser trivial pero que la mayor parte de la gente olvida: que siendo la ciencia y la técnica actividades dinámicas, es muy factible que los acontecimientos de las próximas décadas serán mucho más espectaculares y revolucionarios que los que han ocurrido en los últimos 20 años. En nuestros países es común pensar, por el hecho de ser espectadores y no protagonistas, que estamos viviendo el momento culminante de la revolución científico–tecnológica. Ello no es cierto, como bien lo prueban los estudios prospectivos que demuestran que son previsibles transformaciones científicas mucho más profundas que las experimentadas hasta el presente. Por lo tanto debemos adquirir conciencia de que estamos *en medio* de un proceso y no en su término final, de lo cual resulta que aún tenemos posibilidades de participación. La investigación científico–tecnológica jamás se detiene y, es preciso recordarlo, jamás se podrá detener. No existe "último" acto en este proceso y siempre se puede llegar a tiempo, porque en alguna medida todo está siempre comenzando y todo le pertenece. Como el de Einstein, el universo de la investigación científica es "finito pero sin límites". El juego es abierto, el protagonista es el hombre y todos tenemos oportunidad de participar en él; y estas oportunidades serán mayores en la medida que así lo entendamos y sepamos marchar en la dirección correcta.

III. Una estrategia para la innovación

3.1. Objetivos estratégicos

De lo anterior, resulta, en primer lugar, que en el marco de las condiciones propuestas para el año 2000 *debemos* participar en el desarrollo científico–tecnológico. En segundo lugar, y por la naturaleza misma de ese proceso, *podemos* participar en él. *El objeto de este trabajo es proponer una estrategia que permita hacer*

realidad esa participación obligatoria y posible. Para ello comenzaremos por definir con mayor precisión el objetivo de esta sección: Lograra capacidad técnico–científica de decisión propia a través de la inserción de la Ciencia y de la Técnica en la trama misma del proceso de desarrollo. Es evidente que en mayor o menor grado ninguno de los países de América Latina posee hoy esa capacidad: esta carencia se pone de manifiesto cada vez que se deben tomar decisiones en aquellos problemas donde las variables científico–técnicas son de gran importancia, sean éstos de naturaleza política (pacto de desnuclearización; uso del espacio para fines pacíficos o militares; sistemas de telecomunicación por satélite); económica (asignación de prioridades en el desarrollo industrial, introducción de nuevos procesos productivos, exportación de productos manufacturados); social (planificación de recursos humanos y modernización de la enseñanza, tecnificación de los programas de entrenamiento y capacitación de mano de obra), etc.

Analicemos a continuación algunos de los elementos que más se vinculan con el problema así planteado.

3.2. *La Infraestructura científico–tecnológica*

Visto como un producto social, hacer investigación supone la existencia de una infraestructura científico–tecnológica; denominamos así al siguiente complejo de elementos articulados e inter–relacionados entre sí:

- a) El sistema educativo que produce en la calidad y cantidad necesaria los hombres que protagonizan la investigación: científicos, tecnólogos, ayudantes, asistentes, operarios, administradores;
- b) Los laboratorios, institutos, centros, plantas pilotos, (formados por hombres, equipos y edificios) donde se hace investigación;
- c) El sistema institucional de planificación, de promoción, de coordinación y de estímulo a la investigación (Consejos de Investigación, Academias de Ciencias, etc.)
- d) Los mecanismos jurídico–administrativos que reglan el funcionamiento de las instituciones y actividades descriptas en a), b), y c).
- e) Los recursos económicos y financieros aplicados a su funcionamiento

La calidad de una infraestructura dada está determinada por todos y cada uno de estos elementos y por su armoniosa y permanente trabazón. Por esta razón, la debilidad de la infraestructura científico–tecnológica en nuestros países proviene de la acción simultánea de varios factores negativos: sistemas educativos anticuados que en general no producen hombres creativos o los combaten; mecanismos jurídico–administrativos de gran rigidez, ineficientes, y generadores de una atmósfera burocrática poco propicia a la actividad creadora; recursos escasos o mal distribuidos; olvido persistente de que la calidad

de la investigación resulta de la calidad de los investigadores, razón por la cual estos deben ser celosamente respetados y su libertad académica plenamente garantizada; planificación inexistente o de nivel rudimentario, incapaz de precisar metas o delinear estrategias compatibles con la libertad académica; promoción y estímulo fuertemente imbuidos por el favoritismo político, o por relaciones sociales, o por actitudes conformistas; estructuras administrativas que dificultan la creación de cuadros técnicos auxiliares imprescindibles, (vidrieros, proyectistas, torneros, electrónicos, etc.); remuneraciones que en muchos casos imposibilitan el desempeño “full-time” del personal; universidades tradicionales donde la investigación es considerada como una función secundaria; investigación casi nula en el sector privado y muy débil en el sector público ligado a la producción (energía eléctrica, petróleo, carbón, telecomunicaciones, siderurgia, transportes, etc.)². Reforzar la infraestructura, supone por consiguiente una acción coordinada sobre el conjunto de los elementos que la integran, en función de un diagnóstico preciso del estado real de cada uno de ellos y de las circunstancias propias de cada país.

3.3. *La innovación*

No basta, sin embargo, con construir una vigorosa infraestructura científico-tecnológica para asegurar que un país será capaz de incorporar la ciencia y la técnica a su proceso de desarrollo; es menester, además, transferir a la realidad los resultados de la investigación; acoplar la infraestructura científico-tecnológica a la estructura productiva de la sociedad.

Conviene ahora introducir el concepto de innovación, con el cual designaremos la incorporación del conocimiento –propio o ajeno– con el objeto de generar o modificar un proceso productivo.

Es por cierto un concepto distinto al de investigación: el conocimiento transferido puede ser el resultado –directo o indirecto– de la investigación, pero puede resultar de una observación fortuita, un descubrimiento inesperado, una intuición a-científica, una conexión aleatoria de hechos dispersos. Mientras sobre el tema de la investigación se conoce lo suficiente para saber lo que se debe y lo que no se debe hacer para tener éxito, acerca del proceso de innovación, en cambio, es poco lo que se conoce; intervienen en él una cantidad de factores cuyo papel específico e inter-relación se desconocen; elementos de naturaleza tan dispar como la estructura económico-financiera de la sociedad y de las empresas, la movilidad social, la tradición, las características de los grupos dirigentes, el sistema de valores de la sociedad, las necesidades concretas en una situación determinada, los mecanismos de comercialización. Cada país en particular, y dentro de él cada sector y cada empresa, debe estudiar cuidadosamente el porqué y el cómo de la innovación tratando de descubrir sus mecanismos para

² Resulta innecesario afirmar que se trata de un cuadro descriptivo de las tendencias generales de América Latina en esta materia y que, por lo tanto, ello no significa desconocer las excepciones que se pueden presentar en cada uno de los puntos indicados.

impulsarlos en la dirección correcta. Hay países que han sido muy exitosos en la innovación, mientras que otros –con igual o mejor infraestructura científico–tecnológica– lo han sido menos. Es ilustrativo comparar Gran Bretaña y Japón: mientras que en la primera de estas naciones, la investigación ha alcanzado un alto nivel de creatividad –hasta el extremo de ser el país del mundo con más premios Nobel per cápita– la innovación ha sido relativamente pobre, por razones aparentemente derivadas de la estructura empresaria, a la cual varios autores atribuyen la mayor responsabilidad en el deterioro de la posición industrial británica; en el Japón en cambio, donde la investigación aunque de excelente nivel es inferior a la de Gran Bretaña, la innovación ha superado aparentemente la de todos los países del mundo.

Las fuentes impulsoras de la innovación son, entre otras, la guerra real o potencial, las necesidades del mercado, la sustitución de importaciones, la escasez de materias primas, la mayor o menor disponibilidad de mano de obra calificada y la optimización de la inversión.

Los obstáculos más importantes que se alzan frente a la innovación son de carácter socio–cultural (el predominio de actitudes rutinarias, la falta de agresividad empresarial, el temor a la acción sindical); económico (la existencia de mercados monopolizados o altamente protegidos, de rígidos mecanismos de comercialización, de estructuras de precios y de costos); financiero (la escasez de capitales y la falta de optimización de los recursos existentes); político (referido entre otros factores al régimen impositivo, la legislación sobre patentes, las leyes de trabajo, las leyes de fomento industrial) y científico (relacionado básicamente con una infraestructura científico–tecnológica débil o inexistente). Superar estos obstáculos constituye una tarea vasta y compleja con riesgos y conflictos muchas veces imprevisibles y que trasciende –el caso británico así lo demuestra– el mero desarrollo de la investigación científico–tecnológica.

IV. La inserción de la ciencia y de la tecnología en la trama del desarrollo latinoamericano

Enfocada como un proceso político consciente, la acción de insertar la ciencia y la tecnología en la trama misma del desarrollo significa saber dónde y cómo innovar. La experiencia histórica demuestra que este proceso político constituye el resultado de la acción múltiple y coordinada de tres elementos fundamentales en el desarrollo de las sociedades contemporáneas; el gobierno, la estructura productiva y la infraestructura científico–tecnológica. *Podemos imaginar que entre estos tres elementos se establece un sistema de relaciones que se representaría por la figura geométrica de un triángulo, en donde cada uno de ellos ocuparía sus vértices respectivos.*

4.1. *El triángulo de relaciones entre gobierno, ciencia–tecnología y estructura productiva*

La existencia histórica de este triángulo de relaciones científico–tecnológicas ha sido suficientemente explicitada por economistas, sociólogos e historiadores, motivo por el cual creemos innecesario reivindicar la originalidad de este enfoque³. El proceso por el cual se estructura tal sistema de relaciones en una sociedad, está claramente ilustrado por la experiencia de los Estados Unidos. En este caso, la guerra, entendida como un factor desencadenante del proceso, ha jugado un papel decisivo. Hasta la segunda guerra mundial en efecto, la innovación fue el resultado de diversas causas, principalmente de la acción recíproca de las fuerzas del mercado y de acontecimientos bélicos como la incidencia de la guerra de secesión en los estados industriales del norte y, en mucho menor grado, la primera guerra mundial. Durante la década del 40 el gobierno actúa sobre la infraestructura científico–tecnológica y la estructura productiva industrial en una escala mucho mayor de lo que había ocurrido anteriormente, convirtiéndose en el promotor más importante del proceso de innovación. Los éxitos espectaculares obtenidos por la aplicación deliberada y consciente de la ciencia y de la técnica (avión a reacción, radar, bomba atómica, etc.) y la nueva situación provocada por la guerra fría, contribuyeron a que el gobierno continuara desempeñando un papel decisivo como impulsor de las relaciones que configuran nuestra imagen del triángulo⁴.

La experiencia histórica permite pues inducir esta imagen simplificada de las relaciones entre gobierno, ciencia–tecnología y estructura productiva. Sin embargo, la exposición de este sistema de relaciones no pretende tan solo interpretar una realidad en función de un modelo definido de antemano, cuanto demostrar que la existencia del triángulo científico–tecnológico asegura la capacidad racional de una sociedad para saber dónde y cómo innovar y que, por lo tanto, los sucesivos actos tendientes a establecerlo permitirán alcanzar los objetivos estratégicos propuestos anteriormente. Analicemos a continuación, de modo más preciso, las características de cada uno de los vértices.

El vértice infraestructura científico–tecnológica ya ha sido definido previamente. Definiremos el vértice estructura productiva en un sentido general, como el conjunto de sectores productivos que provee los bienes y servicios que demanda una determinada sociedad. El vértice gobierno, por su parte, comprende el conjunto de roles institucionales que tienen como objetivo formular políticas y movilizar

³ La bibliografía americana que ha explicitado este problema es vasta. A título ilustrativo, nos basta con citar dos obras importantes recientemente aparecidas: E. S. Woytinsky, *Profile of the U.S. Economy*, en donde conviene consultar el Cap. XVII, “The American Economy in an Age of Science and Technology”, y la obra de John K. Galbraith, *The New Industrial State*, Boston, 1967, que está consagrada a explicitar la concentración de este sistema de relaciones en lo que, el autor llama la “tecno–estructura”.

⁴ Creemos innecesario corroborar esta descripción sucinta con cifras y cuadros comparativos acerca de la acción del Gobierno Federal de los EE.UU. en este terreno. Una síntesis sumamente ilustrativa puede encontrarse en la obra de E. S. Woytinsky, ya citada.

recursos de y hacia los vértices de la estructura productiva y de la infraestructura científico–tecnológica a través, se entiende, de los procesos legislativo y administrativo.

Los vértices están caracterizados desde el punto de vista funcional, lo cual permite ubicar correctamente en el vértice correspondiente a muchos sectores de actividad que por su naturaleza podrían crear confusión: así, por ejemplo, una empresa propiedad del Estado que produce acero pertenece al vértice estructura productiva y no al vértice gobierno, pese a que su control esté en manos del gobierno, y del mismo modo, un laboratorio de investigaciones, propiedad de una empresa privada, pertenece al vértice infraestructura científico–tecnológica y no al vértice estructura productiva.

Como podemos observar, cada vértice constituye un centro de convergencia de múltiples instituciones, unidades de decisión y de producción, actividades, etc., motivo por el cual estaríamos en condiciones de afirmar que las relaciones que configuran el triángulo tienen también múltiples dimensiones, pudiendo, en consecuencia, seleccionar las que a nuestro entender resultan más importantes para precisar el punto de vista adoptado. De este modo el triángulo se definiría por las relaciones que se establecen *dentro* de cada vértice, a las que denominaremos *intra–relaciones*; por las relaciones que se establecen *entre* los tres vértices del triángulo, a las que identificaremos como *inter–relaciones* y, en fin, por las relaciones que se establecen entre el triángulo constituido, o bien, entre cada uno de los vértices *con el contorno externo* del espacio en el cual se sitúan, a las que llamaremos *extra–relaciones*.

4. 2. *Intra–relaciones dentro de cada vértice*

Las relaciones que se establecen dentro de cada vértice tienen como objetivo básico el de transformar, incorporar y transformar demandas en un producto final que es la innovación científico–tecnológica. De tal modo, las diferentes relaciones que integran cada vértice deben estructurarse con vista a garantizar una determinada *capacidad*. Esta capacidad para generar, incorporar o transformar demandas es una *cualidad* que hipotéticamente atribuimos a los sujetos que se sitúan en cada uno de los vértices y lógicamente tendrá una connotación particular según sea el vértice considerado.

El vértice gobierno, ya lo hemos visto, tiene como objetivo el de formular e implementar políticas en el ámbito científico–tecnológico; ello requiere la capacidad para realizar una *acción deliberada* en este campo para formular un cuerpo de doctrina, de principios y de estrategia capaz de fijar metas posibles, cuyo logro depende de una serie de decisiones políticas, de la asignación de recursos y de la programación científico–tecnológica⁵.

⁵ Ver en este sentido, M. Halty Carrere, *Política y Planificación Científica y Tecnológica*, Unidad de Desarrollo Tecnológico, Departamento de Asuntos Científicos, Unión Panamericana, 1965.

En términos generales, esta acción de gobierno no se realiza en América Latina; quizás sea posible discernir un esfuerzo cuando se trata de imaginar doctrinas y principios generales que deberían ser realizados en este terreno, pero es realmente difícil constatar la capacidad gubernamental para traducirlos en hechos eficientes.

La cualidad que asignamos a los sujetos que actúan en el vértice infraestructura científico-tecnológica es la *capacidad creadora*. Ella resulta de un atributo esencial de la investigación científica. Es cierto que el extraordinario desarrollo de la ciencia ha transformado los modestos laboratorios de pre-guerra –donde, sin embargo, se produjeron los avances fundamentales de la física de este siglo– en verdaderas fábricas de conocimiento con todo lo que esto implica en materia de recursos; pero no es menos cierto que la investigación ha sido, es y será un producto de la inteligencia humana. No cabe duda que el trabajo en equipo y con recursos abundantes aumenta la eficiencia y puede que estimule la creación –aunque muchas veces la inhibe– pero es muy difícil que la produzca; la creación es un acto singular de una mente singular; aquellos que viven el espejismo de los equipos costosos, los instrumentos sofisticados y los edificios muy funcionales, ignoran la verdad capital de que la capacidad creadora es la virtud esencial de la investigación. Un científico mediocre producirá ideas mediocres y si se suman científicos mediocres, las ideas continuarán siendo mediocres por más dinero que se les inyecte. Por ello se ha dicho con razón que un laboratorio no vale tanto por las dimensiones del edificio que ocupa ni por los recursos en equipo e instrumental que posea, sino por la calidad y la cantidad de inteligencia de los hombres que lo integran

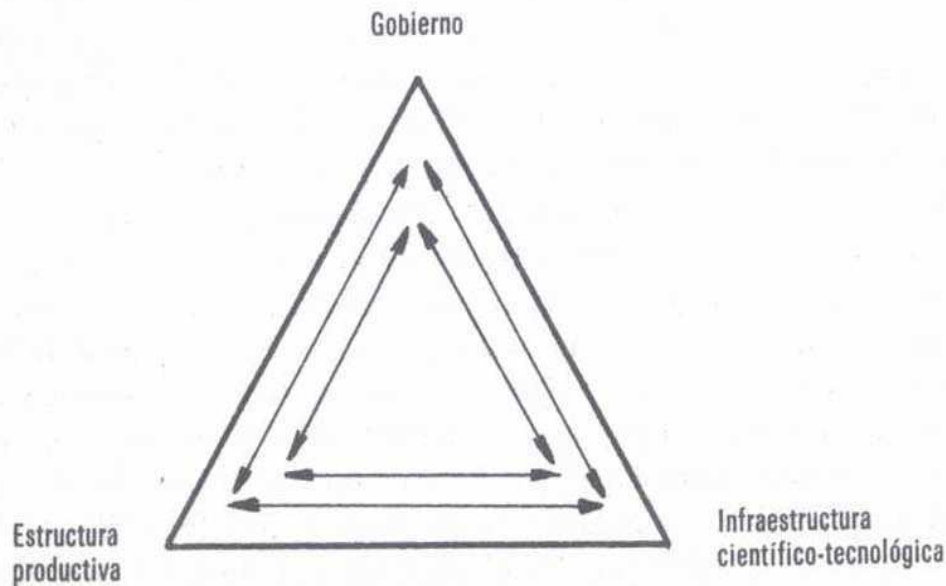
Por último, el objetivo básico de la estructura productiva, será garantizado por la *capacidad empresarial* pública o privada, que en este caso la definiremos, siguiendo las clásicas ideas desarrolladas por Schumpeter, como aquella función que “consiste en reforma o revolucionar el sistema de producción, explotando un invento, o, de una manera más general, una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía nueva o una mercancía antigua por un método nuevo, para abrir una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para los productos, para reorganizar una industria, etc.”⁶.

4. 3. *Inter-relaciones entre los tres vértices*

A partir de la gran revolución científico-tecnológica de la segunda mitad del siglo veinte, es imposible imaginar un esfuerzo sostenido y constante en ciencia y tecnología sin tener en cuenta un presupuesto básico: que la generación de una capacidad de decisión propia es este campo *es el resultado de un proceso deliberado de inter-relaciones* entre el vértice gobierno, el vértice infraestructura científico-tecnológica y el

⁶ J. A. Schumpeter, *Capitalismo, Sociedad y Democracia*, Madrid, 1963, p.181.

vértice estructura productiva. Este proceso se establece a través del flujo de demandas que circulan en sentido vertical (inter-relaciones recíprocas entre el vértice gobierno y los vértices infraestructura científico-tecnológica y estructura productiva) y en sentido horizontal (inter-relaciones recíprocas entre los vértices infraestructura científico-tecnológica y estructura productiva). La figura geométrica sería entonces la siguiente:



Las inter-relaciones en sentido vertical merecen analizarse en la perspectiva de la acción gubernamental. Con respecto a la inter-relación gobierno infraestructura científico-tecnológica, conviene señalar que el vértice de la infraestructura depende vitalmente de la acción deliberada del gobierno, entendida en un sentido muy amplio, sobre todo en lo que se refiere a la asignación de recursos. Pero junto a este aspecto económico de la cuestión, el vértice gobierno juega también el papel de centro impulsor de demandas hacia la infraestructura científico-tecnológica, demandas que, por otra parte, pueden ser incorporadas, transformadas o bien eliminadas en función de un acto que genera una contra-demanda de reemplazo. En estos casos posibles entre otros, el vértice infraestructura científico-tecnológica satisface estas demandas y propone desarrollos originales. Un ejemplo notable de este proceso de inter-relación, lo constituye el desarrollo de la bomba atómica cuya idea original nace en la infraestructura (capacidad creadora) y el gobierno asume la necesidad de traducirla en hecho eficiente, planteando una demanda explícita y asignando los recursos necesarios para lograr una respuesta (capacidad de realizar una acción deliberada en esta materia por medio de decisiones políticas). La dificultad mayor reside en el modo como se concebirá la formulación de programas una vez tomada la decisión política. No conviene olvidarlo: una correcta formulación de una política científico-

tecnológica, exige que en el proceso de generación de demandas en los órganos gubernamentales, se tengan en cuenta las opiniones de los sujetos que componen la infraestructura científico–tecnológica y aún, que algunos de ellos tengan asignadas funciones de importancia en estos órganos de programación.

La inter–relación gobierno–estructura productiva depende fundamentalmente de la capacidad de discernimiento de ambos vértices acerca del uso posible del conocimiento existente para incorporarlo a nuevos sistemas de producción. Históricamente, la capacidad empresarial contribuyó a generar una infraestructura científico–tecnológica con el desarrollo, por ejemplo, de laboratorios de investigación adscritos a la estructura productiva. A través de este sector puede insertarse, y de hecho se inserta, la acción gubernamental, generando demandas y afectando recursos a ciertos sectores de la estructura productiva seleccionados de acuerdo a diferentes criterios, entre los cuales los estratégicos son sumamente importantes. Conviene no confundir los niveles de análisis; es evidente que el vértice gobierno se relaciona con el vértice estructura productiva mediante una acción sobre la infraestructura científico–tecnológica, pero mientras en este caso el motivo de la demanda y de la asignación de recursos se relaciona *directamente* con la estructura productiva, en el caso de una inter–relación directa con la infraestructura científico–tecnológica puede producirse, junto a este primer aspecto, una relación *indirecta* por la vía por ejemplo de las inter–relaciones de tipo horizontal que analizaremos a continuación.

Las inter relaciones de tipo horizontal son las más complejas de establecer, salvo en el caso ya señalado donde la infraestructura científico–tecnológica está adscrita a la estructura productiva, dependiendo directamente de las empresas. Cuando se trata de actividades diferenciadas no sólo de acuerdo a su función sino también de acuerdo a su posición institucional (por ejemplo una empresa que no realiza actividades de investigación frente a una institución consagrada exclusivamente a tareas científicas) uno de los métodos más adecuados para desbrozar el camino por donde circulen las demandas recíprocas, parece ser el de la movilidad ocupacional, o transferencia recíproca del personal humano de uno a otro vértice. Si se acepta la hipótesis de que los sujetos de ambos vértices cuentan con una capacidad creadora y una capacidad empresarial, las vías de comunicación estarán necesariamente abiertas, pero si en cambio se vislumbra –tal como ocurre en América Latina– que ambas cualidades son muchas veces inexistentes en los sujetos de uno y otro vértice, el peligro del encierro y del diálogo de sordos entre empresarios y científicos se presenta como un obstáculo muchas veces insuperable.

4. 4. *Relaciones con el contorno externo o extra-relaciones*

Hasta el momento nos hemos ocupado de intra-relaciones y de inter-relaciones, pero convengamos que las sociedades no viven aisladas, que desde el espacio que circunda nuestra imagen del triángulo se establecen relaciones hacia el exterior y que inclusive esas relaciones pueden tener características diferentes según provengan de vértices desconectados o integrados en un sistema interno de relaciones.

En una sociedad donde funciona el triángulo de relaciones las aperturas que se realicen hacia el exterior en materia de exportaciones de ciencia y de tecnología original o de adaptación de tecnología importada, producen beneficios reales ya sea a corto o a largo plazo. Las experiencias históricas demuestran que las sociedades que han logrado integrar el triángulo científico–tecnológico disponen de una capacidad de creación y de respuesta frente a otros triángulos de relaciones externos a las mismas. Muy distinta es la situación cuando las extra-relaciones tienen lugar entre vértices dispersos –no inter-relacionados entre sí– y un triángulo científico–tecnológico plenamente integrado. Es este, uno de los problemas centrales que deben resolver las sociedades latinoamericanas, ya que en nuestro continente se han producido desarrollos parciales de los vértices de la base del triángulo que manifiestan una tendencia cada día más marcada a vincularse independientemente con los triángulos de relaciones científico–tecnológicas de las sociedades altamente desarrolladas. La descripción de este hecho explicaría en parte un sin número de problemas, muchas veces presentados en forma aislada pero que, sin lugar a dudas, están íntimamente vinculados. Baste con enunciar uno de los más importantes. En América Latina, el éxodo de talentos es la típica consecuencia de la falta de inter-relaciones entre la infraestructura científico–tecnológica, la estructura productiva y el gobierno. Por esta razón, los científicos formados en nuestras sociedades, faltos de incentivos, se relacionan con una infraestructura científico–tecnológica del exterior. Pero al actuar así, el científico que emigra hacia los grandes centros de los países industriales, se integra en un triángulo de relaciones plenamente capacitado para satisfacer las demandas que plantea su tarea específica. Mientras en nuestras sociedades el científico se encuentra desvinculado y aislado frente al gobierno y a la estructura productiva, en el nuevo lugar de trabajo, al cual lo conduce su exilio cultural, está automáticamente amparado por instituciones o centros de investigación que, a su vez, se encuentran insertas en el sistema de relaciones que hemos explicitado.

4. 5. *Hacia el establecimiento de nuevos sistemas de relaciones científico–tecnológicas en América Latina.*

Esta rápida descripción de las características y de los diferentes tipos de relaciones que se establecen en el triángulo científico–tecnológico, nos permite reconocer un hecho y plantear una necesidad: que en

América Latina no existe un sistema de relaciones como el que hemos diseñado, ni tampoco hay conciencia acerca de la necesidad impostergable de establecerlo.

Observamos entonces que la puesta en marcha del proceso que permitirá a nuestras naciones alcanzar una capacidad de decisión propia en el ámbito científico–tecnológico, plantea una doble exigencia: crear por una parte, una conciencia global para que nuestras sociedades asuman este problema en sus dimensiones reales, y actuar eficazmente, por la otra, sobre aquellos sectores en los cuales se podrían optimizar los recursos escasos en función del sistema de relaciones perseguido. Ambas exigencias están profundamente vinculadas.

En las naciones latinoamericanas no existen triángulos de relaciones en la sociedad global; aún los países más desarrollados de la región, no han logrado establecer un sistema global de relaciones entre gobierno, ciencia–tecnología y estructura productiva. Ante este hecho, la elección de caminos que rompan con el círculo vicioso de dependencia–falta de innovación–sentimiento de incapacidad, está determinada por la identificación de aquellos sectores en los que se podría implantar el triángulo de relaciones propuesto. La elección de una vía de acción que tenga en cuenta este presupuesto, nos indica que la estrategia adecuada es la de establecer sistemas de relaciones científico–tecnológicas en unidades limitadas, como instituciones particulares, o bien, conglomerados industriales públicos o privados, que puedan servir de modelos para implantar nuevos triángulos con dimensiones más amplias.

Tal como lo hemos indicado al analizar las relaciones entre el vértice gobierno y el vértice estructura productiva, corresponde al sector gubernamental formular una política tendiente a acoplar la infraestructura científico–tecnológica al proceso de producción, ya sea creando los centros que así lo permitan o relacionando los centros ya existentes.

Teniendo en cuenta el carácter mixto de las economías latinoamericanas, en donde el sector público es parte importante de la estructura productiva, el vértice gobierno tendría en sus manos un campo de experiencia sumamente interesante por la vía de la implantación de triángulos de relaciones científico–tecnológicas en alguno de los grandes conglomerados que componen el sector público, ya sea en los sectores de la infraestructura o bien en algunos sectores de la estructura productiva industrial.

Lo cierto es que muchos sectores estratégicos –siderurgia, petróleo, producción de energía– están total o parcialmente controlados por el Estado. Dentro de estos sectores se podrían implantar y diferenciar desde el punto de vista funcional, los vértices de la estructura productiva y de la infraestructura científico–tecnológica, que, apoyadas por la acción del vértice gobierno, interrelacionarían sus respectivas demandas con el objeto de producir la innovación. El sector público de las naciones latinoamericanas contaría en este sentido con una posibilidad real de modernización. Ilustremos brevemente este punto de vista mediante un ejemplo concreto. Si seleccionamos dentro del sector público el del petróleo, comprobamos, en primer lugar, una serie de pre–requisitos económicos–

financieros: gran potencialidad económica de las empresas estatales; mercado fuertemente controlado por estas empresas en la mayoría de los países; relaciones directas con una industria básica como es la petroquímica e indirectas con el sector de la industria electro–mecánica–metalúrgica. La movilización de la infraestructura científico–tecnológica con respecto a la industria del petróleo está relacionada en primer término con sus aspectos tradicionales como la producción de gasolina, la optimización de las taras extractivas o el mejoramiento de los aceites lubricantes.

Empero las investigaciones no se agotan en estos campos, ya que también intervienen las que se realicen teniendo como horizonte el desarrollo de la industria petroquímica o bien, aquellas que tengan por objeto lograr un acople eficiente de los insumos que provienen del sector electro–mecánico–metalúrgico: bombas, barrenos, tubos, válvulas, instrumental.

¿Cómo se relacionaría la infraestructura científico–tecnológica con la estructura productiva del petróleo? Supongamos que un organismo de planificación localizado en el vértice gobierno, genera una demanda concreta, motivada por la situación en la balanza de pagos, que exige un aumento substancial en la producción de petróleos livianos. Supongamos a su vez, que la traducción de esta demanda exigirá el desarrollo de nuevos métodos de explotación, potencialmente aptos para la producción de petróleos livianos, que no se podrían realizar con las tecnologías disponibles en ese momento. Si la demanda circula exclusivamente por el lado gobierno–estructura productiva, es factible que no se obtengan las respuestas previstas en el plan; pero si en cambio, la demanda se dirige también a la infraestructura científico–tecnológica generando de este modo el diálogo con la estructura productiva, es factible que se abran distintas alternativas de respuesta como pueden ser, entre otras, la adaptación de una tecnología similar, ya en funcionamiento en otras sociedades, o el desarrollo de una tecnología original. Así como representamos el proceso en sentido vertical, es decir, originado en el vértice gobierno, podemos adoptar el camino inverso e imaginar que en algún sector de la infraestructura científico–tecnológica, surge la posibilidad de desarrollar un polímero con nuevas propiedades, como resultado de investigaciones básicas aparentemente poco vinculadas a la industria petroquímica. Sin triángulo de relaciones, es muy factible que esta demanda permanezca en estado latente, sin transformación industrial en el país de origen, o, quizá, con posibilidades de transformación en países con triángulos tecnológicos sólidamente implantados, en la medida en que ese sector de la infraestructura establezca con ellos relaciones externas. La gran oportunidad de que esta demanda latente se transforme en manifiesta, radica en las posibilidades que tenga este grupo de científicos de inter–relacionarse con la estructura productiva gracias a la acción del gobierno que establece canales de comunicación para que el nuevo conocimiento se incorpore al proceso productivo, generando así la innovación.

Las dificultades que plantean estos ejemplos, no pueden resolverse con soluciones parciales como la puesta en marcha de laboratorios de investigación adscriptos a las empresas estatales. Aunque esta

tarea es sumamente importante, la clave del éxito radica en la movilización de inteligencias en distintos sectores de la infraestructura científico–tecnológica, motivadas por los objetivos de una política tecnológica con respecto al petróleo.

Se hace imprescindible, en consecuencia, movilizar a la universidad relacionándola con la estructura productiva y aprovechando al máximo las tradiciones ya existentes como pueden ser, por ejemplo, las carreras de ingenieros de petróleo. Movilizando inteligencias y voluntades, el triángulo sectorial actuaría como un polo de incorporación de investigadores que, en muchos sentidos, están alienados de nuestras realidades nacionales, otorgando un sentido social a la existencia del individuo y garantizando el desarrollo de su vocación. Valga este ejemplo como modelo porque no cabe duda que esta estrategia sea plenamente aplicable a otros sectores públicos de la estructura productiva como los de energía eléctrica, comunicaciones, transportes, etc.

A todas luces esta estrategia para la implantación de triángulos científicos–tecnológicos en el sector público no es exclusiva y resulta insuficiente si no va acompañada de un esfuerzo sostenido para implantar nuevos sistemas de relaciones en el sector privado⁷. Sin duda alguna, las reflexiones que nos ha sugerido el ejemplo anterior son plenamente aplicables a este sector y de hecho muchas experiencias en marcha pueden servir de núcleos iniciales para el desarrollo de triángulos científico–tecnológicos. Si tomamos el ejemplo del sector agrícola, un intento exitoso lo constituye el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria en Argentina (INTA), fundado en 1956 y que continúa sobre nuevas bases las tareas de los laboratorios y plantas experimentales del Ministerio de Agricultura que datan de principios de siglo. El INTA ha sido creado y está directamente financiado por el vértice gobierno por medio del presupuesto de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería. Como tal, esta institución corresponde a la infraestructura científico–tecnológica y su función específica es la de establecer relaciones horizontales con la estructura productiva del sector agropecuario, mediante la investigación pura y de aplicación general, la experimentación regional y la educación y la divulgación.

Ejemplos de experiencias en marcha que intentan establecer triángulos científico–tecnológicos con la industria manufacturera del sector privado son, entre otros, los que proporciona el Instituto de Pesquisas Tecnológicas de San Pablo, el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas y el Servicio de Asistencia Técnica a la Industria (SATI) en Argentina. Estas instituciones tienen orígenes, estructuras y fuentes de financiación diferentes⁸ pero están ligadas por un objetivo similar, cual es el de

⁷ Es en este terreno, tal como lo hemos apuntado, donde la experiencia norteamericana ha sido más fecunda. Con anterioridad a la puesta en funcionamiento del triángulo a nivel de la sociedad global se establecieron en los EE.UU. triángulos de relaciones con respecto al sector privado agrícola, a través de la acción del gobierno que financió el sistema universitario –escuelas y facultades agrícolas– el que a su vez, se relacionó con la estructura productiva agropecuaria, obteniendo los resultados económicos por todos conocidos.

⁸ El 64% del presupuesto del Instituto de Pesquisas Tecnológicas de San Pablo proviene de fuentes oficiales y el 36% corresponde a aportes privados. En el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas, el 76% de su presupuesto proviene de fondos semioficiales y el 24% de organismos particulares. El SATI constituye un

establecer inter-relaciones con el sector manufacturero. Con mayor o menor éxito estos centros de la infraestructura científico-tecnológica han logrado establecer relaciones horizontales con la estructura productiva, aunque en la actualidad afrontan la etapa más difícil: la de incrementar a la vez su capacidad creadora y la fluidez de sus vínculos con el sector manufacturero.

Como surge de lo expuesto, la puesta en marcha de este proceso exige distinguir los diferentes ámbitos en los que se implantarán o fortalecerán los triángulos científico-tecnológicos. El punto de partida que hemos seleccionado otorga prioridad al ámbito sectorial, entendido como el marco más eficaz y más realista para crear modelos que posteriormente puedan ser aplicados ámbito nacional o al ámbito regional. Esto sería uno de los caminos que puedan conducir al proceso de integración en América Latina, a través de sus diferentes expresiones⁹, a la etapa de las realizaciones efectivas. En el terreno de la ciencia y de la tecnología la incomunicación en el ámbito regional, no depende tanto de “un no querer” vincularse, como de la ausencia de triángulos sectoriales en los ámbitos nacionales, sin los cuales no es posible producir innovación ni, en consecuencia, lograr una comunicación real de experiencias objetivas.

Hemos afirmado que la innovación es el producto de un sistema de relaciones entre gobierno, infraestructura científico-tecnológica y estructura productiva, cuando estos vértices están respectivamente calificados por la capacidad para realizar una acción deliberada en este terreno, por la capacidad creadora y por la capacidad empresarial. Romper con los obstáculos que impiden la expresión de estas capacidades no es tarea de un día porque ellos se encuentran en la raíz misma de nuestro sistema cultural: en los valores, actitudes y creencias que orientan el comportamiento de los sujetos hipotéticamente ubicados en cada uno de los vértices.

Y, sin embargo, ello se hace imprescindible. Porque de nada vale organizar estructuras formales si no se acompaña de un efectivo desarrollo orgánico de nuevos valores y actitudes capaces de poner en marcha los procesos y relaciones que hemos diseñado.

Crear conciencia de ello es el objetivo fundamental que persigue este trabajo.

servicio especializado del Departamento de Metalurgia de la Comisión Nacional de Energía Atómica de Argentina. Ver en este sentido, el informe preliminar de los Institutos de Investigación Tecnológica de América Latina, Unidad de Desarrollo Tecnológico, Departamento de Asuntos Científicos, Unión Panamericana, 1962 Y A. Fontes y M. Halty Carrere, *Características de los Institutos Latinoamericanos de Investigación Tecnológica*, Departamento de Asuntos Científicos, Unión Panamericana, 1965.

⁹ Nos referimos sobre todo al proceso de sub regionalización actualmente en marcha; Cuenca del Plata, Mercado Común Centroamericano, Grupo Andino, etc.



H-industri@ *Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*

Año 2- Nro. 3, segundo semestre de 2008

González Chávez, Gerardo (2008), *El Estado y la globalización en la industria siderúrgica mexicana*, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, México (373 págs.)

El autor se propone en este libro explicar las distintas formas de intervención del Estado en el proceso de acumulación capitalista desde principio del siglo XX hasta la actualidad. Para abordar esta problemática la investigación se centra en la relación entre el Estado y el sector siderúrgico desde una perspectiva histórica.

La metodología que propone el autor en la presentación de los temas es comenzar con las cuestiones más generales y abstractas e ir avanzando hacia lo particular y concreto. Así, el libro pasa de la teoría a la práctica, de la estructura productiva al sector siderúrgico, de los países desarrollados a los atrasados, de América latina en general a México. Al final, queda desplegado el objeto de estudio: el desenvolvimiento de la industria siderúrgica en México y el rol del Estado en ese proceso.

Pero vayamos al punto de partida. El inicio del libro es el marco teórico conceptual. Allí, se busca dejar en claro que el Estado debe ser interpretado como expresión de la lucha de clases y no como un árbitro que actúa por encima de esa contradicción. No se trata de un ente autónomo que asume la defensa de la sociedad entera, sino que su autonomía es relativa resultado de la confrontación para lograr la hegemonía de la clase dominante. En estas condiciones, con cada patrón de acumulación del sistema capitalista, el Estado debió asumir roles específicos acordes a las necesidades del período.

El patrón de acumulación con un Estado intervencionista se expresó en diversos países de América latina a partir del modelo de industrialización vía sustitución de importaciones. Allí, el Estado desempeñó un rol importante como promotor de la acumulación de capital, y la industria siderúrgica logró un gran impulso. El Estado neoliberal implicó para estos países un retroceso en la industrialización, a medida que el Estado se retiraba de las actividades productivas e impulsaba la apertura de las economías.

En la segunda parte del libro el autor reseña la historia de la industria siderúrgica a nivel mundial. La evolución de este sector acompañó el desarrollo industrial cumpliendo un papel fundamental para dicho proceso. De hecho, los principales países productores en cada período fueron aquellos que detentaban la hegemonía a nivel mundial: primero, Inglaterra y, desde finales del siglo XIX, Estados Uni-

dos. La segunda posguerra vio el surgimiento de importantes empresas en la periferia, pero los grandes oligopolios de los países desarrollados continuaron dominando la producción y distribución de acero a nivel mundial. La crisis del petróleo fue el inicio de una nueva realidad a la que la industria siderúrgica debió adaptarse. Con el cambio estructural en la demanda, se inició un intenso proceso de reconversión para el sector, que incluyó fuertes cambios en las formas de producción. Los países ganadores en estas nuevas condiciones fueron China, Corea del Sur y, en cierta medida, Japón, mientras que el sector siderúrgico en Estados Unidos y Europa, los grandes consumidores, terminó el siglo en una profunda crisis de sobreoferta, con caída generalizada de precios. A partir de 2003, el impresionante crecimiento de economías como China, generó fuertes aumentos en la demanda y los precios dándole un nuevo impulso al sector.

En la última parte del libro se desarrolla la historia de la industria siderúrgica mexicana. Las distintas etapas de la historia económica del país pueden seguirse en este conjunto de capítulos a través de la historia del sector. Desde la creación en 1903 de la primera gran empresa siderúrgica del país, Fundidora Monterrey SA, durante el período de la economía primario exportadora, hasta el proceso de privatizaciones en la década de 1990, cada hito en la historia de la industria siderúrgica en México, se vincula en este libro con la marcha de la economía mexicana en general.

Así, no puede comprenderse la construcción por parte del Estado de Altos Hornos de México, SA (AHMSA), sin vincularlo con los inicios del proceso de industrialización sustitutiva y la participación del Estado en esa etapa. Tampoco puede comprenderse la fuerte expansión del sector en las décadas siguientes, sino como parte de las necesidades del proceso de industrialización. Un hecho importante fue el proceso de innovación desarrollado por la empresa Hojalata y Lámina SA (HYLSA), que en 1957 llegó al descubrimiento de un sistema técnico para la elaboración de hierro esponja en escala industrial (conocido como proceso HYL). Este proceso permitía obtener hierro reducido de alta calidad, por arriba de la obtenida con los procedimientos ordinarios de calentamiento, con una reducida inversión, bajo consumo de energía, bajos costos de operación y baja contaminación. Este desarrollo fue muy importante para la industria y llegó a exportarse a diversos países.

A su vez, este recorrido permite comprender cómo las propias singularidades de la ISI se reproducían en cada sector. Así, la dinámica general de la industria siderúrgica estuvo caracterizada por una importante contradicción: la demanda interna de acero no era cubierta con la producción local por lo que debían recurrirse a importaciones mientras que, en el orden productivo, existía una subutilización crónica de la capacidad instalada. Esta situación expresaba la ineficiencia producto de la falta de planeación y el atraso tecnológico.

Otro hecho destacable fue la creación de Sidermex en 1979. Esta entidad agrupaba a las empresas estatales del sector con el objetivo de coordinar las actividades de las mismas y su creación sirve como

evidencia de la continuidad de la participación del Estado en la economía en esa década. Sin embargo, la crisis de 1982 puso fin a la etapa del Estado interventor para la economía mexicana y para el sector siderúrgico representó un punto de quiebre. En el año 1990, el proceso privatizador marcó fuerte la realidad de la industria siderúrgica mexicana cuando fueron privatizadas AHMSA y Sicartsa, además de otras empresas más pequeñas del grupo Sidermex. La aplicación de las recetas neoliberales se fue profundizando en México en los años siguientes.

En esta última etapa, algunas empresas desaparecieron y otras lograron reconvertirse exitosamente. Por ejemplo, la empresa productora de tubos sin costura, Tubos de Acero de México SA (TAMSA), logró desde mediados de la década del ochenta una gran capacidad exportadora en diversos mercados. Su plataforma exportadora continuó ampliándose hasta que en 1994 se fusionó con la empresa argentina Siderca para integrar la empresa productora de tubos sin costura más grande del mundo y cubrir una tercera parte de la demanda mundial.

El último capítulo del libro está dedicado a la privatización de AHMSA y sus efectos sociales. Esta privatización, no solo implicó una reducción en la cantidad de personal, sino cambios en la organización del trabajo, en los contratos colectivos y en las condiciones laborales. Todo esto en el marco del incumplimiento por parte del Estado de todos los Programas que había prometido antes de la privatización, con el objetivo de mitigar los efectos de la misma.

Se trata de un ejemplo más de cómo el Estado neoliberal acentuó las desigualdades sociales y la concentración de la riqueza. El autor deja en claro que el apoyo del Estado al capital privado no es privativo del neoliberalismo, sino que es parte de la naturaleza del propio Estado. El problema radica en que, en el período de la globalización, la acción política del Estado solo benefició a una fracción del capital, dejando fuera a la gran mayoría de la población. De esta manera, el neoliberalismo no ha sido capaz de ofrecer una alternativa real de crecimiento, que implique a su vez un mejoramiento en las condiciones de vida. Para lograr ese objetivo el autor plantea la necesidad de un patrón de acumulación que tenga al Estado nuevamente como motor y como garante de un mejoramiento en las condiciones de vida. Para los países atrasados, cuestiones como la participación del Estado en la economía, el avance de sectores estratégicos como el siderúrgico y el desarrollo, están íntimamente relacionadas. En cuanto a la actualidad del sector, con mucha lucidez el autor señala que el desafío es conseguir fuentes de financiamiento y enfrentar las inestabilidades que se observan en los mercados internacionales.

De esta manera González Chávez logra brindar un panorama de la industria siderúrgica mexicana en su perspectiva histórica y su contexto internacional. Se desprende del libro que la elección del sector siderúrgico como objeto de estudio no es caprichosa. Se trata de un sector estratégico, con múltiples encadenamientos y eslabonamientos hacia atrás y hacia delante, en el que se ven reflejadas las vicisitu-

des del proceso de acumulación capitalista. A su vez, en él se expresan las estrategias de los Estados en relación a los procesos productivos.

La necesidad de vincular el andar del sector siderúrgico con las diferentes etapas del capitalismo y las distintas formas de intervención del Estado en la economía, buscando comprender la historia y actualidad del sector en México y el mundo, hacen que este libro sea sumamente enriquecedor. El costo de oportunidad es la falta de profundidad en algunos temas. Aún así, el saldo es decididamente positivo.

Pablo López
UBA-CONICET



H-industri@ *Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*

Año 2- Nro. 3, segundo semestre de 2008

John Womack Jr., *Posición Estratégica y Fuerza obrera. Hacia una nueva historia de los movimientos obreros*, Fondo de Cultura Económica, México 2007 (443 págs.)

Para quienes realizamos investigaciones sociales sobre el mundo del trabajo - dando cuenta de que “el mundo del trabajo es el mundo del capital” y que trabajadores no pueden ser estudiados sin empresas ni empresarios - resulta una agradable experiencia intelectual dar con un texto que resulte a un tiempo teóricamente estimulante y políticamente fructífero. Es el caso de *Posición Estratégica y Fuerza Obrera*, de John Womack Jr., recientemente editado en castellano. En este libro y desde el subtítulo; John Womack propone la construcción de “una nueva historia de los movimientos obreros”, fundada en la ponderación analítica de las ‘posiciones [técnicamente] estratégicas’ que los obreros ocupan en los diferentes sectores y procesos productivos. A lo largo de los ocho capítulos en que está organizado el texto el autor realiza un recorrido por debates y elaboraciones inscriptas en diferentes corrientes teóricas y políticas, para demostrar el vacío existente en torno del objeto que propone.

En este recorrido el lector puede ir ‘descifrando’ las diferentes dimensiones del objeto de análisis que Womack ha construido. Esta aproximación no es lineal, resulta desconcertante y por momentos, la especificidad del objeto en construcción se diluye en un conjunto de críticas de índole teórica, metodológica o política a los referentes de turno. Al mismo tiempo, hay momentos de ambigüedad en la consideración de los conceptos en el seno de las diferentes teorías, fundamentalmente respecto de las connotaciones que adquieren en la definición del objeto de análisis presentado claramente en la Introducción. Precisamente por ello, el texto resulta en todo momento, estimulante teórica y analíticamente.

Womack logra el objetivo de presentar herramientas de abordaje fundantes de una ‘nueva historia de los movimientos obreros’. El lector se encuentra frente a un texto que es, al mismo tiempo, un pormenorizado y vasto ‘estado de la cuestión’ de los estudios históricos sobre la clase obrera – pero también sobre cómo la “fuerza de trabajo” es conceptualizada en la sociología, la economía y la administración - la configuración de un área problemática delimitada por la *dimensión técnica o ingenieril* de los procesos de trabajo y una propuesta conceptual para abordarla: *la posición estratégica*. Estas consideraciones teóricas poseen intere-

santes correlatos en términos políticos. En su crítica a las estrategias de diferentes corrientes político sindicales de izquierda, Womack parece estar proponiendo la necesidad de considerar estas posiciones técnicamente estratégicas como una dimensión específica y particular de la estrategia política general.

Un estado de la cuestión que re - descubre tendencias ‘olvidadas’ en estudios sociales del trabajo

En tanto estado de la cuestión, el libro presenta un amplio recorrido que comienza con un relato del proceso de investigación del autor. La Introducción de *Posición estratégica...* nos remite a los cuestionamientos y preguntas mediante las que fue configurando un nuevo problema de investigación en su abordaje de la industrialización Veracruzana: “las relaciones en el lugar de trabajo determinadas [en parte] por la tecnología” y precisando su objeto: “(...) las fuerzas veracruzanas de producción industrial sincronizadas en el espacio (...) encontrar el mapa industrial que hubiera trazado un guerrero sindicalista para ubicar las posiciones estratégicamente importantes, o un comité central comunista para elegir una estrategia” (p 26). El desarrollo del libro es la demostración de cómo esta dimensión ha estado sistemáticamente ausente de los estudios sociales y los debates políticos sobre la clase obrera.

Una de sus argumentaciones centrales pivotea en torno a las categorías analíticas de las historias de trabajadores influenciadas, en mayor o menor medida, por las premisas teórico-epistemológicas de E P Thompson y –a partir de los años noventa– de los ‘estudios subalternos’. La crítica fundamental, se orienta hacia el descuido y la obturación analítica de la organización técnica del proceso productivo. El concepto de *experiencia*, argumenta Womack, no es una herramienta útil para comprender el modo concreto en que se realiza el trabajo, qué implicancias tiene la organización técnica del proceso productivo y las relaciones de división, cooperación, articulación, coordinación y dependencia que impone a los hombres que lo realizan (p. 41). Del mismo modo, el énfasis en la *agencia* y la *subjetividad* de los trabajadores; focaliza el análisis en las relaciones sociales y en su experiencia; impidiendo ponderar analíticamente las “desigualdades técnicas e incorregibles de los trabajadores en el trabajo” (pp. 39-40).

El diagnóstico que Womack traza alrededor de la historiografía obrera -así como la paulatina ‘disolución’ de la especificidad de los ‘trabajadores’ en la ‘subalternidad’- señala que en las investigaciones históricas las relaciones de trabajo se subsumen en las relaciones sociales y políticas más generales y es en esa clave que son considerados los procesos de trabajo (pp. 47-48). En un contexto histórico y político signado por los debates acerca de la ‘desaparición’ de la clase obrera como sujeto histórico y la pérdida de centralidad teórica del ‘trabajo’ y de los ‘trabajadores’ por su lugar en la producción; se producen conceptualizaciones que conciben a la clase como uno más de los múltiples ‘grupos de interés’ (p. 94) y al trabajo como

‘una de las interacciones sociales’ o ‘transacciones’ (p. 97). Este conjunto de conceptos -que pretenden suturar los errores del ‘economicismo’ y el ‘determinismo’- redundan en la desconsideración del trabajo como ‘una acción colectiva en la producción’.

Un punto importante de la exposición, es su particular lectura de la tesis bravermaniana de la descalificación. El argumento que Womack opone a esta tesis es doble: por una parte, si la descalificación y la expropiación del saber obrero es la tendencia dominante; se obtura el análisis de los trabajadores organizados estratégicamente en el proceso productivo. Esta obturación lleva a desplazar la atención de la potencialidad de las prácticas ‘técnicas’ en el proceso productivo, concibiéndolas sólo en términos de resistencia y por ‘solidaridad’ o ‘indignación’, es decir, en términos culturales o morales. Igualmente fructífera es la reseña de debates al interior de diversas corrientes políticas marxistas. En la misma, el autor se preocupa por mostrar cómo la consideración estratégica de las posiciones industriales es desarrollada por las direcciones sindicales de la “Internacional Roja”; antes que por intelectuales o políticos revolucionarios.

A través del estado de la cuestión, el autor conduce al lector en la tarea de circunscribir y configurar la problemática acerca de la dimensión técnica de la estrategia obrera. Llama la atención, en esta línea de revisión, la omisión del debate alrededor de los “Consejos Obreros”, en el seno del socialismo italiano a inicios de la década de 1920. Impulsado bajo la dirección del grupo “L’Ordine Nuovo”, del que formara parte A. Gramsci, presenta interesantes nudos de debate respecto de los modos de construir poder obrero en la producción. El carácter de los Consejos..., independientes de las estructuras sindicales y políticas; enraizados en la producción y tendientes a lograr la autonomía en ese terreno, da cuenta de la importancia que los jóvenes socialistas de L’Ordine Nuovo otorgaban a la organización en relación con el proceso de trabajo. Esta línea de intervención no formulaba lo estratégico de los Consejos... en términos técnicos; y no había -al menos en los escasos documentos que conocemos- una distinción explícita acerca de las posiciones estratégicas en la producción. Sin embargo, eran organismos conformados a partir de la organización técnica del proceso productivo cuyo objetivo no era solamente la desorganización, sino la apropiación del mismo por parte del colectivo de trabajo. Hasta donde sabemos, es una de las únicas líneas de intervención concebida en términos técnico -productivos (no reivindicativos ni políticos).

La definición de una problemática. El concepto de estrategia y posición estratégica.

El concepto de posición estratégica, es a primera vista simple: se trata de concebir aquellas posiciones que *técnicamente*, o sea en el *proceso productivo* son capaces de paralizar mayor número de posiciones ‘aguas arriba’ o ‘aguas abajo’. En los mismos términos se concibe el carácter estratégico de los sectores. En principio, la posición estratégica no implica niveles de calificación, ni tamaño de las empresas o sectores. Solamente posiciones y relaciones determinadas por las características técnicas del proceso productivo (p. 49-50). Esta mirada, argumenta el autor, no va en detrimento de una historia de las fuerzas sociales, políticas, culturales o morales de los trabajadores. Solo que, “[a] diferencia de éstas [fuerzas] la que se ve en el trabajo es la fuerza específica y exclusivamente obrera, a fin de cuentas es la única fuerza obrera” (p. 51). Única fuerza tanto en términos positivos -que es lo que los trabajadores organizados por el proceso productivo pueden producir- como negativos -qué es lo que pueden dejar de producir-. Existe un contenido algo ambiguo referido al carácter estratégico de estas posiciones. Por una parte, éste está ‘dado’ por la organización del proceso productivo, por las conexiones y cuellos de botella y eslabonamientos que allí se producen “la organización se establece a partir de posiciones definidas tecnológicamente, desde las cuales algunos obreros pueden ‘detener a muchos otros’”. En este punto se produce un ‘deslizamiento’ desde lo ‘técnicamente estratégico’ hacia la dimensión política, dado que son esos obreros que pueden detener a muchos otros los que ‘dirigen’ el movimiento, independientemente de ‘hacia dónde’: “Los obreros más fuertes de la organización, los que tienen ventajas estratégicas, son quienes deciden si (...) convertir la organización en una pandilla o un sindicato y cómo la usan para negociar o contender con la compañía” (p. 71-72).

De manera que el carácter estratégico de las posiciones o sectores productivos, puede inscribirse en varias direcciones ‘estratégicas’ del conjunto de la fuerza obrera: pueden ser utilizadas en el seno de conflictos sindicales, para confrontar o para negociar; en el transcurso de procesos políticos ‘revolucionarios’ o ‘reformistas’. Al mismo tiempo, carácter técnicamente estratégico puede ser entendido respecto del proceso productivo como respecto del mercado de trabajo; dos características que no serían homologables. Existe una cierta tensión en la definición de lo ‘estratégico’ (que se percibe fundamentalmente a través de las críticas políticas a las tendencias socialistas) que podríamos formular de la siguiente manera: las posiciones estratégicas, su estudio, su evaluación son un *medio* en la configuración de estrategias políticas o culturales - como parece sugerir en las páginas citadas- ¿O es una dimensión cuyo carácter explicativo está dado, que *abren ‘oportunidades’ de acción objetivas* (p. 51) que no siempre son visibilizadas y aprovechadas por la *dirección política* de la fuerza obrera?

Esta perspectiva es una interesante interpelación a aquellas teorías que enfatizan el carácter social y político de la organización técnica de la producción, fundamentalmente en términos de disciplinamiento de los trabajadores (Gaudemar, 1981) o en clave del control del proceso productivo (o expropiación del saber obrero).

Nuevas preguntas, nuevos problemas en los estudios sociales de los trabajadores y el trabajo

La propuesta de Womack, quizás por su misma ambigüedad, resulta prometedora. En primer término. Womack configura una unidad de estudio que consiste en el proceso productivo en tanto unidad contradictoria entre el colectivo de trabajo (el trabajo vivo) y los medios de producción en tanto 'trabajo objetivado' o 'trabajo muerto'. Las potencialidades analíticas residen en considerar que existe un tipo fundamental de 'apropiación' aquella que, poniendo en movimiento al trabajo muerto, da vida al proceso de producción, más allá de cualquier consideración cultural, social o política.

Captar lo novedoso de esta consideración, permite plantear nuevas preguntas al terreno productivo. ¿Cómo se reconfiguran las posiciones estratégicas con las transformaciones en los medios de producción? ¿Cómo dar cuenta de los sectores estratégicos en las formaciones dependientes? ¿Qué nuevas articulaciones entre las ramas y posiciones estratégicas se despliegan en los procesos de relocalización productiva? ¿En qué formas han actuado históricamente los obreros que ocuparon 'posiciones técnicamente estratégicas'? ¿Establecer estas formas, puede ayudar a explicar los ciclos y la localización de la conflictividad obrera?

En síntesis, Womack plantea una nueva dimensión de explicación de la dinámica concreta de las relaciones obrero-patronales, que es un importante estímulo para el análisis y la construcción de diferentes problemas de investigación. Se trata de un texto que redescubre el potencial y la riqueza de un tipo relaciones que quedaron descartadas de las investigaciones sociales sobre el trabajo y que discute muchas premisas contemporáneas del 'sentido común académico'. Por ello mismo, creemos que se trata de una lectura inevitable para estimular la producción de conocimiento y el debate no sólo histórico, sino también epistemológico y -por qué no- político.

Julia Soul
NET-UNR/CONICET