

INDUSTRIA, DESARROLLO, HISTORIA

Ensayos en homenaje a Jorge Schvarzer

INDUSTRIA, DESARROLLO, HISTORIA

**Ensayos en homenaje
a Jorge Schvarzer**

**Alberto Müller (compilador)
Ricardo Aronskind
Teresita Gómez
Natalia Petelski
Marcelo Rougier
Julio Ruiz
Andrés Tavosnanska**

Buenos Aires, Octubre de 2009

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES**

ÍNDICE

<i>Prólogo: La Industria, la Argentina y la contribución de Jorge Schvarzer (1938-2008) - Alberto Müller</i>	<i>7</i>
<i>Autobiografía de Jorge Schvarzer</i>	<i>11</i>
<i>De nuevo sobre la burguesía nacional. Una nota breve con fines didácticos - Jorge Schvarzer.</i>	<i>23</i>
<i>La lógica política del poder económico - Ricardo Aronskind.</i>	<i>39</i>
<i>Conflictos políticos y económicos en la privatización del FF.CC. del Oeste en 1889. - Teresita Gómez</i>	<i>77</i>
<i>La industria petroquímica: concentración técnica, centralización económica, extranjerización - Alberto Müller y Natalia Petelski</i>	<i>121</i>
<i>¿Elefante o mastodonte? Reflexiones sobre el tamaño del Estado empresario en la “edad de oro” de la industrialización por sustitución de importaciones en la Argentina.- Marcelo Rougier</i>	<i>221</i>
<i>La Inversión Directa Extranjera en la trasnacionalización del sector español de telecomunicaciones hacia Argentina. Estrategias empresarias, crisis del 2001 y Políticas Públicas. - Julio Ruiz</i>	<i>259</i>
<i>La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente.- Andrés Tavsnanska</i>	<i>319</i>
<i>La obra de Jorge Schvarzer</i>	<i>367</i>

Prólogo: La Industria, la Argentina y la contribución de Jorge Schvarzer (1938-2008)

Si hay un aspecto que la economía ortodoxa omite, acerca de los dos últimos siglos vividos por la Humanidad, es su singularidad. Un período por cierto breve, pero en el que una parte creciente de las personas ha sufrido un cambio en sus condiciones de vida de una amplitud y profundidad inéditos, con relación a las que prevalecían con anterioridad. Esta omisión del actual Main Stream económico es tanto más ruidosa, si se considera además que es este pronunciado cambio el que le da sentido y objeto a la Economía como disciplina. Son los específicos problemas que plantea esta nueva configuración productiva y social - que podemos denominar Capitalismo, más allá de los reparos que puedan existir acerca del significado de este concepto - los que nutren la agenda original del economista: la acumulación (“La riqueza de las Naciones”, diría Adam Smith); la distribución del excedente generado (el objetivo de la Economía Política, según David Ricardo) y la comprensión del funcionamiento de sistemas regulados por mercados descentralizados (lo que da lugar a la “mano invisible” smithiana, y también constituye el eje central de la contribución de John Maynard Keynes, entre otros).

En el plano técnico, la sistemática industrialización o fabrilización de los procesos productivos juega aquí un papel central y característico. Descuellan aquí, como elementos novedosos, la disponibilidad de

diferentes formas de energía en forma casi ubicua; un sistemático crecimiento de la división del trabajo, fruto de un análisis permanente del proceso productivo; y el aporte de las innovaciones científicas y tecnológicas, en la definición de nuevos productos y procesos.

Sin embargo, esta transformación dista de ser ubicua, y mucho menos ha ocurrido en forma simultánea, allí donde ha tomado cuerpo. Cerca del 15% de la población mundial puede considerarse residente en países industriales desarrollados, abarcando casi el 60% del producto bruto mundial (medido en paridad de poder adquisitivo). Este grupo se fue conformando en un período de poco más de 200 años; sus primeros integrantes fueron Gran Bretaña, Francia, Alemania y Estados Unidos, y los últimos llegados son, entre otros, las nuevas sociedades industriales del sudeste asiático. La razón de este comportamiento asimétrico, donde abundan los ejemplos de fracasos o éxitos muy parciales (como es el caso de toda América Latina) es la pregunta central de las teorías del desarrollo, y también de los más diversos actores políticos y sociales en general. Debería ser además una pregunta central del análisis económico.

Jorge Schvarzer fue sin duda uno de los grandes especialistas en la cuestión de la industrialización en el caso de la Argentina. Su amplia mirada - quizá tan propia del historiador como del economista - recorrió el comportamiento del sector industrial argentino, desde una perspectiva que partió de lo técnico (fruto evidente de su originaria formación de ingeniero), pero que no soslayó el estudio del comportamiento de las clases empresarias, estado y trabajadores. Dio cuenta de esta forma de la falta de una clara convicción de la necesidad del desarrollo industrial, pese a la experiencia internacional que evidencia una clara asociación entre industrialización y bienestar.

Dueño de una prosa precisa y afilada, Schvarzer fue un trabajador intelectual incansable, como lo atestigua la extensa bibliografía que se incluye en este libro. Su vida - lejos de ceñirse al marco de la academia - incluyó un amplio recorrido por diversas actividades, algo que sin duda le proveyó una experiencia que supo capitalizar en sus agudos análisis. Fue muy importante su contribución a las actividades del Plan Fénix, lo que dio además a este compilador la oportunidad de un conocimiento personal y profesional más próximo. Su desaparición ha privado a la Argentina de un analista de gran talla.

La Argentina no podía no constituir un caso del mayor interés para Jorge Schvarzer. Como señala lúcidamente en el primer capítulo de “La industria que supimos conseguir”, la constatación de la supuesta paradoja de un país plenamente dotado que se estanca durante medio siglo (simétrica a la del Japón desahuciado luego de la derrota militar, que emerge como potencia económica) no indica sino la ineptitud de la teoría económica convencional para comprender el fenómeno de la industrialización en toda su complejidad. El fracaso de la Argentina cuando emprende la diversificación productiva, tras el cumplimiento del ciclo agroexportador, debe ser estudiado a partir de la constatación de los delicados mecanismos e instancias que articulan las fuerzas sociales, empresariales e intelectuales que dan lugar al fenómeno industrial; un fenómeno en el que en ningún caso el Estado puede estar ausente. Muchos de los interesados más directos en el desarrollo industrial argentino han mostrado desde sus orígenes una llamativa falta de convicción para movilizar al conjunto de la economía y sociedad argentina en torno de un auténtico proyecto industrializador, en un país con bases suficientes para ello, a partir de una larga trayectoria en términos de desarrollo educativo y cultural. Hace no muchos días, el líder de la principal central empresaria argentina sostenía - contra toda evidencia empírica razonable - que el agro representa hoy día no menos del 40% del total de la actividad económica de la Argentina.

Schvarzer fue testigo de un medio siglo sombrío de la historia de nuestro país, atravesado por disrupciones institucionales que se tradujeron en dictaduras violentas, y también por un estancamiento económico secular, sólo mitigado por algunos períodos de crecimiento; entre éstos, el que va desde 1964 a 1974, y también el que comienza en 2003; sobre éste último, había depositado esperanzas, por el desempeño que mostró el sector industrial.

Hoy día, el debate sobre la vía de desarrollo en la Argentina no acaba de emerger en su debida dimensión; es de estimar que éste debe haber sido un motivo de frustración para Jorge Schvarzer, como lo es para muchos de nosotros. Pero también sabemos que su obra dará una contribución duradera en este sentido.

Este volumen constituye una homenaje a Jorge Schvarzer, a un año de su fallecimiento. A fin de brindar una semblanza de su perfil y producción

intelectual, se presenta una autobiografía, su bibliografía completa y un artículo de 2004 (“De nuevo sobre la burguesía nacional”) que puede considerarse emblemático de su pensamiento.

Asimismo, se reúnen contribuciones de varios colaboradores próximos de Schvarzer, particularmente en el ámbito del Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina, en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.

Ricardo Aronskind aborda la cuestión de del poder económico, y su incidencia en el devenir de la Argentina. Teresita Gómez trata un tema histórico, referido a la privatización del Ferrocarril Oeste. Natalia Petelski y el editor de este libro elaboran un análisis acerca de la industria petroquímica. Marcelo Rougier analiza el accionar de las empresas estatales, durante el período de industrialización sustitutiva. Julio Ruiz examina el caso de la inversión española en telefonía. Andrés Tavosnanska (en co-autoría con Germán Herrera) examina la evolución de la industria argentina en el ciclo de crecimiento posterior a la crisis de la Convertibilidad.

A ellos, que tuvieron el privilegio de trabajar junto a Jorge Schvarzer, va nuestro agradecimiento.

Es de destacar además la diversidad de temas tratados; ello es un fiel reflejo de la amplitud del espectro intelectual que supo mostrar Jorge Schvarzer a lo largo de su productiva vida.

Además del valor que cada contribución tiene en sí, cumplimos de esta forma con el propósito de brindar un merecido reconocimiento a Jorge Schvarzer, con la esperanza de que las rutas intelectuales que él supo abrir sean ampliadas y profundizadas.

Alberto Müller

Buenos Aires, Septiembre de 2009

Autobiografía de 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. La

* Texto reproducido de <http://homo-economicus.blogspot.com/2008/09/jorge-schvarzer.html>.

movilización social y política generada a partir del 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, me exigían 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 la secundaria tradicional) debía aprobar algo así como 25 exámenes de la escuela secundaria para entrar en Economía. Una estimación elemental de costos y beneficios a mediano plazo me llevó a ingresar a Ingeniería. Después de todo, pensé, una cosa era obtener un título y otra podría ser mi profesión en el futuro.

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 servicio militar obligatorio. Me incorporaron como soldado en el Regimiento de Caballería Escuela, ubicado en Campo de Mayo, donde ya se percibía la ignorancia de los oficiales medios sobre cualquier tema que no estuviera escrito en los Reglamentos y la ausencia de objetivos de la vida militar que acompañaron a las trágicas experiencias posteriores.

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 construir el socialismo sin recurrir a una dictadura como la que había protagonizado Stalin en la Unión Soviética y consolidado sus continuadores. Por eso nos llamaban “trotskos” aunque se trataba de una designación muy genérica en aquella época con un significado muy distinto (posiblemente) al actual. Hacia 1958, uno de los compañeros del grupo descubrió una revista de intenso contenido y 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, tras sucesivas charlas, 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 que no se pueden contradecir sin convertirse en hereje. Así fue como, de la lectura de criterios semejantes a los que exige la lectura de la Biblia o el Corán, que difundían con energía las izquierdas en la Facultad, 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 desde que aquel autor había escrito su obra).

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, y abusaban de, sus teorías. En cambio, creo que heredé algo de esa doctrina cuando pienso en términos de quiénes se benefician 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 expropiados por los marxistas ortodoxos (plusvalía, leyes inmanentes, lucha de clases para cada conflicto, etc.) que sólo sirven para obtener la “patente” de pensador revolucionario. Me parece lamentable que el contenido real de esos slogans tiene cada vez menos que ver con la realidad y mucho con el facilismo de no tener que pensar de nuevo la historia.

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 publicación 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. No está de más señalar que del primer número de la revista hicimos 5.000 copias que se agotaron en poco tiempo, aunque luego, por razones de prudencia financiera, fuimos bajando la tirada hasta los 3.000 ejemplares de los últimas ediciones; esos valores parecen enormes para los hábitos políticos del presente pero que resultaban normales para quienes estábamos experimentando ese trabajo editorial.

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 con alguna documentación). Peña murió en diciembre de 1965, después de haber editado ocho números, y los que quedamos seguimos publicando la revista hasta el número 10, que salió a la calle justo cuando el golpe de estado de Onganía provocó que la policía secuestrara metódicamente en kioscos y librerías cualquier ejemplar impreso que pareciera marxista, izquierdista, editado por la Unión Soviética 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 textos inéditos de Peña sobre la historia argentina en una época de silencio político y soledad intelectual. Dividimos el libro en tomos menores, para reducir su costo y facilitar su difusión, aunque la venta resultaba muy lenta en los primeros años. El clima político se modificó bruscamente a fines de la década de 1960 y los libros de historia argentina (y no sólo los de Peña) se difundieron masivamente entre un público ávido por entender al país. Otro motivo de orgullo es de haber publicado algunos trabajos teóricos que firmé como Víctor Testa con la sola idea de señalar que el grupo no había desaparecido y 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 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 (resulta casi innecesario aclarar 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. Se trata de 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 de origen agrario y una modernidad que generaba ciertas esperanzas sobre el desarrollo posible.

Mi estadia 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 concentrarse en controles burocráticos. Ellos emitían órdenes tan pueriles e inútiles como usar el dorso de cada hoja para reducir el consumo de papel, o la obligación de firmar un cuaderno cuando alguien iba de su oficina 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 esa opción se debía a que no podían pronunciar mi apellido pero, también, les resultaba 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 continuaron su larga agonía hasta que 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 filial de un holding externo que, a su vez, tenía más carácter financiero que de organización productiva. Todos sus directivos locales eran argentinos nativos (simplemente porque el holding no tenía profesionales propios para enviar a Buenos Aires) que se comportaban a imagen y semejanza de sus colegas en empresas de capital local; la única diferencia consistía en que aquellos que 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 subordinados 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 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 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 acercarme a la cultura francesa, asistir a los cursos universitarios de algunos famosos investigadores sociales de aquel país, cuya obra repercutía en la Argentina. Era una buena manera de compensar las tediosas tareas de tabular los resultados de encuestas de

transporte en Chad, u organizar 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 movimientos 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 las librerías de la calle Corrientes).

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 celosos 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, por primera vez, 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 avancé 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 fue continuado por sus editores luego que dejé la tarea.

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; los textos resultantes fueron publicados todavía durante la dictadura militar y, debo reconocerlo, bajo el efecto de cierta dosis de autocensura (como no mencionar los temas militares, por ejemplo) para evitar represalias. Los trabajos sobre Martínez de Hoz fueron juntados en una edición posterior y reeditados en distintas oportunidades.

En diciembre de 1983, el influjo del CISEA como think tank, sumado a la labor de algunos de sus miembros en el partido radical, llevó a que varios de mis compañeros pasaran a cargos de gobierno. A partir de entonces, 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.

Como director del CISEA alenté (y trabajé directamente) los estudios sobre los grandes sectores productivos del país, el agro y la industria así como el tema de la deuda (que ponía a la Argentina bajo la dependencia de las grandes finanzas internacionales); también continué con los trabajos sobre la clase dominante local que se extendieron desde los

análisis de las grandes empresas locales hasta los estudios en profundidad de las características y comportamiento de las grandes organizaciones de expresión corporativa del “empresariado” nacional porque el conjunto de esas variables explicaba, a mi entender, los problemas de la Argentina para salir del subdesarrollo.

A fines de esa década escribí una breve 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 esos años participé en numerosos seminarios en el exterior y dicté clases en varias universidades. Destaco, entre ellas, dos invitaciones desde Francia. Una, de la Universidad de París III (vía el Instituto de Altos Estudios de América Latina) para dictar un curso de un semestre en temas del desarrollo industrial en nuestro continente y, otra, posterior,

de la Universidad de París VII. También dicté cursos de posgrado en diversos lugares de la América Latina, como en la Universidad Federal de Río Grande do Sul (un curso sobre integración industrial en el Mercosur), la Universidad Autónoma de México (sobre desarrollo en la región) y en la Universidad de Montevideo (sobre tecnología y desarrollo).

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 CESPA (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.

De nuevo sobre la burguesía nacional. Una nota breve con fines didácticos ^{*}.

Jorge Schvarzer

La burguesía nacional se ha puesto, nuevamente, de moda en estos días. En rigor, bastó que el presidente de la Nación mencionara su interés por consolidar ese grupo social para que se lanzara un debate amplio sobre un tema que había “quedado debajo de la alfombra” en los aciagos años '90. Ese olvido era explicable cuando la prioridad de la política económica se volcaba a la especulación financiera y el aliento sin límites al ingreso y salida de divisas en el país. Era explicable, también, debido a que buena parte de la opinión pública había perdido su entusiasmo por esa burguesía local desde fines de la década del ochenta; las experiencias concretas y desafortunadas que experimentó la sociedad frente a algunos de los mayores empresarios y ejecutivos locales fueron determinantes en ese sentido. Pero ni la desilusión ni la moda son buenos consejeros.

^{*} Artículo publicado en Realidad Económica nro. 201 - 2004. Se agradece la autorización para su reproducción.

La burguesía nacional, por otra parte, estaba de moda ya hace medio siglo en la Argentina. En ese entonces, Milcíades Peña comenzó un estudio sobre ella señalando que era “tan famosa como la Dolores de Calatyud” (recordando una canción de moda hoy más olvidada que la propia burguesía nacional). Su conclusión, luego de un largo recorrido de “apuntes biográficos” sobre la conducta y percepciones visibles de los miembros más encumbrados de la burguesía local, consistió en que no poseía “ningún fuego revolucionario”; por lo tanto, predecía, ella sería incapaz de enfrentar a los terratenientes y al imperialismo, que se oponían a las tareas de la emancipación nacional. Su tesis fue confirmada por la historia siguiente, que mostró una y otra vez la incapacidad de los sectores dominantes del país de avanzar siquiera en el sendero del desarrollo económico; más allá de avances parciales, no siempre despreciables pero nunca consolidados, la Argentina siguió un derrotero con vaivenes lamentables que, a partir de 1976, se convirtió en un claro retroceso de sus estructuras productivas y sociales.

La moda de la burguesía nacional, en realidad, había comenzado un siglo antes de Peña, pero ya no como un tema local, sino como una visión sobre un grupo social cuyo destino supuesto consistía, entre otras variables, en promover el desarrollo de los países avanzados. Irónicamente, esa idea aparece en el Manifiesto Comunista, publicado por Marx y Engels en 1848. Ese texto presenta una de las visiones más elogiosas que se haya escrito del carácter transformador de la burguesía de las primeras naciones industriales, aunque su contenido estuviera destinado a promover su derrocamiento. Si bien es cierto que ese manifiesto inaugura la gran oleada política del movimiento comunista, no es menos cierto que allí se presentan afirmaciones de orden histórico que tienen un carácter positivo y diferente a la propuesta final. La burguesía, dice, “ha desempeñado en el transcurso de la historia un papel verdaderamente revolucionario ... ha producido maravillas mucho mayores que las pirámides de Egipto, los acueductos romanos y las catedrales góticas” ... “En el siglo corto que lleva de existencia como clase soberana, la burguesía ha creado energías productivas mucho más grandiosas y colosales que todas las pasadas generaciones juntas. Basta pensar en el control de las fuerzas naturales por la mano del hombre, en la maquinaria, en la aplicación de la química a la industria y la

agricultura, en la navegación a vapor, en los ferrocarriles, en el telégrafo eléctrico, en los ríos abiertos a la navegación, en los nuevos pueblos que brotaron de la tierra como por ensalmo...”.

Basta releer ese texto, del que apenas citamos unas líneas, para confirmar que los autores del Manifiesto hacen afirmaciones que provocarían el enojo de muchos de sus presuntos seguidores, quienes vuelcan, con más entusiasmo que rigor, su interés exclusivo sobre las páginas proféticas que siguen. Por eso, muchos lectores no parecen reconocer que durante el siglo y medio que siguió a ese texto, la burguesía (en rigor, algunos grupos burgueses) siguió recorriendo ese camino de “revolucionar constantemente las fuerzas productivas y las relaciones de producción”, tarea que no se ha detenido. En efecto, bastaría reemplazar los ejemplos señalados en aquel texto clásico por los aviones a reacción, el teléfono celular, la biotecnología, la computadora y los casi increíbles efectos de las redes de internet, para que parezca un texto actual.

En resumen, Marx y Engels le otorgan un carácter revolucionario a la burguesía de los países desarrollados donde el término revolucionario tiene un doble sentido. Por un lado, ellas revolucionan las técnicas productivas y, al mismo tiempo, provocan un cambio profundo en las relaciones sociales. El pronóstico de aquellos teóricos termina afirmando que ambas transformaciones están generando la clase social destinada a derrocarla y superar el proceso histórico, apoyado en la nueva riqueza creada por la revolución productiva. Pero un diagnóstico es muy diferente a un pronóstico y resulta tan decisivo comprender porque se lanzó aquel como interpretar porqué no se cumplió. La tarea es compleja y escapa a esta nota, pero lo cierto es que durante el largo siglo y medio que siguió a esa propuesta, la burguesía de las naciones desarrolladas continuó generando un enorme avance de las fuerzas productivas y las consiguientes transformaciones sociales que han convertido a las sociedades modernas en fenómenos muy distintos a los del pasado. La expansión del número y riqueza de las clases medias desmintió la hipótesis de la tendencia a la concentración del sistema en sólo dos clases enfrentadas. En el lado negativo del balance figura, sin duda, una explotación despiadada de los trabajadores (pero no de todos), las groseras disparidades distributivas, el atropello a las sociedades más

pobres y la destrucción de las riquezas naturales del planeta. Aún así, no parece menos asombroso que cientos de millones de personas viven hoy disponiendo de un acceso a bienes y servicios cuya magnitud y calidad estaría más allá de las posibilidades, y hasta de la imaginación más portentosa, de los reyes y príncipes del pasado.

Esa burguesía pionera fue imitada por otras que tendieron a incorporar a sus naciones, y a sí mismas, como clase dirigente, a la fiesta del desarrollo económico; ellas son las burguesías nacionales del presente que existen en diferentes lugares del planeta. Es un hecho que puede verificarse que no hay nación desarrollada, ni en proceso firme de desarrollo, que no esté dirigida por una burguesía nacional dispuesta a generar el máximo de riqueza en su país y hacer oír su voz en el concierto mundial. Japón fue el primero en imitar la experiencia de las naciones más desarrolladas de Europa y Estados Unidos a fines del siglo XIX, pero no fue el único caso; en el último medio siglo lo imitaron, a su vez, las burguesías de Corea del Sur y Taiwan, entre otras, como ejemplo de que el desarrollo nacional es posible, aunque de ninguna manera fácil, en los tiempos modernos. Y hasta la China, controlada políticamente por los herederos del partido comunista, está siguiendo un curso similar a un ritmo que no tiene antecedentes en la historia.

La nueva riqueza de Corea del Sur presenta uno de los datos más sugestivos al respecto. El producto bruto per capita de esa nación ha crecido *cien veces* en valores nominales en los últimos 40 años y unas veinte veces en valores reales; más aún, ese proceso sigue avanzando año a año casi sin respiro. Una nación que se contaba entre las más pobres del universo, que había pasado más de medio siglo como colonia japonesa y sufrido, durante la década del cincuenta, una guerra de dimensiones colosales, pasó de un salto a convertirse en un modelo de nación en desarrollo que va camino de ubicarse entre las potencias del planeta¹. No resulta casual que en ese avance surgieran grupos empresarios poderosos que avanzan con su oferta productiva sobre todo

¹ Corea pasó de unos 100 dólares corrientes per capita en 1960 a más de 10.000 dólares en el presente. Pero su crecimiento, del orden de 7% a 8% por año, implica un avance geométrico de aquel indicador, de modo que las cifras sólo tienen valor como ejemplo significativo.

el mercado mundial. Los mayores *chaebol*, como se conoce a esos grupos, han ganado un espacio entre las mayores empresas del mundo y sus nombres son hoy conocidos *urbi et orbi*.

Adelantémonos a señalar que no es posible comparar a los *chaebol* con los *capitanes* de la Argentina; cualquier intento en ese sentido dejaría muy mal parados a estos últimos. Ningún grupo local alcanzó las dimensiones de aquellos, ni presenta su dinamismo, aunque hay varios que se forjaron como grandes mucho antes de que los empresarios coreanos pudieran siquiera ser considerados como tales². Peor aún, los capitanes locales, como parte de la sociedad argentina y de sus grupos dirigentes, fueron incapaces de transformar la Argentina y ponerla en el camino del desarrollo; y esto a pesar de que, en términos objetivos, la tarea era mucho más fácil aquí. La disponibilidad de recursos naturales, que permitió alcanzar elevados niveles de ingreso en la Argentina a comienzos del siglo XX, sumado a un amplio grado de formación social y educativa, ofrecía una base de sustentación muy superior a la de aquel remoto y pobre rincón del Asia.

Primera aclaración necesaria sobre el rol de la burguesía

Burguesías hay en todos lados, pero no todas son revolucionarias, ni capaces de impulsar las fuerzas productivas en el camino del desarrollo y la transformación social. Las que no lo son pueden ser definidas como burguesías a secas; el marxismo las definió a veces como compradoras o parasitarias. En cambio, conviene reservar el término de burguesía nacional para aquellos grupos sociales identificados con las tareas de promover el desarrollo de un país. Esos objetivos no son altruistas, sino que coinciden, naturalmente, con sus propios intereses o, mejor dicho, con la percepción de sus intereses a mediano plazo. La diferencia no es menor porque muchas de ellas mantienen visiones cortoplacistas que bloquean la visión del futuro posible; la visión de más largo plazo se construye, en general, a partir de la actividad propia de grupos de

² Entre las 500 empresas más grandes del mundo clasificadas por Fortune figuran ya 10 *chaebol*, que facturan entre 10.000 y 40.000 millones de dólares por año; en cambio, no hay ninguna de origen argentino.

funcionarios públicos, e intelectuales, que se plantean el futuro y acomodan las políticas prácticas a las convergencias entre las demandas de distinto plazo. Lo esencial es que, a medida que se desarrolla auténticamente una nación, crece su demanda interna, progresan amplios sectores sociales y, también, las empresas que la abastecen y que se consolidan para alcanzar posiciones aún mayores en el ámbito mundial. El desarrollo real es un proceso que puede beneficiar a amplias capas de la población (aunque no todos reciban una proporción semejante de esos beneficios) porque, al ampliar la capacidad productiva de una nación, se amplía la demanda de trabajadores (desde los intelectuales hasta los manuales) que, a su vez, se convierten en demandantes de nuevos bienes y servicios.

En el espíritu de Marx y Engels está presente la idea de que el mejor reparto que se pueda hacer de los bienes disponibles en los países pobres no alcanza para salir de la prehistoria y cambiar la humanidad. Hace falta el incremento sostenido de la riqueza, generado por la revolución técnica y organizativa de la producción, para disponer de una plataforma formidable que permite plantear nuevas posibilidades y tareas. El socialismo que proponían era una utopía para las sociedades ricas y no imaginable para las pobres. No se trata de negar la importancia de la equidad, que es un valor en sí misma, sino de señalar sus límites prácticos frente a los horizontes inimaginables hasta hace poco que abre la aplicación sin pausa de la ciencia y la tecnología a la producción y al cambio social.

Esos pensadores imaginaban el socialismo como un sistema basado en el potencial de la riqueza social casi sin límites que creaba la burguesía revolucionaria. Tanto es así que los primeros partidos herederos de esas ideas estaban convencidos, a fines del siglo XIX y también a comienzos del XX, de que lo que ellos llamaban la “revolución democrático burguesa”, encargada de remover las últimas trabas al desarrollo de una moderna sociedad industrial, precedería inevitablemente a la revolución socialista. El propio Lenin afirmaba esa tesis sin descanso hasta que cambió, repentinamente, de idea en abril de 1917, en medio de la oleada revolucionaria en Rusia; la historia registra las protestas de muchos de sus compañeros que no podían comprender ese cambio de paradigma de su líder político. Recién a partir de entonces se comenzó a

imaginar, y pocos tiempo después a ensayar, la posibilidad de encarar el desarrollo sin burguesía en un país subdesarrollado. Esa tarea se apoyó en la tesis conformista del “socialismo en un solo país” que dictaminó Stalin para cambiar el rumbo de sus políticas cuando se agotaron las esperanzas de los bolcheviques en una revolución en Alemania (y de allí hacia toda Europa occidental) que asegurara el avance de Rusia. De la esperanza en el socialismo a escala planetaria se pasó a una tesis localista que se convirtió, sin embargo, en dogma de fe, tal como ocurrió con la mayoría de los balbuceos argumentales de aquél despota. La Unión Soviética, primero, y otros países algunas décadas más tarde, entraron a tientas en un camino no conocido, buscando crear desde la nada los instrumentos y estructuras que no había construido la burguesía, con resultados positivos pero que difícilmente pueden ser evaluados como edificantes. Después de nada menos que 70 años de aplicación del comunismo, un plazo histórico notablemente prolongado para una experiencia de cambio tan profundo, la Unión Soviética se derrumbó exhibiendo una sociedad que no había llegado ni lejanamente a igualar siquiera las variables positivas que hoy caracterizan a las más desarrolladas (pero manifestando muchas de las negativas).

El gobierno soviético podía fabricar armas nucleares y satélites pero no podía ofrecer un nivel de vida razonable a sus ciudadanos; menos aún, no sabía ni podía ponerse a la vanguardia de la revolución tecnológica que alimenta la transformación social. No parece poca cosa que no se conozca ningún producto nuevo, ni medicamento ni equipo para mejorar las condiciones de la vida cotidiana, que se haya forjado durante ese largo período en la nación que era considerada la segunda potencia mundial y rival del capitalismo. Buena parte de la culpa fue atribuida a las barbaridades del stalinismo, que estremecen aún hoy a la conciencia humana, pero Stalin murió 40 años antes del colapso de la Unión Soviética y sus sucesores no fueron capaces, o no tuvieron intenciones, de encontrar un rumbo diferente por razones que se deben explicar con argumentos sociales y económicos. El carácter casi espontáneo de ese colapso es otra señal de la debilidad profunda de un régimen que se exponía, verbalmente, como destinado a superar y reemplazar al capitalismo.

Es cierto que estos últimos diez años de transición han contribuido a destrozar buena parte del tejido social y cultural forjado en la Unión Soviética durante el período comunista, pero aún así el balance es lamentable. El producto per capita de la Rusia actual es inferior al que registra Brasil, país a quien nadie pondría en la categoría de desarrollado; peor aún, la franja de naciones de la ex Unión que se recuestan sobre el costado sudeste de su geografía, en la zona del Cáucaso (como Chechenia, Kurdistán, etc.) no exhiben mejores signos de ingreso y bienestar que las naciones menos favorecidas del mundo. La semejanza de su situación económica y social con la de sus vecinos pobres, del otro lado de la frontera asiática, que nunca pasaron por el socialismo, no es menos sorprendente cuando se consideran los discursos elogiosos del pasado a la “solidaridad socialista”. Y esa semejanza pasa también por el hecho de que esas nuevas naciones parecen demasiado dispuestas a embarcarse en las luchas fratricidas que caracterizan a toda esa región del planeta y que, sin duda, hubieran provocado los comentarios más despectivos del propio Marx sobre su atraso histórico si las hubiera visto como están ahora.

En resumen, un siglo y medio después del Manifiesto no han surgido alternativas claras, en la práctica, a las tareas de transformación que emprendieron algunas burguesías en algunas partes del mundo y que, por eso, fueron llamadas nacionales o industriales. En parte, ese fracaso depende del propio desarrollo de los países que tomaron la posta en la carrera mundial y cerraron el paso a los otros, pero esas relaciones no alcanzan para explicar las diferencias. Primero, porque hay naciones pobres que crecen y parece difícil asignarle al imperialismo (para utilizar una palabra simplificadora de conceptos mucho más complejos) la hegemonía absoluta sobre el planeta, sumado a una actitud tan esquizofrénica y cínica como la querer el desarrollo de algunos y negarse al de otros. Sin duda, Corea del Sud y Taiwan se vieron favorecidos por su situación en la frontera con el comunismo, pero eso no ocurrió con Afganistán o Turquía que presentan una ubicación semejante. Ese argumento tampoco permite explicar el increíble avance actual de la China a la que ya no puede calificarse de comunista (más allá de que el control político del país siga en manos de un partido de ese nombre). Segundo, porque el desarrollo no es un proceso espontáneo, como lo suponen los modelos a la Rostow o los más formales del mercado, visto

como *Deus ex machina* del progreso, sino el producto de una decisión consciente tomada por actores locales decididos y con fuerza política y social para enfrentar a quienes se oponen. Uno de los mayores problemas del subdesarrollo reside, precisamente, en la ausencia de esos actores porque sin ellos no hay solución. La burguesía nacional fue un actor relevante en ese sentido en muchas naciones y, al menos hasta ahora, no se visualiza otro actor social con un dinamismo semejante, aunque eso no quiera decir que no pueda aparecer en el futuro (de nuevo, conviene recordar que un diagnóstico correcto no lleva necesariamente a un pronóstico acertado).

Segunda aclaración necesaria sobre el carácter de la burguesía

No bien se comienza a hablar de la burguesía, una cantidad de intelectuales piensan, con un clásico reflejo pavloviano, en los empresarios y, sobre todo, en los dueños de fábricas. E inmediatamente comienzan a mirar a la clase empresaria en busca de sus presuntos o potenciales gérmenes transformadores (o revolucionarios). Pero el concepto de empresario, o patrón, es diferente del concepto de burguesía. Esta última idea clasifica a un conjunto social más amplio que la del mero empresario; la burguesía, como noción, abarca a los empresarios pero no se limita a ellos. El concepto de burguesía incluye, al menos, a los intelectuales que promueven su avance, a los funcionarios públicos que la apoyan, a los políticos y a otras capas sociales dispuestas a acompañarla. Las traducciones de los textos fundadores vuelven a confundir el sentido del término, porque Marx hablaba de los intelectuales “de” la burguesía y eso fue leído como si los intelectuales fueran dependientes de la burguesía y no parte de ella. Es cierto que algunos son comprados, o seducidos, por los empresarios, pero hay muchos que defienden el desarrollo como proyecto económico y social y sus acciones convergen con los agentes que pueden promoverlo sin ser empleados de los otros. La diferencia resulta esencial porque en un caso predomina la visión de un solo grupo social líder que dirige a los otros, mientras que, en el otro, puede admitirse la presencia de una alianza de sectores, con fuerza diferente, pero no por eso menor en sus consecuencias, que provoca el desarrollo.

De nuevo, la experiencia de Corea del Sur resulta sugestiva. No había empresas en ese país a mediados del siglo XX y, naturalmente, tampoco había empresarios dignos de ese nombre. En ese entonces, las tareas del desarrollo fueron imaginadas inicialmente por un grupo de militares y tecnócratas en el poder que lo veían como la única manera de consolidar su nación, frente al desafío y la amenaza del comunismo en la porción Norte del territorio. Toda la literatura disponible sugiere que fue la política del gobierno la que creó a los grupos empresarios coreanos y los apoyó hasta que se consolidaron productivamente. El apoyo incluyó la reserva del mercado local, la restricción a la entrada del capital externo en diversas actividades, la oferta de créditos fáciles a tasas muy bajas de interés, las compras estatales dirigidas a ellos, etc. Uno de los resultados más espectaculares fue que el dueño de un pequeño taller barrial de reparación de automotores se convirtió, gracias a ese apoyo, en la cabeza de uno de los más poderosos grupos empresarios en el ámbito internacional. El proceso no estuvo exento de corrupción, tema que hoy preocupa a Corea, pero esa corrupción no impidió el desarrollo sino que lo acompañó en sus primeras etapas mientras funcionarios, intelectuales y empresarios preparaban las condiciones para el “gran salto adelante” de los empresarios a quienes daban vida.

Algo similar puede decirse del Brasil, con todas las restricciones que corresponda. Fueron los gobiernos militares de aquel país, desde mediados de la década del sesenta en adelante, los que impulsaron el desarrollo nacional y la construcción de una clase empresaria con cierta vocación de burguesía nacional, aunque los resultados no se parezcan tanto a los observados en los casos exitosos en la historia moderna. Ese primer período, señaló un intelectual brasileño, se caracterizó porque nunca antes tanta gente se hizo tan rica sin merecerlo. Aún así, muchos de ellos se hicieron ricos en la producción, en fuerte contraste con la Argentina moderna, donde también hubo muchos que se hicieron ricos sin merecerlo pero con el agravante histórico de no haber pasado jamás por la propiedad de una empresa productiva.

Estas imágenes remiten al argumento de que el estado puede tener relativa autonomía de las clases sociales locales. Una frase altisonante de Marx parecía negarlo, al decir que el estado es el “comité ejecutivo”

de la clase dominante, expresión que fue tomada al pie de la letra por sus seguidores. Pero el propio Marx, que era muy cuidadoso en sus análisis prácticos, señaló, por ejemplo, la autonomía relativa de Luis Bonaparte y su estado en la Francia de mediados del siglo XIX. Irónicamente, un argumento fuerte en un análisis concreto se convirtió en especial; contra el sentido común, esa frase marcando el fenómeno de la independencia relativa del estado en determinados momentos, llevó a la noción de lo que se denominó *bonapartismo*, suponiendo que se trataba de un caso particular de lo que se consideraba una rígida ley social. El control absoluto de la burguesía sobre el estado se convirtió en dogma de fe, aunque la repetición del fenómeno de la independencia relativa de éste en distintos ámbitos y en diferentes momentos de la historia permite sostener lo contrario: el bonapartismo se parece más a la forma real de la autonomía del estado, aunque ocurra sólo en determinadas oportunidades, y tiene poco de especial. El control hegemónico del estado por la clase dirigente es una de las formas elaboradas por la historia pero no la única sino el ideal al que tiende esa clase, aunque no siempre lo consiga. De allí que parece más lógico hablar de grados de autonomía que del control absoluto de una clase.

En definitiva, hay dos cuestiones que se deben precisar para debatir el tema. Primero, el argumento consistente en que la burguesía es mucho más que la clase de los empresarios en sí permite desmontar la cuestión, tan repetida en el país, de cómo se hace el desarrollo si no hay burguesía. No hay muchos empresarios locales que tengan como objetivo el incremento de la producción y de las técnicas para lograrlo, pero ellos pueden ser incentivados, mientras se crean otros nuevos, hasta que ocupen un espacio más amplio en el panorama político, económico y social. Como en la vieja pregunta casi filosófica de quién nació primero, el huevo o la gallina, la respuesta práctica es que se puede comenzar con uno de los dos para tener luego a ambos. En este punto entra la cuestión del estado y su grado de autonomía relativa respecto a la clase dominante como un factor que no puede ignorarse en una reflexión de este tipo (no para decir que el estado es autónomo por definición sino para observar el proceso completo de su organización y conducta para evaluar su potencial influencia en el desarrollo).

Las iniciativas de dirigentes políticos, intelectuales y funcionarios en pro del desarrollo y, con él, de la burguesía nacional como agente funcional a ese proceso, se repiten en todas las historias exitosas. En rigor, parecen muy escasas las ocasiones en que se puede observar la presencia de un grupo de empresarios que demanda políticas de desarrollo antes que otros grupos sociales. Y esto se explicaría hasta por el absurdo: si no hay políticas al efecto, de dónde salen y cómo crecen originalmente esos presuntos empresarios nacionales?. El cada vez más vasto y complejo debate sobre la transición del feudalismo al capitalismo exhibe esa problemática y sus impactos sobre el pensamiento académico y político. Algunos trazan a una burguesía creciendo en el seno del sistema feudal, hasta que en algún momento, se vuelve contra éste, mientras otros ven fuerzas externas al sistema social que incentivan el cambio. Los argumentos se afilan pero las dudas se mantienen mientras que las soluciones ocurren en la experiencia social, la única en definitiva, que ofrece la verdad que deben analizar los científicos.

La dura experiencia argentina

La experiencia argentina muestra las dificultades de avance de una burguesía productiva en una nación donde la fertilidad de la pampa ofrecía pródiga los frutos de la riqueza sin el recurso a la tecnología y la producción moderna. La poderosa imagen de una región cuyos recursos naturales podían sostener el progreso ilimitado del país era dominante, con cierta lógica histórica, a comienzos del siglo XX, pero se mantiene, todavía, en amplios sectores sociales que siguen mirando con melancolía ese pasado que creen exitoso.

Tuvo que ocurrir la enorme crisis de 1929 y sus prolongados efectos negativos para que el proceso comenzara a cambiar en la práctica, aunque no en la mentalidad de los grupos dirigentes, que seguían esperanzados en un regreso a la economía agro exportadora que tan buenos resultados parecía haber dado al país. La lenta puesta en marcha y/o ampliación de empresas fabriles, junto con el demorado proceso de organización de un aparato estatal preparado para sostener su marcha mediante el control aduanero, las medidas de “compre nacional”, el crédito, etc., fueron creando las condiciones para un avance que a

mediados de la década del setenta exhibía el potencial para un cambio progresista. Parece evidente que esa nueva burguesía no era tan revolucionaria -ni tan independiente- como para enfrentar abiertamente a los terratenientes y al imperialismo, pero sí que tenía capacidad para preparar una nueva configuración de fuerzas en el país que podía haber dado lugar a nuevos cambios. Aún así, marcaba un camino. Alguna vez los marxistas clásicos recurrieron al argumento original del “camino prusiano” para dar cuenta de un fenómeno histórico distinto a los postulados clásicos que parecían señalar la destrucción de los terratenientes como condición inevitable de la revolución burguesa.

El avance fabril, que forjaba una nueva clase obrera, fue destruido a partir del golpe de estado de 1976. Los militares argentinos, a diferencia de sus semejantes en otras naciones, fueron liderados por un grupo que se asoció con el antiguo poder económico y social local para dar lugar a una experiencia que terminó por modificar la Argentina, pero en sentido inverso al deseado para el desarrollo. La política monetaria y especulativa que se inició entonces, y que se repitió hasta llegar al paroxismo en la década del noventa, destruyó la mayor parte de las bases productivas del país, así como buena parte de la estructura del sector público que las había alimentado, mientras preparaba las condiciones de una sociedad supuestamente renovada. Esta nueva organización se basa en la oferta creciente de materias primas, condición que permite que ella sea acompañada por la desocupación masiva y el hambre en el “granero del mundo”.

El retroceso argentino ofrece un paradigma en un mundo plagado de fenómenos negativos. En pocas sociedades se asistió a un desmantelamiento tan amplio de los factores posibles del desarrollo con excepción, quizás, de Rusia (y alguno de sus antiguos satélites), en la década del noventa. No cabe duda de que ese retroceso afectó no sólo a los empresarios (en la medida en que desaparecieron muchos de los más activos mientras otros cambiaban su actitud para sobrevivir), sino también a la mayoría de los funcionarios públicos (debido al desmantelamiento de buena parte del aparato estatal creado durante las décadas previas) y a una fracción de los intelectuales (parte de los cuales pasaron a cobijarse bajo la protección de los nuevos amos del país).

La fascinación crítica de algunos observadores actuales frente a los grandes grupos económicos locales tiende a ignorar que estos tienen una parte apreciable del poder pero no todo el poder. La hegemonía real está en manos de los grupos financieros, y algunos sectores asociados, que han logrado transformar a la Argentina a su imagen y semejanza con las consecuencias que están a la vista de todos. La batalla por el desarrollo exige enfrentar a esos grupos en condiciones sociales difíciles, donde la desaparición de varios de los antiguos actores potencialmente progresistas es uno de los elementos negativos. Pero las alternativas a dar la batalla por el desarrollo parecen más difíciles aún: o un estancamiento prolongado que lleva al conflicto creciente, dada la imposibilidad de que se puedan satisfacer las más mínimas demandas sociales, o un cambio profundo hacia los modelos estatistas autoritarios que fracasaron en otros lados y que se pueden volver a intentar aquí. Más que explorar esos temas decisivos, vamos a volver sobre la cuestión de la burguesía nacional, explorando un ejemplo especial.

La experiencia de SIAM

La historia de la mayor empresa metalmecánica de toda la América latina ofrece datos que merecen ser tomados en cuenta en este análisis³. SIAM fue fundada por un auténtico capitán de industria, Torcuato Di Tella, en 1911 y desde entonces emprendió un camino típico de las grandes empresas industriales dinámicas y exitosas. Di Tella comenzó construyendo máquinas para amasar pan, siguió fabricando surtidores de combustible para YPF y se lanzó, a fines de la década del veinte en una enorme inversión fabril para liderar la producción del sector en el país. Algunos funcionarios públicos, entre los que se incluye el general Mosconi, entonces presidente de YPF, contribuyeron enérgicamente a ese proceso de consolidación. La crisis de la década siguiente obligó a la empresa a reconvertirse, de modo que muy pronto fue productora de heladeras comerciales y otras que le permitieron hacer conocer su marca en todo el país. La década del cincuenta fue de consolidación, otra vez

³ Esta parte de la presentación adelanta un resumen de un estudio sobre la empresa que estamos llevando a cabo con Marcelo Rougier y del cual se presenta un artículo en este mismo número.

con el apoyo estatal, mientras la empresa se lanzaba a fabricar desde todo tipo de bienes durables para el hogar hasta motonetas y, finalmente, entrar a la industria automotriz.

En el ínterin, el fundador falleció y comenzaron los típicos problemas de encontrar a un nuevo líder. Los directores no tenían esa capacidad y los hijos no querían ocupar ese puesto que quedó relativamente vacante durante, quizás, demasiados años. En ese período de transición, la empresa realizó apuestas apreciables hasta encontrarse, de pronto, en una “crisis de crecimiento”: abultadas deudas y problemas de competencia en el mercado comenzaron a presionar sobre un conglomerado cuya dimensión ya escapaba a los controles fáciles de una persona o familia.

El tema está en estudio, pero a comienzos de la década del setenta se aprecia una empresa con escasa dirección técnica, agobiada por deudas financieras y acometida por un estado que parecía demasiado interesado en cobrar sus impuestos. Para decirlo de manera muy sintética, había funcionarios que veían en SIAM a un contribuyente, cuya caída podía provocar problemas de empleo (dada la cantidad de operarios que tenía entonces) pero que no siempre la consideraban como lo que era: un acervo productivo de importancia potencial decisiva para el país.

Las posiciones al respecto no eran unánimes. Algunos funcionarios pensaban de manera positiva y algunos de ellos participaron en la intervención oficial de la empresa, que quedó bajo la gestión pública debido a sus deudas con el Tesoro. Pero poco después cambió la orientación del gobierno argentino, debido al golpe militar de 1976, y SIAM quedó como rehén de ministros que despreciaban a la industria y miraban con temor la presencia masiva de trabajadores en las plantas fabriles. La empresa fue agonizando durante años mientras se la intentaba, sin éxito, privatizarla. Cuando se recuperó la democracia, SIAM era una sombra y su destino ofrecía pocas expectativas. Finalmente, fue privatizada por sectores de actividad aunque las nuevas empresas resultantes fueron cerradas, en su mayoría, en el curso de la década del noventa.

La moraleja es bastante clara. La empresa no pudo reconstituir una dirección adecuada para sus dimensiones luego de la muerte del fundador, pero el estado no supo como ayudarlos en la tarea. Librados a sí mismos, los empresarios pueden fallar. Librado a sí mismo, el estado puede no saber qué hacer. Pero el problema argentino, visto en este caso especial, fue que ni la dirección de la empresa ni la dirigencia estatal fueron capaces de converger hacia la protección de un acervo productivo y su desarrollo posterior. Esta es una de las mayores diferencias que se observan en el caso argentino con el coreano, por ejemplo, que tendía a considerar a *sus* empresas locales como parte del desarrollo nacional. En otras palabras, el fracaso del proyecto implícito en SIAM se debió a la ausencia de una burguesía real (la que incluye al estrato de empresarios y funcionarios públicos que la acompaña) capaz de consolidar un proceso donde ni siquiera parecía imprescindible enfrentar a la burguesía o al imperialismo.

Para que aquella situación no vuelva a repetirse harán falta empresarios, pero también, y quizás sobretodo, funcionarios e intelectuales que crean en esa evolución y sean capaces de forjar las herramientas para consolidarla.

La lógica política del poder económico.

*Ricardo Aronskind**

Introducción:

¿Quién es el sujeto social del desarrollo?

En la periferia del sistema económico mundial sigue siendo una pregunta de difícil respuesta. Las experiencias exitosas no son muchas, y en cada caso ha habido particularidades históricas que vuelven muy incierto el objetivo de buscar “réplicas locales” de los factores que incidieron decisivamente en el despegue de algunos países.

En el caso argentino, es más fácil contestar quienes son, en todo caso, los actores del subdesarrollo, es decir, las fuerzas sociales que con sus prácticas han generado retrocesos significativos en términos económicos, sociales y culturales en nuestro país.

Nos referimos a quienes han tenido las capacidades necesarias, tanto económicas como políticas para definir el rumbo de la economía, ya que

* UBA-UNGS

concentran las principales palancas en el proceso de acumulación de capital y de decisión de los usos del excedente económico. Son quienes han contado con los recursos materiales y sociales para incidir fuertemente en la orientación general de las políticas económicas, o al menos para dificultar o impedir que la sociedad adopte estrategias económicas alternativas. A ese núcleo -no necesariamente homogéneo- de capitales concentrados, implantados en diversas áreas del tejido económico, y que tiene capacidad política de incidencia sobre el estado y el resto de la sociedad, lo llamaremos en este ensayo el poder económico. Es claro que la mayoría de los empresarios no constituyen el poder económico. Muchos de ellos tienen un grado de intervención nulo en las pujas de poder en que se embarca el poder económico, y eventualmente son perjudicados por su accionar. Otros son políticamente pasivos, tienen dificultad para reconocer sus propios intereses y tienden a seguir el liderazgo de los más concentrados.

La pregunta sobre si el poder económico es exitoso o fallido en la Argentina depende del criterio que se adopte para efectuar la evaluación. Si se lo piensa desde la perspectiva del crecimiento económico logrado por el país, del reconocimiento obtenido de parte de la sociedad por el bienestar o el progreso que ha aportado al conjunto, o de su propio posicionamiento empresarial en el mercado mundial, la respuesta es negativa. Pero si se lo evalúa en términos de acumulación de riqueza individual, de concreción de negocios con rentabilidades extraordinarias o del predominio alcanzado sobre los intereses del resto de los actores sociales, podemos afirmar que el poder económico es un actor exitoso. Es exitoso en cuanto a la maximización de ganancias individuales; es fallido como un proyecto capitalista nacional, articulado e inserto en el mundo. En términos de la propia ideología liberal, no ha podido cumplir con la expectativa en el sentido de difundir prosperidad a partir de la concreción de sus propios intereses. No sólo no la ha difundido, sino que ha contribuido a generar procesos sociales fuertemente negativos.

Por supuesto que un análisis de todo lo ocurrido en la historia económica reciente de nuestro país requiere de una visión compleja de las relaciones estado-mercado, economía local-mercado mundial, capital-trabajo y otras. Pero no cabe duda que desde la regresión provocada por la última dictadura militar, el país ha vivido la presencia permanente de

un sector que presenta una serie de peculiaridades que lo convierten en un factor económico-político cuyas intervenciones perjudican los intentos de construir una país desarrollado y equitativo. Trataremos en este texto de problematizar la forma en la que se han ido determinando las políticas económicas en contexto democrático, poniendo especial énfasis en la forma de intervenir del poder económico en esas definiciones, y de sus repercusiones en cuanto a la calidad de la democracia como régimen que pretende crear mecanismos y reaseguros para garantizar el autogobierno de la sociedad.

Lecciones de “La lógica política de la política económica”

En su libro “La lógica política de la política económica” Jorge Schvarzer se ocupó de analizar la gestión económica del ministro de la dictadura cívico-militar José A. Martínez de Hoz. El texto, además de realizar un análisis minucioso de las medidas y sus efectos tomadas por el equipo económico de ese momento, trascendió largamente ese cometido convencional.

En “La lógica...” Schvarzer avanzó hacia una reflexión sobre un conjunto temático raramente visitado: cómo se hacen las políticas económicas, qué estrategias de supervivencia tienen los equipos económicos para garantizar suficiente tiempo su permanencia en el poder, cuales son las “meta” políticas económicas, es decir, las transformaciones estructurales que van mucho más allá de medidas aparentemente coyunturales, cual es la relación entre el discurso de las autoridades económicas (más o menos moderno, más o menos moderado, más o menos cercano al sentido común) y las prácticas concretas que realizan desde la gestión pública, de qué forma las políticas económicas apuntan a disciplinar a los diversos actores sociales, qué tipo de interacciones se establecen entre las restricciones políticas y económicas que se van presentando y las reacciones de las autoridades económicas, cómo son los condicionamientos mutuos entre los niveles políticos de decisión en el gobierno y los niveles de formulación de las políticas económicas. Schvarzer conduce al lector hacia la visión de un entramado complejo, en el cual la política económica es mucho más que un conjunto de medidas opinables desde una perspectiva técnica: se observa cómo fue transformada y condicionada la economía argentina desde un gobierno

de facto, en el cual no regía ninguna garantía constitucional, de acuerdo a los intereses de un reducido grupo de actores económicamente concentrados, que lograron crear una estructura de poder perdurable.

Posteriormente, reinstauradas las instituciones democráticas, los sucesivos gobiernos buscaron ofrecer propuestas económicas atractivas para la opinión pública, al mismo tiempo que debían gobernar condicionados desde el punto de vista económico por el conjunto de fuertes restricciones implantadas desde la dictadura cívico militar, y también condicionados por otras limitaciones no menos significativas: la creación de una opinión pública con mayor creencia en los *clichés* neoliberales debido a que las concepciones económicas dictatoriales eran divulgadas en forma sistemática por los grandes medios, y un poder del capital concentrado mucho más fuerte -vis a vis los viejos sectores de pequeña y mediana empresa industrial-.

“La lógica...” permite entender en forma no ingenua el sentido de ciertas políticas, como por ejemplo el fuerte endeudamiento de las empresas públicas (que desembocaría en su privatización) o los experimentos de atraso cambiario -supuestamente justificados por su objetivo de contener la inflación- que promovieron grandes negocios especulativos, la fuga de capitales y el endeudamiento permanente del estado argentino. Precisamente sería ese endeudamiento una pieza decisiva para garantizar la continuidad de los lineamientos económicos y la vigencia de los ejecutores y de los intereses expresados en esas políticas económicas

También Schvarzer llama la atención sobre el objetivo de irreversibilidad de los cambios económicos, es decir, cómo producir efectos más o menos inalterables más allá de quienes ostenten ocasionalmente los cargos públicos. Así como la dictadura cívico militar buscó desmontar estructuralmente la Argentina “populista” (estado extendido, crecimiento industrial, pleno empleo, activismo sindical, alta politización), su fracaso político prematuro (entre otras cosas debido a la crisis económica a la que llevó el experimento de Martínez de Hoz), mostró que los cambios introducidos no serían fácilmente reversibles por quienes la sucedieran. Implicaban una serie de rupturas en el orden doméstico e internacional que la golpeada sociedad argentina no estaba dispuesta o en condiciones de realizar. Ahora serían los organismos

financieros internacionales (respaldados a su vez por los países más poderosos de occidente) y el poderoso lobby de los intereses rentísticos y financieros locales quienes custodiarían la continuidad del orden económico y social conformado bajo el mandato militar.

Sobre las características del poder económico:

¿Qué características presentaba, a partir del retorno democrático, ese poder económico concentrado, económicamente diversificado, implantado en las áreas más rentables de la Argentina, que no contaba con una representación política clara, en la medida que el gobierno que habían apoyado en 1976 había terminado en un estrepitoso fracaso económico y político?

Ese poder mostraba una enorme versatilidad en cuanto a su capacidad para responder a las cambiantes coyunturas económicas locales. Sus intereses económicos no eran inmutables, sino que se redefinían en función de las oportunidades que se les presentan... podían ser -entre diversas actividades- contratistas del estado, luego comprar transitoriamente parte de las empresas públicas a las que antes proveían, y luego vender todos sus activos para posicionarse en dólares suministrados por parte del Banco Central, y depositar luego los fondos en el exterior, a la espera de una nueva oportunidad de negocios ¿cómo clasificar a esos empresarios, como industriales, como prestadores de servicios, como financistas?

Por otra parte, al participar en negocios en diversas actividades, tienen muy diversos intereses individuales, lo que implica que no muestran visiones coincidentes sobre qué medidas concretas deberían tomarse a nivel nacional. Esto se acentuó aún más desde que la mayoría de las empresas que operan en la economía local es directamente extranjera. No debería sorprender que su propia perspectiva de negocios no incluya ninguna consideración sobre el horizonte nacional, salvo en términos del necesario marco pacífico y ordenado en el cual desempeñarse sus actividades sin sobresaltos.

Sin embargo, ese espacio social al que llamamos poder económico compartía -y comparte- algunas posiciones generales sumamente

definidas: la oposición terminante a que el estado nacional vuelva a tener poder político real, la aversión a todo atisbo de capacidad de presión sindical, el rechazo a procesos de integración política y económica real en Latinoamérica, la negativa tajante a que el país adopte decisiones autónomas en relación a los centros tradicionales de poder (EEUU y Europa), y el repudio a cualquier ruptura real o simbólica con el orden político y económico internacional. En estas últimas dimensiones se perciben a sí mismos como agentes locales de la “globalización”, entendida ésta desde una óptica subdesarrollada.

Dentro de ese núcleo heterogéneo ha crecido el predominio del pensamiento y las lógicas de maximización vinculadas a lo financiero -entendido como un espacio específico de acumulación de capital más veloz y más líquido que el que ocurre dentro del proceso productivo-. El debilitamiento de la economía argentina, la baja capacidad regulatoria del estado, la desintegración de las fuerzas políticas predominantes, la historia de imprevisibles sobresaltos macroeconómicos, han creado un escenario especialmente propicio para las ganancias altas y de corto plazo, vinculadas a la especulación. La preferencia por la liquidez es funcional tanto a estrategias defensivas como a apuestas a la rentabilidad de tipo cortoplacista. El cortoplacismo, típico del subdesarrollo, ha impregnado al conjunto de la sociedad argentina en la medida que refleja el comportamiento de una sociedad fuertemente dependiente de sucesos imprevisibles, que no controla. La idea de planificación, -la idea de intervención conciente en la determinación y comando del propio destino- no tiene lugar en ese escenario de inestabilidad. Se instala, de alguna forma, la actitud de resignación frente a la imposibilidad del controlar el propio rumbo; en las últimas décadas, el neoliberalismo local ha proporcionado sustento “teórico” a esta situación bajo la consigna de que “los mercados serán las mejores guías de lo que el país deba hacer”.

Juan Llach escribió, en la década del '80, un trabajo en el que buscaba describir la Argentina previa a las reformas estructurales: llamó a ese modelo el “mercadointernismo rentístico”, y lo definía como un modelo constituido por una economía semi cerrada en la que el sector industrial obtenía en el mercado interno rentas por encima de su tasa de ganancia normal, debido a la situación artificial que creaba el estado con una transferencia de recursos hacia el sector, definida políticamente. Es

interesante observar que la denominación que Llach acuñó para caracterizar al modelo de industrialización sustitutiva, es muy pertinente para pensar el modelo económico construido en la década del '90, que puede ser calificado como un mercadointernismo rentístico de base financiera, donde desde el estado se establecieron reglas de juego que castigaban la actividad exportadora y premiaban los negocios de servicios orientados al mercado doméstico. Nuevamente las regulaciones públicas aparecían en el centro del esquema, generando mecanismos que distribuían rentas gigantescas, pero ahora favoreciendo no a un sector productivo, difusor de conocimiento tecnológico, generador de empleo y potencialmente exportador como es la industria sino a las actividades financieras, a los rentistas de servicios monopólicos y a los capitales especulativos locales e internacionales.

También Domingo Cavallo escribió sobre la economía argentina antes de las reformas neoliberales que él protagonizó. Señaló que el país podía ser descripto como un socialismo (el estado) sin plan y como un capitalismo sin mercado (porque faltaba la competencia, por tratarse de una economía “cerrada”). Y que ambos sectores debían ser reformados para que funcionaran eficientemente. Sin embargo, lo que ocurrió en la práctica económica, una vez vencidas las resistencias sociales al cambio del modelo económico previo, se desguazó el estado (sin que se pusiera en marcha una estrategia integral alguna) con lo cual “no hubo plan” y se reforzó la concentración oligopólica en el sector privado (tanto en el sector productivo como en el financiero), con lo cual “no hubo mercado” -para acudir al mismo esquema que usó el autor-. También Cavallo había sostenido con vehemencia que para relanzar la economía debía acudirse a un instrumento fundamental: un tipo de cambio alto, que combinado con bajas barreras arancelarias, proveería de los estímulos a la exportación y a la modernización productiva necesarios. Sin embargo, en su gestión se reeditó la experiencia de atraso cambiario de Martínez de Hoz, aún más rígida y prolongada. Desde el llano, Cavallo había llegado a atacar al poder económico, al que había calificado despectivamente como el “liberalismo de la city”. Sin embargo, en su segunda gestión ministerial llegó a condecorar banqueros y prestamistas internacionales, porque “ayudaban” a la Argentina.

Nuevamente, las ideas seductoramente presentadas ante la sociedad cedían el espacio a las demandas concretas del poder económico cuando se estaba en el gobierno.

Ante la restauración democrática debieron modificar sus formas de intervención en la escena pública. Esto se debió en parte a la profunda grieta en la estructura de las fuerzas armadas creada por la aparición del fenómeno “carapintada”, corriente que decía tener inclinaciones ideológicas nacionalistas y peronistas. El tradicional instrumento que habían utilizado diversas minorías durante décadas para imponer a la sociedad sus intereses aparecía mellado en su confiabilidad. Sin embargo, desde el comienzo, hostigaron a cualquier intento político que mostrara autonomía de criterio en relación a sus propias prioridades.

Si bien su propuesta no podía triunfar electoralmente, lograron incidir sobre los partidos que sí llegaban al poder. Además de realizar *lobby* sobre los legisladores en el Congreso, operaron por diversas vías sobre el poder ejecutivo, y también incidieron sobre la opinión pública vía medios de comunicación.

La democracia mostró en su transcurso dos tipos de relación entre los gobiernos y el poder económico. Las gestiones de Alfonsín y Kirchner, si bien no buscaron la confrontación con el poder económico no tuvieron representantes en los cargos decisivos, a diferencia de las de Menem y De la Rúa que tuvieron representantes de los “think tank” neoliberales, una forma intermediada de presencia del poder económico en la gestión pública. Ya no eran dirigentes de las corporaciones ejerciendo directamente el poder, sino “técnicos” que “sabían” lo que había que hacer.

En general, este sector no se mostró dispuesto a ningún compromiso democrático en el que tuviera que ceder algo importante. En cambio pospuso circunstancialmente demandas en función de la existencia de algunas “situaciones de emergencia”, por lo general consecuencias de sus propias políticas.

Si no logró colocar sus cuadros en puestos de decisión, el poder económico ensayó otras aproximaciones para torcer la voluntad de los gobiernos que no le respondían abiertamente: presión por saturación psicológica (crear un “clima opositor” vía medios de comunicación,

declaraciones, solicitadas, opiniones de “expertos”, presiones personales) o, pasando al terreno de las prácticas económicas, despojando progresivamente a los gobiernos de instrumentos y márgenes de maniobra y obturando cualquier curso de acción alternativo a sus demandas.

Cuanto más alejado se ubicara la práctica del gobierno de turno de sus preferencias económico-sociales, el poder económico actuaría más coactivamente desde afuera del estado, generando un discurso catastrofista, violento, pronosticando el caos y la desgracia colectiva. Capaz de promover estados de ánimo fuertemente opresivos, divulgando pronósticos alarmistas realizados por “expertos”, logra movilizar sentimientos en la sociedad en la dirección al apaciguamiento de la “situación”, que se puede lograr en la medida en que se “escuchen” sus reclamos. Por supuesto que estas demandas nunca se presentan como sectoriales, sino que responden a unos supuestos “mercados” impersonales que representarían la sensatez económica. Esta capacidad de amedrentar a la sociedad fue reiteradamente usada durante los 26 años de democracia, compensando la incapacidad de ofrecer propuestas positivas al conjunto de los habitantes.

A estas instancias se llegó cuando no fue suficiente la fuerte hegemonía ideológica ejercida sobre las capas medias, los medios de comunicación, los principales partidos políticos y el mundo académico. Especialmente interesante ha sido el caso de las dirigencias políticas, desgastadas y desprestigiadas luego de aplicar mas o menos entusiastamente las medidas reclamadas por el poder económico. Muchas explicaciones pueden encontrarse a la subordinación del sistema político al poder económico, pero seguramente la mayoría de ellas encontrará en la dirigencia política desde convicciones compartidas con el poder económico, oportunismo electoralista -sumándose a los “consensos” generados por el poder económico, o resignación posibilista frente a la incapacidad de equilibrar la influencia de ese sector.

El poder económico no siempre fue igual a sí mismo. Adalbert Krieger Vassena, el ministro más importante de la dictadura de la “revolución argentina”, y hombre estrechamente relacionado con el poder económico del momento, relató posteriormente a su gestión que su plan de estabilización y crecimiento se había inspirado en el que se había

implementado en Francia pocos años antes de 1967. El cambio de enfoque de este sector social se observa en el siguiente experimento económico apoyado por el poder económico, 10 años después. En la gestión de Martínez de Hoz la fuente de inspiración de la política económica fueron teorías que jamás se habían aplicado en países desarrollados, y que sólo tenían antecedentes empíricos en el gobierno dictatorial de Pinochet en Chile, país claramente más subdesarrollado y menos industrializado que la Argentina en ese momento. La fracción más activa del poder económico -y más influyente desde 1976 en adelante- había abandonado la idea de observar y aprender de las prácticas económicas de los países centrales, para “probar” con teorías económicas extremistas dentro del liberalismo, que sólo habían comenzado a ejecutarse bajo gobiernos de facto. Esa trayectoria político-intelectual muestra un paso hacia la irresponsabilidad pública y el aventurerismo económico, ya que ofrecía al país como “banco de prueba” de modelos abstractos que fueron, efectivamente, fallidos.

Tanto el experimento del '76, como la política económica implementada a partir de 1989, gozaron de amplio apoyo del poder económico. Ambas generaron graves problemas estructurales a la economía argentina, y terminaron en serias hecatombes macroeconómicas. Sin embargo, ambas experiencias fueron realizadas en nombre del “pragmatismo”, pretendiendo que lo que se estaba realizando tenía que ver con el sentido común, y no con “ideologismos”. Luego de los finales lamentables de cada una de las experiencias, se intentó disipar las responsabilidades, buscando diluirlas en los “males argentinos” o en los “políticos (o militares) ineptos”.

De esa forma los fracasos manifiestos no impidieron que se volviera a plantear públicamente que “había que crear condiciones que generaran confianza para la inversión”, lo que significaba, en términos del poder económico, volver a las políticas fallidas, y reinsertar a sus ejecutores en los nuevos elencos gubernamentales.

El pensamiento económico de este sector fue reduciéndose progresivamente a una serie de frases repetidas sin solución de continuidad. En el tramo final de la Convertibilidad, cuando la economía argentina se estaba hundiendo en la recesión y el desempleo, el discurso del presidente de la Asociación de Bancos de Argentina, Eduardo

Escassany, proponía al gobierno como todo proyecto profundizar la reducción del gasto público y reprimir a los movimientos sociales que se estaban expresando producto de la severa crisis económica.

Instrumentos para condicionar, presionar y desestabilizar

El poder económico dispuso de numerosos instrumentos de presión económica y política para intervenir sobre y condicionar a los gobiernos surgidos democráticamente.

Mencionaremos aquí algunos de los más importantes.

La deuda externa: constituye uno de los instrumentos centrales para condicionar y limitar las posibilidades de los gobiernos democráticos para realizar políticas económicas.

Dado el enorme volumen de la deuda -que ha puesto en duda reiteradamente la posibilidad real de poder pagarla-, y que el responsable del pago de la misma es el estado nacional, ésta ha representado, de hecho, un recorte significativo del presupuesto disponible para realizar políticas públicas. La necesidad de conseguir dólares ha transformado al estado en un fuerte demandante de divisas, presionando al alza de la divisa. Las constantes renegociaciones con acreedores privados y públicos ha obligado a suscribir acuerdos que en muchos casos restringían aun mas los márgenes de maniobra de los gobiernos. A su vez, la deuda fue un factor de desestabilización macroeconómica ya que puso las finanzas públicas en situaciones límite, que obligaron a emitir deuda interna o recurrir a emisión de moneda, creando condiciones para estallidos hiperinflacionarios. Afectó también a la tasa de crecimiento, porque redujo dramáticamente los fondos disponibles para inversión en infraestructura y encareció el crédito productivo y para la construcción. Degradó en general los servicios del estado ya que afectó las remuneraciones del personal, su capacitación y los instrumentos con los que contaban para desempeñar sus tareas. En el caso de las empresas públicas, redujo tanto los niveles de inversión como el gasto en mantenimiento de las mismas, creando las condiciones de malestar social necesarias para su privatización.

El Fondo Monetario Internacional: fue uno de los actores principales en la definición de las políticas económicas argentinas desde la vuelta de la democracia hasta el año 2002. A través de los créditos condicionados a metas macroeconómicas y fiscales, ejerció una permanente presión hacia el ajuste recesivo, perjudicando las perspectivas de crecimiento e incluso de poder pagar los compromisos externos. Su intervención no se limitó a los planos económicos, sino que fue muy activo en la defensa del lobby financiero y rentístico local, propiciando la anulación o supresión de legislación que le permitía actuar al estado contra los delitos económico-financieros. Dentro del esquema de hegemonía ideológica predominante, aportó una supuesta mirada “objetiva” de la comunidad financiera internacional sobre los males económicos argentinos, siempre en sintonía con las políticas desindustrializantes.

El lobby financiero: a partir de la gestión de Martínez de Hoz, diversas asociaciones de bancos tuvieron un papel protagónico, tanto por la carencia de fondos para crédito productivo como por la necesidad constante de fondos adicionales para cubrir los déficits del sector público. Con una sesgada mirada financiera, este sector presionó sistemáticamente no para la resolución de los problemas fiscales, sino para su instrumentación en títulos crecientemente atractivos y con rendimientos más elevados. La debilidad fiscal del estado, y el mal manejo presupuestario en varias administraciones provinciales constituyeron una notable oportunidad para la obtención de ganancias extraordinarias mediante la concesión de préstamos a tasas altísimas, garantizadas por el estado, al cual este sector atacaba sistemáticamente. Vocero permanente del “ajuste estructural”, su visión se alejaba de cualquier preocupación productiva o social.

Los medios de comunicación: jugaron una papel muy destacado en la “educación” de la opinión pública y en la difusión sistemática del pensamiento neoliberal. En contradicción con cualquier visión pluralista, sesgaron la información hacia los personajes y especialistas que representaban la visión del poder económico. Los economistas neoliberales y políticos conservadores fueron presentados como los portadores del “conocimiento económico moderno”. Los medios tuvieron una importancia central en las sucesivas ofensivas que se lanzaron desde el poder económico: contra el estado, contra las regulaciones públicas, a favor de las privatizaciones, para demostrar que el único modelo posible

era el neoliberal, para responsabilizar a los políticos de los desastres económicos, para atacar la autonomía del estado frente a “los mercados”. Especialmente significativo fue el trabajo mediático durante la gestión de Cristina Fernández para exigir al gobierno que subordinara su política a las demandas del sector agrario bajo el argumento del “diálogo”.

El mundo académico internacional: durante todo el período, desde las mas influyentes universidades norteamericanas y europeas se apoyó doctrinariamente toda reforma neoliberal realizada en la periferia y en Argentina y se criticó todo atisbo de política económica autónoma. Los académicos de los países centrales, incluidos varios premios Nóbel, con una superficialidad que seguramente no se les admitiría en sus respectivos países, sirvieron para dar una pátina de “excelencia técnica” a las políticas que degradaban la economía nacional a favor de intereses del poder económico nacional e internacional. También contribuyeron a reforzar los climas apocalípticos cuando las políticas públicas no eran del agrado del poder económico.

Los movimientos especulativos de precios: la economía argentina posee un elevado grado de oligopolización en numerosas ramas de la producción y comercialización, que están en condiciones de fijar precios con bastante libertad. En más de una ocasión este poder fue utilizado para desgastar una política económica o prevenirse frente a eventuales medidas gubernamentales, generando malestar social con funcionarios que no se avenían a los requerimientos del poder económico. Las alzas reiteradas de precios alimentaban el malestar social, a la vez que permitían sustentar las teorías de ingobernabilidad y los argumentos sobre la presunta inutilidad o incompetencia de los políticos de turno. También para reclamar medidas extremas y muy agresivas, como la apertura total de la economía, la eliminación de controles, etc.

Los indicadores económico-financieros: las cotizaciones de las acciones en la Bolsa de Valores, del dólar, y del riesgo país fueron mecanismos eficaces para enviar señales por parte del poder económico sobre su simpatía o antipatía con cada medida gubernamentales que les interesaba. La eficacia política de estas señales era potenciada por el conjunto de comunicadores sociales que, interesadamente o por ignorancia, le conferían una enorme relevancia y significación a las

eventuales subas o bajas de dichos indicadores, elevándolos a la categoría de señales exactas del estado de la economía, cuando en muchos casos sólo reflejaban situaciones de especulación coyuntural o de presiones sobre los funcionarios públicos. El caso del índice de riesgo país es un caso paradigmático en este sentido, porque se logró en los años 2000-2001 sensibilizar a la opinión pública con un indicador que representaba la preocupación de los acreedores del estado argentino por la potencial incobrabilidad de sus bonos, hasta el punto de poder movilizarla a favor de las medidas reclamadas por el poder económico, por más irracionales y antipopulares que estas fueran.

Los think tank: con el retorno democrático cobró impulso un grupo de centros de pensamiento económico, financiados por las grandes empresas. Entre los más importantes estuvieron FIEL (Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas), el CEMA (Centro de Estudios Macroeconómicos de la Argentina) y la Fundación Mediterránea. Tuvieron un papel relevante en la transformación de la agenda de política económica que tenían las centrales empresarias en trabajos que pudieron ser difundidos entre diversos sectores de la opinión pública, incluidos los políticos, con el formato de estudios técnicos para nutrir las políticas públicas. Estos *think tank* formaron personal que accedió a importantes cargos públicos, incluyendo el ministerio de economía y el Banco Central, que participó activamente en la difusión pública de las ideas que animaban al poder económico y que ocupó un espacio académico que no contaba con numerosos adherentes al neoliberalismo hasta el gobierno militar.

El discurso hegemónico: es complejo el proceso por el cual se fue creando un discurso fácilmente comprensible, lleno de “verdades” obvias para el sentido común, que reflejara básicamente la visión del poder económico. Entre sus fuentes principales están varios ideólogos del neoliberalismo, como Friedrich Von Hayek y Milton Friedman; contribuyeron a su amplia difusión, divulgadores y comunicadores sociales que lo hicieron llegar a todos los televidentes argentinos. Si bien la descripción de este discurso requeriría un espacio mucho mayor, en su versión local se parte del axioma de que el estado nacional todo lo hace mal y que el sector privado todo lo hace bien; que si el estado no interviene, la economía será una fuente inagotable de oportunidades y progreso; que el país no tiene recursos, y que por lo tanto la inversión

extranjera es fundamental; que para atraer la inversión extranjera hay que ser *market friendly* o sea, amistoso con “los mercados”. La retraducción de esta última proposición es que se debe hacer lugar a todos los requerimientos del poder económico local e internacional, para que se produzcan las inversiones, el crecimiento y el progreso. Esta última afirmación ha sido refutada en la práctica con los 12 años de vigencia de estas prácticas entre 1989 y 2001. De todas formas, la fuerza del pensamiento hegemónico reside, precisamente, en que se reproduce independientemente de la realidad, sin requerir constataciones de ningún tipo. Así, por ejemplo, los ministros de economía neoliberales se declaran contra el intervencionismo del estado en la economía, al mismo que regulan el tipo de cambio, los salarios, las tarifas públicas, etc. De todas formas, es un llamativo caso dado el peso social que tiene el discurso de los poderosos, más allá de los hechos.

Dentro de los “logros” del discurso hegemónico está el de haber revestido de prestigio social a sus propios enunciadores, más allá de los reiterados fracasos en materia de diagnósticos, pronósticos y políticas económicas llevadas a cabo.

La colonización del espacio político: los principales partidos políticos, cuyas posiciones se acercaban a un nacionalismo desarrollista en las décadas previas a la dictadura militar, sufrieron un creciente proceso de desorientación, a partir de que las viejas ideas mostraban baja capacidad de persuasión interna y de interpelación externa. Los partidos, vaciados de ideales y de vocación docente, apuntaron a seducir a los votantes adaptándose a lo que estos supuestamente demandaban, de acuerdo a las encuestas y los medios de comunicación. El primer fracaso económico democrático abrió camino a una visión oportunista de las políticas económicas, intentando adaptar las ideologías de los partidos a las “ideas modernas y pragmáticas” que eran las que proponía el poder económico. Así los partidos tendieron a abandonar progresivamente sus programas originales, para adoptar en la práctica la visión neoliberal. Por otra parte, poco hicieron en materia de clarificación de las circunstancias que rodearon a los graves problemas económicos sufridos en el período. La corporación política no fue capaz de enfrentar la incitación anti-política permanente de los medios de comunicación que respondían al poder económico.

Las corporaciones empresarias: tuvieron destacado protagonismo político en momentos de agudos conflictos económicos y sociales. Por lo general, el tipo de reclamos públicos que realizaron estuvo en línea con los pedidos tradicionales de los sectores: mayor apoyo estatal, menos impuestos, alivio a las deudas, cambios de precios relativos favorables, reducción del costo salarial. Sus declaraciones públicas abrevaron en el discurso neoliberal, abandonando los conceptos desarrollistas que sostenían algunos sectores industriales en décadas previas. No apoyaron a ningún gobierno en forma decidida, manteniendo una distancia que permitiera obtener concesiones sin comprometer un apoyo político sólido. Algunas corporaciones agrarias protagonizaron duros embates, en escenarios muy diferentes, contra el gobierno de Alfonsín y el de Kirchner, buscando debilitarlos y condicionar sus políticas.

Las embajadas y las fundaciones extranjeras: luego de la transformación masiva de la propiedad empresaria en la Argentina en los '90, una amplia mayoría de las grandes empresas pasó a manos extranjeras. Esto implicó un cambio en la lógica empresaria local, ya que las decisiones más relevantes ahora eran tomadas en sus casas matrices. Las empresas extranjeras apoyaban, por supuesto, la política económica que les había abierto el mercado local, así como las políticas de tipo de cambio subvaluado, que les permitían girar ganancias extraordinarias al exterior. Las embajadas de los países respectivos apoyaron también dichas políticas, y estuvieron al lado de sus empresas cuando se produjeron entredichos entre las autoridades económicas y las multinacionales propias. Para el sector público nacional, la regulación de todas estas empresas se ha vuelto mucho más problemático debido a ese respaldo institucional tan significativo con el que cuentan. Las fundaciones extranjeras contribuyeron con financiamiento a la difusión y popularización de diversos aspectos del pensamiento neoliberal.

Los períodos gubernamentales desde 1983:

En sus 26 años de democracia, a partir de la retirada de la última dictadura cívico-militar, el país y el mundo pasaron por una serie de cambios muy significativos. El punto de partida del período que nos interesa analizar, es el viraje profundo en el rumbo del país establecido desde 1976.

Si bien esa dictadura no pudo dejar una continuidad política importante que defendiera sus “principios”, sí dejó una serie de estructuras económicas que pesaron sobre la capacidad de los futuros gobiernos democráticos para moverse con libertad.

La Argentina del crecimiento, de la industrialización y de la inclusión social -con todos los problemas económicos y contradicciones sociales que eso implicaba- dejó paso a una Argentina endeudada, estancada y con su soberanía menguada: los organismos financieros internacionales tuvieron presencia constante en la definición no sólo de las líneas centrales de la política económica, sino también en las políticas educativas, sanitarias, de protección social, etc. Los experimentos económicos vividos, la incertidumbre macroeconómica y el colapso del crecimiento permearon también los comportamientos empresarios, reforzando las tendencias al cortoplacismo y a la reticencia inversora, salvo la que contara con explícitas garantías públicas de rentabilidad.

Les tocó a los gobiernos democráticos hacer frente a esta pesadísima carga.

La gestión de Raúl Alfonsín

El gobierno radical iniciado a fines de 1983 inició su gestión con una clara impronta reformista en distintos campos de la vida nacional. En el terreno económico, ensayó originariamente una política de inspiración keynesiana, apuntando a fortalecer el mercado interno, el poder adquisitivo de los asalariados y a las pequeñas empresas. En el frente externo se negó, en principio, a acordar políticas recesivas con los organismos financieros internacionales, buscando alianzas políticas en Europa y América Latina para forzar una renegociación de la pesadísima carga heredada. Sin embargo, el gobierno se encontró con una feroz resistencia del poder económico, reacio a todo tipo de control o regulación pública, a toda política redistributiva y también a cualquier enfrentamiento con el poder de los países centrales. Así, debió enfrentar una elevadísima inflación durante un año y medio -producto de la resistencia empresaria a la política distributiva- y un clima francamente golpista en los medios controlados por el poder económico, hasta que aceptó firmar un acuerdo con el FMI. Las medidas reclamadas, de

carácter contractivo, incluyeron también el cese de la investigación que se estaba realizando sobre la deuda externa -sospechada de irregular en varios casos-, y de hecho sacó del debate público el tema de la legitimidad o ilegitimidad de la misma. Esto implicó un viraje en la política oficial: se entendió que era muy dificultoso encarar un proyecto económico sin contar al menos con fracciones del poder económico que se había ido consolidando durante la dictadura militar, y se organizó un esquema (el Plan Austral), cuyo objetivo era reorientar los negocios de esos sectores hacia actividades productivas con sesgo exportador. Alfonsín habló en ese momento de la “alianza entre la democracia y la producción”, aludiendo a un acuerdo estable de cooperación gobierno-grandes empresas, para generar un marco en el cual éstas pudieran ganar e invertir. Sin embargo, el gobierno no desmontó el conjunto de intereses que debilitaban las finanzas públicas y al propio plan de estabilización: la enorme evasión fiscal, los regímenes de promoción sectorial y regional que establecían amplias exenciones impositivas para sectores muy poco dinámicos, y el corrupto sistema de compras del estado, por el cual el sector público pagaba sistemáticamente sobrepuestos a la gran masa de proveedores del estado. Las empresas públicas no fueron saneadas del conjunto de intereses particulares enquistados en las mismas, que deterioraban sus finanzas y servicios. Adicionalmente, no se eliminó el sistema de subsidios al sector financiero originado en la gestión de Martínez de Hoz, temiendo un desmoronamiento de todo el sistema. La alianza con fracciones empresarias había implicado para el gobierno un viraje discursivo, en el que se dejaba de lado la denuncia de los extendidos privilegios del empresariado rentista. A pesar de ello, el gobierno no resignó cierta autonomía en las decisiones, lo que le valió la hostilidad de buena parte del poder económico, que lo acusaba de ineficiente y de no entender las nuevas tendencias económicas (el neoliberalismo). En el ámbito empresario, el esperado cambio de actitud en materia de incremento de las inversiones y modernización productiva fue mínimo. En cambio se aprovechó de la debilidad fiscal del estado para invertir en títulos públicos de alta rentabilidad. El sector externo contribuyó al deterioro de la situación: elevadas tasas de interés incrementaban sistemáticamente los montos a pagar por intereses de la deuda externa, en tanto los precios internacionales de lo que Argentina exportaba mostraban niveles bajísimos. Ante el repunte inflacionario y la contracción del nivel de actividad, Alfonsín optó por nominar un

candidato a presidente que recogiera buena parte de las demandas del poder económico, tratando de salvaguardar la presencia del radicalismo en la gestión gubernamental.

Los graves condicionantes externos -los elevados intereses de la deuda que debía pagar el estado- que limitaban dramáticamente la capacidad del sector público para impulsar la economía y el fracaso de la política que trató de involucrar a los grandes empresarios en una política de desarrollo, desembocaron en la crisis hiperinflacionaria de 1989. Esa situación económica y social extrema encontró al gobierno en total soledad, con todo el poder económico posicionándose en la nueva situación y negociando con las futuras autoridades para obtener las mayores concesiones posibles del gobierno que se iba y del que entraba. Ante la sociedad, desconcertada por el alza dramática de los precios y la consiguiente caída salarial, el gobierno no atinó a ofrecer una explicación convincente de lo que ocurría. En cambio, desde las corporaciones, los medios de comunicación y los *think tank* se responsabilizó claramente al gobierno por todo lo que acontecía, y en un plano más general se atacó a todas las políticas “nacionalistas, estatistas y populistas” que según el poder económico habían arruinado al país desde 1945. La desesperación social ante la hecatombe que se estaba viviendo creó la oportunidad política para introducir un programa profundo de reformas estructurales, largamente reclamado por el poder económico, y al cual el gobierno de Alfonsín se había resistido a adoptar plenamente.

La gestión de Carlos Saúl Menem

En la gestión de Menem confluyen una serie de transformaciones locales e internacionales: el fracaso del alfonsinismo y su intento reformador, el deterioro del justicialismo y su progresivo vaciamiento de ideas, la enorme influencia social acumulada por el poder económico local, y la desesperación provocada por la hiperinflación. En el ámbito internacional se vivía la sensación de triunfo universal del capitalismo liberal, simbolizado por la caída del Muro de Berlín, sobre todo pensamiento económicamente heterodoxo.

El presidente electo, luego de acusar a la gestión anterior de “haberse peleado con todo el mundo” optó por asumir plenamente las demandas de las diversas fracciones del poder económico, e incluso, superarlas. En relación a los acreedores externos, reconoció el 100% del valor nominal de los papeles de la deuda, y les permitió trocarlos por una fuerte participación accionaria en las ahora rentables empresas públicas argentinas (el estado nacional se hizo cargo de las deudas de las mismas, y redujo el personal). En ese proceso de privatización, satisfizo también al poder económico local, que logró participar en ese excelente negocio. Sin embargo, las grandes empresas locales sólo integraron transitoriamente los nuevos *joint ventures* ya que con posterioridad vendieron sus participaciones a precios notablemente elevados. Fue para ellas una actividad financiera más, y no una apuesta a la expansión productiva y a asumir nuevos desafíos empresarios.

El gobierno se apoyó conceptualmente en el llamado Consenso de Washington, suerte de *vulgata* neoliberal acuñada en Estados Unidos, pero la transgredió en dos aspectos decisivos: fijó un tipo de cambio no competitivo para la exportación de la producción nacional, y abrió sin restricciones el mercado de capitales a los fondos especulativos de corto plazo, con lo cual reforzó el proceso de subvaluación del dólar y volvió extraordinariamente vulnerable a la economía argentina a los volátiles movimientos internacionales de capitales.

La subvaluación cambiaria, que destruía la rentabilidad de los sectores productores de bienes transables, encontró enseguida poderosos socios locales. En principio los importadores, que podían ampliar fuertemente sus ventas a precios accesibles para el gran público. Luego, todas las actividades de intermediación financiera, que recibían importantes flujos de fondos externos para colocar transitoriamente en la plaza local, aprovechando la garantía cambiaria implícita que significaba el dólar fijado por ley del Congreso, y las altísimas tasas en dólares que pagaban implícitamente quienes compraban en cuotas. Y por supuesto, todas las filiales de empresas multinacionales -que acrecentaron notablemente su presencia en el mercado local- ya que sus beneficios en pesos se acrecentaban gracias al tipo de cambio artificialmente barato. En general, todos los sectores que compraran dólares, para transacciones, para turismo, o para hacerse de reservas en esa moneda, recibían de hecho una subvención gubernamental gracias a la baratura de la divisa

extranjera. La contrapartida de ese subsidio a la compra de dólares -que también alcanzaba a las capas medias- fue el progresivo endeudamiento del estado nacional, cuya aceleración y acumulación derivó en la caída en el *default* hacia fines de 2001.

El gobierno se mostró sistemáticamente sensible a las demandas del nuevo poder económico que él mismo había promovido con sus “reformas estructurales”: se procedió a modificar reiteradas veces los contratos de privatización para hacer lugar a las necesidades de las prestatarias en materia de rentabilidad; se favoreció la concentración del sector bancario, destruyendo lo que quedaba de banca pequeña y cooperativa, para abrir el mercado a los grandes bancos extranjeros; se establecieron regímenes especiales de protección para el poderoso lobby automotriz, mientras se desoían todas las demandas de pequeños empresarios industriales y agrarios; se favoreció la concentración de la distribución comercial, empujando al cierre de miles de pequeños comercios y se estimuló la importación de bienes de capital en detrimento de la industria nacional.

El gobierno fue reiteradamente reconocido por los organismos financieros internacionales, elogiado por laureados académicos de los países centrales, y acompañado con entusiasmo por los *think tank* que tuvieron una presencia excluyente en los elencos económicos. En ese sentido, el ministro Domingo Cavallo (Fundación Mediterránea) fue considerado el artífice del “exitoso” modelo que estaba en marcha. La permanencia de Cavallo al frente de la cartera de economía parecía inamovible. Sin embargo, sus discrepancias con el presidente condujeron a su remoción del cargo. Hasta ese momento, se hablaba de un gobierno Cavallo-dependiente, ilustrando la importancia de su permanencia para sostener la confianza pública. Menem demostró comprender mejor la lógica del poder económico, al reemplazar al “padre de la convertibilidad” por Roque Fernández, hasta el momento presidente del Banco Central, hombre de otro *think tank* (el CEMA) más estrechamente vinculado al sector financiero y en un sentido ideológico más extremista que el propio Cavallo. Esa radicalización dentro del rumbo neoliberal no motivó ningún clima de “desconfianza” en la plaza financiera, aunque implicaba la reafirmación de un rumbo de destrucción de la producción y el empleo locales.

A pesar del cerrado apoyo público dado por parte del poder económico a la política vigente, se produjo durante toda la década una avalancha de ventas de grandes empresas nacionales al capital extranjero. Este cambio estructural, con enormes implicancias en términos del desarrollo económico del país, ha pasado casi desapercibido para el mundo político y académico. Es interesante destacar esta aparente paradoja, entre un discurso corporativo que se congratulaba por la dirección adoptada por el gobierno nacional, y el comportamiento concreto de sus exponentes individuales, que optaron masivamente por abandonar la producción y dejar de ser empresarios con presencia en el país. Jorge Schvarzer estudió lo que ocurrió con los miembros del Consejo Empresario Argentino (CEA), un grupo selecto de grandes e influyentes empresarios locales. De los 17 presidentes de empresas locales que formaban parte de este grupo en 1995, 13 vendieron sus empresas al capital externo en la década de 1990 o en los años subsiguientes y 2 recurrieron a la convocatoria de acreedores. Por supuesto que los negocios que hacía el poder económico no guardaban relación alguna con las dificultades por las que atravesaban amplias franjas empresarias, cuya voz no se reflejaba en casi ninguna expresión corporativa.

La privatización de las empresas públicas fue finalmente una extranjerización -dada la actitud de desinterés empresario de los socios locales en esas empresas-, lo que sumado a la extranjerización masiva de las empresas privadas, significaron un grave retroceso en la capacidad de la economía nacional para definir el destino del excedente. Por supuesto que al nuevo poder económico local -producto de esta extranjerización de la propiedad empresarial-, la idea de contar con una estrategia económica nacional le resultaba irrelevante. De esta manera se reforzó la desvinculación entre los intereses empresarios -ahora principalmente representados por firmas multinacionales- y los requerimientos de una economía integrada.

Para avanzar en el proceso transformador, el gobierno debió forzar una serie de mecanismos institucionales, incluyendo reiteradas denuncias de coimas y sobornos para eludir las leyes y vaciar los reaseguros que las mismas implicaban para la sociedad. Nada de esto mereció preocupación alguna por parte del poder económico, que se mostró extremadamente complacido por los valiosos logros alcanzados.

Los primeros años del experimento contaron con importante consenso de parte de diversos sectores sociales, ya que se combinaron la reactivación económica, la reaparición del crédito, el ingreso masivo de bienes modernos importados y el clima optimista e ilusionado creado por los medios que respondían en general al pensamiento dominante. Ese ciclo se quebró en 1995, en el cual se empezaron a advertir las debilidades del modelo. A partir de ese momento, y en tanto se disparaba el desempleo y la inseguridad laboral, se reforzaron los elementos de "adhesión coercitiva" a la continuidad de la política económica: las deudas personales, tanto hipotecarias como en bienes de consumo durable, estaban indexadas al valor del dólar, con lo cual se vinculaba el equilibrio de las finanzas individuales a la inamovilidad cambiaria. Ese elemento de coacción continuaría hasta el final caótico del experimento de la convertibilidad.

En los '90, los sectores económicamente subalternos fueron perdiendo fuerza, dado que la implementación y el avance de la apertura económica con tipo de cambio atrasado afectaba a los asalariados (vía la precarización general de las condiciones de trabajo y el desempleo) y a la gran masa de pequeños empresarios que no tenían acceso ni al crédito a tasas razonables, ni a los pasillos del poder para obtener rentas de privilegio, como los sectores concentrados. En ese contexto, la voz de los sectores financieros partidarios de las políticas más irresponsables tuvo una presencia más extendida en la sociedad, no sólo porque muchos medios de comunicación pertenecían directa o indirectamente a grandes grupos económicos, sino porque el neoliberalismo aparecía como un discurso infalible que no tenía contendientes en el horizonte. El espiral de endeudamiento público y privado (la deuda de este último sector creció más velozmente que la del sector público) volvió a la economía cada vez mas dependiente de la renovación de los préstamos internacionales y por lo tanto de la opinión y las exigencias de los organismos financieros, lo que sesgó progresivamente las decisiones del estado en una única dirección: satisfacer los requerimientos de ese sector para evitar una eventual falta de créditos, lo que precipitaría una crisis de consecuencias imprevisibles. Así, el sistema político pasó a estar crecientemente atrapado en la disyuntiva de obedecer las demandas del capital especulativo, o arriesgar una *debacle* con consecuencias sombrías para los partidos políticos responsables del eventual desastre.

La gestión de Fernando de la Rúa:

La subordinación del sistema político a los intereses del poder económico más rentístico se expresó fuertemente en la fallida gestión de Fernando De la Rúa. La idea de “crear confianza” -como si ese elemento subjetivo alcanzara para compensar la dinámica explosiva del esquema económico vigente- se tradujo en la presencia de varios economistas ortodoxos en el gabinete nacional, lo que garantizaba el pleno control del poder económico sobre las decisiones gubernamentales. Rápidamente todas las expectativas sociales que apoyaron al gobierno para priorizar la educación, la salud o la justicia fueron dejadas de lado dada que la preocupación fundamental era evitar un colapso en el cumplimiento de los compromisos externos. Todo el período está marcado por una subordinación extrema al poder financiero, y por la disposición pública a dañar las jubilaciones, los salarios públicos, y a sectores de profesionales y asalariados medios para continuar con el esquema cambiario heredado del menemismo.

La renovada ofensiva contra el salario por parte del poder económico, se transformó en una presión sobre el gobierno para avanzar con la flexibilización laboral, que era presentada como la salida a la falta de competitividad de la economía argentina: si caían los salarios, caerían los costos, y se podría hacer frente con solvencia a la competencia externa. Se priorizaba el deterioro del nivel de vida de la población a la posibilidad de deteriorar la rentabilidad de los compradores de dólares. La premura era tal que el gobierno acudió a mecanismos irregulares para obtener el apoyo parlamentario necesario para impulsar la legislación demandada poder económico. Esto precipitó la renuncia del vicepresidente, quien fue culpado por el poder económico de debilitar la “gobernabilidad” y dañar la economía. A medida que el esquema de endeudamiento con sesgo antiexportador avanzaba, precipitando a la economía hacia una depresión profunda, se acentuaba la campaña mediática para que la responsabilidad de lo que estaba ocurriendo recayera con exclusividad en el personal político. Desesperado, el gobierno acudió en principio a la presencia de López Murphy, de FIEL, y luego a la del “padre” de la convertibilidad, Cavallo, para ganar tiempo, esperando que la coyuntura internacional aliviara el frente externo. En su último tramo, el gobierno sancionó leyes aberrantes desde el punto de

vista económico y social, como la ley de “déficit cero”, que aceleraba el hundimiento del mercado interno para garantizar que el estado tuviera los fondos necesarios para cumplir con los compromisos externos, que no cesaban de acrecentarse. Durante buena parte de la gestión, los medios usaron el índice de riesgo país para hostigar las resistencias que aparecían en gobierno y en el parlamento a alinearse sin condiciones con los requerimientos del sector financiero. La saturación mediática con el “riesgo país” sirvió para impulsar a la opinión pública a demandar que el gobierno “calmase los mercados”, satisfaciendo sus demandas. Sin embargo, estas no guardaban relación alguna con las capacidades objetivas de la estructura económica argentina (producir y exportar decenas de miles de millones de dólares más), debilitada por las reformas pro mercado y la convertibilidad.

El presidente De la Rúa optó por salvar la situación de los bancos e inmoló su gestión, amenazados por una corrida generalizada, al atacar a la clase media mediante la implantación de rígidas limitaciones a la extracción de fondos bancarios. En pocas semanas se desmoronaría todo el esquema político-económico instaurado en los años '90, desplazando parcialmente al poder económico del control directo de la gestión del estado.

Sin embargo, gracias a su control sobre buena parte de los medios de comunicación el poder económico logró responsabilizar a los políticos por la catástrofe provocada por la convertibilidad. La continuidad de una verdadera campaña de desacreditación en masa de “los políticos”, que tenía elementos de verdad pero enmascaraba las causas fundamentales de la crisis, dio sus frutos, ya que se expresó primero como “voto bronca” (antipolítico) en las elecciones previas a la caída del gobierno, y en la consigna “que se vayan todos” (los políticos) repetida en las frecuentes movilizaciones sociales que siguieron al estallido de la convertibilidad. Esa notable separación entre las causas económico-sociales y las causas políticas de la crisis, garantizó en buena medida la impunidad de los intereses que propiciaron y sostuvieron el esquema fracasado en sus once años de duración.

La gestión de Eduardo Duhalde:

La gestión de Duhalde, caracterizada por tener que enfrentar una delicadísima situación política y social, recibió fuertes presiones desde los sectores pauperizados por la crisis, lo que de alguna manera ayudó a compensar el peso del poder económico. El gobierno intentó satisfacer a los más diversos sectores, compensando a todos los perjudicados por el derrumbe financiero con emisión de deuda pública. La devaluación, la inflación, los congelamientos de tarifas y la inmovilidad salarial permitieron cambiar el sistema de precios relativos, pasando a favorecer la viabilidad del agro y la industria, en detrimento de los sectores privilegiados en el período anterior.

La debilidad del poder ejecutivo frente a las diferentes demandas lo llevó a exponerse a una hiperinflación, al liberar el precio del dólar debido a las exigencias del FMI. Sin embargo, las restricciones bancarias y el bajísimo poder adquisitivo de la población limitaron el salto inflacionario. También el gobierno fue presionado por ese organismo para eliminar una ley que abría la posibilidad de procesar y poner en prisión a banqueros acusados de graves delitos bancarios. Ante la fragilidad financiera de su administración, Duhalde optó por hacer lugar a esa demanda. En cuanto a la resolución de la crisis del sistema financiero, el gobierno optó por darle los mismos beneficios a los pequeños deudores y a los grandes, y licuó las deudas tanto de quienes ganaban salarios en pesos como de los grandes exportadores en moneda extranjera. El costo de todos esos salvatajes fue cargado a la cuenta de las futuras generaciones, vía deuda pública.

La fuerte caída del salario real en los primeros meses de la gestión, permitió recomponer las finanzas del estado (cuyo gasto en personal estuvo congelado) y generar un enorme saldo comercial debido a la profunda recesión interna. Progresivamente el escenario comenzó a mejorar, luego de tocar un punto crítico de inflexión.

La gestión fue atacada sistemáticamente por el sector del poder desplazado, intentando cargar sobre ese gobierno la responsabilidad por el derrumbe del esquema anterior. Si bien el gobierno de Duhalde tomó medidas que mejoraron drásticamente la situación de productores agropecuarios e industriales, ese cambio fue reconocido sólo tibiamente por las entidades representativas, que no veían a ese gobierno como “propio”. Fue evidente, en el momento más delicado de la gestión, el

intento de algunos economistas allegados al poder económico, de generar expectativas lo suficientemente catastróficas como para crear las condiciones de una nueva hiperinflación, que derrumbara a ese gobierno, y sacara de escena a la fracción peronista no subordinada plenamente al capital más concentrado.

Ante las fuertes presiones antagónicas que recibía, Duhalde decidió acortar su mandato y buscar un sucesor del agrado del poder económico.

La gestión de Néstor Kirchner y de Cristina Fernández:

La crisis del 2002 creó condiciones políticas para que se ejerciera una mayor autonomía relativa del estado, lo que permitió recomponer una política económica viable. Es ese sentido, un primer trazo grueso que separa a la nueva gestión de las políticas implementadas previamente, mas allá de su orientación, es entre políticas que favorecen la solvencia externa, es decir, que no llevan al país a un desequilibrio explosivo, y aquellas que sí lo hicieron.

Los representantes del derrumbado modelo de los ´90 no perdieron espacios en los principales medios de comunicación ni cayeron en un desprestigio definitivo. Continuaron responsabilizando a “los políticos” del desastre, y tratando de incidir en la creación de una opinión pública hostil al nuevo gobierno. La única explicación de la vigencia continua de estos personajes en la escena pública, que no fue afectada por el daño causado por las políticas que propiciaban, es la capacidad y decisión del poder económico para financiar numerosos espacios comunicacionales en los cuales difundir sus ideas revestidas, como siempre, de argumentos “técnicos”.

Se presentó así, en 2003, una situación similar a la de la gestión alfonsinista: el poder económico más concentrado estaba afuera del gobierno, y debía encontrar las vías para incidir en los asuntos públicos y direccionarlos a favor de sus intereses.

La gestión de Kirchner mostró en sus comienzos una actitud independiente que, sin atacar los intereses económicos existentes, les dio un lugar simbólico de menor importancia, incorporando a la agenda

pública otros temas que no eran del agrado del poder económico. Este estilo de gestión que afirmaba con gestos la autonomía estatal, fue rápidamente presentada como síntoma de intolerancia y “hegemonismo” presidencial por parte de los grandes medios, que empezaron a trabajar sobre una imagen proto-autoritaria del nuevo presidente y su gobierno. El poder económico volvía a mostrar su intolerancia ante la posibilidad de una política estatal autónoma. En ese sentido, los “años de oro” transcurridos bajo el gobierno de Menem y De la Rúa, habían permitido naturalizar la subordinación del sector público a la diversas -y en muchos casos inconsistentes- demandas empresarias. La mera existencia de una situación de “no subordinación” parecía inaceptable.

Sin embargo, una serie de aciertos en diversas áreas, y la importante recuperación de la economía, y un escenario internacional de bajas tasas y buenos precios de los bienes exportados, acotaron transitoriamente la capacidad del poder económico para afectar a la nueva administración. Esta gozaba de una situación política favorable caracterizada por la división y desorientación de los sectores concentrados causada por la crisis de 2001, y el aflojamiento -aunque no la desaparición- de la hegemonía discursiva del neoliberalismo sobre las capas medias.

La buena coyuntura internacional en materia de los precios de los productos exportables le dio al gobierno la oportunidad de acumular importantes reservas, a pesar de que comenzó la recuperación en el nivel de las importaciones. Este dato es sumamente relevante, ya que las reservas del Banco Central le brindaban al estado un “escudo” contra las maniobras cambiarias especulativas que habían precipitado la caída de Alfonsín. El vigoroso crecimiento de las reservas le permitió al gobierno saldar la deuda existente con el FMI en 2005. Ese paso recibió la sorprendente admonición del poder económico, que abandonó su tradicional discurso de “honrar los compromisos externos”. Lo que estaba en juego parecía ser algo mucho más decisivo: la retirada del FMI de la política interna argentina debilitaba a la fracción financiera del poder económico local, que contó siempre con el apoyo y la protección de ese organismo internacional para dirimir sus disputas internas. El gobierno continuó sin mayores modificaciones la orientación impresa por el ministro Lavagna, descansando en lineamientos macroeconómicos que resguardaban los superávits fiscal y externo, mientras estimulaban la actividad económica interna. La autonomía de la decisión estatal, sin

embargo, no fue acompañada por un fortalecimiento estructural del sector público, muy debilitado luego del desmantelamiento ocurrido en las décadas precedentes.

La gestión de Kirchner terminó con un importante grado de popularidad. Si bien no realizó ningún cambio estructural, y la economía nacional continuó por los andariveles productivos establecidos en los años '90, la recuperación económica, y una serie de medidas que mejoraron la capacidad adquisitiva de diversos sectores postergados, junto con la creación masiva de puestos de trabajo que aliviaron la situación en el área laboral, permitieron el triunfo electoral de Cristina Fernández, esposa y continuadora de la gestión kirchnerista.

El intento de la nueva gestión de apropiarse mediante la fijación de retenciones móviles de una parte de la enorme renta diferencial de origen internacional que recibía el sector agrario, generó uno de los episodios más conflictivos de la Argentina pos-2001. Detrás de las demandas de los propietarios agrarios se encolumnó todo el poder económico, que encontró luego de varios años un punto de encuentro para posicionarse eficazmente contra el gobierno. Cristina Fernández no encontró prácticamente apoyos en el sector más concentrado de la economía, en tanto sufría el embate de los propios afectados, de la mayoría de los medios de comunicación y de parte de las clases medias - ya recuperadas de la crisis de 2001- y solidarias con una lucha que se presentaba “contra la soberbia” de la Presidente. La ordenada situación fiscal y externa impidieron que el gobierno fuera sometido al juego de pinzas político y económico que sufrió la gestión de Alfonsín. Sólido en lo económico, el gobierno aguantó la ola de rumores y vaticinios en relación a un pronto derrumbe bancario, similar al del 2001. Sin embargo, en el terreno político se pudo observar un notable corrimiento de partidos políticos y sectores sociales hacia los puntos de vista del poder económico. La disputa en relación a las retenciones se cargó de múltiples significados. Para los sectores concentrados, despojar al estado de fondos podía acelerar el deterioro de una administración no controlada o al menos acotar una mayor autonomización en la coyuntura. En un plano más general, era fundamental reafirmar un principio de “gobernabilidad” establecido -aunque no explicitado abiertamente- desde que retornó la democracia: ninguna decisión económica y política relevante se tomaría sin acuerdo del poder económico. Entre otros

elementos, el conflicto colaboró en el surgimiento de una serie de potenciales candidatos a presidente que parecen haber comprendido con claridad ese principio. La reaparición de la vieja idea de “Argentina granero del mundo”, sin que aparezcan en el debate público las implicancias distributivas, sociales y políticas de una reinserción pasiva en la división internacional del trabajo, demuestran la hegemonía de la fracción agraria del poder económico sobre amplias capas de la población.

El limitado perfil de la presencia industrial en la escena pública, declarándose neutral frente a un gobierno que ha favorecido al sector de múltiples formas, tiene relación con los cambios estructurales y culturales vividos en nuestro país: una parte sustancial de la cúpula empresaria está constituida por gerentes de firmas multinacionales, que por definición responden a una lógica global, y el sector local parece en parte penetrado por la ideología neoliberal, congénitamente indiferente al desarrollo industrial.

Al momento de escribirse este texto, el gobierno continúa defendiendo su autonomía política, como los ejemplifica el traspaso del sistema de jubilación mixta nuevamente a la órbita estatal -lo que significó arrebatarse un importante negocio al sector bancario- o la propuesta de ley de servicios audiovisuales -que acota las posiciones dominantes en lo económico y comunicación al de influyentes empresas-. En una parte del arco opositor se favorece la idea de acotar la autonomía estatal, presentándola como una estrategia para controlar a este gobierno. Así, el poder económico ha vuelto a encontrar actores políticos dispuestos a defender sus intereses básicos, ya que ha mostrado contar con una base social electoralmente atractiva, movilizada en torno al anti-kirchnerismo. Mientras los medios de comunicación contribuyen a la conformación de una nueva ideología antiestatal -confundiendo presupuesto público con “caja de los políticos” y a los impuestos con “exacciones”-, se van conociendo aspectos de la propuesta de país del poder económico.

Conjuntamente con medidas para evitar el hambre (no así la pobreza o la exclusión social), se propone la vuelta a la intervención del FMI en la política económica local, el retorno al endeudamiento en los mercados globales, la orientación hacia la agro-industria (exportaciones

agropecuarias con ciertos procesos de elaboración) y el achicamiento del estado (reprivatizaciones y reducción de la obra pública). Como en todos los casos anteriores en que el poder económico ha gobernado en forma directa, surge la pregunta sobre la viabilidad económica y social de la propuesta que se está conformando. En lo político, su capacidad para vetar o bloquear a gobiernos que percibe como ajenos, parece haberse incrementado.

La invisibilidad del poder económico:

El análisis de las políticas económicas argentinas en los tiempos democráticos recientes, se vuelve más inteligible haciendo surgir los factores que habitualmente aparecen ocultos en la percepción y la conceptualización general. Así, gradualmente, se puede abandonar una cierta “metafísica” de la catástrofe económica nacional, que considera que el país está llamado a “estallar” cada diez años, independientemente de lo que se haga en materia de política económica. Esta creencia se ha ido cristalizando en las expectativas de una parte de la población. Sin ninguna explicación convincente, se sostiene que esto es así porque estaría inscripto en la naturaleza de la Argentina. La inexplicabilidad de los descabros económicos locales merece, por lo menos, un intento de explicación.

Para sostener la invisibilización del poder económico, se ha debido construir una lectura altamente ideologizada de la realidad. Esa visión incluye la esencialización de una serie de actores: los políticos son esencialmente corruptos e incompetentes; el estado es esencialmente ineficaz y depredador; las instituciones públicas están necesariamente llenas de ñoquis e inútiles; los ciudadanos son necesariamente ignorantes económicos, y deben ser educados por economistas profesionales (neoliberales); los mercados siempre indican el camino económico correcto hacia el bienestar general pero los malos políticos los desoyen; si se hace lo que las empresas quieren ellas siempre invierten y el país siempre progresa; las inversiones extranjeras siempre producen modernización, riqueza y empleo y por lo tanto hay que seducirlas; “el mundo” quiere nuestro bien, pero nosotros no lo dejamos ayudarnos.

La invisibilización de la clase dominante, para sostenerse, requiere socializar el fracaso entre todos los argentinos. Todos los argentinos participan de un conjunto de disvalores que son la causa de su actual situación. Con un pueblo así, hasta los más preclaros economistas -neoliberales- no pueden hacer nada. Con un pueblo así, que no sabe votar -al neoliberalismo-, nunca se logra tener el suficiente poder para permanecer el tiempo suficiente en el gobierno como para poder hacer las reformas necesarias para poner al país en la senda del progreso.

La masiva difusión de la versión “ideológica” de los hechos, en la cual el poder económico es invisible, muestra el grado de hegemonía social lograda por estos actores relevantes de la economía nacional. Hegemonía que ha logrado enrolar a sectores sociales subalternos detrás de las políticas de los sectores concentrados, y que ha hecho asumir a toda la sociedad el fracaso de quienes sí han tenido capacidad de incidir en los resultados obtenidos hasta el momento.

Si se lograra trascender ésta construcción ideológica, debería hablarse de lo que efectivamente ha ocurrido en nuestra historia económica: que existen fuertes e influyentes poderes económicos, que se generan severos conflictos de intereses entre distintos sectores de la sociedad; que los gobernantes a veces sirven a los intereses dominantes, a veces concilian con ellos y en raras ocasiones osan enfrentarlos; que los gobiernos, como las fuerzas políticas, no son homogéneos; que la economía no sólo es objeto de disputa política, sino que es arena de la disputa por el poder; que las políticas económicas forman parte constitutiva de las luchas políticas y sociales y son en sí mismas políticas de poder.

Otro de los conceptos ampliamente difundidos por el pensamiento hegemónico es la confusión entre gobierno y poder a partir de la reinstauración de la democracia. No se ha explicitado -los partidos oficialistas y opositores tampoco lo han hecho- que los gobiernos han tenido un poder muy menguado, ya que se hallaba acotado y condicionado por el conjunto de mecanismos que hemos señalado. El poder económico se reservó una serie de palancas de reaseguro y chantaje que no fueron denunciadas ni evidenciadas en momento alguno. La confusión predominante entre gobierno y poder fue funcional al poder económico, ya que los fracasos se cargaban exclusivamente a la cuenta

de los políticos. Un ejemplo previo al período que hemos analizado lo proporciona la propia denominación de “dictadura militar” para el golpe de 1976. Lo que esa expresión transmite es que las fuerzas armadas ejercieron el poder en su propio nombre, como una expresión política autónoma, desvinculada de intereses económicos sociales. En ese sentido, los militares con su impronta autoritaria también oficiaron de “velo” del autoritarismo social del poder económico. Esa confusión ha sido reiterada en los 26 años posteriores e implica suponer que los políticos actúan con plena libertad en el diseño de políticas económicas y que por consiguiente sólo a ellos puede atribuirse los méritos o fracasos. Así, el endeudamiento externo, la evasión impositiva, las rentas de privilegio, pasan por fenómenos económicos detrás de los cuales no hay actor social alguno. Debe decirse que la mayoría de los políticos se ha prestado a ese juego, ofreciéndose como “administradores de lo dado”, es decir, del statu quo creado por el poder económico. Sin duda la escasa formación y capacidad de buena parte de los políticos que conforman la “oferta” disponible es funcional a la fortaleza del poder económico, ya que su grado de manipulabilidad y dependencia intelectual es mayor.

Lamentablemente, algunos de los protagonistas políticos cuyos “fracasos” han estado estrechamente relacionados a la inviabilidad económica que imponía el poder económico no han contribuido a la transparencia de los procesos, asumiendo responsabilidades que excedían largamente las que les correspondían. También implicaba, indirectamente, la aceptación de un rol subordinado en la jerarquía de toma de decisiones en la sociedad.

Al proceso de invisibilización ha contribuido también el mundo académico. Este sector, productor de conocimiento, que debería responsabilizarse de nutrir el espacio público con conceptos e información seria, poco ha contribuido a esclarecer este problema, ya que la compartimentación disciplinar y la lógica corporativa han llevado a tratar a cada una de las esferas de la realidad (la económica, la política y la social) como cuestiones separadas y a fragmentar temáticas que requieren abordajes transdisciplinarios.

Acostumbrados a la cantinela sobre el fracaso de los políticos y del estado, sometidos a un bombardeo sistemático de ideología hegemónica, los argentinos no han advertido el fracaso productivo del poder

económico local, que no ha sido capaz de ofrecer prosperidad, progreso y proyección en el mundo a sus conciudadanos. En este tramo de la historia nacional el poder económico tuvo capacidad de hostilizar a todos los intentos de cambio en el país. No sólo fue capaz de resistir los modestos cambios redistributivos ensayados; también fueron neutralizados los cambios dinamizadores que pudieran provocar la emergencia de nuevas fracciones empresarias con otra visión del país y de la acumulación de capital.

La eficiencia del poder económico para vetar desde afuera de los gobiernos a las políticas públicas que no deseaba, devino del óptimo aprovechamiento de sus capacidades específicas en coyunturas económicas particulares. En ese sentido, hay que señalar las ventajas de operatividad de un grupo relativamente reducido de empresas y dirigentes, con objetivos comunes, internamente articulado y con presencia en distintos espacios de control y liderazgo de la vida social. El grado de postración del estado luego de la dictadura cívico-militar de 1976, la concentración económica y el debilitamiento de los sectores populares crearon numerosos escenarios en los el poder de veto e imposición pudieron manifestarse.

Sin embargo, se puede advertir la desproporción existente entre ese fuerte poder de veto frente a políticas “ajenas”, y la debilidad sistemática que muestran para enunciar un proyecto coherente y viable: sólo aparecen, al momento de realizar una enunciación positiva, un conjunto de requerimientos particulares, y en muchos casos contradictorios, que no responden a ninguno de los desafíos nacionales en el presente siglo.

Los problemas nacionales, en todo caso, tendrán resolución en el terreno de las políticas concretas. Sin embargo un paso para avanzar en esa dirección se dará en el terreno de las ideas, cuando la sociedad perciba con más claridad, y evalúe con más profundidad, la lógica política de las políticas económicas.

Bibliografía:

Alsogaray, A.C. (1989): *Bases liberales para un programa de gobierno (1989-1995)*, Editorial Planeta, Buenos Aires.

Amadeo E. (2003): *La salida del abismo. Memoria política de la negociación entre Duhalde y el FMI*, Editorial Planeta, Buenos Aires.

Aronskind R. (2008): *Controversias y debates en el pensamiento económico argentino*, Biblioteca Nacional-Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires.

Aronskind R. (2007): *El riesgo país. La jerga financiera como mecanismo de poder*, Colección Claves para Todos, Buenos Aires.

Aronskind R. (2003): *El país del desarrollo posible*, en el tomo IX de Nueva Historia Argentina *Violencia, proscripción y autoritarismo (1955-1976)* James D. compilador, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

Aronskind R. (2001): *¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los '90*. Universidad de Buenos Aires. Serie Libros del Rojas.

Arriazu, R.H. (2003): *Lecciones de la crisis argentina. Bases programáticas para un esquema de desarrollo sustentable*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.

Azpiazu, D. (1996): *El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios*, en Revista Realidad Económica No. 145, Buenos Aires.

Azpiazu, D., Khavisse M. y Basualdo E. (1988): *El nuevo poder económico*. Editorial Hyspamérica, Buenos Aires.

Beltrán, G. (1999): *La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes. Justificación e inicio del proceso de reformas estructurales de los años noventa*, Revista Época N°1, Buenos Aires.

Cavallo, D. (1989): *Economía en tiempos de crisis*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

Cavallo, D. (1984): *Volver a crecer. Un replanteo de las reglas de juego para el crecimiento económico de la Argentina*. Editorial Sudamericana-Planeta, Buenos Aires.

De la Balze, F.A.M. (1993): *Reforma y crecimiento en la Argentina, en Reforma y Convergencia- Ensayos sobre la transformación de la economía argentina*, De la Balze F.A.M. Compilador, Edición del Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI) y Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA)

De Pablo, J.C. (1994): *Quien lo hubiera dicho. La transformación que lideraron Menem y Cavallo*, Editorial Planeta, Buenos Aires.

Diamand, M. (1973): *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia. Economía para las estructuras productivas desequilibradas: caso argentino*, Editorial Paidós, Buenos Aires.

Dornbusch R. y de Pablo, J.C. (1988): *Deuda Externa e inestabilidad macroeconómica en la Argentina*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

Fanelli, J.M. y Frenkel, R. (1990): *Políticas de estabilización e Hiperinflación en Argentina*, CEDES-Editorial Tesis, Buenos Aires.

Fernández, R.B. (1987): *Crecer en libertad*. Ediciones El Cronista Comercial, Buenos Aires.

Ferrer A (2003): *La Argentina y el Fondo Monetario Internacional en Los guardianes del dinero - Las políticas del FMI en la Argentina*, N. Minsburg Coordinador, Grupo Norma, 2003.

Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (1988): *Regulaciones y estancamiento. El caso argentino*, Ediciones Manantial, Buenos Aires.

Gerchunoff P. y Machinea J.L. (1995): *Un ensayo sobre la política económica después de la estabilización*, en *Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la Globalización y la Regionalización*, P. Bustos Compilador, Fundación Friedrich Ebert.

González Fraga, J. y Lousteau M. (2005): *Sin atajos*, Editorial Temas - Grupo Unidos del sur, Buenos Aires.

Graziano, W. (1990): *Historia de dos hiperinflaciones. De Sourrouille a Erman Gonzalez*, Fundación Gabriel y Darío Ramos, Buenos Aires.

Llach, J.J. (1987): *Reconstrucción o Estancamiento*, Editorial Tesis, Buenos Aires.

- Lo Vuolo, R. (2001): *Alternativas. La economía como cuestión social*. Grupo Editor Altamira, Buenos Aires.
- Martínez de Hoz, J. (1981): *Bases para una Argentina Moderna 1976-80*, Edición del autor, Buenos Aires.
- Natanson J. (2005): *Buenos muchachos. Vida y obra de los economistas del establishment*, Libros del Zorzal, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1999): *La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto*, Revista Época N° 1, Buenos Aires.
- Sábato J.F. (1991): *La clase dominante en la argentina moderna. Formación y características*, Ediciones CISEA, Buenos Aires.
- Schvarzer J. (2001): *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y 2000*, AZ Editores, Buenos Aires.
- Schvarzer J. (1996): *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Editorial Planeta, Buenos Aires.
- Schvarzer J. (1990): *Un modelo sin retorno. Dificultades y perspectivas de la economía argentina*, Ediciones CISEA, Buenos Aires.
- Schvarzer J. (1983): *Martínez de Hoz: La lógica política de la política económica*, Centro de Investigaciones Sociales Sobre el Estado y la Administración (CISEA), Buenos Aires.
- Sguiglia, E. (2006): *Las ideologías del poder económico*, Editorial Edhasa, Buenos Aires.
- Sturzenegger, A. (1984): *Mercado, plan, crecimiento, estabilidad en la Argentina*, Revista Ensayos Económicos del B.C.R.A. N° 31, Buenos Aires.
- Terragno R. (2005): *La Simulación. Argentina y el FMI: dos décadas de mentiras y autoengaños*, Editorial Planeta, Buenos Aires.
- Vitelli, G. (2003): *El discurso formador de la política económica argentina: la reiteración de postulados recesivos*, Revista Realidad Económica N° 194, Buenos Aires.

Conflictos políticos y económicos en la privatización del FF.CC. del Oeste en 1889.

Teresita Gómez⁴

Introducción

La privatización del Ferrocarril del Oeste es un tema sobre el cual la historiografía existente, cuando la considera, se centra en aspectos que recorren un arco que va desde la crítica al enajenamiento en manos de capitales extranjeros, hasta la inevitabilidad de su venta ante los ahogos

⁴ Instituto de Investigaciones Económicas/CESPA/FCE/UBA
teregomez@2vias.com.ar tmcgomez@gmail.com. Una versión de este trabajo fue presentado y aprobado para su exposición en el VII Congreso de Historia Ferroviaria a realizarse en Palma de Mallorca en octubre de 2009. Dicha ponencia fue el último trabajo sobre esta temática discutido con Jorge Schvarzer. Puesto que su presentación fue posterior a su fallecimiento, es responsabilidad de la autora la redacción definitiva, así como los errores en los que pudo haber incurrido.

financieros que vivía la provincia. En este trabajo nos proponemos, a través del seguimiento de las memorias de la empresa y de los periódicos, los que nos proporcionan un vasto espectro informativo, ir infiriendo tanto la evolución, expansión y complejización de la empresa como el sustento de ideas económicas y políticas imperantes hacia fines del siglo XIX en Argentina.

A tales efectos, consideramos necesario puntualizar brevemente las características macro económicas dentro de las cuales se fue desarrollando este ferrocarril una vez estatizado por la provincia de Buenos Aires.

En las décadas del sesenta y setenta, en tanto arribaban al mercado nacional capitales externos en la forma de empréstitos contratados en el mercado de Londres por el estado nacional y algunos gobiernos provinciales, se expandía el crédito bancario impulsando la actividad comercial. La guerra con el Paraguay (1865-1870), generó un aumento del gasto público y de las importaciones, aunque al mismo tiempo favoreció la actividad económica, en particular el comercio, al producirse una gran demanda de manufacturas y ganado.⁵ Las tierras se valorizaban por el aumento de los precios, desatándose una verdadera fiebre especulativa en las transacciones de tierra. Los desequilibrios descriptos no se verán reflejados en la balanza de pagos en tanto el flujo de capitales externos continuara, pero cuando la crisis que estaban viviendo los países europeos redujera esa afluencia, el cuadro de la economía argentina se verá complicado por el crecimiento de las importaciones, sin un correlativo aumento de las exportaciones nacionales.

Hacia mediados de la década del setenta el escenario irá modificándose lentamente de la mano de políticas deflacionistas: se suspende la toma de empréstitos externos, reducen el gasto estatal en diferentes sectores, disminuyen las importaciones que habían crecido durante la década anterior, en tanto las exportaciones comienzan a diversificarse a partir de los primeros embarques de cereales, por lo cual la balanza comercial

⁵ Chiaramonte, J.C. (1971).

comienza a revertirse.⁶ Los años ochenta se presentarán con una economía en franca recuperación, reflejada en la actividad agropecuaria, las manufacturas urbanas, los medios de transporte, el comercio exterior y las inversiones de capital extranjero.

Cuando consideramos la incidencia que la expansión del Ferrocarril del Oeste tiene sobre esa realidad que diferentes estudios sobre el período califican como “la gran oportunidad de Argentina”, comprobamos no sin perplejidad cómo los conflictos que se manifiestan en la política nacional repercuten en dicha expansión. Podemos decir, en consecuencia, que el ferrocarril del Oeste jugaba como verdadera “moneda de cambio” del gobierno de turno, siendo por tanto su venta, un aspecto más en el retroceso de las políticas públicas. A fin de acompañar esta afirmación, debemos realizar un análisis de la expansión a la que hacemos referencia. Son las diferentes razones que llevan a la venta del Ferrocarril del Oeste las que pretendemos rescatar para el análisis histórico.

Este trabajo busca dar cuenta de los motivos de la venta, considerando los diversos problemas que aparecen en esos años y que permiten ir echando luz sobre este complejo proceso de retroceso de la gestión pública en una empresa que era bastante eficiente y razonablemente dinámica, además de ser bien juzgada por sus usuarios.

La expansión ferroviaria en las décadas del setenta y ochenta.

Al comenzar la década de 1870, Buenos Aires contaba con las primeras líneas de su sistema ferroviario que entraban en la llanura pampeana: el FF.CC. Sud había llegado hasta Chascomús (112 km. al sur de la ciudad de Buenos Aires), mientras que el FF.CC. del Oeste había avanzado en esa dirección hasta Chivilcoy (a 160 kilómetros del puerto); por último, el FF.CC. Norte, con 32 km. de extensión llegaba hasta Tigre, al norte de

⁶ Ver, E. Gallo, R. Cortes Conde (1972) “La república conservadora”, Paidós. Buenos Aires. Para la década del ochenta, M. Lobato (2000) Nueva Historia Argentina. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, T. Di Tella y otros (1971) Argentina, sociedad de masas. EUDEBA. Buenos Aires, A. Ferrer (1963) La economía argentina. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.

la ciudad. Hacia el sur de la ribera, comenzaba a extenderse hasta la Boca y Barracas, el Ferrocarril de Buenos Aires a Ensenada. En el resto del país sólo se registraba la construcción de la línea del FF.CC. Central Argentino, que unía a Rosario con Córdoba, pero sin conexión con las anteriores.

El puerto de Buenos Aires era aún una idea difusa y controvertida. Las mercaderías y los pasajeros, llegaban y salían por distintos puntos, como la Boca, Ensenada, el muelle de la Nueva Aduana o el de Las Catalinas, a través de rudimentarias instalaciones portuarias que se mantendrían como tales hasta comienzos de los ochenta. Hacia el norte, ya sobre el Paraná, San Nicolás se estaba perfilando como punto de llegada de barcos de mayor calado, a la vez que se lo pensaba como receptor de los productos de esa cuenca fluvial. Mucho más al sur, el puerto natural era Bahía Blanca, que se encontraba muy lejos de Buenos Aires y en zonas todavía controladas por los indios. Recién con la fundación de La Plata (1882), cerca de Buenos Aires y acostada sobre el río, se comenzó la construcción de un puerto que podía desafiar al de la ciudad capital.

La combinación de los nuevos ferrocarriles y la actividad de los muelles de pasajeros y carga causaron serias congestiones en la zona céntrica. Los habitantes de Buenos Aires sufrían, o al menos se quejaban, desde hacia tiempo por los inconvenientes y peligros provocados por el paso de los trenes en el centro de la ciudad. Recién en la década del ochenta se concretará una primera etapa de su reiterado pedido. En esos años la Terminal de El Parque dejó de transmitir el ruido de las locomotoras, debido a que la cabecera de la línea del Oeste se estableció en Once de Septiembre.

A mediados de la década de los 70, el FF.CC. Buenos Aires - Campana (luego denominado Buenos Aires - Rosario) marcaba el comienzo del proyecto de extender las líneas fuera de los límites de la provincia, para conectarse con el resto del país. En ese entonces, el Ferrocarril Central Argentino, de propiedad británica, completó el tramo de Rosario a Córdoba, que se vería reforzado por las nuevas líneas financiadas por el gobierno que iban de Córdoba a Tucumán y de Río Cuarto a Mercedes (San Luís). El puerto de Rosario, sobre el río Paraná, oficiaba de terminal de toda esta red que se mantenía independiente.

La década del ochenta registra importantes cambios en la red ferroviaria nacional que tiende a tomar otros alcances y ocupar nuevos espacios geográficos. Una nueva compañía, de propiedad británica, el Ferrocarril de Buenos Aires al Pacífico, comenzó a expandirse a partir de 1882. El viejo sueño del FF.CC. del Oeste de llegar hasta los Andes y atravesarlos para entrar en Chile, comenzaba a tomar forma en manos de otra empresa.

Otros emprendimientos ferroviarios surgían en todo el país debido a las expectativas que generaba el negocio. Como señala Zaldueño entre 1887 y 1889 se desata una verdadera “manía ferroviaria” en la Argentina”, caracterizada por la multiplicación de concesiones otorgadas para construir ferrocarriles y la suscripción de acciones y obligaciones en el mercado de capitales de Londres para constituir esas empresas, con lo que se triplica en poco tiempo la cantidad de líneas construidas en los veinticinco años anteriores⁷. El gobierno nacional, en especial con Juárez Celman, contribuyó a otorgar la propiedad y administración de gran parte del sistema ferroviario a los intereses británicos.

Sería apresurado decir que este “furor ferroviario” coincide con un proyecto político y económico determinado. Por el contrario, se puede decir que es la política, en primer lugar, más que ningún otro factor, la que explica el lento y por momentos errático crecimiento de los ferrocarriles en sus primeros años. En luchas sectoriales, los distintos agrupamientos políticos van marcando su territorio a través de la traza de las líneas que se van tendiendo. Por momentos resulta incomprensible aprehender la “lógica” que acompaña el derrotero de los caminos de hierro. Este fenómeno se torna más palpable cuando se toma como ejemplo a una empresa (el Ferrocarril del Oeste) que había pasado de manos privadas al control público en 1862. Se puede adelantar que en su manejo es la “lógica política” la que gobierna. Esa lógica incluye las disputas entre los diferentes nucleamientos políticos locales, a los que se suman las existentes entre la provincia de Buenos Aires y la Nación, representada por la Confederación, antes de 1862, y por el gobierno nacional, luego.

⁷ Zaldueño, Eduardo (1975). Pág. 324.

El ferrocarril del Oeste, por entonces de propiedad pública, tuvo una fuerte expansión en las décadas de 1860 y 1870 hasta lograr una presencia creciente de sus servicios en una gran parte del ámbito geográfico de la provincia de Buenos Aires. Su eficiencia era reconocida y sus tarifas eran bajas, de modo que promovía claramente la producción y el progreso local. Esa línea era la mayor del país a comienzos de la década del setenta y se mantuvo como una de las más importantes durante un par de décadas; sin embargo, a fines de los ochenta la empresa fue vendida por diversas razones que conviene recuperar para el análisis histórico.

El ferrocarril se adecua al aumento de la producción de la provincia

El Oeste había comenzado como un “tranvía urbano” que, debido a su breve recorrido original, tenía más ingresos por pasajeros que en concepto de cargas. A partir de 1866, en cambio, con la llegada de la línea a Chivilcoy, el ingreso por cargas comenzó a superar al de pasajeros y el funcionamiento del ferrocarril toma otro carácter. Como señala en las Memorias de 1870 su Director, Francisco B. Madero, “las entradas (del ferrocarril)... son el resultado de las activas relaciones que desarrolla el FF.CC. entre las poblaciones que pone en contacto, relaciones que aumentan día a día, y tanto más cuantas mayores facilidades encuentran los pueblos para cultivarlas”⁸. Ese incremento de la demanda motivó también que se repitieran los reclamos sobre mejoras de las instalaciones de las estaciones, muchas de las cuales se encontraban en estado ruinoso debido a la pobreza de su construcción original. La afluencia de productos de la campaña, en progresión creciente, señalan en las Memorias de 1871, “impone la necesidad de construir galpones en las estaciones donde no existían, ensanchar muchos de los existentes y construir nuevos en los puntos donde no dan abasto los anteriormente contruidos”. Por este motivo, la empresa considera que no ha terminado todavía el periodo de construcción pese a que las vías han llegado a su

⁸ Memoria del Ministerio de Hacienda 1870. Pág. 211.

objetivo. Aún no se puede considerar a la empresa en el período de explotación⁹.

El continuo flujo de productos de la campaña, que en la década del setenta se ve claramente como el principal ingreso de la empresa, solo se vio interrumpido en el primer semestre del año 1871 a causa de la feroz epidemia de fiebre amarilla. Las demandas de transporte de los frutos de la campaña se vieron entonces paralizadas, habida cuenta que la urgencia de esas horas era el traslado de pasajeros; familias enteras, aprovechando la existencia de este medio de transporte, se desplazaban en él para alejarse de las zonas afectadas. En esa oportunidad se notó de nuevo un incremento del producto por pasajes, notorio respecto del año anterior; de todos modos, la rebaja del 25 % en el precio de los boletos decretada por el gobierno de la provincia, para acompañar la demanda social, impidió que ese ingreso compensara la baja reflejada en las cargas. El saldo final del año no fue negativo, puesto que en el último cuarto del año, las cargas de lana, cueros y otros artículos contrarrestaron la caída del inicio.

En esos años, la empresa se preocupa por la construcción de talleres, lo más espaciosos posible, así como por establecer una escuela de aprendices. La mejora y expansión de los talleres de la empresa resulta notable; contaba con talleres de montaje de coches y vagones, así como de locomotoras, talleres de ajuste y de forja, además de otros dedicados a carpintería, tapicería, hojalatería y pinturería. En esas instalaciones no solo se armaban y reparaban vagones propios sino que se realizaban tareas para otros ferrocarriles (como el del Norte) y dependencias de distinto carácter (como el telégrafo y la Destilería); a partir de 1873 los talleres contaban con secciones de herrería y fragua, caldería, hojalatería y tornería. A medida que se extendía la línea y se construían nuevos ramales, se incrementaba la llegada de locomotoras y carruajes pedidos a Europa o Estados Unidos, se sentía con mayor fuerza y urgencia la necesidad de contar con depósitos e instalaciones adecuadas en los talleres.

⁹ La actividad edilicia de la empresa ha sido exhaustivamente tratada en : Jorge Schvarzer y Teresita Gómez (2002) « El ferrocarril del Oeste en Argentina : entre las demandas de la ciudad y el campo (1854-1870) » Revista de Historia Transportes, Servicios y Telecomunicaciones, N° 3 y 4. Edic@red, Madrid.

La experiencia de estos años (1870- 1880) lleva a destacar los siguientes aspectos:

1) Se continúa expandiendo la línea con la incorporación de ramales a Lobos y Bragado, con la intención de acompañar el desplazamiento de las líneas de frontera como con el deseo de incorporar nuevas zonas de explotación cerealera y lanar; además se lanzan los ramales a Barracas y al Bajo de las Catalinas, aun cuando al no construirse un muelle, la rentabilidad de este último queda reducida al de un mero tranvía urbano de transporte de pasajeros¹⁰. Comienza, hacia fines de la década, la construcción del ramal a Pergamino, del cual el Directorio esperaba obtener grandes utilidades, dado que atravesaba una de las más ricas y pobladas zonas de nuestra campaña. La empresa mantiene otros proyectos ambiciosos como el estudio de atravesar el paso del Planchón que retoma una idea inicial de unir los dos océanos con el ferrocarril.

La lentitud en la construcción de las nuevas líneas (un promedio anual calculado en 17 km., levemente superior a los 14 km. de la década anterior) pudo deberse a diferentes factores: dificultades financieras que debió afrontar la provincia derivadas del desvío de fondos a la Guerra del Paraguay, continuación del corrimiento de las fronteras con las tierras ocupadas por los indígenas, impacto de la crisis capitalista de 1874 que encareció excesivamente la entrada de insumos venidos del exterior, las obras de salubridad que debió encarar la ciudad como reacción a los brotes de fiebre amarilla (a las que se destinó, por ley del 30 de octubre de 1872, la mitad de las utilidades del FCO, entre otros recursos), la pérdida de personal calificado con que contaba la empresa (puesto que la epidemia cobró 123 víctimas entre el personal del ferrocarril, entre los

¹⁰ Hasta tanto se resolviese la construcción de un muelle propio, en noviembre de 1873, Palemón Huergo, por el Directorio del FFCC Oeste celebra un contrato con Francisco Seeber, por la Sociedad Anónima Depósitos del Norte y Muelle de Las Catalinas, que establece en su art. 1º que dicha “Sociedad Anónima ofrece gratuitamente al FCO el servicio de dicho muelle, pescantes y balanzas para el embarque y desembarque de todos los materiales y objetos destinados a su construcción y explotación (sic)”. El FCO pagará el gasto de los peones, pudiendo utilizar los propios. Las cargas de particulares que condujese el FF.CC., pagarán a la empresa del Muelle el precio de la tarifa establecida, confeccionada por ambos Directorios. Ver Fondo y Colección Dardo Rocha. Legajo 2885. FCO. Archivo General de la Nación.

que se contaban ingenieros, mecánicos y peones), los morosos créditos otorgados a la Municipalidad de Buenos Aires (5 millones de pesos m/c hacia el fin de la década, que no pudieron ser recuperados por la empresa pese a los sucesivos reclamos). Dentro de aquellos aspectos que hacen a la dinámica de la empresa, de este conjunto de condicionantes que acabamos de enumerar, el que mayor repercusión tuvo en estos años y sin dudas marcará la relación a futuro de esta empresa con el Estado provincial es el de la utilización de las utilidades que el gobierno de la provincia dispone entregar al erario público. Esta medida redundó objetivamente en la menor disponibilidad de capitales para afrontar la realización de obras de expansión y mejoramiento de la línea¹¹. Desde que el FCO pasa a ser propiedad de la provincia (1863) hasta el 31 de diciembre de 1880, las utilidades obtenidas por la empresa sumaron 178,5 millones de pesos, distribuidas del siguiente modo: 112,6 millones de pesos para funcionamiento del FF.CC. Oeste y la suma de 65,8 millones entregados al estado provincial en función de la ley de febrero de 1872. Es decir que casi un tercio de los beneficios de la empresa en esos 17 años, y un monto significativo en términos absolutos, pasó al gobierno provincial, mientras la empresa se encontraba obligada, en reiteradas ocasiones, a pedir préstamos en casas del exterior.

2) Durante toda la etapa continúa el intento de dar forma a la administración de las empresas dependientes del Estado provincial y, en particular, al Ferrocarril Oeste. En esta empresa se nombra una dirección rentada, con directivos designados por el PE, que pretende otorgarle una cierta autonomía operativa. Esos intentos no impedirán que la dirección del FC Oeste siga exhibiendo las mismas características que al inicio: individuos con actividades múltiples (comerciantes, saladeristas, financistas, etc.) que participan además en la actividad política en cargos de gobierno alternando con la administración de la empresa (cuando no lo realizan simultáneamente), de modo que resulta difícil hablar de la constitución de una estructura gerencial independiente. Es

¹¹ En distintas Memorias de la empresa se hace referencia a esta limitación. En la 1879, el Directorio propone al P.E. disponer de la totalidad de las utilidades a fin de concluir la prolongación hasta Pergamino, en la seguridad que “bien pronto podría entregar con la totalidad de sus productos líquidos, la que correspondía a la mitad de que se dispusiese, quedando esta duplicada y en progresión creciente para en adelante, formando una fuente de renta muy considerable para el P.E.”.

cierto, sin embargo, que se avanza en la sanción de un Reglamento Orgánico para la Dirección y Administración General del Ferrocarril (1872) que a la vez que introduce una reforma de la contabilidad, crea la Contaduría General estableciendo Balances, corte y tanteo quincenales de Caja, crea una Oficina para el control de los boletos y establece que las reparticiones se controlen unas a otras como forma de limitar las ineficiencias y desfalcos detectados en diferentes oportunidades durante esos años. La oficina de contabilidad, como señaláramos oportunamente, tenía como función mejorar el control de las operaciones y su imputación adecuada¹². Respecto del personal, se toman medidas para crear normas de ascenso del personal, obligaciones y vacantes. Una de las consecuencias de la aplicación de este reglamento fue la disminución del número de empleados aun cuando se produjo, según la empresa, un aumento de sueldo a los que quedaban. En tal sentido, podemos señalar que la empresa, aún con limitaciones, tiende dificultosamente a adquirir un perfil más moderno. Faltaría establecer en qué medida la mencionada reducción de personal respondió a una política de hacer más eficiente la gestión y no a una mera purga política sobre personal no encuadrado en la facción de la administración como señalaban los diarios de esos años¹³. Este reglamento servirá de base a la Ley General de Ferrocarriles de la Provincia dictada en agosto de 1880.

En estos años se encarga la administración del FCO a un Directorio compuesto por nueve miembros nombrados por el P.E. y renovable por tercios cada año. Ese Directorio nombrará al Gerente y los demás empleados de la administración y podrá removerlos. Al gerente se le fija un sueldo de 10.000 pesos m/c mensuales que implicaba un claro reconocimiento a las responsabilidades que debía asumir.

¹² Se hace referencia al artículo « Del cuasi tranvía urbano a la empresa de transporte: el ferrocarril del Oeste llega a Chivilcoy (1860-1870) » presentado en las XVII Jornadas de Historia Económica realizadas en Tucumán en septiembre de 2000.

¹³ A esto hace referencia un artículo de La Nación del 9 de enero de 1881. El articulista se pregunta, ante los cambios suscitados en el personal del Oeste, si “podrá el nuevo director sustraerse a las exigencias de los amigos” en el mantenimiento del personal.

Es posible considerar que el gobierno de la provincia está buscando definir la estructura administrativa de la empresa. El nombramiento de los directores por parte del Poder Ejecutivo, a la vez que introduce un elemento de reducción de la relativa autonomía con que contaba la empresa, subordina su desenvolvimiento a los avatares políticos de esos años. Este hecho, que se puede considerar inherente a cualquier administración estatal, se suma en estas circunstancias a la intranquilidad política, una de las constantes de los años sesenta y setenta, de modo que se adiciona un elemento de inestabilidad en la marcha de la empresa. No son ya las guerras civiles las que dominan la escena política; estas fueron apagándose lentamente con la progresiva derrota de los principales caudillos y la afirmación hegemónica del gobierno nacional y sus aliados provinciales. Terminada la guerra contra el Paraguay, los partidos políticos que se van diseñando continúan sus escarceos a fin de dirimir las áreas de influencia de cada uno. La suerte de la empresa del FF.CC. Oeste quedará por momentos sujeta a este proceso de definición de alianzas y posicionamientos políticos y de interminables luchas facciosas.

3) Durante toda la década el estado provincial busca diseñar la administración de las diversas instituciones que se ubican bajo su órbita (Bancos, FF.CC. Oeste, Aguas Corrientes, etc.) y otorgarles cierta autonomía; para ello, introduce la intervención del Senado en la designación de sus directores (a partir de enero de 1879) como forma de democratizar la toma de decisiones y a modo de otorgarles un status de empresa del estado, que le resta influencia directa, o al menos diseñando de otro modo, el monopolio que hasta el momento ejercía el Poder Ejecutivo en la designación de sus directivos.

4) La mejora sostenida de las instalaciones ferroviarias (tanto las referidas a reconstrucción de viejas estaciones como la modernización de la tecnología con la incorporación de rieles y ruedas de acero, cuatro veces más durables) y la necesaria expansión de los talleres, se vio completado por la construcción y puesta en marcha de una escuela de aprendices. De tal modo, el ferrocarril generaba su futura mano de obra con una calificación que tendía a incrementarse de acuerdo a los requerimientos de la expansión de la línea. Por cierto que la escuela no limitó sus servicios al Ferrocarril Oeste puesto que la industria de la

época, así como otros ferrocarriles, lograron satisfacer sus necesidades contratando los operarios formados por ella.

5) Las necesidades de expansión de la línea (construcción y compra de material rodante,) se cubrieron con créditos de proveedores (como los señores Schneider y Ca., de la fábrica del Creuzot de Francia a quien se le encargó locomotoras y vagones), de agentes financieros de la empresa (la casa Murrieta de Londres, según consta en los Memorias de 1871, 72 y 73), créditos del Banco Provincia; a partir de 1875, el Directorio fue autorizado, a destinar parte de las utilidades del FCO a la prolongación y renovación de la vía.

El estado provincial, las finanzas y el ferrocarril del Oeste.

La situación política de la provincia de Buenos Aires al iniciarse la década del ochenta era sumamente complicada. Lo que quedaba del autonomismo porteño -sectores que no se habían integrado al Partido Autonomista Nacional creado años atrás - tenía como referente al gobernador porteño, Carlos Tejedor. Tras él se encolumnarán los opositores a la capitalización de Buenos Aires, llegando al enfrentamiento armado. La derrota de esta facción provincial significó la última de las resistencias de ese carácter a la autoridad nacional.¹⁴

Distintas necesidades políticas y económicas que fue afrontando la provincia (expansión de la frontera, problemas financieros del erario público, federalización de la ciudad de Buenos Aires, construcción de La Plata, etc.) generaron desvíos de recursos hacia áreas ajenas al FF.CC. Analizaremos de aquí en más en qué medida estos factores incidieron en el desenvolvimiento del ferrocarril Oeste y hasta qué punto adquirieron un peso propio en la determinación de su venta.

¹⁴ Este conflicto armado que costó 4.000 vidas entre uno y otro bando, conflicto entre las autoridades de la provincia de Buenos Aires y el gobierno nacional, terminará con la renuncia del gobernador Tejedor, la intervención de la provincia por el ejecutivo nacional, la federalización de la ciudad de Buenos Aires y la asunción de Julio A. Roca como primer magistrado con “todos los atributos del poder en sus manos” como menciona E. Gallo en La República Conservadora, Pág.70.

Luego de la campaña de Roca contra los indígenas en 1879-80, la función del ejército de línea en las antiguas zonas de frontera, tendía a perder sentido. De allí en más, el poblamiento y puesta en producción de amplias zonas de la provincia, más la extensión del ferrocarril con el objetivo de asegurar el traslado de los pasajeros y la carga, fueron los temas que atravesaron los siguientes años.

La nueva década comienza con un incremento de los problemas financieros de la provincia. Esta situación no era nueva. Como forma de paliarla, hacia febrero de 1878 un decreto del P.E. provincial había establecido que la mitad de las utilidades del FCO pasaran al Banco de la Provincia todos los meses, de modo que la empresa perdía buena parte de su capacidad financiera a beneficio del Banco; el decreto establecía que “estando por la ley de 23 de mayo de 1876, a cargo del Banco de la Provincia el servicio de los intereses y amortización de los empréstitos de 1870 y 1873 y habiéndose destinado para ese servicio por la ley de 30 de octubre de 1872, entre otros recursos, la mitad de las utilidades del FCO, se acuerda que esa remisión se hará mensualmente...”. Se observa como una constante en estos años que el gobierno provincial acude reiteradamente a las utilidades del ferrocarril del Oeste para hacer frente a sus compromisos financieros. La gestión cotidiana de la empresa quedará en consecuencia, marcada por estas permanentes demandas.

En octubre de 1880, el gobernador de la provincia de Buenos Aires, Juan J. Romero, que forma parte del roquismo, acusa a la administración del FF.CC. Oeste de no haber entregado al Gobierno la mitad de la ganancia líquida que le correspondía por la citada ley. Lisa y llanamente, el gobernador acusa a una empresa de la provincia, controlada por ella, de malversación de fondos. En rigor, el Directorio del FF.CC. con la autorización del Ministro de Hacienda, Balbín, había destinado una parte de las ganancias (las que estaba reclamando el gobernador) para saldar una deuda que la empresa tenía con su proveedora francesa Creuzot. Como resultado de esta operatoria, Creuzot dio orden a su representante, Sr. Forgues, para extender el crédito a la empresa hasta los cinco millones de francos, cuando hasta ese momento el total de crédito admitido era de dos millones¹⁵. Es decir que, mientras la empresa

¹⁵ Este hecho está relatado en La Nación del 24 de octubre de 1880.

pagaba para seguir obteniendo préstamos, el gobierno provincial a cargo de la facción política que fuera, considera que sus utilidades deberían tener como función prácticamente exclusiva el saneamiento del presupuesto provincial. Las ganancias del FCO se habían convertido claramente en una caja del erario provincial. Esta función no sólo era reclamada por las autoridades gubernamentales, sino que editoriales de distintos periódicos de esos años hacen referencia a la misma como un hecho natural, un signo de los tiempos. No aparecen voces contradiciendo esta utilización; nadie parece reclamar que esas utilidades deberían tener como destino prioritario la expansión de la línea férrea, necesidad básica para continuar acrecentando la infraestructura de transporte así como la disponibilidad futura de mayores recursos. Por el contrario, la idea predominante consistía en que la empresa, al ser propiedad del estado provincial, debería lógicamente contribuir con sus haberes al engrandecimiento de éste último.

Por lo tanto, el destino de las utilidades del FCO no podía ser otro que lo que requería ese estado provincial. En diciembre de 1880, el gobernador eleva un mensaje a la Legislatura pidiendo autorización para que el Banco de la Provincia actuara como garante de préstamos realizados en el exterior a distintas administraciones nacionales o provinciales. *La Nación* del 17 de ese mes, comenta que los antecedentes de este proyecto radicaban en un pedido de crédito de 200.000 libras esterlinas a la casa Baring Brothers por parte del Directorio del FF.CC. Oeste. El ferrocarril requería esos recursos para comprar los materiales destinados a la prolongación de la vía hasta Pergamino. Baring aceptaba otorgarle el préstamo siempre y cuando el Banco de la Provincia prestase su garantía¹⁶. Se puede entender la lógica bancaria de la casa Baring Brothers, y su necesidad de contar con una garantía segura; lo que resulta inadmisibles es que una empresa con importantes ganancias como el ferrocarril en esos años, tenga que endeudarse porque parte de sus utilidades eran destinados a paliar agujeros del estado provincial. Este criterio aparece con total claridad a partir del proyecto presentado por el gobierno de la provincia para consolidar la deuda del estado provincial con su propio Banco.

¹⁶ Este proyecto será sancionado definitivamente en enero de 1881 según lo informó *La Nación* en su edición del 26 de enero de ese año.

La Nación del 9/2 /1881, informa acerca de este proyecto: “el Senado y la Cámara de Diputados establece crear fondos públicos hasta la suma de 265.000.000 de pesos m/c para consolidar la deuda que tiene el P.E. con el Banco”. ... “Los títulos que se emitan serán entregados en pago al banco, a la par, hasta la suma que se le adeuda”. El art. 4º de la ley establece que se destinará especialmente al servicio de los títulos que se crean, la mitad de las utilidades del ferrocarril del Oeste y el producido de la venta de las tierras públicas. Por el art. 5º, el Directorio del ferrocarril del Oeste (se compromete una vez más) a depositar mensualmente en el Banco de la Provincia la mitad de sus utilidades...”.

De este modo, el ferrocarril del Oeste es despojado de la mitad de sus utilidades, lo que redundará en menor disponibilidad de capitales para continuar su extensión y la mejora de la línea; en consecuencia, la empresa deberá acudir al mercado de capitales europeo a fin de solicitar los préstamos necesarios para desarrollar su actividad. Por su parte, la deuda del estado provincial se cubre con las utilidades del ferrocarril mientras que éste se queda sin recursos para continuar sus obras y renovar su tren rodante. Se asiste a un claro proceso de desfinanciación de una empresa pública, estatal, que se termina endeudando y, por lo tanto, exhibiendo un cierto carácter deficitario ante la sociedad.

En el extenso mensaje que acompaña el proyecto, el PE explica, al referirse a los recursos que se destinan al servicio de los títulos: *“Dos son los recursos que se proponen especialmente para atender al servicio de los títulos: la mitad de las utilidades del ferrocarril del Oeste y el producto de la tierra pública hasta completar la suma de 15 ó 16 millones que son necesarios para el completo servicio de la consolidación que se proyecta. Esa mitad de utilidades del FF.CC. del Oeste puede apreciarse hoy en nueve millones y así sólo se tomarán de tierra pública seis millones para el íntegro pago del servicio”.... “Es sabido que las utilidades del FF.CC. del Oeste van en aumento constantemente y tomando en consideración el nuevo ramal que hoy se construye, puede calcularse que esa mitad de utilidades bastará antes de cinco o seis años para cubrir todo el servicio de esta deuda y puedo garantizar a V.H. que este cálculo no tiene nada de exagerado”.* El Mensaje agrega, más adelante: *“la mitad de las utilidades del FCO de*

que se dispone en el adjunto proyecto, es la misma que se encuentra afectada al servicio del empréstito externo para las obras de salubritación. Pero el servicio de ese empréstito se halla hoy a cargo del gobierno de la Nación por la ley de capital, y la provincia puede fundadamente y con seguridad confiar que la Nación llenará sus compromisos... y podemos...en consecuencia, disponer de esa renta.” Sin embargo, agrega, “por el respeto que se debe a la fe de los contratos, el gobierno al reglamentar la ley lo hará de manera que no se disponga de aquellas utilidades sino después que el servicio de la deuda exterior se haya verificado y por eso en el mismo proyecto se prevé hasta la posibilidad, no sólo de que esas rentas pudieran ser insuficientes, sino también de que no pudiera disponerse de ellas”

Como se ha ido comprobando, las utilidades del ferrocarril tienen varios destinos externos a la empresa: consolidar la deuda del gobierno provincial, cubrir necesidades financieras del área de salud y, sin duda, se podría seguir con una lista caracterizada por la heterogeneidad de rubros. Lo curioso es que probablemente la función para las cuales deberían utilizarse con mayor lógica esos fondos, como ser invertidos en la expansión y mejora de la empresa del ferrocarril Oeste, figurarían en último lugar o simplemente no figurarían.

Cierto es que no será esta la única forma de financiar la empresa. A lo largo de esos años, ella va a recurrir a formas tradicionales de captación de capitales como la emisión de bonos. En efecto, con motivo de la continuación de la línea desde Lobos a Saladillo, la Legislatura autoriza al Directorio del Oeste a emitir Bonos del Ferrocarril hasta la suma de 30 millones de pesos m/c. Estos bonos gozarán de un interés del 6% anual y 2% de amortización. Las obligaciones emitidas estarán garantizadas por las construcciones existentes en el ramal a Lobos, y se afecta especialmente el producto de esa línea al servicio de intereses y amortización. La emisión de bonos ha sido una constante en las formas de financiamiento del ferrocarril.

En 1884, ante el aumento de gastos que está afrontando la empresa con la construcción de las diferentes líneas desde La Plata (nueva sede del gobierno provincial) y las extensiones de líneas en marcha, el Directorio hace llegar una nota al Ministro de Hacienda de la Provincia en la cual comunica que “durante tres años va a serle necesario hacer uso de las

utilidades que da el FF.CC., con el objeto de cumplir con los compromisos contraídos con motivo de los nuevos ramales que se han construido”¹⁷.

Ese pedido no es satisfecho y en ese mismo mes de marzo, el Directorio del FCO deposita en el Banco de la Provincia la suma de 5 millones de pesos m/c correspondientes a la mitad de las utilidades producidas por dicha línea férrea durante el año anterior.

Lo concreto es que hasta 1887, la provincia perdería esa importante fuente de recursos. Los déficits presupuestarios serán cubiertos con préstamos externos, ya que la coyuntura la favorece. En estos años Inglaterra está pasando por un período de abundancia de capitales, buscando salir de la gran depresión en la que estuvo sumergida durante la década pasada y en la búsqueda de colocaciones rentables, el mercado argentino aparecía como uno de los más indicados.

En el momento en que Carlos D’Amico (1884-1887) asume la gobernación de la provincia, la Legislatura y el propio gobierno rechazarán un contrato celebrado por la administración anterior con una empresa norteamericana (de los Sres. Bemberg, Heimendalh y Cía) para completar la construcción de una red (1300 km. de vías) que llegaría hasta el confín sur de la provincia. El gobernador manifiesta que dado que sobre la provincia pesan fuertes deudas, no se harían más líneas férreas, y el gobierno se limitará a concluir las que se hallaban en construcción.

El Ferrocarril del Oeste frente al Estado Nacional.

Los antagonismos políticos, intensos y variados, parecen ser el sello de la década del ochenta. Es notable que aún dentro del grupo que llevó al gobierno al general Roca, los conflictos se suceden. La dirigencia política de la provincia de Buenos Aires, por su lado, vive un clima tenso. Entre ellos, los que han sostenido la federalización de Buenos Aires y son partidarios de la centralización política y económica nacional, no pueden disimular su enojo ante el rumbo que van tomando sus amigos de ayer. En particular, se produce una ruptura entre el gobernador de la

¹⁷ La Nación, 9 de marzo de 1884.

Provincia, Dardo Rocha, y el gobierno nacional del general Roca, antiguos aliados, pero que en esos años se encuentran liderando diferentes grupos al interior del Partido Autonomista Nacional.

El conflicto entre esos intereses contrapuestos va instalando una cierta atmósfera política; por un lado, los defensores del espacio que en la política nacional ha jugado la provincia de Buenos Aires y, por el otro, quienes pretenden diseñar un estado centralizado en un Poder Ejecutivo fuerte, contando con provincias dóciles que se incorporen al juego que el centro nacional les abre. Lo que prima son disputas por establecer dónde se mantiene el centro de decisión política; disputas donde juegan con nuevos bríos los gobiernos provinciales que apoyan al general Roca.

En esa puja, la federalización de la ciudad de Buenos Aires trae como resultado que la provincia pierda su capital. Allí vive la elite política y social y es donde se encuentra, todavía, el estratégico puerto que relaciona al país con el mundo. La elite provincial debe discutir dónde crear su nueva capital, un tema que no es sencillo. En el debate, va quedando claro que no entra en su horizonte perder el manejo político y económico de la provincia y, más aún, quiere catapultarse hacia posiciones de poder en el naciente estado nacional. En tal sentido, su nuevo gobernador, Dardo Rocha no oculta su interés en consolidar su figura dentro de la provincia de Buenos Aires, con la clara intención, de disputar las elecciones presidenciales de 1886¹⁸.

Las estocadas que se propinan recíprocamente roquistas y rochistas, buscando el recorte o la destrucción del espacio de influencia del otro, no es semejante al proceso que se desarrolla en las otras provincias. Buenos Aires contaba con un poder económico y financiero que la tornaba mucho más impermeable a los condicionamientos provenientes

¹⁸ Para profundizar en el juego político en estos años y en particular en el rol jugado por el Partido Autonomista Nacional y su dinámica interna, se puede consultar el trabajo de Paula Alonso "La política y sus laberintos. El Partido Autonomista Nacional entre 1880 y 1886" contenido en Hilda Sabato y Alberto Lettieri (compiladores) La vida política en la Argentina del siglo XIX. Armas, votos y voces. _F.C.E. 2003. Los detallados trabajos de Natalio Botana (1977) El orden Conservador. La política argentina entre 1880 y 1916, y de Natalio Botana y Ezequiel Gallo (1997) De la República posible a la República verdadera, giran alrededor de esta temática.

del poder central, centrado en general en la oferta o retiro de prebendas económicas. Precisamente, el área de los ferrocarriles será uno de los espacios donde los tises y aflojes de la disputa política entre ambos sectores se vea reflejada con mayor nitidez. Unos, tratando de afirmar su hegemonía a partir de la expansión de la empresa ferroviaria provincial, fuente potencial de recursos, y los otros, ofreciendo el tendido de las líneas férreas a quien se lo propusiera, siempre que no fuera en el área controlada por el ejecutivo bonaerense.

La constitución de un poder centralizado que la administración Roca pretende lograr, requería sin dudas de la organización de un sistema de recursos sin los cuales el funcionamiento de ningún Estado sería posible. En esta dirección, los recursos con los que contaba la provincia de Buenos Aires, entre los cuales, las ganancias del ferrocarril del Oeste y las operaciones del Banco de la Provincia eran parte del botín a obtener, se constituían en objetivos irrenunciables. Entre el Ejecutivo Nacional y el gobierno de la provincia se instala por tanto una lucha, sorda por momentos, más explícita en otras, en torno al manejo de estos recursos.

Estos escarceos se observan desde el momento mismo de la llegada de Dardo Rocha a la gobernación. Un caso apreciable surgió cuando, a partir de algunas manifestaciones de su parte, fue tomando cuerpo la idea de estatizar el ferrocarril del Sud. Los vecinos de la línea comenzaron a hablar de la “tiranía del ferrocarril” que no sólo establecía altas tarifas en fletes y pasajes, sino que se manejaba de modo irresponsable en caso de pérdida de carga, quejas que llevaron a instalar la idea de expropiar la empresa como una “necesidad pública”. Pese a las manifestaciones de protesta, la propuesta no prosperó, en parte porque el erario público provincial no contaba con los dineros necesarios para ello, y en gran medida también, porque no existía ninguna evidencia de que la empresa del FF.CC. del Sud se hubiera avenido a tomarla en consideración. Por otro lado, no era intención del gobernador encabezar una cruzada estatista. Los dueños del Sud no parecían dispuestos a vender el ferrocarril, cuyas ganancias en relación al capital invertido continuaban siendo altas, aunque transportaba menos pasajes y cargas que el FF.CC. del Oeste; su interés por el negocio se reflejaba en sus proyectos de

extender su línea hasta Bahía Blanca¹⁹. Todo indica que si el gobierno de la provincia no hubiera planteado su idea de estatizar el ferrocarril, aún cuando esa posición no fuera más que parte de una estrategia electoral, las expresiones de queja y acciones de los vecinos del FF.CC. Sud no hubieran encontrado tanto aliento.

Los entredichos aparecerán nuevamente en ocasión del proyecto de construir un empalme entre el FCO y el Central Argentino. El Directorio del FCO envía al Ministro de Hacienda una solicitud de permiso para construir el empalme que debía ser tratado en el Congreso. La empresa, segura de su capacidad técnica, se proponía construirlo sin intervención de particulares como estaba previsto en un proyecto previo de la Comisión de Obras Públicas de la Cámara de Diputados. El empalme permitiría ligar la provincia, desde Pergamino, con las provincias del interior. Teniendo en cuenta que el Central Argentino era la más importante línea férrea existente en el interior y que sus vías alcanzaban las provincias del Noroeste, además de contar con una salida portuaria por Rosario, aparecían ventajas evidentes; esta unión traería beneficios para el comercio de la provincia de Buenos Aires que serían comparables en alguna medida con la que obtendrían las provincias del interior, quienes verían ampliado el mercado para la colocación de sus productos. Esta propuesta prosperó y en julio, un ingeniero del FCO, Santiago Brian, fue el encargado de estudiar la traza del ramal de empalme. Esta pulseada la gana en ese momento el gobierno de la provincia de Buenos Aires reforzando su presencia en las decisiones de la empresa, a la vez que bloquea toda posibilidad del Ejecutivo nacional de inmiscuirse en el manejo de la empresa.

Las sordas disputas volverán a tomar cuerpo en ocasión de discutir la construcción de un ferrocarril desde San Nicolás de los Arroyos hasta Junín, pasando por Pergamino y Rojas. El P.E. nacional envía a la Cámara de Senadores una propuesta del señor James Lloyds y Cía. para

¹⁹ La Nación del 30 de abril de 1881 comenta el hecho, realizando una serie de propuestas para que sean los mismos interesados quienes se organicen y reúnan el dinero necesario para la expropiación. Destaca que el ferrocarril Sud “sería siempre un instrumento de engrandecimiento y una fuente de recursos (30 millones por año) para la provincia de Buenos Aires, que lo utilizaría directa o indirectamente”.

la construcción de este ferrocarril. Cuando la Comisión de Hacienda del Senado (principios de diciembre de 1881) la debate, surge una segunda propuesta que será elevada como despacho por la minoría: que sea el FF.CC. del Oeste quien se encargue de su construcción. Luego de diferentes argucias legislativas y arduos debates, gana esta propuesta.

Por ello la ley del 30 de diciembre de 1881 autoriza al P.E. para construir dicho ferrocarril, bajo la inspección del FCO, estableciendo que quedaría luego bajo la dirección de éste.

Un par de años más tarde, cuando se otorga la concesión para realizar el FF.CC. que uniría el Pacífico con el Atlántico a los hermanos chilenos Juan y Mateo Clark, se vuelven a presenciar tensiones similares a las descriptas. El problema se presenta con el empalme de la línea que tenía que realizarse en la estación Mercedes del FF.CC. Oeste. Tanto el gobierno como la Dirección del Oeste se niegan a autorizar el empalme. Luego de catorce meses de marchas y contramarchas, la empresa le otorga el acuerdo para realizar el empalme. *La Nación* supone en sus comentarios que *“debe haber en esto su parte de política electoral, como sucede con tantos otros asuntos de positivo e inmediato interés público”*, y abre a continuación un interrogante que parecía rondar en más de una cabeza: *“¿No será el entorpecimiento puesto a la empresa de los señores Clark, efecto de la lucha disimulada, pero latente, que existe entre los primeros magistrados de la Nación y de la Provincia y que para nadie es un misterio?”*²⁰.

En diferentes ocasiones periódicos como *La Nación* explicitaron claramente su posición frente a la propiedad y financiamiento de la construcción de los ferrocarriles. Sin entrar directamente en las disputas políticas que decía se manifestaban en los actos de gobierno, su toma de posición llevaba aguas para la propuesta del Estado Nacional. Por eso, cuando se discute en la Legislatura (junio de 1882) el proyecto de pedido de un empréstito en la plaza de Londres por 10 millones de pesos fuertes, para construir varias de las obras que se mencionaron más arriba, deja clara su posición en un editorial. *“No somos partidarios de los ferrocarriles del Estado como industria, como fuente de rentas*

²⁰ Estas expresiones aparecen en *La Nación* del 17 de marzo de 1883; esta controversia sigue ocupando el interés del periódico hasta el 31 de marzo.

(.....) porque no es la misión fundamental del gobierno en el desenvolvimiento social, poseer y administrar vías férreas (.....) pero estos ferrocarriles que se extienden (sic) y avanzan en el desierto para llevar y arraigar en él al hombre y al capital, son medios eficientes de colonización y de población, y en consecuencia, están comprendidos en los fines primordiales de los gobiernos, siempre que falte la iniciativa particular para ejecutarlos”.

Las disputas entre Nación y provincia, como se ve, son parte de las reflexiones cotidianas de los periódicos. El modo en que se va estableciendo el nuevo pacto de dominación durante los ochenta es evidente aún para el más desprevenido. Las coaliciones en las que se alternaban las fracciones dominantes en Buenos Aires, en constante redefinición y cambio y a las que gradualmente se incorporaban sectores de las burguesías del interior que pugnaban permanentemente por retomar cierta participación en el control total del gobierno nacional eran un fenómeno claro de la época. Y en medio de estos escarceos políticos, queda debilitado cualquier intento de planificar el fortalecimiento de la empresa del Ferrocarril del Oeste por parte de su cuerpo técnico. No olvidemos que por la Ley orgánica de Ferrocarriles de 1884, la Comisión Asesora (que es donde reside el mayor poder de decisión de la empresa) es designada por el P.E., lo cual no solo reduce la relativa autonomía de la empresa, sino que sume su administración con mayor o menor asiduidad en el juego político que se dirimía entre Nación y Provincia.

Los límites en la expansión del F.C. Oeste

No obstante las interferencias políticas que sufre la empresa, el FC Oeste exhibe, en esos años, un avance en extensión y un desarrollo importante de sus servicios. Por un lado, los rieles continúan penetrando la pampa húmeda, esta vez hacia el pueblo de Pergamino; al mismo tiempo, comienzan a inaugurarse secciones donde el ferrocarril ya cuenta con doble vía. Primero fue el turno del tramo Once a Flores, luego éste se extiende hasta Ramos Mejía y en poco tiempo llega a Morón. Como se verá más adelante, ambas tareas responden a un pedido continuo de los habitantes de la campaña, tanto de aquellos que ya recibían los servicios del ferrocarril como de quienes esperaban el arribo

del riel. En esa etapa continúa avanzando el Telégrafo de la Provincia que acompaña la extensión de las líneas férreas; las exigencias de ese servicio llevan, en 1883, a la fundación de una escuela de Telegrafistas, que recibía un creciente número de alumnos. Al mismo tiempo, la empresa prosigue cambiando los originarios rieles de hierro por otros de acero, siguiendo la nueva tendencia mundial, mientras no cesa de realizar pedidos a Europa y Estados Unidos de locomotoras, vagones de pasajeros y de carga. Estas inversiones permitirán establecer trenes continuos a distintos destinos, que paran en cualquier punto intermedio, de modo que desde marzo de 1880 las poblaciones que se encuentran a lo largo de la vía, o en sus proximidades, incorporarán a su vida cotidiana el traslado a la ciudad de Buenos Aires sin demasiadas contrariedades, en forma rápida y más segura. La relación de la campaña con la plaza de Buenos Aires se potenciará no solo porque ésta es consumidora de sus productos, sino también porque demanda mano de obra que cada vez más puede provenir de manera más cómoda y segura de la zona circundante²¹.

Dentro de la ciudad, las modificaciones se dirigen a dar respuesta a un pedido largamente realizado por los vecinos y tema central de más de una protesta: la supresión de la estación del Parque y del tramo de vía hasta Once²². Llegará el momento en que el tren a vapor no circule más por las calles de Buenos Aires debido a los perjuicios que se supone ocasiona a la población; en lugar del sistema anterior, el servicio va a arrancar de la estación Once de Septiembre. El decreto del 29 de Abril de 1880 ordena el traslado de la Estación Central del FC Oeste, “necesidad reclamada de tiempo atrás por la seguridad pública y el tráfico creciente”; por eso, prohíbe al FCO el tránsito de sus trenes a vapor por las calles desde la Estación Parque hasta Once. El decreto exige que en el término de un año la empresa realice los trabajos necesarios para construir la estación central en su nuevo emplazamiento

²¹ Los pedidos de material rodante figuran en La Nación del 10/11/81, 2/6/83, 6/7/84 y los de recepción de locomotoras en El Nacional del 19/5/84, en La Tribuna Nacional de 5/1/1885, entre otros.

²² Se hace referencia a diversas notas aparecidas en La Prensa y protestas que constan en la Memoria de la Municipalidad de Buenos Aires de 1879 y que vuelven a presentarse años después.

y efectúe el traslado correspondiente²³. A partir de 1882, las encomiendas que antes se distribuían desde la estación del Parque, comienzan a ser distribuidas desde el Once de Septiembre por parte de una empresa particular que ganó la concesión. Los trabajos seguirán el año siguiente aunque en apariencia no con tanta velocidad como requieren las circunstancias. Al menos así lo siente el presidente de la Municipalidad, Torcuato de Alvear, que envía una nota hacia fines de ese año al Ministro de Hacienda para solicitarle que intermedie para que se aceleren los trabajos que permitan un pronto traslado de la estación Central.

Los usuarios se quejan a través de los periódicos del maltrato al que se ven sometidos en esos momentos. Ya no se utiliza la estación del Parque, pero la nueva terminal no se encuentra terminada. Un comentario periodístico pinta esa situación con cierto humor que merece recordarse: *“Los viajeros del Oeste, después de haberse molido los huesos durante una hora en un tranway, se encuentran, con su equipaje abandonado a una cuadra de la estación, y con la graciosa perspectiva de trepar una escarpada barranca bajo los rayos del sol tropical, cegados por el polvo del carbón o empaparse y embarrarse hasta medio cuerpo cuando llueve. Y allí en la primer estación del Primer ferrocarril, caballos, señoras y caballeros, bajan y suben todos en fraternal consorcio”*²⁴.

Una de las causas de la demora en el traslado, según las explicaciones brindadas por el secretario del FC Oeste, señor Narciso del Valle, radica en las dificultades que encuentra la empresa para hacerse de la tierra necesaria para las nuevas construcciones en el Once de Septiembre. Otra, menos mencionada pero no menos importante consiste en que existe una fuerte limitación financiera por parte de la empresa, debido a las exigencias que ésta tiene derivadas de la construcción de sus instalaciones en la nueva capital de la Provincia.

²³ El traslado de la estación central demandará ingentes gastos, puesto que se requiere construir un edificio al menos análogo al del Parque; por eso, el Directorio expone su proyecto a la Municipalidad en el que propone aprovechar el magnífico edificio de la estación del Parque instalando allí un Mercado de Abasto. La idea consiste en que el producido de ese mercado resultaría suficiente para hacer frente a los gastos del traslado. Esta propuesta no prospera, por lo que la financiación requerirá de otras fuentes.

²⁴ La Nación, 1 de febrero de 1883.

Por estos y otros motivos, hacia mayo de 1884, el nuevo gobernador de la provincia, Carlos D'Amico, explicita en su mensaje de apertura de las sesiones ordinarias de la Legislatura, que no se harían más líneas férreas, limitándose a concluir las que se hallaban en construcción.²⁵ El motivo fundamental de esta decisión radica en las fuertes deudas que pesan sobre la provincia. Tres años más tarde, haciendo un balance de su gestión (al momento de pasar el mandato al nuevo gobernador, Máximo Paz) vuelve a retomar el tema de los excesivos gastos realizados por la empresa. Ubica entre las causas el hecho de que las administraciones anteriores autorizaron gastos de verdadero lujo en las nuevas instalaciones: tanto en la terminal de La Plata como en los talleres, lo cual condujo a una disminución significativa de las ganancias del ferrocarril. Considera que contribuyó a ello la construcción de líneas sin consultar las necesidades públicas, algunas de las cuales producen pérdidas, otras son duplicaciones de otras ya existentes, en tanto otras, reflexiona, “hubieran hecho con ventajas empresas particulares”.²⁶

Estas aseveraciones llevan a pensar que las autoridades políticas y los cuadros directivos de la empresa, a partir de la federalización de Buenos Aires (1880), han puesto todos los recursos del ferrocarril (incluidos los empréstitos solicitados) en función de la construcción de la nueva capital, la que vislumbran como su futuro baluarte como dijéramos con anterioridad, a la vez que realizan un posicionamiento espacial en la campaña bonaerense, sin presentar ninguna lógica de expansión ni menos aún, proyectar un cálculo de utilidad de las líneas que comienzan a construir.

²⁵ La Nación, 29-5-1884.

²⁶ La Tribuna Nacional, 2 y 3 de mayo de 1887. En el mensaje de referencia, el gobernador considera que “el FF.CC. ha gastado inútilmente la enorme suma de \$5.126.200 m/n”. Incluye ese monto el costo final de la nueva terminal de La Plata, de los talleres del FF.CC. en la localidad de Tolosa, camino a la nueva capital de la provincia, de tres líneas que producen pérdidas, y una cuarta que no tenía sentido construir. Si contrastamos esta suma con los datos que proporciona en su mensaje, referidos al líquido producido el año anterior por el FF.CC. (\$1.430.484), podemos tener una idea más acabada de la magnitud del gasto efectuado, por la administración del gobernador Rocha.

Las editoriales de los diarios expresan claramente sus diferencias políticas en la evaluación de la marcha del ferrocarril. En tanto La Tribuna Nacional, expresión del roquismo, a cargo del Ejecutivo nacional y provincial, da cuenta de las actividades de la dirección de la empresa y de las prioridades que tendría que desarrollar en relación a las demandas de los productores de la campaña así como del aumento de la rentabilidad de la empresa, las editoriales de La Nación, expresan, a través de sus críticas a la marcha de la empresa, su diferenciación política con la actual conducción. A lo largo de estos años, deja asentada su postura referida a que los FF.CC. no deben ser explotados por el Estado, aunque reconoce que *“en países nuevos como el nuestro, la acción del estado es requerida para llevar a cabo esas obras (por lo que) hay positiva conveniencia en organizar su administración de tal modo que ellas respondan debidamente a todos sus fines”*. Sin embargo, no dejará de mostrar que contrariamente a lo que sucede, la administración y explotación *“deben ser encomendadas a personas de reconocida competencia y honorabilidad, y no se conviertan en el premio del partidismo político que solo consulta la adhesión personal”*.²⁷ No es muy diferente en sus argumentaciones a lo expresado en 1884: *“La nueva administración, desde 1880 no ha calculado ni la nueva zona que este ferrocarril tiene que servir (se refiere a los 120-130 km de líneas férreas extendidas desde entonces) ni el rápido aumento de producción tanto en la ganadería como en la aún mayor de la agricultura”*.²⁸ *“Hace cuatro años era considerado como el modelo de todos los ferrocarriles del país, y aunque esa creencia fuera exagerada, la verdad es que servía con más o menos regularidad... satisfaciendo las múltiples exigencias del comercio, tanto en la ciudad como en la campaña”*. *“Nadie sabe en la campaña cuando podrá enviar los productos ya vendidos”*.

Si bien podemos analizar las distintas opiniones políticas a partir de lo manifestado en los periódicos, las mismas se matizan cuando intereses sectoriales a los cuales expresan, se ven afectados. Sin embargo no podemos menos que reconocer que muchos de los reclamos presentes, tienen una fuerte incidencia en la marcha de la economía de esos años. Situaciones como las manifestadas, por una parte, perjudica a los productores pues las ventas se realizan con términos fijos para la

²⁷ La Nación, 14 y 26 de enero de 1877.

²⁸ La Nación, 6 de junio de 1884.

entrega. Esto llevó a que en varias ocasiones debieran pagar fuertes multas o rebajar el precio de sus productos por la falta de vagones que efectúe el transporte.

Por otra parte, esta situación también perjudica las arcas de la empresa, ya que existían convenios realizados entre las empresas de pago de un tanto por ciento por cada vagón de otra empresa que no se descargue y quede ocupado sin ser devuelto, a más de la disminución en el producto final por el transporte de carga.²⁹ Es esta compleja red de intereses la que se encuentra en juego en esos días y de las que los diarios van dando cuenta, poniendo bajo un manto de dudas las posibilidades de la nueva administración gubernamental de modificar la situación pese a los proyectos y propuestas presentadas³⁰.

La respuesta de la empresa a las críticas de diarios como *La Nación* estará presente en las Memorias de 1886. En ellas desestima las apreciaciones volcadas por los diarios ya que “se limitan a hacer apreciaciones, sin presentar números...”³¹ Reconoce la empresa que los beneficios no son los esperados, situación que podría modificarse aumentando las tarifas. Sin embargo, tal medida la consideran contraria con la función de una empresa propiedad del Gobierno de la Provincia.

²⁹ Ídem. En el mismo editorial se calcula que en el mes de abril la empresa debió abonar 300.000 \$m/c por los vagones de otras empresas no descargados en su debido término, monto que dista mucho del brindado por la Empresa en las Memorias de 1884. Según las mismas, el saldo pagado por la empresa fue de \$25.622, lo que muestra la distancia existente entre las cifras presentadas al público por el diario y las que la empresa informa al Ministro de Obras Públicas de la Provincia.

³⁰ Existe una amplia bibliografía que insiste en la importancia que la prensa partidaria tuvo en el siglo XIX y primera mitad del XX. Entienden como tal aquellos periódicos portavoces de los partidos políticos, creados y financiados por éstos para batallar en la vida pública. En tal sentido, ubican *La Tribuna Nacional* como la expresión política del roquismo; *La Nación*, del Partido Liberal de Mitre, opuesto en estos años al gobierno de Roca. Ver: P. Alonso, “En la primavera de la historia”, *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”*; (2004) *Construcciones impresas. Panfletos, diarios y revistas en la formación de los estados nacionales en América Latina, 1820-1920*. FCE; H. Sábato, A. Lettieri, *La política en las calles*. Universidad Nacional de Quilmes Editorial

³¹ Memorias de la Dirección General de Ferrocarriles de la Provincia. 1886.

Del mismo modo, reconoce que varias de las líneas libradas al servicio en los últimos años no solo no dan los resultados esperados sino que su instalación no se realizó teniendo en cuenta que atravesasen “zonas bien pobladas y cultivadas”, sino pensando en “despertar la agricultura”, favoreciendo de ese modo el desarrollo de la Provincia. ¿Cómo plantea la dirección del Ferrocarril elevar la rentabilidad de la empresa? Pues disminuyendo los gastos en personal, para lo cual propone modificar la Ley Orgánica de mayo de 1884, a fin de suprimir direcciones que se visualizan innecesarias, propuesta que se concretará años después.³² Meses más tarde, a la reducción del personal para reducir los gastos, sumará la venta de terrenos pertenecientes al FF.CC. como aquellos que ocuparan los talleres en el Once de Septiembre, más otros en distintos puntos que habían sido adquiridos pero cuyas obras quedaron sin realizarse.³³

Como podemos observar, la expansión del Ferrocarril del Oeste presenta en estos años limitaciones que devienen, en buena parte, de estrategias políticas que responden más a requerimientos de la política provincial o nacional que al fortalecimiento de la empresa. De todos modos, esta no será la única limitación que encontrará en este período final. Un tema que sobrevuela todos estos años es el hecho de tener que recurrir en forma creciente a empréstitos extranjeros para hacer frente a la extensión de las líneas. Esto significa como expresa *La Nación* del 9 de octubre de 1887, que “*los dividendos no hacen sino crecer siempre, sin dejar jamás de pesar sobre el estado*”. De allí que cada vez más se vaya instalando la idea de la necesidad de enajenar los ferrocarriles del estado ante el engrosamiento de la deuda externa.

³² Nota del Director General Reinaldo Otero al Ministro de Obras Públicas de la Provincia. Mayo de 1886.

³³ *La Nación*, 9 de junio de 1887. La rebaja de los salarios suscitó fuertes reclamos no solo desde el mismo sector afectado, sino que fue motivo de debate en la Cámara de Diputados, logrando en los inicios de 1888 que fuera modificado ese rubro en el presupuesto presentado por el gobierno de la provincia. Sin embargo, rebajas de salarios se produjeron, ya que constan en los diarios renunciaciones de empleados administrativos por ese motivo, a la vez que son menores los montos de gastos en personal registrados en el balance anual.

La fundación de La Plata reorienta la estrategia del Ferrocarril del Oeste.

La federalización de Buenos Aires, según diversos autores, señala el fin de la situación de subordinación del Estado Nacional a la provincia de Buenos Aires. En tal sentido, la fundación de la ciudad de La Plata en 1882, se puede entender como el reposicionamiento de la dirigencia porteña en un nuevo territorio. Urgía a la elite porteña reubicar su centro de poder. El tan mentado fin de la subordinación de ningún modo significa que los ya clásicos terratenientes y comerciantes de la provincia de Buenos Aires cederán graciosamente el manejo de la cosa pública. Estas luchas facciosas al interior del P.A.N. recién terminarán de dirimirse con las elecciones presidenciales de 1886. En la provincia, la asunción de Carlos D'Amico como nuevo gobernador, en mayo de 1884, no muestra una ruptura con la política desarrollada por Dardo Rocha, sino una relativa continuidad. Ambos gobiernos, al menos desde la fundación de La Plata, en noviembre de 1882, dedican una buena parte de los recursos de la provincia a acelerar la ambiciosa construcción de una nueva ciudad capital. Un dato de no poca relevancia, en el tema de los enfrentamientos entre provincia y nación, fue que la ceremonia de fundación no contó con la presencia del presidente Roca ni de su vicepresidente, signos tal vez de desinterés por parte del Ejecutivo nacional, aunque para la administración provincial este era tema de absoluta prioridad.

Es cierto que los recursos de la provincia se verán exigidos con este enorme proyecto. Pero la facción política que maneja los asuntos de la provincia de Buenos Aires requiere de esta base para sostener su antiguo poder, a la vez, como señalamos, como medio de catapultarse a la Nación. Será en esa dirección hacia donde se orientarán todos los esfuerzos. A la construcción de la nueva capital se sumará en pocos meses más la construcción del nuevo puerto, por lo que se convierte en una necesidad de esos tiempos modificar la estrategia ferroviaria. El FC Oeste no sólo va a albergar en la nueva urbe su no menos nueva estación Central, sino que en esos años irá abriendo ramales que, partiendo en líneas radiales desde La Plata, se conectan con el ferrocarril a Ensenada, con el ferrocarril Sud, y tendidos hacia Merlo y Morón con la hasta entonces línea principal del Oeste.

La empresa comienza un período de diversificación en el tendido de líneas. A la tradicional estrategia de extensión hacia la campaña del oeste, va sumando ramales hacia La Plata y desde allí a los FF.CC. de Ensenada, del Sud, así como hacia la línea principal del Oeste. Por este motivo, en las *Memorias* de 1883 se dan cuenta de las transformaciones sufridas por el Oeste y su Director considera que *“ni el nombre de FF.CC. del Oeste le corresponde ahora, puesto que las diversas líneas férreas que lo constituyen se extienden en todas direcciones”*.

En rigor, resulta muy difícil encontrar una lógica en la extensión de la línea en esa etapa. Todo indica, como señaláramos con anterioridad, que a lo largo de estos últimos años se ha producido un quiebre de importancia en la dinámica de la empresa. Por una parte, la CD se encuentra muy implicada en los vaivenes políticos del gobierno provincial, en tanto las oficinas técnicas de la empresa pierden poder de decisión en la expansión y fortalecimiento de la línea; la administración ve la ciudad de La Plata como nueva cabeza de línea, en forma coincidente con el deseo de la elite por concentrar en esta ciudad el nuevo poder de la provincia; esa no parece ser totalmente compartido por su cuerpo técnico que continúa elevando pedidos que no encuentran eco en la Comisión Directiva. En definitiva, si los dueños del poder en la provincia de Buenos Aires han sido desplazados por los nuevos dueños del poder en el Estado Nacional, aún les queda un área donde van a dar batalla en su defensa. Todavía les quedaban importantes fuentes de recursos, como el Banco de la Provincia y el FF.CC. del Oeste, aunque, como venimos desarrollando, la rentabilidad que arroja la empresa en los inicios de la década del ochenta irá disminuyendo en forma concordante con el diseño de estrategias ajenas a su fortalecimiento en tanto aumenta su endeudamiento que pesa en forma creciente sobre el estado provincial.

La construcción de La Plata genera todo tipo de reclamos de parte de aquellos que pierden servicios debido a la nueva prioridad de la empresa del FC Oeste. *La Nación* del 11 de mayo de 1883, por ejemplo, menciona que *“cada día son mayores las quejas que se levantan en los pueblos del Oeste de la provincia, contra la falta de vagones para transportar carga por la línea del FCO. En Lobos por ejemplo, hay 1500 arrobas de lana que no pueden ser traídas a la Capital por la escasez de vagones. Y en vez de aplicarlos a este tan importante objeto, la administración del*

FCO los emplea en el acarreo de ladrillos a La Plata, perjudicando así seriamente los intereses de los hacendados del Oeste". Meses más adelante, en pleno período de cosechas, se vuelven a suceder los llamados de atención sobre los servicios prestados por el ferrocarril. Por un lado se solicitan rebajas en las tarifas de los ferrocarriles del estado, que según las editoriales de *La Nación*, no deben tener por finalidad el lucro, sino *"servir al progreso de la comunidad"*; por otro se vuelve sobre el tema de distracción del material rodante de la empresa del Oeste. Una vez más, aquel diario señala que *"Está fuera de dudas que el FCO es uno de los más poderosos auxiliares de su riqueza (de la Provincia de Buenos Aires), además de ser una importante fuente de renta para el Erario, como lo demuestran sus utilidades líquidas de cada año"*, pero se queja de que la edificación de La Plata distrae gran parte del tren rodante en transporte de materiales, en desmedro de la producción de la campaña. Al mismo tiempo, reclama la realización de la doble vía hasta Mercedes, para evitar las pérdidas de tiempo que se producen. *"Un ferrocarril como el del Oeste, que no paga dividendos, debería consagrar sus magníficas utilidades a la ejecución de esa importante obra"* ³⁴.

Estos reclamos, que en medio de la construcción de la ciudad, pueden llegar a ser relativizados, pasados cuatro años y sin resolverse los aspectos referidos a la necesaria compatibilización entre la operatividad de la línea y la continuación de la construcción de la ciudad capital, requieren ser considerados. No solo pueblan las páginas de periódicos como *La Nación* la imposibilidad de los productores de cargar sus toneladas de maíz, trigo o lana destinados a la exportación, sino que eleva su reclamo a la organización misma de la empresa: se expide porque al frente de la sección de tráfico de la empresa, se coloque a *"una persona de la actividad y condiciones del Sr. Ringuelet"*.³⁵ Este aspecto no deja de llamar la atención ya que la figura del ingeniero Ringuelet corresponde a otra etapa en la conformación de la empresa, en todo caso, anterior a la sanción de la Ley Orgánica de 1984 que redujo

³⁴ *La Nación*, 1 de noviembre de 1883. La Sociedad Rural apoya el pedido de rebaja de tarifas del ferrocarril en nombre de los productores.

³⁵ *La Nación*, 27 de octubre de 1887. Recordemos que el ingeniero Augusto Ringuelet se encontraba desde 1882 en Europa, a cargo de una oficina de la empresa encargada de aconsejar la compra de material rodante. Ver: Gómez, T. (2007) *"Diseñando la primer gran empresa argentina..."*

la autonomía de la Comisión Directiva y de su cuerpo técnico respecto del Ejecutivo provincial.

Había otra obra esperada y reclamada por las necesidades crecientes del ferrocarril, que era el traslado de sus talleres. El tema se discutía desde hacía varios años y en diferentes oportunidades, se habían propuesto diversos lugares en donde emplazarlos. Pero, una vez definida la cuestión de la capital de la provincia, Tolosa surgió como el lugar natural para establecer los talleres generales del ferrocarril. Con ese motivo, uno de los ingenieros de la empresa, Otto Krause, se trasladó a Europa para adquirir todos los elementos necesarios para instalar dichos Talleres, buscando contar con los materiales de más avanzada en la época y que permitieran realizarlos a la mayor brevedad posible. La empresa decidió, asimismo, construir en ese mismo lugar elegido para la obra, casas para obreros, un proyecto que resultaba *“indispensable si se quiere un servicio regular. Por cualquier necesidad, tenerlos reunidos es ventajoso”*, según lo expresara en sus *Memorias*.

En esa primera mitad de la década del ochenta, si bien, como ya mencionamos, la presión del gobierno provincial impone la necesidad de apurar los tiempos para levantar de la nada la nueva capital, no deja de insistir en llevar a cabo múltiples proyectos ferroviarios que se ponen en marcha en la Provincia de acuerdo a la ley del 4 de julio de 1882. Ellos son, en forma resumida los ramales:

Lobos al Saladillo	83 km	229 peones	Ing. Jefe H. Bustos Morón
Bragado al 9 de Julio	52 km	100 peones “	Ing. Jefe Antonio -Zunino
Ensenada a La Plata	6 km	520 peones	Ing. Jefe Justo Dillon
La Plata a Ferrari	41 km	655 peones	Ing. Jefe Miguel Araoz
Pergamino a San Nicolás	72 km	650 peones	Ing. Jefe Pedro Sauberan

Resulta llamativa la asignación de peones para trabajar cada una de estas líneas que se hace por esta ley. Sin lugar a dudas, la prioridad está

en los ramales que parten de La Plata dado que a los apenas 6 kilómetros a Ensenada se le asignan 520 personas, una proporción que se destaca frente a los otros proyectos. Se puede decir que no es el incremento del tráfico de carga o el aumento de las utilidades de la empresa lo que en estos momentos desvela a la provincia o a la Comisión Directiva de la empresa. Para reforzar esta apreciación, *La Nación* informa, el 31 de enero, que “comenzaron los estudios de una nueva línea que unirá a Morón con la capital de la Provincia”, como si no hubiera límite para extender el trazado en aquella época de “manía ferroviaria”.

El continuo desvío de las líneas férreas hacia este nuevo punto de llegada que es La Plata, no impide que la empresa busque cubrir con sus redes los centros más productivos de la provincia de Buenos Aires. Y, en ese sentido, resulta palpable la competencia que se establece con el ferrocarril Sud, que tendrá cada vez menos espacio libre para extenderse hacia el oeste.³⁶

Si se observa un mapa de la provincia, se puede verificar esta afirmación. A las nuevas líneas que se extienden a 9 de Julio, Saladillo, la que recorre la provincia desde San Nicolás de los Arroyos a Junín, se van sumando los puntos de contacto con el comercio exterior³⁷.

Capitales y tarifas

Es cierto que buena parte de este “festival de construcciones” (tanto de obras públicas como de líneas ferroviarias) va a ser posible en tanto los

³⁶ Vemos en *La Tribuna Nacional* del 4 de mayo de 1888, una queja extensa y formal de parte del FC del Sud ante acciones injustificadas realizadas por la administración General de los FF.CC. de la provincia, que no solo se opone a proyectos de extensión presentados por el FF.CC. Sud, sino que otorga concesiones para la construcción de líneas de FF.CC. en zonas ya previstas de expansión por parte de ese ferrocarril.

³⁷ En abril del '88, la CD envía una nota al Ministerio de Obras públicas de quien depende, llamando la atención sobre la conveniencia de formular un plan general del sistema de vías férreas que sirva de norma a la construcción de nuevas vías. Esto muestra por una parte, de dónde partían las decisiones en cuanto a la construcción de nuevas líneas y por otra, la falta total de una política ferroviaria por parte del gobierno tanto provincial como nacional.

capitales externos afluyan a la provincia, en buena medida *“aprovechando el alza en el otorgamiento de créditos que beneficia a la provincia”*³⁸. Esta observación es válida tanto para los ferrocarriles de la provincia de Buenos Aires, como para las decisiones tomadas a nivel nacional.

En estos años la obtención del capital necesario para la construcción de la mayor parte de las líneas, se efectúa a partir de la emisión de títulos del ferrocarril a colocar en el mercado de capitales de Londres, con la emisión de tres empréstitos (1882, 1884 y 1885), en tanto internamente, se recurre a préstamos del Banco de la provincia

Para construir el ramal a Pergamino (1881), la empresa contrató un préstamo con los Sres. Baring Brothers y Ca. por la suma de 200.000 libras esterlinas. Conviene señalar que ese monto, equivalente a 1.170.401 pesos, era considerablemente inferior a las utilidades entregadas en el año de 1880 al gobierno de la provincia, que sumó 8.698.382,50 pesos m/c, dato que sugiere que el crédito servía más a las finanzas de la provincia que a la empresa ferroviaria que se veía obligada a financiar aquellos gastos. Ese préstamo se debía cancelar en tres años con un interés de 6% anual y dos y medio de comisión. La empresa del FF.CC. Oeste se verá obligada a solicitar otro crédito poco después, que será utilizado para la construcción de las líneas a 9 de Julio, San Nicolás, Junín y Alvear, al igual que para las conexiones previstas entre la línea principal del Oeste y la del FF.CC. Sud con la nueva capital de la provincia.

En 1882 se autoriza al Directorio a contraer un empréstito adicional por 10 millones de pesos fuertes. Gabriel S. Martínez, secretario del gobernador Rocha fue comisionado por la empresa para verificar en Londres la entrega y firmar los títulos definitivos del Empréstito, que esta vez fue realizado con Morton Rose & Cía. de Londres. Una vez que se pusieron a disposición del Directorio los 9 millones de pesos fuertes resultantes (que resultan de la deducción de un millón por comisiones y gastos generales) la empresa lanzó las obras; en poco tiempo se realizaron los ramales de Ensenada a La Plata, y los 42 Km. que separaban a la línea de la del F.C. Sud. La utilización que se le dio al

³⁸ La Nación 9/10/1987

empréstito de 1885, fue diferente. Una buena parte, según expresa Zalduendo, se utilizó para saldar una deuda del FFCC Oeste con el Banco de la Provincia de Buenos Aires, de 4,6 millones.³⁹ Con la emisión de títulos en 1885, por un total de 500.000 libras esterlinas, se efectuó la construcción de talleres y ramales previstos, quedando como hipoteca del mismo tanto las obras a realizar como las ya construidas. Esta apretada síntesis de los capitales disponibles, muestra la magnitud de las deudas contraídas por la empresa y lo pesado que resulta el servicio dichas deudas sobre sus ingresos netos.

Los ingresos de la empresa resultan en buena medida de las tarifas que percibe tanto en el transporte de pasajeros, como fundamentalmente, a partir del transporte de cargas. Por estos años el FF.CC. Oeste continúa desarrollando una política de bajas **tarifas** en las cargas, pese a las quejas de los productores sobre su valor, supuestamente elevado. El lino, que al comienzo de esta década había tomado gran desarrollo como producto exportable, fue colocado en la tarifa más ventajosa para que pueda ser llevado a los puertos sin recargo de flete. El cuadro siguiente permite apreciar, a partir de la lectura de las Memorias, la política de tarifas seguida por la empresa.

³⁹ Zalduendo (1975) pág. 344.

Información Tarifas registrada en las Memorias

1881	1882	1883
Reduce tarifas de lino por ser exportable	Rebaja de 20% en el transporte de cereales	Reduce tarifa del alcohol y de carbón (importados) y de granos en general
Establece el servicio gratuito de transporte de basura para la municipalidad de Bs.As. (en 1882 se obtiene el pago de 450.000 m/c más mantenimiento de vagones) que genera conflicto con la municipalidad	Baja a categoría de sexta clase el precio del transporte de trilladoras	Se establece la contabilidad y las tarifas en moneda nacional
	Rebaja del 40% para flete de materiales de construcción de la ciudad de La Plata	

Los ingresos de la empresa, aún con tarifas reducidas pero manteniéndose constantes en el tiempo, permitían pensar en destinar parte de ellos a aspectos inherentes a su expansión. La construcción de la nueva capital de la provincia de Buenos Aires, la ciudad de La Plata, contribuyó sin lugar a dudas a disminuir los ingresos a la vez que dificultaba el servicio regular de la explotación. La urgencia en la construcción de los edificios públicos llevó a que el ferrocarril realizara su aporte inestimable estableciendo una rebaja del 40% sobre la tarifa en el transporte de los materiales de construcción que se llevasen a La Plata. Esta decisión que llevó asimismo a distraer gran número de vagones durante el tiempo que duró esa obra, tendió a entorpecer otros servicios más productivos, como el transporte de frutos del país, situación a la vez que le generó permanentes reclamos tanto de productores como de los usuarios de la línea. Esta situación incidió

negativamente en la disponibilidad de capitales para que la empresa continuara en explotación.

Los problemas en torno a la baja de las utilidades del ferrocarril se pueden seguir en el siguiente cuadro, donde las cifras figuran en millones de pesos:

Datos sobre la explotación del FC Oeste 1879-1886 *En millones de pesos*

	1879	1880 (*)	1881	1882	1883	1884	1885	1886	1887
Ingresos	38,5	37,1	41,8	46,3	51,8	3,1	3,8	3,9	4,6
Gastos	21,8	19,7	21	23,1	30,2	1,9	2,7	2,5	2,4
Líquido	16,7	17,3	20,8	23,1	21,5	1,1	1,1	1,4	2,1
Relación gasto/ producto	56.5%		50,20%	50.0%	58,4	62.4	71.3%	63,6	53,39
Capital	206,6	242,2	229,8	248,6	285,1			230,5	251,9
Km explotados			349	466	583	795		906	951
Pasajeros									
Cantidad	910.857		1.225.1 54	1.235.3 88		1.620 .891			
Ingreso	11,5				13,9			12,2	14,1
Encomiendas									
Cantidad	10.964 ton		8.259 ton	9.100 ton	490 ton	14.81 4 ton			
Ingreso	2,9				35,5			25,7	28,5

Fuente: Memorias de la empresa y La Nación 1886/1887

Resulta notoria la incidencia que la construcción de la ciudad de La Plata genera en las cuentas del ferrocarril. Uno de los efectos apreciables consiste en que, a partir de 1884, las utilidades caen en forma estrepitosa. Si bien hacia 1887 pareciera que comienza a modificarse la situación, los aumentos registrados no tienen punto de comparación con la rentabilidad de la empresa, aún si tomamos las utilidades más bajas registradas al comienzo de este decenio considerado. De allí que las

perspectivas que se presentan no son en el mediano plazo demasiado promisorias.

Como se vio más arriba, la pérdida de ingresos que se deriva de la menor incidencia de la explotación del servicio de carga agrícola en el conjunto de la línea, produce este efecto. Pero ese resultado era casi inevitable en la medida en que construir la nueva capital y vincularla al conjunto de las líneas existentes en la provincia, era un imperativo político; eso explica que la empresa no revisara en ese período su estrategia de generación de ingresos pese a los datos contables. Ella decide destinar las utilidades para construir las líneas en danza, y de acuerdo una vez más con el gobierno de la provincia, da por finalizada la expansión de la empresa.

Esta asignación de los recursos ferroviarios vuelve a dejar al erario provincial sin uno de sus recursos; de allí en más, el endeudamiento de este último irá aumentando a un ritmo que se verifica en la magnitud creciente de los empréstitos externos. A los empréstitos emitidos por el gobierno de la provincia, se le sumaban los que la empresa del ferrocarril realizara desde comienzos de la década del ochenta, siendo en ambos casos el gobierno de la provincia quien afrontaba sus vencimientos. Ello muestra en buena medida tanto la amplitud de la deuda del gobierno, como las necesidades que el mismo tiene de reducir sus gastos, en particular cuando la situación de liquidez internacional se ve frenada hacia fines de la década, debiendo por tanto el gobierno darse distintas estrategias de “saneamiento” de sus cuentas. Por otra parte, la devaluación de la moneda local y su inconvertibilidad a mediados de la década de 1880 encareció el costo relativo de esa deuda, de modo que la venta aparecía como un medio decisivo en la reducción de dichos compromisos para el Estado provincial.

En ese momento se produce un quiebre que tendrá suma importancia en el desarrollo de la crisis que estallará en 1890, crisis que en su maduración arrastrará la venta de este ferrocarril provincial, así como de todos aquellos que pertenecieron al estado nacional.

Conclusión

Al ser la empresa del FFCC del Oeste, en los años considerados, una empresa propiedad del gobierno de la provincia de Buenos Aires, su desenvolvimiento como tal se vio condicionado por diferentes factores de índole tanto políticos como ideológicos. En reiteradas oportunidades, son estos elementos los que primarán sobre las decisiones económicas inherentes a la expansión y afianzamiento de la empresa, en un claro retroceso de la función de gestión que el Estado venía desarrollando al interior de la empresa.

A lo largo de estas páginas hemos intentado demostrar cómo factores heterogéneos, políticos e ideológicos, se combinaron con otros de naturaleza exclusivamente económica para explicar iniciativas de carácter económico.

En esta línea, encontramos que los conflictos inherentes a la política nacional, aquellos descritos entre las autoridades de la provincia de Buenos Aires y el gobierno nacional, repercutieron en la empresa del ferrocarril, condicionando en buena medida la marcha de la misma. Su incidencia se notará no solo en la designación de sus directivos, sino particularmente en la determinación de los destinos de las utilidades que la empresa obtenía año tras año. Es en este aspecto donde se observa el retroceso de la gestión pública y el consiguiente desfinanciamiento de la empresa: los recursos obtenidos por el funcionamiento del ferrocarril no se revierten en nuevas inversiones al interior de la empresa, sino que pasan a formar parte de los fondos apetecidos por el ejecutivo provincial (y de hecho utilizados para equilibrar sus finanzas) debiendo la empresa recurrir al mercado de capitales europeo para continuar su expansión.

La concepción subyacente en la sociedad porteña expresada en los periódicos de esos años, consideraba implícitamente que era “natural” que las utilidades de una empresa del estado se destinaran a salvar las dificultades que presentaba el erario público. No cabe aún en la lógica económica del político partidario o del ciudadano común que el fortalecimiento de todo emprendimiento económico requiere de una reinversión de parte de sus beneficios al interior mismo de la empresa. Y si lo reconocen como válido para la empresa privada, no toma igual dimensión cuando de una empresa pública se trata. Más en el momento en que dicho emprendimiento ya no provea las utilidades esperadas, las voces que se oirán serán las que manifiestan la necesidad de que el

Estado se deshaga de toda administración económica, ya que es “mal administrador”, “no debe ser empresario”, o lo que resulta más sorprendente aún “que la renta pública no debe tener más fuente que el impuesto”, tal como expresara el diario *La Nación* en nota del 26/8/88.

Durante la década del ochenta, el FC Oeste estuvo sometido a presiones contradictorias. Por un lado, siguiendo la demanda de los productores de la campaña, fue avanzando con sus rieles y servicios en el ámbito de la provincia, pero la decisión de fundar la ciudad de La Plata, lo obligó a reorientar sus actividades en una forma y magnitud que durante mucho tiempo contrarrestó su posición anterior. Si los servicios a la campaña estaban dando frutos en términos de una rentabilidad que permitía expandir las actividades de la empresa, lo cierto es que las exigencias derivadas de la construcción de La Plata deterioraron los flujos de fondos recibidos mientras que incidían en inversiones menos rentables que las previas.

El FC Oeste comenzó a tener una estructura gerencial más o menos capacitada que exhibía decisiones claras a favor de su desarrollo como empresa; sin embargo, en diversas oportunidades se encontró enfrentada a las demandas del gobierno provincial que actuaba con otros objetivos. No se trata sólo de los condicionamientos derivados de la construcción de La Plata sino también de la ley que le exigió entregar la mitad de los beneficios al erario provincial, recortando la capacidad de acumulación de la empresa. Esa verdadera sangría de recursos llevó a la empresa a tomar deuda en el extranjero para disponer del dinero que perdía por atender otras obligaciones, y fue creando el círculo vicioso que llevó a su venta definitiva a los capitales británicos.

Finalmente, la oleada privatizadora de fines de la década del ochenta, verificada en la venta de los ferrocarriles provinciales de Santa Fe a una empresa francesa (1890), las decisiones en el mismo sentido del gobierno nacional, la propaganda que hacían al respecto los grandes diarios nacionales y la necesidad de la provincia de Buenos Aires de reducir su deuda pagando con el mayor bien que poseía, que era el FC Oeste, fueron las condiciones que explican el resultado esperado, la privatización de una empresa que era un orgullo de la provincia y del país.

Bibliografía

Fuentes consultadas

a) Publicaciones periódicas

Diario *La República*, 1882

Diario *El Nacional*, años 1885, 1886, 1887 y 1889

Diario *La Nación*, años 1880 a 1889

Diario *La Tribuna Argentina*, años 1885, 1886, 1887, 1888

Diario *La Patria Argentina*, año 1882

b) Publicaciones oficiales

Fondo y Colección Dardo Rocha. Legajo 2885. FCO. Archivo General de la Nación.

Memorias de la Dirección General de Ferrocarriles, 1886.

Memoria del Ministerio de Hacienda. Años: 1870 a 1882

Memoria del Directorio del Ferrocarril Oeste. Años 1880 a 1885

Memoria de la Municipalidad de Buenos Aires. 1879.

Fuentes secundarias

Alonso, Paula “La política y sus laberintos. El Partido Autonomista Nacional entre 1880 y 1886”. En: Hilda Sabato y Alberto Lettieri (compiladores) *La vida política en la Argentina del siglo XIX. Armas, votos y voces*. F.C.E. 2003

-----Comp.(2004) *Construcciones impresas. Panfletos, diarios y revistas en la formación de los estados nacionales en América Latina, 1820-1920*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.

----- “En la primavera de la historia”, *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”* N° 15. Buenos Aires. 1997.

Barry, Viviana. Conflictos y perspectivas en torno a la venta del ferrocarril de la provincia de Buenos Aires. 51º Congreso de Americanistas. Santiago de Chile. Julio 2003.

Botana, Natalio (1986) *El orden Conservador. La política argentina entre 1880 y 1916*. Hyspamérica. Buenos Aires.

Chiaramonte, J.C. (1971) *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina*. Hyspamérica. Buenos Aires.

D'Amico, Carlos. *Buenos Aires, sus hombres, su política. (1860-1890)*. Edit. Americana. Buenos Aires. 1952. (reedición) Título de la edición original: *Buenos Aires. Su naturaleza, sus costumbres, sus Hombres. Observaciones de un viajero desocupado*. Por Carlos Martínez. México. Tipografía de Aguilar e Hijos. 1890.

Ford, A.G. "La argentina y la crisis de Baring de 1890", en M. Giménez Zapiola (compilador) *El régimen oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930)*, Buenos Aires, Amorrortu, 1975.

Gallo, Ezequiel y Cortes Conde, Roberto. *Argentina. La República conservadora. 1875-1890*. Buenos Aires, Paidós, 1972.

Gómez, Teresita "Diseñando una empresa. Conformación de la primera gran empresa argentina y sus cambios organizacionales". En: Jorge Schvarzer, Teresita Gómez y Marcelo Rougier (comp.) (2007) *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*. Universidad de Buenos Aires.

Halperín Donghi, Tulio. *Proyecto y construcción de una nación (1846-1880)*, Buenos Aires, Ariel, 1995.

López, Mario Justo. *Ferrocarriles, deuda y crisis*, Buenos Aires, Ed. Belgrano, 2000.

López, Mario Justo. *Historia de los Ferrocarriles de la Provincia de Buenos Aires, 1857-1886*, Buenos Aires, Lumiere, 1991.

Lucchini, Alberto Plinio *Historia de la Ingeniería Argentina*. Centro Argentino de Ingenieros. Buenos Aires. 1981

Oszlack, Oscar. *La Formación del estado argentino*, Buenos Aires, 1982.

Sábato, H. (2004) *La política en las calles. Entre el voto y la movilización. Buenos Aires, 1862-1880*. Universidad Nacional de Quilmes Editorial.

Scalabrini Ortiz, Raúl. *Historia de los Ferrocarriles Argentinos*, Buenos Aires, Plus Ultra, 1995.

Schvarzer, Jorge y Gómez, Teresita. "Del quasi tranvía urbano a la empresa de transporte: el Ferrocarril del Oeste llega a Chivilcoy (1860-

1870)". XVII Jornadas de Historia Económica, Tucumán, septiembre de 2000.

Schvarzer Jorge, Gómez Teresita, *El ferrocarril del Oeste en la Argentina: entre las demandas de la ciudad y el campo (1854-1870)*. Revista de *Historia Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, Nº 3 y 4. Edic@red, Madrid.

Zalduendo, Eduardo. *Libras y Rieles*, Buenos Aires, El Coloquio, 1975.

La industria petroquímica: concentración técnica, centralización económica, extranjerización

Alberto Müller⁴⁰ y Natalia Petelski⁴¹

Introducción: Propósito y delimitación del campo de análisis

El presente trabajo tiene por objetivo presentar algunos rasgos económicos de la Industria Petroquímica (IP) de la Argentina, en lo referente a su actual conformación empresaria y de mercado, y a su evolución desde la década del '80. A tal efecto, recurre a una base de datos especialmente construida al efecto.

Debe advertirse que el análisis no pretende ser exhaustivo, en cuanto a explotar las posibilidades de la base mencionada; antes bien, apunta a determinar algunos lineamientos que se consideran distintivos,

⁴⁰ Profesor Titular - Director del CESPA - FCE-UBA.

⁴¹ CESPA

concentrándose en particular en un subconjunto de productos que se identificarán como relevantes. Más allá de las conclusiones a las que se arribará, se planteará un conjunto de interrogantes de investigación para un desarrollo a futuro.

El presente capítulo incluye a continuación la delimitación del campo de estudio. El siguiente reseñará expeditivamente algunas características técnicas del sector, en cuanto a la naturaleza de los procesos productivos involucrados y el nivel de maduración tecnológica. Luego, se presentará una caracterización general de la industria en la Argentina, para después tratar en forma más pormenorizada un subconjunto de productos, que comprenden una proporción elevada del volumen total de producción. El último capítulo reseña las conclusiones alcanzadas.

Delimitación del campo de estudio

El universo de análisis que se adopta en este trabajo es el que resulta de la base de datos que oportunamente se elaborara, en función de la información brindada por la fuente consultada, los anuarios estadísticos producidos por Instituto Petroquímico Argentino⁴². Esta fuente contabiliza los establecimientos dedicados a la producción de petroquímicos básicos, intermedios y finales, pero también a la materia prima de la IP y a un conjunto de productos químicos, muchos de ellos inorgánicos, que intervienen como insumos relevantes de la producción de petroquímicos⁴³. En el apartado donde se tratan las características generales del sector, se formularán algunas consideraciones adicionales acerca del universo de análisis.

El cuadro 1 indica el universo de productos que integra la base de información relevada. Los mismos se encuentran agrupados según categorías identificadas por su posicionamiento dentro de la cadena productiva del sector (fuente; elaboración propia).

⁴² “Estadística de la Industria Petroquímica y Química de la Argentina”, varios años.

⁴³ Por ejemplo, cloro, ácido sulfúrico, soda solvay (carbonato de sodio), soda cáustica (hidróxido de sodio), etc.

En anexo, se ofrecen mayores detalles acerca de la construcción de la base de datos empleada.

Cuadro1: Productos seleccionados según tipo y grupo

<u>Materias Primas</u>	<u>Finales</u>	<u>Químicos</u>
Etano Gas Licuado L.P.G. Gasolina natural	Termoplástico ABS/SAN Compuestos Ternoplasticos Emulsiones vinílicas, acrílicas y estirénicas Poliacetato de Vinilo y Copolímeros Polibutenos Policloruro Vinílico (P.V.C.) Poliestireno Poliestireno Expandible Polietileno a.d. Polietileno b.d. Polietileno lineal b.d. Poliisobutenos Polioles Polioxi Propilenglicoles Polipropileno Politereftalato de etileno (PET) Resinas Vinílicas	Ácido Clorhídrico Ácido Sulfúrico Ácido Tartárico Agua Oxigenada Alcohol Anhídrido Acético Bicarbonato de amonio Bicarbonato de sodio Borax 10 Carbonato de Sodio Carburo de Calcio Cloro D.D.T. Furfural Gelatina Hidrosulfito de sodio Oxo-Alcoholes Parafina Soda Cáustica
Básicos Aromáticos BTX Benceno BTX Benceno-Tolueno-Xilenos BTX Tolueno BTX Xilenos mezcla O-Xileno P-xileno Olefinas Aromáticos Sulfonados Butadieno Butileno Etileno Propileno Solvente aromático pesado (BTX) Amoniaco Metanol Otros Básicos Buteno 1 Normal Hexano Sulfuro de Carbono	Termoestable Colas Ureicas Concentrado Urea-Formol Formaldehído MonomerosPoliéster Paraformaldehído Poliéster Polvo Moldeo Fenólico Polvo Moldeo Ureico Resinas Fenólicas Resinas Poliéster Resinas Ureicas Elastómero Caucho NBR Caucho SBR Látices Estirenos Butadienos Negro de Humo Poliacrilonitrilo Plastificante Ésteres Ftálicos Plastificantes Éteres glicólicos Metililecetona Metilisobutilcetona Tricloroetileno Detergente Cumeno (Cumen) DDB Fibras e Hilados Fibras Acrílicas Hilado para alfombra Hilado poliuretánico Nylon 6 Nylon 66 Fertilizante Nitrato de Amonio Sulfato de Amonio UAN (en solución acuosa) Urea Herbicida 3,5-Dinitro Herbicida Atrazina Herbicida Herbicidas Otros Acetato de etilo Acetato de i-butilo Acetato de n-butilo Cloruro de Amonio Hexametilentramina MTBE T.D.I.	Sin Clasificar Acetileno Alquienoles Alquitranes de Hulla Anhídrido Carbonico Bifenilo (95%) Brea Creosota, aceites fenolados, antraceno Diisobutilcetona Dispersiones Eterisopropilico Metilisobutilcarbinol Naftaleno P.T. Butil Fenol Sorbitol Tetrámero Propileno Triacetina
Petroq. Intermedia Alquilbenceno Lineal Acetaldehído Acetato Acetona Ácido Acético Ácido Benzoico Ácido Fórmico Ácido Fumárico Ácido Nítrico Ácido Salicílico Anhídrido Ftálico Anhídrido Maleico Butanol Normal Butanol Secundario Ciclohexano Cloruro de vinilo monómero Di-cloroetileno Estireno Etilbenceno Fenol Formol Hexametildiamina Isopropanol Tetracloruro de carbono		

Características generales de la industria petroquímica

Como integrante del conjunto de las industrias químicas, la IP involucra procesos donde abundan las transformaciones moleculares, además de diversos procesos de naturaleza física. Al respecto, conviene señalar que las transformaciones químicas como hecho central del proceso productivo no son un hecho generalizado en el ámbito de la producción industrial; ellas se concentran en un conjunto de ramas específicas⁴⁴. Sectores habitualmente mencionados como ejemplos de la actividad industrial - tales como el textil, el siderúrgico y el automotor - no conllevan transformaciones químicas en grado relevante. Éstas se encuentran presentes, sin embargo, en todo lo que represente combustión a fines energéticos (calderas, motores de combustión interna, turbinas alimentadas por fuente térmica); asimismo, los procesos productivos realizados a través de ciclos biológicos conllevan transformaciones químicas (como es el caso de la fermentación en la industria alimenticia)⁴⁵.

Como lo indica su denominación, la IP se ocupa en particular de la transformación físico-química de hidrocarburos; éstos se originan en la obtención de derivados del petróleo y del gas natural mediante destilación y algún procedimiento químico (por ejemplo, *cracking* catalítico), en refinerías. Existen también actividades que dan lugar a productos similares a los de la IP a partir del carbón (carboquímica) y de biomasa; ésta última opción se encuentra en pleno desarrollo.

Las *materias primas* de la IP, obtenidas directamente de los mencionados procesos de refinería, son relativamente pocas; se trata principalmente de gas natural, de componentes de dicho gas que se separan en una etapa previa a la propiamente petroquímica (etano y nafta virgen), propano y butano. Por otra parte, la IP es un consumidor de hidrocarburos de muy baja escala, si comparada con la del uso de aquéllos como combustible⁴⁶.

⁴⁴ De allí precisamente la identificación del sector como “Industria Química”.

⁴⁵ Para una expeditiva caracterización de los procesos productivos desde un ángulo técnico, véase Müller (mimeo a).

⁴⁶ Por ejemplo, del total de gas que consume hoy día la Argentina, menos del 4% es de uso en la IP (fuente: Anuario IPA, 2008); el consumo petroquímico del petróleo es más bajo aún.

Esta reducida base da lugar a una muy amplia gama de productos, clasificados (según se vio en el cuadro del apartado anterior) en *básicos*, *intermedios* y *finales*, en función de su utilización dentro o fuera del sector⁴⁷. Cada tipo de materia prima da lugar a una cadena particular de productos derivados, aun cuando existen combinaciones de productos procedentes de distintas cadenas, además de multiplicidad de técnicas en diversos casos.

Pueden identificarse, en forma parcial y a título de ejemplo, algunas cadenas, ejemplificadas en el diagrama adjunto. Nótese que en varios casos la secuencia de productos omite el conjunto de intermedios, así como en otros casos no existe un producto final; esto de hecho relativiza en alguna medida las tipificaciones adoptadas. Por otra parte, existe entrecruzamiento entre cadenas que no se ilustran en el diagrama, para evitar complejidad en su lectura.

⁴⁷ En el Anexo referido a la base de datos utilizada se brindan mayores detalles.

Cuadro 2 - IP: Cadenas de productos (esquema parcial)

Materia Prima	Básicos	Petroquímica intermedia	Finales	
Metano	Amoníaco	Ácido Nítrico	Nitrato de Amonio	
			Urea	
			Sulfato de Amonio-Tiosulfato de amonio	
			Concentrado Urea-Formol - Resinas ureicas	
	Metanol		Formaldehído	
		Formol		
			Resinas Fenólicas	
Etano	Etileno*		Politerftalato de etileno (PET)	
		Acetaldehído	Ácido Acético	Acetato de etilo
		Cloruro de vinilo monómero		
		Di-cloroetileno		
		Etilbenceno	Estireno	Poliestireno
	Propileno*		Polietileno (alta dens, baja dens.)	
			Éteres glicólicos	
			Polioles	
			Polioxi Propilenglicoles	
			Polipropileno	
		Isopropanol	Acetona	
Gas de refinería	Butileno	Anhídrido Maleico	Resinas Poliéster	
		Butanol Secundario	Metiletilcetona	
			MTBE	
Nafta Virgen	BTX Benceno*	Ciclohexano		
			Látices Estirenos Butadienos	
	BTX Tolueno	Ácido Benzoico	T.D.I.	
	BTX Xilenos mezcla	Anhídrido Ftálico		

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Nota al cuadro 2: La cadena de BTX Benceno se articula con la de Etano-Propileno/Etileno, en parte de los productos.

Los usos finales de la producción petroquímica cubren un espectro muy amplio de rubros: fertilizantes (urea), explosivos (amonio), combustibles (MTBE), materiales para conducciones hidráulicas (policloruro de vinilo o PVC), productos para industria textil (nylon), productos plásticos de uso difundido (polipropileno), envases y contenedores (politereftalato de etilenglicol o PET; polietileno), etc. En muy numerosos casos, los productos petroquímicos han venido a sustituir otros materiales, en especial metales y maderas, con los que compiten ventajosamente en términos tanto técnicos (por ejemplo, resistencia a la oxidación) como de costos.

Tal como se hace en el presente trabajo, se pueden contabilizar como actividades vinculadas a este sector algunas industrias pertenecientes al grupo usualmente identificado como *industrias químicas* - pero no derivadas del procesamiento de hidrocarburos - que suministran insumos importantes. Éste es el caso de las producciones de cloro, ácido sulfúrico, carbonato de sodio (o soda solvay), hidróxido de sodio (o soda cáustica), etc. Sin embargo, estos insumos no son producidos exclusivamente con el propósito de abastecer la IP, de manera que no pueden considerarse como estrictamente pertenecientes a ésta.

La IP es un sector típicamente moderno, dentro del conjunto de las industrias desarrolladas en el ámbito del capitalismo. Si bien reconoce antecedentes en el siglo XIX, el sector pasa a conformarse a partir de la década de 1930, siendo en buena medida su origen la industria química; los avances más espectaculares son en su mayoría posteriores a la Segunda Guerra Mundial. En lo que atañe a la organización de los procesos productivos, la actividad petroquímica nunca se realizó a escala artesanal; constituye un caso característico de producción continua, con baja diferenciación de producto⁴⁸. Como tal, integra el conjunto de actividades nuevas, propias de las revoluciones industriales más recientes, caracterizadas por la presencia de importantes

⁴⁸ Para una tipificación de los procesos productivos desde el punto de vista de su organización, véase Mir y González (2005), Müller (mimeo a) y la bibliografía allí citada.

innovaciones de producto⁴⁹. Actualmente, se trata de un sector tecnológicamente maduro, si bien con capacidad innovativa. Se caracteriza por un empleo muy reducido de fuerza de trabajo⁵⁰.

La IP se compone de un conjunto diverso de actividades, fuertemente concatenadas entre sí por relaciones de complementariedad técnica. Como se mencionó, ellas comprenden tanto la obtención de productos mediante separación física (destilación, filtrado, etc.) como por reacción química (por ejemplo, *reforming*, *cracking*, polimerización, etc.). Estos procesos requieren equipamientos muy especializados, tales como reactores, depósitos, torres de destilación, tuberías, etc.; con frecuencia, es necesaria aptitud para soportar contextos de alta presión y temperaturas extremas, como así también materiales agresivos, inflamables, explosivos, etc... La actividad, como consecuencia, es particularmente propensa al daño ambiental; la IP es, pese al volumen relativamente reducido de masa material con que trabaja, una importante generadora de contaminantes, como así también ocasional protagonista de accidentes de magnitud; los esfuerzos de mitigación son un requerimiento explícito y permanente.

Como se mencionó, la IP utiliza instalaciones altamente especializadas, sin uso alternativo relevante, y de elevado costo de inversión. Las complementariedades técnicas, conjuntamente con la necesidad de contener costos de transporte de determinados insumos, conllevan la formación de polos industriales, aun cuando una parte no menor de las actividades del sector se encuentra en otras localizaciones. Las economías de escala son ubicuas (en particular por la incidencia del

⁴⁹ Al respecto, procede recordar que las primeras revoluciones tecnológicas en el capitalismo comprendieron en escala mucho mayor innovaciones de proceso, y no de producto.

⁵⁰ En el caso de Brasil, Erber (1997) señala que para 1985 la IP comprendía el 3,2% del valor agregado del sector industrial, pero sólo el 0,73% del empleo. Para el caso argentino no fue posible reconstruir un cálculo similar. Puede señalarse a título ilustrativo la información siguiente, obtenida de la Matriz Insumo-Producto de 1997 (INDEC): los sectores “Química básica” (49) y “Materias primas plásticas y caucho sintético” (51) comprendían entonces el 2,5% del valor agregado industrial y el 1% del empleo; cabe señalar que las actividades que comprenden los dos sectores mencionados son bastante más amplias de lo que se engloba en este trabajo bajo el título de IP.

factor geométrico⁵¹). Se verifica también producción conjunta, aunque en grado más moderado; en estos casos la configuración dominante es la de algún producto principal y de subproductos de carácter residual, de menor valor⁵².

Existen importantes barreras a la entrada, en virtud de las economías de escala y del gran volumen y nivel de especialización de activos. Tales barreras se ven incrementadas por los extensos tiempos de construcción y puesta en marcha de las plantas, del orden de los cinco años, contados a partir de la realización de los estudios iniciales⁵³. Asimismo, los procesos de producción no admiten modulaciones en los flujos; esto es, se trata de plantas que siempre operan al máximo de su capacidad, lo que incrementa los niveles de incertidumbre, en cuanto a los posibles retornos a la inversión.

Una industria de estas características sólo puede adquirir una configuración de tipo oligopólico; el grado de competencia que exhibirá la oferta dependerá crucialmente entonces del nivel de apertura externa, y de la importancia del comercio internacional en la oferta total. Por otro lado, contrariamente a lo que se sostiene con alguna frecuencia⁵⁴, la existencia de economías de escala no inviabiliza per se la plantas de menores dimensiones, toda vez que una parte sustantiva del costo corresponde a la etapa de inversión, por lo que se constituye en un costo hundido, una vez que la planta está en operación. En este

⁵¹ Se denominan economías de escala por factor geométrico a las que surgen por la existencia de una relación de no proporcionalidad entre la masa de material requerida para la construcción de un equipamiento y la capacidad productiva del mismo. Así, por ejemplo, el costo de una conducción puede - dentro de ciertos límites - ser puesto en relación a su superficie (función cuadrática de sus dimensiones lineales), mientras que su capacidad dependerá de su volumen (función cúbica de sus dimensiones lineales). Véase Shepherd (1997, cap. 7) y Müller y Perdomo (2007).

⁵² Se trata entonces de casos de producción conjunta, donde un producto es el motivador principal del proceso. Ver en Kahn (19..) un tratamiento de este caso; en Müller (mimeo b) se presenta una versión más simplificada.

⁵³ Información brindada por personal del Instituto Petroquímico Argentino. La construcción propiamente dicha de la planta requiere un plazo estimable en tres años.

⁵⁴ Véase al respecto, por ejemplo, Chudnovsky y López (op.cit., pág 105).

caso, la posibilidad de exportar viene dada principalmente por la incidencia de los costos de operación. En función de las particularidades del sector, es frecuente que el mercado externo tenga la función de destino residual de los excedentes no vendidos en los mercados locales.

La particular configuración tecnológica del sector - en particular las elevadas rigideces por la especificidad de las instalaciones y la dificultad de ajustar la producción en función de la demanda - ha dado lugar a comportamientos típicamente cíclicos, que se reflejan en rentabilidades oscilantes y precios internacionales muy fluctuantes. Por tal motivo, en el sector imperan prácticas de acuerdos interempresarios de diverso tipo, viabilizadas por la naturaleza oligopólica de la actividad y las elevadas barreras a la entrada que se verifican; pero tales acuerdos pueden presentar inestabilidades, típicas de los fenómenos de cartelización. Debe señalarse complementariamente que sólo en los últimos 10 años se han desarrollado plantas petroquímicas destinadas al comercio exterior (en Medio Oriente y en Extremo Oriente); en consecuencia, las producciones han tendido mayormente a abastecer mercados nacionales o regionales, con relativa influencia de los mercados internacionales. Por estas razones, la comparación entre precios internos e internacionales como criterio para establecer la eficiencia sectorial - una aproximación utilizada en análisis industrial con mucha frecuencia⁵⁵ - es un procedimiento de relativa validez en el caso de la IP. Alrededor de 60 países en el mundo cuentan con actividad en este sector, por lo que predomina el abastecimiento doméstico o en el ámbito de países próximos.

Este panorama de escasa presencia relativa de la petroquímica en el comercio internacional ha comenzado a cambiar en los últimos 10 años, sin embargo, dando lugar a flujos de creciente importancia. De esta forma, el Instituto Petroquímico Argentino anticipa para el año 2010 exportaciones netas mundiales de polipropileno del orden de 20% de la producción mundial, como así también que Medio Oriente se convertirá en los próximos años en el principal proveedor de polietileno⁵⁶.

⁵⁵ Tal es el caso del trabajo ya citado de Chudnovsky y López (op. cit.).

⁵⁶ Datos de los Boletines del IPA, Nros. 53 (polipropileno) y 54 (polietileno).

Los gobiernos han tenido con frecuencia intervención directa en la constitución y desarrollo del sector, mediante planes fundados en la necesidad de coordinar inversiones, evitando sobreofertas de capacidad o hiatos en las cadenas productivas. En los países periféricos el involucramiento gubernamental ha incluido el subsidio directo a la inversión, como así también la constitución de empresas estatales, eventualmente ligadas al sector petrolero⁵⁷.

La concentración de la oferta, unida a la intervención gubernamental de carácter protector, han motivado una persistente visión crítica acerca de las características del sector en cuanto a su desempeño, en términos de poder de mercado; la intervención estatal con frecuencia ha sido señalada como contribuyendo a la consolidación de dicho poder⁵⁸.

Es importante destacar, por otro lado (y más allá de la relevancia del comercio internacional en el desarrollo de la IP), la presencia e importancia de las empresas transnacionales. De hecho, este sector constituye un ejemplo típico de este tipo de configuración empresarial, donde importantes grupos económicos detentan el control de plantas en diversos países, no siendo además raras las operaciones de fusión y *takeovers*⁵⁹. El control de paquetes tecnológicos, y el condicionamiento para su empleo por terceros, es un componente central de las estrategias de estas empresas.

En cuanto a la presencia del sector petrolero, como se vio el principal proveedor de insumos para la IP; ella es de importancia relativa. Como

⁵⁷ Así ha ocurrido en México, donde PEMEX está presente en el sector aún hoy día, y en Brasil, donde Petrobrás constituyó Petroquisa, como subsidiaria dedicada a la actividad petroquímica. En el caso argentino, la presencia estatal se dio a través de diversas empresas, entre las que se cuentan Petroquímica Bahía Blanca, Petroquímica General Mosconi, Atanor, etc. Véanse en Chudnovsky y López (op.cit. varios artículos) caracterizaciones históricas de los casos de Argentina, Brasil y México.

⁵⁸ De allí la denominación “capitalismo asistido”, utilizada en el citado trabajo de Chudnovsky y López.

⁵⁹ Los siguientes son ejemplos de empresas transnacionales conocidas en el sector: Dow Chemical, ICI, Dupont, BASF, Hoechst. Varias de ellas tienen presencia en la Argentina.

se mencionó, en América Latina se han dado desarrollos de la IP como extensión de complejos petroleros integrados de origen estatal.

Dentro del sector privado, y yendo ya al caso de empresas transnacionales, el sector registra la presencia de algunas petroleras (en particular, Esso y Royal Dutch Shell), pero no puede afirmarse que exista una sistemática integración vertical. A título de hipótesis, ello posiblemente se explique por las diferentes vocaciones de ambos sectores: mientras que el sector petrolero se orienta más a la percepción de renta primaria (en particular, en el caso de petroleras integradas) a través de la prospección y explotación del recurso hidrocarburífero, la IP apunta más a la captación de rentas tecnológicas, por innovación. Por otra parte, no es ocioso recordar que la industria petroquímica es un cliente marginal para el sector petrolero, por lo que las ventajas de una eventual integración vertical son de relativo impacto⁶⁰.

Evolución y configuración actual de la IP en Argentina

Evolución

Como sería de esperar en un país de desarrollo industrial relativamente tardío, la IP comenzó a desarrollarse en la Argentina con retraso, con relación a los países capitalistas más desarrollados. Sus primeras manifestaciones datan de la década de 1940, por iniciativa estatal, de la mano de YPF, la Dirección General de Fabricaciones Militares y Atanor (un emprendimiento mixto, recurrentemente controlado por el

⁶⁰ A título ilustrativo, puede realizarse un cálculo que indique la importancia del precio del insumo petrolero sobre el costo de los productos petroquímicos. A precios actuales, una tonelada de petróleo vale alrededor de 500 dólares (equivalente a 70 dólares por barril), siendo que su costo directo de extracción puede situarse en el orden de 70 dólares; a ello puede agregarse un costo de refinado del orden de 15 dólares. El complejo de productos petroquímicos finales que pueden extraerse de allí puede ser tentativamente valuado en no menos de 1.500 dólares por tonelada. Esto significa que la incidencia de la renta petrolera sobre el precio de los petroquímicos es moderada, aunque no despreciable. Este cálculo de todas formas debe ser tomado como una aproximación a fines solamente de ejemplo; en el caso argentino, además, el principal insumo de la IP no es el petróleo, sino el gas natural (de donde se extraen metano y etano).

Estado). Estos primeros ensayos tuvieron una escala reducida, y cubrieron muy parcialmente la demanda interna.

A partir de la apertura a inversores externos en la década del '60, comenzó a registrarse la presencia de empresas transnacionales, entre las que sobresale Dow Chemical. El sector fue posteriormente objeto de una acentuada promoción, que apuntó a la constitución de polos, donde el Estado como empresario tuvo un papel importante, a la vez que se incentivó la participación de capital industrial nacional.

En un proceso no exento de altibajos - reflejo por lo demás de las convulsiones políticas que vivió la Argentina en las décadas del '60 y '70 - se conformaron dos núcleos petroquímicos de gran escala, cuando comparados con los ensayos anteriores. Se trata de la planta petroquímica de Ensenada (Petroquímica General Mosconi, estatal) y del Polo Petroquímico de Bahía Blanca; éste último apuntó a utilizar como insumo el gas metano, procedente de la cuenca neuquina, para lo que se construyó una planta separadora de gases. Los grupos argentinos más relevantes fueron Indupa (grupo Richards), Garovaglio y Zorroaquin, Atanor y Compañía Química (grupo Bunge); del lado estatal, se destaca el papel de la Dirección General de Fabricaciones Militares, y en menor medida de Gas del Estado (Planta Separadora de Gases - Gral. Cerri) e YPF.

Este proceso se prolongó en el tiempo, y manifestó importantes niveles de descoordinación, en particular en el caso del Polo Petroquímico de Bahía Blanca, donde se dio el caso de plantas inactivas por retraso en la construcción de eslabones anteriores. En consecuencia, una primera fisonomía básica del sector en términos de capacidad instalada queda constituida recién a fines de la década del '80⁶¹.

⁶¹ Cf. Schvarzer (2000, pág. 277): "La planta madre de Petroquímica Bahía Blanca fue la primera en inaugurarse en 1980, pero su desfase respecto de las satélites planteó un caso único en el mundo de una planta petroquímica que se debía mantener sin operar una vez terminada. Las restantes se fueron concretando morosamente hasta que el polo quedó completo en 1988 (veinte años después de la decisión de lanzado y a casi treinta de los primeros proyectos) para funcionar con dimensiones y distribución de productos totalmente distintas a las de la idea original."

De todas formas, resulta notable este proceso de consolidación, cuando se lo contrasta con el pobre desempeño de la mayor parte del sector industrial en la década del '80. Esta particularidad de la IP es el reflejo de políticas explícitas de protección y promoción, además de la importante presencia de la inversión estatal. En palabras de Schvarzer (2000; pág. 278), “el elevado costo y los problemas prácticos de puesta en operación de las nuevas plantas se vio en parte compensado por esos resultados positivos”.

Entre las realizaciones más importantes cabe consignar las capacidades instaladas en los siguientes productos o cadenas de productos:

- Etileno -Cloruro de vinilo monómero - Di-cloroetileno - Policloruro de Vinilo
- Ciclo-hexano
- Metanol

En estos productos, la situación a fines de los años '80 era de abastecimiento del mercado interno, con algún excedente exportable (ciclo-hexano). A este grupo se agrega, en los primeros años de la década del '90, la cadena propileno-polipropileno. Existía sin embargo un déficit de suministro local de etileno, cubierto por la importación.

En cuanto a los productos químicos, se daba el autoabastecimiento, entre los principales, en cloro, ácido sulfúrico y soda cáustica, existiendo excedentes exportables en los dos últimos. En lo referido a carbonato de sodio (soda solvay), no había producción local.

A partir de entonces, hubo algunas inversiones puntuales de gran importancia cuantitativa, entre las que puede contabilizarse una planta para la producción de amoníaco y urea en gran escala (Profértil - 1999/2001), la ampliación en la capacidad de producción de etano y etileno, y la concreción del demorado proyecto de producción de soda solvay (Alcalis de la Patagonia - 2005).

Asimismo, se registraron cambios relevantes en las constituciones empresarias del sector. Por un lado, el capital nacional fue retirándose; por el otro, las masivas privatizaciones encaradas en la década del '90

implicaron el abrupto y completo abandono por parte del Estado de los emprendimientos que en su momento había constituido.

La IP quedó así en manos de grandes actores extranjeros, en algunos casos empresas transnacionales. Sobresalen aquí Dow Chemical (un actor de notable permanencia), Petrobrás y Repsol YPF, además de un conjunto más amplio de empresas nacionales y extranjeras de porte diverso (Petroquímica Cuyo, Atanor, Carboclor, Petroken, etc.).

En cuanto a la evolución de la capacidad productiva, puede obtenerse una primera visión acerca de lo ocurrido en el último cuarto de siglo, considerando el agregado de tonelaje, por grupos de producto. Ello se presenta en el cuadro y gráfico siguientes⁶².

⁶² El cuadro excluye la capacidad referida a materias primas de la IP, por cuanto no son estrictamente parte del sector. Asimismo, por carencias informativas no ha sido posible reconstruir la evolución completa de la capacidad instalada de los productos químicos, por lo que se los excluye del cuadro.

Cuadro 3: IP: Evolución de la capacidad instalada - 1983/2008

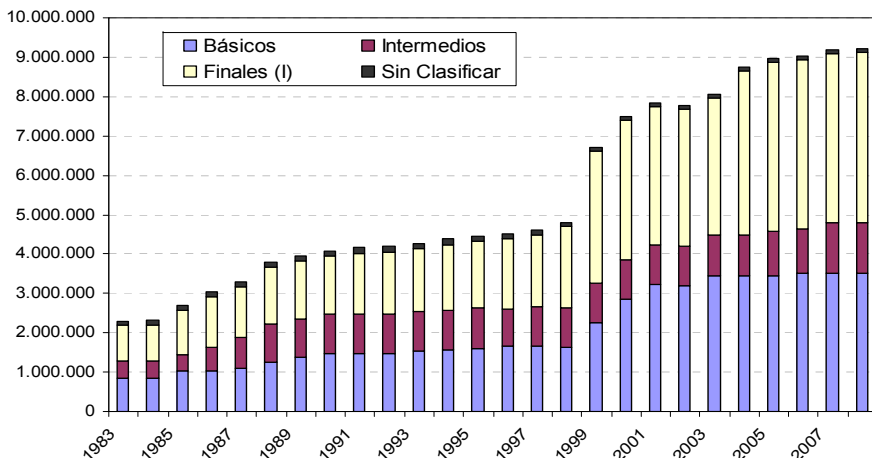
Años	Básicos	Intermedios	Finales (I)	Sin Clasificar	Tonelaje total
1983	851.350	421.900	920.930	105.600	2.345.540
1984	851.350	419.500	936.950	105.600	2.362.160
1985	1.038.350	406.500	1.121.004	132.400	3.069.394
1986	1.040.350	592.700	1.268.804	132.400	3.606.994
1987	1.104.350	761.300	1.294.484	132.700	3.897.074
1988	1.252.900	963.500	1.440.384	123.300	4.388.324
1989	1.382.600	979.500	1.474.384	127.150	4.902.074
1990	1.482.600	990.000	1.474.134	136.650	5.090.784
1991	1.478.900	982.660	1.560.994	137.250	5.278.904
1992	1.478.900	985.500	1.588.624	133.150	5.376.914
1993	1.530.000	1.010.440	1.596.890	129.700	5.454.470
1994	1.559.000	1.024.960	1.661.690	129.200	5.591.860
1995	1.614.000	1.032.560	1.679.900	129.200	5.700.635
1996	1.647.000	964.160	1.782.400	112.000	5.710.835
1997	1.647.000	1.003.360	1.837.600	113.500	5.761.635
1998	1.628.000	1.003.660	2.060.660	93.500	5.857.995
1999	2.268.000	1.004.660	3.327.660	94.340	7.924.235
2000	2.858.000	990.600	3.556.060	95.180	8.749.915
2001	3.228.000	989.100	3.523.360	95.180	9.081.595
2002	3.203.000	989.100	3.487.900	95.180	9.034.735
2003	3.447.000	1.031.660	3.494.400	95.180	9.335.545
2004	3.447.000	1.034.100	4.170.900	95.180	9.927.285
2005	3.447.000	1.142.700	4.276.600	95.180	10.399.290
2006	3.497.000	1.142.700	4.288.900	95.180	10.515.255
2007	3.497.000	1.283.800	4.324.300	95.180	10.702.255
2008	3.497.000	1.286.900	4.328.300	95.180	10.711.355

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Nota:

- (I) Excluye polietileno lineal b.d. y concentrado urea-formol y la proporción de la capacidad instalada alternativa de poliestireno expandible para los años 1985/1998 (ver Anexo de Elaboración de la Base Informativa para un detalle sobre las consideraciones metodológicas).

Grafico 1: IP: Evolución de la capacidad instalada 1983-2008



Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Nota: (I) Excluye polietileno lineal b.d. y concentrado urea-formol y la proporción de la capacidad instalada alternativa de poliestireno expandible para los años 1985/1998 (ver Anexo de Elaboración de la Base Informativa para un detalle sobre las consideraciones metodológicas).

Según se mencionó, el fuerte incremento de capacidad que se observa entre los años 1999 y 2001 corresponde a la planta productora de amoníaco y urea, y a la ampliación de la capacidad de producción de etileno.

Configuración actual

Un total de 57 empresas componen en 2008 el sector que delimitamos como IP; ellas operan en conjunto 73 unidades productivas, que elaboran 107 productos (o grupos de productos). El total de plantas es de 167 (para una explicación más precisa acerca del concepto de “planta” que aquí se utiliza, ver nota al pie)⁶³.

⁶³ Conviene aclarar los conceptos de “unidad productiva” y “planta” que se utilizan en el texto. Hay en principio dos acepciones posibles para tales

Existe una considerable concentración técnica, para la mayoría de los productos. El Cuadro A.1 en anexo detalla por cada uno de ellos la cantidad de plantas existentes y la participación de la de mayor capacidad, en cada caso.

Setenta y nueve productos presentan una única planta, mientras que sólo en trece casos, existen más de dos plantas para cada producto. Dentro del sector petroquímico propiamente dicho, sólo el propileno y el butileno muestran un número considerable de plantas (siete y ocho respectivamente), con una participación inferior al 40% de la de mayor capacidad. En la rama química, existen siete plantas en los casos de cloro y soda cáustica, aunque la participación de la primera de ellas es muy elevada en ambos casos (50% o más). El producto tal vez más atípico es el ácido sulfúrico, producido por cuatro plantas en proporciones relativamente equilibradas.

No es posible determinar taxativamente si este perfil concentrado responde a la existencia de escalas mínimas relativamente elevadas, con relación a la dimensión del mercado atendido, o a decisiones empresarias; la relativamente reducida escala de las plantas sugiere más bien lo primero.

conceptos. Por un lado, se puede hacer referencia al conjunto de instalaciones ubicadas en determinado sitio geográfico (por ejemplo, en Puerto San Martín, Pcia. de Santa Fe); por el otro, puede aludirse a las instalaciones dedicadas a producir un único producto o conjunto de productos (por ejemplo, urea). Claramente, en un mismo sitio pueden existir varias “plantas” en el segundo sentido del término, pertenecientes a una misma firma. El término “unidad productiva” a la que alude el texto corresponde a la primera acepción; operacionalmente, ella resulta de la asociación entre una firma y una localización (esto implica que en una misma localidad no hay dos emplazamientos productivos separados de una misma firma). Cuando en cambio se alude a “planta”, al par firma-localización se agregará el de producto, tal como ha sido obtenido de las fuentes consultadas (por ejemplo, Solvay Indupa-Cloro-Bahía Blanca). Esto significa que una planta que produce más de un producto será considerada como tantas plantas cuantos productos elabore. Se adopta este temperamento por carencias de información más detallada, y en función de consultas realizadas con el IPA, donde se indicó que los mayores niveles de sesgo podrían ocurrir en el grupo de productos químicos.

En cuanto a la existencia de producción conjunta, se detalla la cantidad de unidades productivas por estrato:

1 producto:	39 unidades
2 productos:	15 unidades
3 productos:	8 unidades
4 productos:	4 unidades
Más de cuatro productos:	7 unidades

Puede constatar que más de la mitad de las unidades producen un único producto; esto es, el caso de producción múltiple es no muy frecuente. Cabe señalar incluso que en algunos casos, la presencia de más de un producto resulta más de la integración vertical, esto es, de la administración de más de una etapa dentro de una cadena determinada⁶⁴. En consecuencia, una parte de los casos de más de un producto no responde exactamente a la definición habitual de firma “multiproducto”. Por otra parte, sin embargo, debe señalarse que en muchos casos, los productos admiten una determinada variedad en sus características.

Las unidades productivas que generan más de cinco variedades de productos son las siguientes:

- ATANOR - Baradero (Bs As.) - 9 productos
- ATANOR - Río Tercero (Córdoba) - 7 productos
- CARBOCLOR - Campana (Bs. As.) - 8 productos
- PETROBRAS ENERGÍA - Puerto San Martín (Santa Fe) - 6 productos
- REPSOL Y.P.F. S.A. - Ensenada (Bs. As.) - 18 productos

Con relación a la concentración geográfica, pueden identificarse los siguientes polos petroquímicos:

⁶⁴ Un caso paradigmático en este sentido es el de la unidad productiva de Profértil, que produce amoníaco y urea, siendo el primero un insumo de la segunda.

Cuadro 4: IP: Principales polos 2008

Polo	Capacidad (ton)	Plantas
Bahía Blanca (incl. Galván-Cerri)	6.894.000	18
Ensenada	1.345.000	20
Campana	1.340.400	15
San Lorenzo-San Martín	995.700	20

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Estos polos comprenden más del 70% de la capacidad instalada total, y el 45% de las plantas⁶⁵. Adicionalmente, deben mencionarse los casos de Río Tercero y Baradero, que si bien representan una porción reducida de la capacidad instalada, constituyen polos por la elevada cantidad de plantas existentes allí (14 y 10, respectivamente)⁶⁶. El resto de las plantas presentan localizaciones ya más dispersas. El cuadro A.2 en anexo detalla los productos y capacidades correspondientes a los polos mencionados.

La elevada concentración técnica se refleja en forma inmediata en la configuración empresarial y en la de los mercados, puesto que implican la prevalencia de los casos de ofertas monopólicas u oligopólicas. Pero es interesante aquí analizar brevemente la importancia de la centralización de capital, esto es, de propiedad de plantas de diversos productos por una única firma, eventualmente en cadenas verticalmente integradas.

El cuadro A.3 en apéndice presenta las capacidades agregadas, por grandes grupos de productos, de las distintas firmas, ordenadas en

⁶⁵ En el caso del polo de Bahía Blanca, los datos incluyen la capacidad correspondiente a la planta separadora de gases de Gral. Cerri (633.000 ton), que en rigor constituye una etapa anterior al proceso propiamente petroquímico (su función de hecho es del todo análoga a la de las refinerías de petróleo).

⁶⁶ Los casos de Campana y Baradero constituyen polos en sentido limitado, por cuanto no todas las plantas se encuentran vinculadas entre sí. Es de presumir que se trata de concentraciones de plantas vinculadas a la posibilidad de radicación en determinadas localizaciones, eventualmente por razones ambientales.

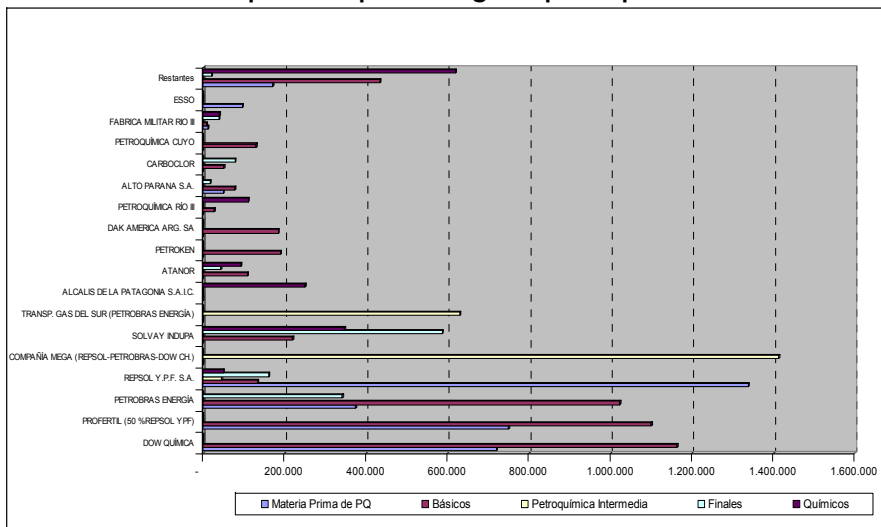
forma decreciente. El mismo permite visualizar que un subconjunto de éstas muestra una elevada participación dentro de la IP. Se presentan a continuación un Cuadro y Gráfico que sintetizan la información para el grupo de empresas cuya capacidad instalada (medida en toneladas) acumula el 90% del total; se indican los casos de empresas controladas por otras del mismo listado, para mayor claridad.

Cuadro 5: IP: Principales empresas, según tipo de producto. 2008 (Capacidad instalada en toneladas)

Nombre	Total Plantas	Materia Prima de PQ	Básicos	Petroquímica Intermedia	Finales	Químicos
DOW QUIMICA	8	720.000	1.163.200	-	-	-
PROFERTIL (50 %REPSOL YPF)	2	750.000	1.100.000	-	-	-
PETROBRAS ENERGÍA	14	374.000	1.022.500	-	341.500	-
REPSOL Y.P.F. S.A.	22	1.338.000	134.000	45.000	161.000	50.000
COMPANIA MEGA (REPSOL-PETROBRAS-DOW CH.)	3	-	-	1.413.000	-	-
SOLVAY INDUPA	5	-	220.000	-	587.000	347.000
TRANSP. GAS DEL SUR (PETROBRAS ENERGÍA)	2	-	-	630.000	-	-
ALCALIS DE LA PATAGONIA S.A.I.C.	1	-	-	-	-	250.000
ATANOR	22	-	109.100	-	43.300	92.600
PETROKEN	1	-	190.000	-	-	-
DAK AMERICA ARG. SA	1	-	185.000	-	-	-
PETROQUIMICA RIO III	5	-	27.500	-	-	111.400
ALTO PARANA S.A.	4	50.000	78.000	-	17.000	-
CARBOCLOR	8	-	50.500	-	79.000	-
PETROQUIMICA CUYO	1	-	130.000	-	-	-
FABRICA MILITAR RIO III	4	12.000	8.300	-	39.000	39.600
ESSO	2	97.000	-	-	-	-
Restantes	62	171.000	434.200	-	20.600	619.375
TOTAL	167	3.512.000	4.852.300	2.088.000	1.288.400	1.509.975
Participación primeras 4 empresas	-	91%	75%	100%	72%	53%

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Grafico 2: IP: Principales empresas según tipo de producto



Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Puede apreciarse una notable concentración de los volúmenes de capacidad (y por ende de producción) en tres empresas, a saber: Dow Chemical, Petrobrás Energía y Repsol-YPF; debe destacarse el control que ejercen sobre diferentes etapas del proceso productivo, desde la separación de gases hasta los productos finales. Debe subrayarse además que dos de ellas son empresas petroleras, un fenómeno poco usual en la IP, según se señaló⁶⁷.

Dichas empresas son sin duda los más importantes actores del sector, siendo todas extranjeras. Esta prevalencia de empresas extranjeras se reitera en el resto del listado considerado, donde sólo 5 de las 16 empresas identificadas son de capital nacional (una

⁶⁷ Más allá de la relativa presencia de la actividad petrolera en la IP, debe señalarse que ella se dio sobre todo en los casos donde el Estado tomó la iniciativa (como se señaló, tal es el caso de Brasil y México). En la Argentina, en cambio, el ingreso de las petroleras respondió a iniciativas privadas (o, en realidad, de Estados de otros países), aun cuando la empresa YPF estatal tuvo participación accionaria en algunos emprendimientos de importancia.

de ellas, la Fábrica Militar Río III, es estatal). Ya en el conjunto restante de firmas se registra mayor presencia de empresas argentinas; aun así, algo menos de la mitad son extranjeras. En el conjunto de 57 empresas relevadas, 28 son extranjeras⁶⁸. Este cuadro es particularmente llamativo, si se considera que históricamente el sector tuvo por decisiones políticas de entonces una importante presencia del capital local, privado y estatal.

El número de plantas de cada firma es relativamente reducido. Las excepciones son las firmas mayores, pero también Atanor, que presenta una visible diversidad de producciones, aunque en escalas reducidas. Esto refleja probablemente la historia empresarial, al ser esta empresa una de las pioneras de la industria química y petroquímica en el país, siendo que en los inicios prevalecieron las plantas de menores dimensiones⁶⁹.

En definitiva, una primera semblanza general del sector evidencia lo siguiente:

- una importante concentración técnica
- una relativa incidencia de las plantas multiproducto
- una importante concentración geográfica en cuatro polos, a los que se agregan otros dos polos de menor talla, pero fuertemente diversificados
- una visible centralización empresarial
- una presencia dominante de capitales externos

⁶⁸ Ellas son las siguientes: Akzo Nobel, Ar Zinc, Atanor, Basf Arg, Borax Arg., Bidas, Cabot Argentina, Carboclor, Clorox Arg., Compañía Cascoborden, Compañía Mega, Dak America Arg., Dow Química, Esso, Hoechst, Arg., Invista Argentina, Leiner Davis Gelatin Argentina, Petrobras Energía, Petroken, Profertil, Repsol Y.P.F., Rousselot Arg, Shell, Sniafa, Solvay Indupa, Syngenta, Transp. Gas Del Sur. La información correspondiente fue recabada de la consulta a las páginas web de las empresas. En cinco casos, no fue posible establecer el origen del capital.

⁶⁹ Catorce de las veintidós plantas de Atanor iniciaron sus actividades en la década del '60 o del '70.

Demás está decir que este tratamiento somero no permite avanzar en conclusiones más detalladas, en particular en lo referido a la configuración que adquieren los encadenamientos productivos y la eventual relevancia del comercio exterior.

En el próximo apartado, se realiza un estudio más detallado para un grupo de productos principales.

Análisis por productos principales

En este apartado se analiza un subconjunto representativo de productos. El propósito es el de desarrollar algunos conceptos de análisis sectorial, a efectos de profundizar el estudio de algunas características económicas relevantes del sector a fin de que posteriormente pueda desarrollarse un estudio más integral del mismo.

Luego de presentar los criterios de selección y los productos así identificados, se hará referencia a los siguientes tópicos de interés:

- Evolución de la producción y el consumo
- Incorporación y desactivación de plantas, y cambios de propiedad
- Evolución de la morfología de mercados
- Integración vertical en las cadenas productivas
- Los actores y las cadenas

Selección de productos principales

La selección de los productos más relevantes se realiza de acuerdo a los criterios siguientes:

- a) seleccionar los productos que representen un tonelaje significativo, en términos de capacidad productiva
- b) seleccionar productos que sean representativos de las distintas tipologías de productos identificadas para la IP (esto es, materia

prima, petroquímicos básicos, petroquímicos intermedios, petroquímicos finales y químicos)⁷⁰

La selección se realiza ordenando en forma decreciente por tonelaje de capacidad instalada, por cada tipología, asegurando que al menos el 80% del tonelaje total se encuentre representado, para el año 2008.

Se identifican de esta forma 29 productos, del total de 107 que integran la base informativa utilizada en este trabajo; 4 de ellos son químicos, siendo el resto petroquímicos.

Para el caso de los productos petroquímicos, se identifican convencionalmente dos cadenas productivas, identificadas a partir de los flujos de insumo producto. Su designación, que responde al producto básico o materia prima característica, es la siguiente:

- a) cadena “gas de natural -gas de refinería”
- b) cadena “etano-gasolina”

El detalle de los productos incluidos es indicado en el cuadro a continuación, conjuntamente con la cadena de pertenencia, cuando es el caso. Se incluye además una tercer cadena, la de los productos químicos.

⁷⁰ No se incluyen en la selección los productos no clasificados, por cuanto su importancia es despreciable.

Cuadro 6: Detalle de productos seleccionados

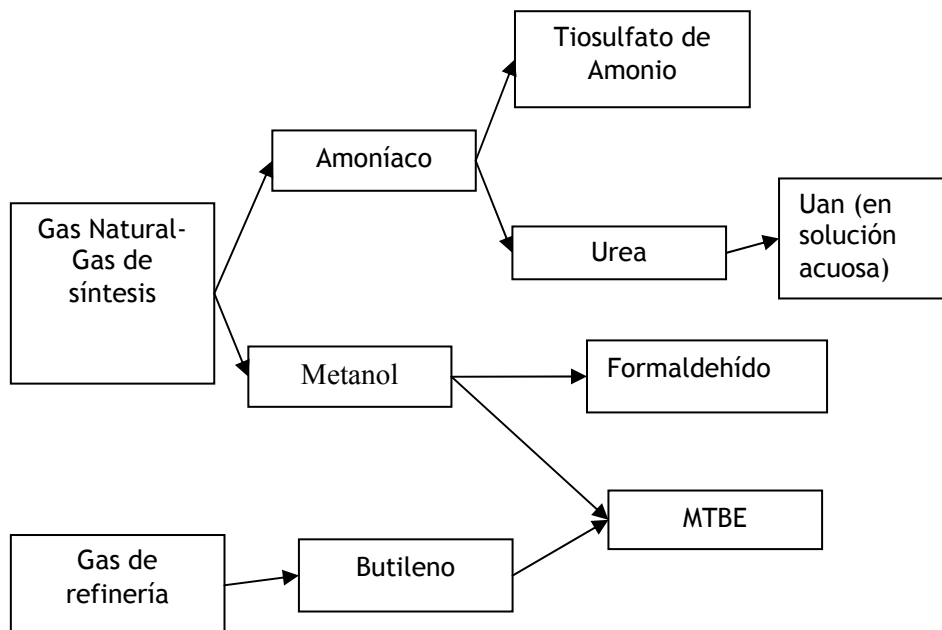
Producto	Clasificación	Grupo/cadena
Etano	Materia Prima de PQ	Etano-Gasolina
Gas Licuado L.P.G.	Materia Prima de PQ	Metano-LPG
Gasolina natural	Materia Prima de PQ	Etano-Gasolina
Amoníaco	Básico	Metano-LPG
Butileno	Básico	Metano-LPG
Etileno	Básico	Etano-Gasolina
Metanol	Básico	Metano-LPG
Propileno	Básico	Etano-Gasolina
Alquilbenceno Lineal	Petroquímica Intermedia	Etano-Gasolina
Ciclohexano	Petroquímica Intermedia	Etano-Gasolina
Cloruro de vinilo monómero	Petroquímica Intermedia	Etano-Gasolina
Di-cloroetileno	Petroquímica Intermedia	Etano-Gasolina
Estireno	Petroquímica Intermedia	Etano-Gasolina
Etilbenceno	Petroquímica Intermedia	Etano-Gasolina
Acetato de etilo	Final	Etano-Gasolina
Formaldehído	Final	Metano-LPG
MTBE	Final	Metano-LPG
Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)	Final	Etano-Gasolina
Poliétileno a.d.	Final	Etano-Gasolina
Polipropileno	Final	Etano-Gasolina
Politereftalato de etileno	Final	Etano-Gasolina
T.D.I.	Final	Etano-Gasolina
Tiosulfato de Amonio	Final	Metano-LPG
UAN (en solución acuosa)	Final	Metano-LPG
Urea	Final	Metano-LPG
Acido Sulfúrico	Químico	Químico
Carbonato de Sodio	Químico	Químico
Cloro	Químico	Químico
Soda Cáustica	Químico	Químico

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras

Los diagramas siguientes identifican las cadenas gas natural-gas de refinería y etano-nafta virgen, en términos de los productos incluidos y su concatenación. Corresponde señalar que tales cadenas simplifican

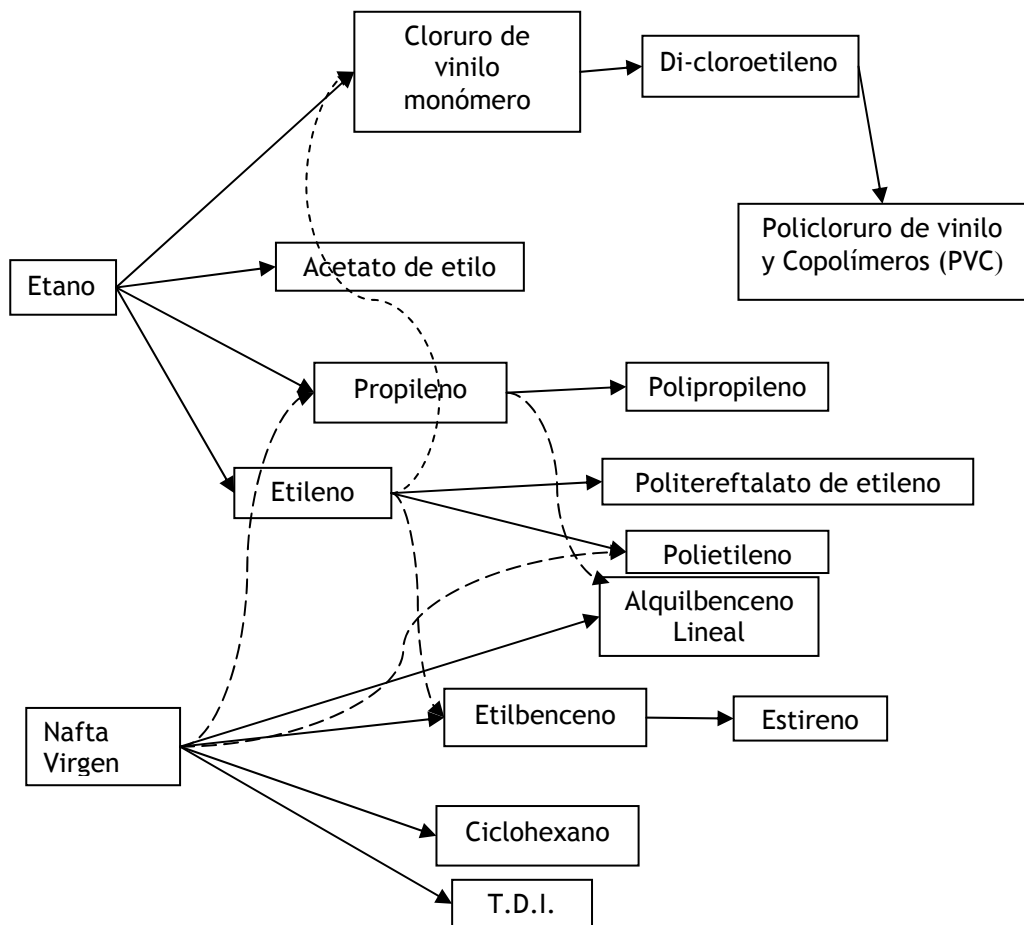
las secuencias reales de productos, al considerar solamente una parte de ellos.

Esquema 1: Detalle de la cadena “gas natural-gas liuado LPG”



Fuente: Elaboración propia.

Esquema 2: detalle de la cadena “etano -nafta virgen”



Evolución de la producción y el consumo

Se indica en el cuadro siguiente la evolución de la producción, sintetizada por períodos, entre 1981 y 2007, para aquellos productos - dentro de los seleccionados - para los que fue posible reconstruir una serie completa⁷¹.

⁷¹ No se incluyen los datos referidos a materias primas (metano, gases de refinería, etc.).

Cuadro 7: Evolución de la producción por período-productos seleccionados

Promedios anuales -toneladas

Cadena Etano-Nafta Virgen

Categoría	Producto	1985-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
Básicos	Etileno	274.604	284.458	293.083	706.401	735.197
	Propileno	48.383	166.151	245.700	298.154	300.916
Intermedios	Alquilbenceno Lineal	26.985	30.485	39.915	44.851	45.944
	Ciclohexano	48.955	46.408	58.051	59.330	66.129
	Cloruro de vinilo monómero	125.521	107.631	148.251	212.344	197.850
	Di-cloroetileno	150.667	164.600	114.723	194.188	190.398
	Estireno	66.644	84.869	105.156	103.241	108.598
	Etilbenceno	66.517	90.482	105.395	125.497	161.757
Finales	Acetato de etilo	6.591	6.737	10.310	14.260	27.060
	Polietileno a.d.	49.341	84.888	112.101	218.421	232.338
	Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)	83.678	95.616	113.329	167.552	197.552
	Polipropileno	15.307	117.615	203.373	251.367	255.612
	Politereftalato de etileno (PET)	16.484	18.810	70.820	211.309	220.975
	T.D.I.	16.470	18.744	24.752	25.085	23.246

(Cuadro 7 - cont.)

Cadena Metano-LPG

Categoría	Producto	1985-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
Básicos	Amoníaco	81.862	86.912	143.453	804.253	783.596
	Butileno	18.800	64.440	133.740	128.054	116.481
	Metanol	34.139	69.520	50.098	297.931	377.878
Finales	Formaldehído	30.802	44.461	35.337	29.475	33.156
	MTBE	918	42.963	115.204	121.172	124.360
	Tiosulfato de Amonio	0	0	0	10.824	77.817
	Urea	98.854	105.195	158.021	1.173.251	1.227.126

Cadena Químicos

Producto	1985-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
Soda Cáustica	s/d	176.764	221.460	295.117	320.431
Cloro	s/d	156.327	194.663	254.174	262.459
Ácido Sulfúrico	s/d	219.514	225.416	219.593	244.887
Carbonato de Sodio	0	0	0	17.200	80.586
Propileno	48.383	166.151	245.700	298.154	300.916
T.D.I.	16.470	18.744	24.752	25.085	23.246

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

A efectos de referenciar estos valores, en términos de cobertura del mercado interno y eventual saldo exportable, se los coteja con el consumo aparente, obtenido mediante el convencional procedimiento de suma de producción e importaciones, y detracción de las exportaciones⁷².

El cuadro siguiente presenta las razones entre consumo y producción. En el mismo, se destacan dos casos de interés:

⁷² Fuente: ver cuadro.

- Productos para los que el aporte de la importación es cuantitativamente relevante, definidos aquí como aquéllos para los que la razón mencionada supera el 110% (esto es, cuando el consumo es 10% superior a la producción local o más).
- Productos para los que las exportaciones en términos netos⁷³ representan una parte importante de su demanda, definidos como aquéllos donde el consumo interno representa el 75% o menos de la producción.

⁷³ La aclaración de que se trata de exportaciones en términos netos es necesaria, toda vez que se verifican flujos comerciales relevantes en ambos sentidos, para diversos productos; así, en el caso de la urea, en el bienio 2006-7 se registran exportaciones en promedio por 398.000 toneladas, a la vez que importaciones por 304.000 toneladas. Es posible que estos comportamientos poco esperables se deban a la existencia de excedentes de producción; debe recordarse al respecto que la producción petroquímica no admite variaciones significativas en los flujos productivos por período, por razones de índole técnica. Asimismo, según información brindada por el IPA, la proximidad geográfica juega un papel importante en los flujos comerciales.

Cuadro 8: Razon entre consumo y producción - Productos seleccionados

Cadena Etano-Gasolina

Categoría	Producto	1985-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
Básicos	Etileno	104%	116%	126%	95%	98%
	Propileno	101%	101%	101%	100%	100%
Intermedios	Alquilbenceno Lineal	99%	106%	78%	68%	63%
	Ciclohexano	1%	4%	3%	0%	3%
	Cloruro de vinilo monómero	69%	91%	80%	79%	100%
	Di-cloroetileno	101%	100%	107%	92%	87%
	Estireno	80%	93%	98%	89%	95%
	Etilbenceno	106%	103%	108%	91%	75%
Finales	Acetato de etilo	73%	113%	99%	65%	54%
	Polietileno a.d.	100%	141%	172%	81%	106%
	Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)	84%	119%	122%	61%	71%
	Polipropileno	222%	75%	87%	76%	100%
	Politereftalato de etileno (PET)	128%	229%	195%	105%	124%
	T.D.I.	42%	59%	49%	37%	64%

Cadena Metano-LPG

Categoría	Producto	1985-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
Básicos	Amoníaco	100%	100%	85%	87%	94%
	Butileno	100%	100%	100%	100%	100%
	Metanol	92%	76%	235%	48%	39%
Finales	Formaldehído	99%	99%	98%	100%	97%
	MTBE	59%	153%	156%	123%	162%
	Tiosulfato de Amonio	-	-	-	182%	106%
	Urea	164%	315%	456%	71%	92%

Cadena Químicos

Producto	1985-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
Soda Cáustica	-	100%	110%	98%	99%
Cloro	-	105%	103%	102%	101%
Ácido Sulfúrico	-	101%	98%	103%	121%
Carbonato de Sodio	-	-	-	1399%	245%

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Nótese que la adopción de períodos plurianuales permite suavizar fluctuaciones que pueden ser importantes en exportaciones e importaciones, en función de las rigideces propias del proceso productivo en la IP.

En términos sintéticos, y más allá del análisis en profundidad que ameritarían estos guarismos, pueden destacarse los siguientes aspectos de interés, a partir de la lectura de ambos cuadros:

- Todos los productos evidencian, si bien con algunos altibajos en determinados casos, una tendencia creciente de la producción, en los algo más de 20 años considerados. Considerando el lapso desde 1991-5 hasta 2006-7 (para el que existe información completa para productos químicos), sólo 1 producto (el formaldehído) muestra decrecimiento en

términos absolutos, y otros 7 productos exhiben un crecimiento menor al 4% anual acumulativo⁷⁴. Los 15 productos restantes se expanden a ritmos superiores; esto contrasta con el pobre desempeño en general del sector industrial, para el que la tasa de crecimiento fue de 2%⁷⁵, en el mismo período.

- b) Sobresalen por su dinámica algunos casos, que en parte ya fueron objeto de mención anteriormente. Dentro de la cadena Etano-Nafta virgen, pueden señalarse los siguientes conjuntos de productos, cuyos volúmenes de producción se duplican o más, en términos aproximados, a lo largo del período de análisis (1985-2007) :

- propileno-polipropileno
- etileno-polietileno-politereftalato de etileno (PET)

En la cadena de metano-LPG, se destaca el ya referido caso del par amoníaco-urea, pero también el del metanol; en todos los casos, las producciones aproximadamente se decuplican.

En cuanto a la producción química, el evento más notable es la puesta en marcha de la producción de carbonato de sodio (soda solvay), inaugurando una producción antes inexistente.

Estos incrementos de producción distan de ser simultáneos, en tal sentido, la IP - por lo menos para el caso de los productos aquí seleccionados - no parece haber tenido un comportamiento relacionado con el ciclo económico⁷⁶.

- c) En cuanto a la cobertura de la demanda interna por parte de la producción local, el cuadro presentado permite percibir

⁷⁴ Ellos son los siguientes: alquilbenceno lineal, ciclohexano, di-cloroetileno, estireno, T.D.I., formaldehído, cloro y ácido sulfúrico.

⁷⁵ A título meramente ilustrativo, puede señalarse que para los productos incluidos en ambas tablas, el tonelaje producido creció entre 1991-5 y 2006-7 al 8% anual; no debe atribuirse sin embargo a este dato mayor precisión, toda vez que acumula tonelajes de productos muy heterogéneos.

⁷⁶ De hecho, la puesta en producción de la gran planta de amoníaco-urea en Bahía Blanca tiene lugar durante la profunda crisis económica de 2001-2002. El mismo comentario vale para la planta de producción de carbonato de sodio.

que ella se incrementa ostensiblemente a lo largo de las dos décadas analizadas. En particular, puede observarse que en el quinquenio 1991-95 dos productos ni siquiera eran producidos⁷⁷, mientras que otros seis eran sólo parcialmente provistos por oferta interna⁷⁸. Ya en 2006-7, sólo para cuatro productos había suministro externo relevante⁷⁹. Asimismo, se incrementa el número de productos que muestran saldos exportables.

Estas constataciones someras permiten concluir que el sector ha observado una expansión significativa en algunos conjuntos de productos, mientras que el resto muestra una tendencia ya menos dinámica. Ello estaría reflejando una tendencia a la especialización en determinados rubros, que se caracterizan por la homogeneidad y masividad. El saldo global, de todas maneras, resulta claramente en una expansión importante; ella se verifica en los tres grupos/cadenas, aunque en términos cuantitativos el grupo metanol/LPG aparece como el más dinámico⁸⁰. Esto sugiere que la especialización se estaría dando sobre todo en términos de fertilizantes (urea) y combustibles (metanol, MTBE), antes que en productos plásticos, solventes, fibras, etc., propios de la cadena etano-nafta virgen.

⁷⁷ Se trata del tiosulfato de amonio y del carbonato de sodio.

⁷⁸ Se incluyen aquí el acetato de etilo, el polietileno a.d., el politereftalato de etileno (PET), el MTBE, la urea y la soda cáustica.

⁷⁹ Esta afirmación debe de todas formas ser aquilatada debidamente, dado que un conjunto de productos salió de producción durante el período bajo análisis, siendo que la selección que integra este estudio se refiere exclusivamente a productos activos en el año 2007, lo que sin duda introduce un sesgo. Pero debe señalarse que los productos inexistentes en 2007 representaban en 1991 alrededor del 5% del tonelaje total; esto indica que se trataría de producciones de relativa importancia.

⁸⁰ El caso de MTBE merece un comentario individual. La producción local crece significativamente (comenzó en realidad en el año 1990), pero no logra abastecer la demanda interna, que muestra un crecimiento mayor aún. Se trata del caso de un aditivo para naftas, cuyo uso a nivel mundial se amplió considerablemente en la década del '90, como sustituto de plomo.

Plantas: altas, bajas y cambios de propiedad

En el presente apartado, se realiza una reseña de la evolución de la capacidad instalada, en términos de incorporación y desafectación de plantas, y luego en términos de propiedad.

La definición de planta a este fin se corresponde operativamente a la unión entre producto y localización; esto es, no se hace referencia al concepto de “unidad productiva”, tal como se lo definió en el segundo capítulo de este trabajo.

El primer abordaje privilegia la perspectiva técnica, y ofrece una indicación acerca de la renovación en términos de capacidad. El segundo hace referencia al plano de morfología empresarial y de mercado.

Incorporación y baja de plantas

El Cuadro siguiente indica la evolución de la capacidad instalada, por grupo/cadena, en términos de activación y desactivación de plantas, para los períodos 1985-1996 y 1996-2008; en anexo, se incluye un cuadro que ofrece el detalle para cada uno de los productos seleccionados⁸¹.

⁸¹ Cabe señalar que existen cuatro casos de plantas que se encontraban inactivas en los tres años analizados, pero sí presentaban actividad en años intermedios; a fines de registro, las mismas son incluidas en los listados presentados.

Cuadro 9: incorporación y baja de plantas por Grupo/Cadena - Productos seleccionados(toneladas de capacidad instalada, por grupo/cadena)

Grupo/cadena	Evolución 1985-1997	Evolución 1996-2009	Capacidad existente		
			1985	1996	2008
Etano-Nafta virgen	Plantas activas	Plantas activas	1.076.600	1.398.640	2.657.500
		Plantas desactivadas	92.350	99.160	-
	Plantas activadas	Plantas activas	-	698.000	1.141.000
		Plantas desactivadas	-	139.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	1.055.000
	Plantas desactivadas	Plantas Inactivas	105.200	-	-
Total Etano-Nafta virgen			1.274.150	2.334.800	4.853.500
Metano-LPG	Plantas activas	Plantas activas	661.950	900.000	999.000
		Plantas desactivadas	33.000	33.000	-
	Plantas activadas	Plantas activas	-	171.000	214.000
		Plantas desactivadas	-	65.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	3.589.500
	Plantas desactivadas	Plantas Inactivas	3.000	-	-
Total Metano-LPG			697.950	1.169.000	4.802.500

(Cuadro 9 - cont.)

Grupo/cadena	Evolución 1985-1997	Evolución 1996-2009	Capacidad existente		
Químicos	Plantas activas	Plantas activas	119.100	133.575	184.775
		Plantas desactivadas	77.100	78.200	-
	Plantas activadas	Plantas activas	-	525.900	749.800
		Plantas Desactivadas	-	136.600	-
	Plantas Inactivas	Plantas Inactivas	-	-	-
		Plantas activadas	-	-	287.000
	Plantas desactivadas	Plantas Inactivas	132.300	-	-
Total Químico			328.500	874.275	1.221.575

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

A fin de sintetizar los resultados presentados, se presenta el siguiente cuadro; el mismo describe la composición de la variación de capacidad en los dos períodos definidos (1985-1996 y 1996-2008), en términos de desactivación, activación y ampliación de plantas.

Cuadro 10: Incrementos de capacidad según composición - Síntesis productos principales. (toneladas de capacidad)

		Crecimiento 1985-96		Crecimiento 1996-2008	
Etano-Nafta virgen	Desactivación	-105.200	-10%	-238.160	-9%
	Activación	837.000	79%	1.055.000	42%
	Ampliación	328.850	31%	1.701.860	68%
		1.060.650	100%	2.518.700	100%
Metano-LPG	Desactivación	-3.000	-1%	-98.000	-3%
	Activación	236.000	50%	3.589.500	99%
	Ampliación	238.050	51%	142.000	4%
		471.050	100%	3.633.500	100%
Químicos	Desactivación	-132.300	-24%	-214.800	-62%
	Activación	662.500	121%	287.000	83%
	Ampliación	15.575	3%	275.100	79%
		545.775	100%	347.300	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Los tres agrupamientos muestran comportamientos diferenciados entre sí, y también entre los dos períodos considerados.

En el caso de Etano-Nafta virgen, las desactivaciones de plantas alcanzan a la décima parte de la variación total; las nuevas incorporaciones son particularmente elevadas en 1985-96, pero ya no en el período siguiente, donde las ampliaciones comprenden más de dos tercios del crecimiento de capacidad. De todas formas, debe señalarse que con frecuencia las ampliaciones implican alguna incorporación de mejoras, por rediseños y reequipamientos en los procesos existentes⁸².

El agrupamiento Metano-LPG suprime muy poca capacidad; pero su expansión se funda en buena medida en la incorporación de nuevas

⁸² En la jerga del sector, este procedimiento se conoce con el nombre inglés de “revamping”, siendo una práctica muy difundida.

plantas, un factor absolutamente predominante entre 1996 y 2008, por obra de las nuevas unidades de producción ya mencionadas.

El caso del sector Químico es por cierto el más llamativo, en términos de desactivación de capacidad, que muestra incidencias muy altas. La activación de nuevas plantas es por otra parte el componente más importante, lo que sugiere una elevada rotación (ello resulta particularmente significativo en los casos de cloro y soda cáustica.).

Cambios de propiedad

En lo atinente a la propiedad de las plantas, se ha elaborado una base que refleja los cambios ocurridos a nivel empresarial, siempre tomando como referencia los años 1985, 1996 y 2008.

Al respecto, cabe ante todo señalar que tales cambios pueden responder a los casos siguientes:

- a) cesión de una planta de una empresa a otra empresa
- b) cambio de composición accionaria de la empresa propietaria, incluyendo la absorción por otro grupo empresarial.

A efectos de tratar esta temática adecuadamente, se han rastreado - en la medida en que existió acceso a información - los cambios de composición accionaria, a fin de identificar los grupos controlantes (ignorando en consecuencia a los socios minoritarios).

En los dos casos siguientes, se incorporan estos cambios a las denominaciones correspondientes:

ATANOR:

- ATANOR-DGFM (1985)
- ATANOR - Procter and Gamble (1996)
- ATANOR - Albaugh Inc. (2008)

YPF

- YPF estatal (1985)
- YPF privada (1996)
- REPSOL Y.P.F. S.A. (2008)

Por otra parte, el análisis deberá centrarse en los casos de las plantas que permanecieron a lo largo de ambos períodos de análisis; esto es, no corresponde computar las plantas que se incorporan al sector en cada período. Ellas serán de todas formas incluidas, a fin de completar la nómina de plantas y la correspondiente capacidad.

El cuadro en anexo detalla los resultados obtenidos, por planta. A modo de síntesis, se ofrece a continuación algunos guarismos agregados.

También en anexo, se ofrece una breve síntesis histórica de los principales actores empresarios del sector (Dow Química. Atanor, ICI Argentina, Repsol YPF, Petrobrás y Solvay Indupa).

Cuadro 11: Evolución de la tenencia de plantas por Grupo/Cadena. Productos principales. (toneladas de capacidad instalada, año final de cada período)

Evolución de tenencia 1985-1996				
	Grupo/cadena			
	Etano-Nafta virgen	Metano-LPG	Químicos	Total general
Transferencias de plantas a otras firmas	978.000	636.000	90.000	1.704.000
Cambio en composición accionaria	301.800	212.000	29.000	542.800
Sin cambio en propiedad	218.000	85.000	92.775	395.775
Plantas activadas	837.000	236.000	662.500	1.735.500
Total general	2.334.800	1.169.000	874.275	4.378.075
Evolución en propiedad 1996-2008				
	Grupo/cadena			
	Etano-Nafta virgen	Metano-LPG	Químicos	Total general
Transferencias de plantas a otras firmas	1.133.500	370.000	311.050	1.814.550
Cambio en composición accionaria	424.000	356.000	76.800	856.800
Sin cambio en propiedad	2.241.000	487.000	546.725	3.274.725
Plantas activadas	1.195.000	3.449.500	287.000	4.931.500
Total general	4.993.500	4.662.500	1.221.575	10.877.575

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Estos guarismos indican que la transferencia de propiedad fue considerablemente más acentuada en el período 1985-1996, donde cerca de 2/3 de la capacidad cambia de manos, concentrándose en las

dos cadenas propiamente petroquímicas, mientras que para cerca de 1/5 de las plantas se produce cambio en el paquete accionario (sin computar las incorporaciones de nuevas plantas). Esto puede atribuirse en gran medida, pero no únicamente, a las privatizaciones en el sector.

El panorama se estabiliza en el período siguiente; pero aún así, el 31% de la capacidad instalada cambia de propiedad (nuevamente, sin considerar el caso de plantas incorporadas en el período), y el 14% corresponde a cambios en la propiedad accionaria (incidiendo en este punto en gran medida la entrada de Repsol en la anterior YPF).

Como ya se mencionó en el segundo capítulo de este trabajo, los cambios en la propiedad significaron la extranjerización de buena parte del parque productivo de la IP; como es lógico, esto se verifica también a nivel de los productos seleccionados.

Evolución de la conformación de mercados

A efectos de ofrecer una noción comparativa de los niveles de concentración económica en la oferta para cada producto, se ha realizado el cálculo del tradicional *Índice de Concentración de Herfindahl-Hirschmann*⁸³, a nivel de empresas.

Este índice se calcula mediante la fórmula siguiente:

$$IHH = \sum_i s_i^2 / 10000$$

siendo

IHH: Índice de Herfindahl-Hirschmann, para cada producto

s_i : participación de la firma i en el total de la capacidad instalada correspondiente al producto

Este índice asume valor unitario cuando hay un único oferente, y valores decrecientes a medida que se incrementa el número de empresas, sin alcanzar el valor nulo. Este índice, muy utilizado para los análisis de concentración económica, abarca la totalidad de la

⁸³ Véase por ejemplo Shepherd (1997, pág. 74).

población (contrariamente a lo que ocurre con los índices de primacía), pero al mismo tiempo refleja adecuadamente situaciones de escasos oferentes⁸⁴.

El cuadro siguiente indica los valores del IHH para cada uno de los productos seleccionados, para los años 1985, 1996 y 2008; se indica en cada caso la empresa con mayor participación.

⁸⁴ Ésta es de hecho una diferencia con relación al índice de Gini o al coeficiente de variación; éstos últimos arrojan niveles bajos de concentración cuando existen pocos oferentes, cuya participación es similar.

Cuadro 12: Concentración económica en la oferta: Índice Herfindahl-Hirschmann y principal oferente - Productos Seleccionados.

GRUPO/ CADENA	CLASIFICACION	PRODUCTO	1985		1995		2008	
			IHH	Principal oferente	IHH	Principal oferente	IHH	Principal oferente
Etano- Gasolina	Materia Prima	Etano	1,00	GAS DEL ESTADO	1,00	TRANSP. GAS DEL SUR	0,54	COMPANÍA MEGA
		Gasolina natural	-	-	-	-	1,00	COMPANÍA MEGA
	Básicos	Etileno	0,64	PETROQ. BAHIA BLANCA	0,64	PETROQ. BAHIA BLANCA	0,87	PBB POLISUR
		Propileno	0,24	YPF ESTATAL	0,22	YPF PRIVADA	0,23	REPSOL Y.P.F.
	Petroquímica Intermedia	Alquilbenceno Lineal	1,00	YPF ESTATAL	1,00	YPF PRIVADA	1,00	REPSOL Y.P.F.
		Ciclohexano	1,00	PETROQ. GRAL. MOSCONI	1,00	YPF	1,00	REPSOL Y.P.F.
		Cloruro de vinilo monómero	0,50	INDUPA	0,51	INDUPA	1,00	SOLVAY INDUPA
		Di-cloroetileno	-	-	1,00	INDUPA	1,00	SOLVAY INDUPA
		Estireno	1,00	PASA	1,00	PASA	1,00	PETROBRAS ENERGÍA
		Etilbenceno	1,00	PASA	1,00	PASA	1,00	PETROBRAS ENERGÍA
		Acetato de etilo	0,53	ATANOR DGFM	0,68	ATANOR - PR. GAMBLE	1,00	ATANOR - ALBAUGH INC.
	Finales	Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)	0,50	ELECTROCLOR	0,56	INDUPA	1,00	SOLVAY INDUPA
		Polietileno a.d.	1,00	POLISUR	0,55	POLISUR	1,00	PBB POLISUR
		Polipropileno	-	-	0,50	PETROKEN	0,52	PETROKEN
		Politereftalato de etileno (PET)	0,47	MAFISA	0,71	MAFISA	0,61	DAK AMERICAS ARG.
		T.D.I.	1,00	PETROQUÍMICA RÍO III	1,00	PETROQUÍMICA RÍO III	1,00	PETROQUÍMICA RÍO III
Metano- LPG	Materia Prima	Gas Licuado L.P.G.	0,78	GAS DEL ESTADO	0,77	TRANSP. GAS DEL SUR	0,51	COMPANÍA MEGA
	Básicos	Amoníaco	0,71	PETROSUR	0,78	PASA	0,72	PROFERTIL
		Butileno	0,26	YPF ESTATAL	0,21	YPF PRIVADA	0,23	REPSOL Y.P.F.
		Metanol	0,54	COMPANÍA CASCO S.A.	0,32	RESINFLO METANOL	0,80	YPF
	Finales	Formaldehído	0,44	ATANOR DGFM	0,22	RESINFLO METANOL	0,27	ALTO PARANA S.A.
		MTBE	-	-	0,34	YPF	0,35	REPSOL Y.P.F.
		Tiosulfato de Amonio	-	-	-	-	1,00	PETROBRAS ENERGÍA
Químicos	Químicos	Urea	1,00	PETROSUR	1,00	PASA	0,73	PROFERTIL
		Ácido Sulfúrico	-	-	0,19	ICI ARGENTINA	0,27	AKZO NOBEL
		Carbonato de Sodio	-	-	1,00	INDUPA	1,00	ALCALIS DE LA PATAGONIA
		Cloro	0,26	ELECTROCLOR	0,21	INDUPA	0,31	SOLVAY INDUPA
		Soda Cáustica	0,23	INDUPA	0,21	INDUPA	0,30	SOLVAY INDUPA

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

A fin de sintetizar los resultados alcanzados, se elabora la siguiente clasificación.

- Concentración alta: IHH>0,75

- Concentración media: $0.75 > IHH > 0,5$
- Concentración baja: $IHH < 0,5$

Esta clasificación se aplica para el valor obtenido en el último año (2008). Asimismo, se clasifica la evolución de la concentración según si ésta creció, se mantuvo estable o decreció, clasificándose como “estable” el caso en el que el IHH varía menos de un 20%.⁸⁵.

El cuadro siguiente indica la clasificación obtenida con estos criterios, por grupo/cadena.

Cuadro 13: Concentración según estrato y evolución. Productos Seleccionados.

Calificación	Etano-Gasolina	Metano-LPG	Químicos	Total general
Concentración alta	1	1		2
Concentración alta-creciente	4	1		5
Concentración alta-estable	7		1	8
Concentración media-estable	2	1		3
Concentración media-decreciente	1	2		3
Concentración baja-estable	1	2	3	6
Concentración baja-decreciente		1		1
Total general	16	8	4	28

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Prevalecen los casos de concentración alta (15 sobre 28); ellos son todos de evolución estable o creciente. Cuando se analiza la información por grupo/cadena, se observan diferencias muy nítidas. La cadena Etano-Nafta virgen, en particular, muestra una concentración considerablemente mayor a los otros dos grupos; el grupo de Químicos es el que muestra en cambio mayor desconcentración.

En definitiva, la concentración económica en la IP es considerable, pero no es homogénea entre grupos/cadenas.

⁸⁵ Esta clasificación no se aplica para el caso en que hay producción sólo para el último año.

Integración vertical: empresas y eslabonamientos

El último análisis que se realiza para los productos seleccionados corresponde a la integración vertical que se verifica en el interior de las cadenas productivas. En virtud de que tales eslabonamientos no se verifican entre los productos químicos, éstos serán mencionados solamente con relación a empresas que simultáneamente participan en las dos cadenas propiamente petroquímicas identificadas. El análisis se restringe al año 2008.

Se define una situación de “integración vertical” a todo caso donde 3 o más productos correspondientes a una cadena se encuentren producidos por una misma empresa. Se incluye en este conteo el caso de productos químicos producidos por una empresa involucrada en producción propiamente petroquímica, como se indicó.

A partir de esta definición, pueden identificarse las siguientes empresas, como productoras en condiciones de integración vertical (se indica entre paréntesis la cantidad de productos correspondientes):

Cadena Etano-Nafta virgen

- DOW QUÍMICA (3)
- PETROBRAS ENERGÍA (4)
- REPSOL Y.P.F. S.A. (3)
- SOLVAY INDUPA (5)

Nota: SOLVAY INDUPA incluyen 2 productos del grupo “Químicos”, uno de los cuales no integra propiamente la cadena (soda cáustica).

Cadena Metano-LPG

- PETROBRAS ENERGÍA (5)
- REPSOL Y.P.F. S.A. (6)

Los diagramas en anexo ilustran la presencia de cada empresa en las cadenas correspondientes. De los mismos, pueden extraerse las siguientes constataciones de interés:

- Cadena Etano-Nafta virgen:
 - No se observa un patrón sistemático, en términos de integración vertical. En un caso (Solvay Indupa - cadena Etano - PVC) se registra un encadenamiento “perfecto”, en

cuanto control de la sucesión de productos a lo largo de la cadena, incluyendo un insumo químico (cloro). En los demás casos, las empresas administran procesos no necesariamente encadenados entre sí; así, por ejemplo, Petrobrás Energía produce en forma “paralela” etileno y propileno, pero también el par de productos en cadena etilbenceno-estireno.

- En alguna medida, hay una tendencia de las cadenas a situarse en las áreas de productos básicos e intermedios; de esta forma, productos como polipropileno y politereftalato de etileno son producidos fuera de las cadenas, lo que sugiere cierta especificidad en los procesos productivos correspondientes. La excepción más clara a esta afirmación es el policloruro de vinilo (PVC), como se mencionó.

- Cadena Metano-LPG:

- Las dos cadenas identificadas muestran un nivel importante de integración, a la vez que especializaciones diferentes, al punto que sólo el butileno es producido por ambas cadenas.
- Petrobrás Energía administra una cadena integrada, que comprende amoníaco y tres fertilizantes.
- Repsol YPF en cambio gestiona una cadena que incluye la materia prima, y produce dos combustibles, mayormente destinados al consumo fuera del sector (metanol y MBTE).

En definitiva, el nivel de integración vertical parece responder hasta cierto punto a razones técnicas, en la medida en que no se observan patrones recurrentes. Por otro lado, no parece casual que la integración vertical se dé ante todo en los grupos empresarios mayores, lo que sugiere que más que razones técnicas pueden existir motivaciones de otro tipo, quizá referidas a la necesidad de asegurar abastecimiento en condiciones previsibles. Las excepciones se refieren al caso de aquellos productos cuyo transporte entraña peligro (típicamente, amoníaco).

Este campo requiere de todas formas mayor investigación, ampliando el ámbito de análisis, aquí restringido a relativamente pocos productos, de gran volumen relativo.

Conclusiones y líneas futuras de investigación

El presente trabajo no ha pretendido una cobertura integral de la temática referida a la IP; se trata antes que nada de una incursión de carácter exploratorio, a efectos de abrir líneas futuras de investigación.

La amplia base informativa relevada ha permitido sin embargo arribar a algunas constataciones de interés, que se sintetizan a continuación:

- a) La IP adquiere una configuración relativamente estabilizada a fines de los años '80, luego de un proceso prolongado de construcción de capacidad, donde el Estado tuvo un rol central.
- b) A partir de entonces, los mayores incrementos de capacidad se sitúan en algunos puntos específicos de la cadena, sobresaliendo aquí el par amoníaco-urea y el etileno.
- c) Se da una notable concentración técnica; sólo 13 productos (sobre un total de 107) son producidos por más de dos unidades productivas.
- d) El nivel de producción múltiple es relativamente bajo; sólo 11 unidades producen 4 o más productos.
- e) La producción se concentra en cuatro polos principales, que concentran el 70% de la capacidad total (medida en toneladas); ellos - en orden decreciente de talla: Bahía Blanca, Ensenada, Campana y San Lorenzo-San Martín. En una escala ya menor, encontramos los polos de Baradero y Río III.
- f) Tres empresas concentran el grueso de la producción petroquímica propiamente dicha (en mayor grado en insumos y productos intermedios); la concentración en el ámbito de los productos químicos es algo menor. Prevalecen decididamente las empresas extranjeras entre las mayores; aun en el conjunto, de las 57 empresas existentes, 28 son extranjeras. Este resultado es más que llamativo, si se considera que existió una clara política de participación de empresas nacionales, públicas y privadas, en el origen de la IP.
- g) Se identificaron 29 productos que representan los mayores volúmenes de producción, agrupados en tres grupos/cadenas:

Etileno-Nafta virgen, Metano-LPG y Químicos. Para ellos, se desarrolló un análisis más en profundidad, que arroja las constataciones siguientes:

- Prevalecen, en los tres grupos, una tendencia expansiva en la producción, en el periodo 1985-2008. Se destacan, entre ellos, los siguientes: propileno-polipropileno; etileno polietileno-politereftalato de etileno (PET); amoníaco-urea; metanol; y soda solvay.
- Esta expansión se da con relativa independencia del ciclo económico general.
- Como resultado, crece la cobertura de la demanda interna, y se producen saldos exportables, aunque no cuantiosos (acetato de etilo, ciclohexano, alquilbenceno lineal, T.D.I., metanol).
- En cuanto al ritmo de renovación de plantas, la eliminación de ellas es moderada en la cadena Etano-Nafta virgen, y muy baja en la cadena Metano-LPG. Ya en el caso de los Químicos, se da una renovación mucho más intensa.
- En el período 1985-1996 se produce una intensa transferencia de propiedad de las plantas, en función básicamente del proceso de privatizaciones implementado por el Estado. En el lapso 1996-2008 el ritmo de transferencias disminuye, pero abarca alrededor del 50% de la capacidad.
- Los niveles de concentración económica son elevados, en función de la concentración técnica ya mencionada. Sin embargo, se observan diferencias importantes entre los grupos/cadenas. Mientras que en la cadena Etileno-Nafta virgen se da una concentración importante, ella ya es menor en el caso de Metano-LPG y bastante menor aún en el grupo de productos Químicos.
- En cuanto a la integración vertical, no se observan patrones sistemáticos, aunque desde ya este fenómeno es importante, para el caso de las empresas de mayor porte. Más allá entonces de razones técnico-económicas, es

posible que la integración vertical responda más la necesidad de asegurar abastecimientos en tiempo y forma.

Lineamientos de investigación a futuro

La experiencia de la IP en la Argentina es muy amplia y rica en eventos y desarrollos de alcance diverso, en un proceso donde el involucramiento estatal supo tener gran importancia, para luego dliuirse casi totalmente.

El cese de dicho involucramiento no obstó para que se ejecutaran algunas inversiones de porte relevante, que apuntan en principio a una mayor especialización en commodities masivas (combustibles, y fertilizantes, básicamente).

Esta orientación ha aportado al desarrollo del sector; pero parece apuntar a productos de contenido tecnológico relativamente bajo. La conclusión que podría extraerse es que el retiro del Estado - y el fuerte avance del capital extranjero - estarían conduciendo al sector hacia una zona poco propicia a la incorporación tecnológica de punta.

Esta temática debería ser objeto de análisis, en primer lugar para confirmar la hipótesis sugerida, y luego para evaluar si existen opciones más atractivas, en términos del desarrollo industrial argentino. Un aspecto muy importante aquí es el de las capacidades existentes en las empresas, en términos de absorber y eventualmente desarrollar innovación, a partir de las experiencias y potencialidades.

Una segunda área temática que sería de interés es la referida al balance de divisas de la IP. Si bien el sector parece haber ganado en la balanza comercial, al mismo tiempo su creciente extranjerización puede haber significado un drenaje importante de divisas, por pago de regalías y por remisión de utilidades; es menester entonces evaluar el saldo que en definitiva deja el sector, a efectos eventualmente de instrumentar política correctivas, si éste fuera negativo en nivel abultado.

Un tercer grupo temático se refiere a la naturaleza de los mercados constituidos, profundizando en el análisis que se esbozó aquí. Ello se

vincula tanto a la estructura de mercado de cada producto en particular, como a los encadenamientos productivos e integración vertical. Interesa en particular determinar el efectivo poder de mercado de cada eslabón, y su posibilidad de captar rentas, teniendo en cuenta también los usuarios “aguas abajo” de la IP. Es posible que el tratamiento de estos tópicos requiera ampliar el espectro de productos cubiertos, con relación a lo realizado por el presente trabajo.

Por último, debe considerarse el posible impacto que el desarrollo de materiales renovables (bioplásticos) - sustitutos de varios productos petroquímicos destinados a la industrias del automóvil y manufactureras - pueda llegar a tener sobre las empresas del sector.

Bibliografía

Asociación Petroquímica Latino Americana (APLA) - Anuarios varios años.

Chudnosky, D, y López, A. - "Auge y ocaso del capitalismo asistido: la industria petroquímica en América Latina". - CEPAL-IDRC-Alianza Editorial - 1997

Cámara Argentina de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP) - Anuarios varios años.

Instituto Argentino de Petróleo y Gas (IAPyG) - Anuarios varios años.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - Matriz Insumo-Producto 1997 - 2001

Instituto Petroquímico Argentino (IPA) - Anuarios varios años.
- Boletines nros. 53 y 54
- "La República Argentina y su Industria Petroquímica" - 1999.

Kahn, A. - "The economics of regulation" - New York: Wiley - 1970

Mir, P. y González, J - Fondos flujos y tiempo: un análisis microeconómico de los procesos productivos - Ed. Ariel - 2005

Müller, A. - "Ensayo 2: Proceso de producción: conceptualización y clasificación " - Apunte del curso de Organización Industrial - Mimeo a

- "Ensayo 5: decisiones en el proceso de producción: II - Costos y oferta en el corto plazo" - Apunte del curso de Organización Industrial - Mimeo b.

Müller, A. y Perdomo, J. - "El fluctuante concepto de economías de escala: Algunas hipótesis de investigación" - XI Jornadas de Epistemología de la Economía - FCE-UBA-Buenos Aires - Octubre 2007

Schvarzer, J. - “Las más grandes empresas de la Argentina”, Edición especial de La Prensa Económica, Buenos Aires, abril de 1977.

- “Estrategia Industrial y grandes empresas: el caso Argentino”, Desarrollo Económico, Nro. 71, Buenos Aires, 1978.

- “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.

- “Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz”, Desarrollo Económico, Nro. 91, Buenos Aires, 1983

- “La industria que supimos conseguir” - Ediciones Cooperativas - 2000.

Shepherd, W., “The Economics of Industrial Organization”, Prentice Hall (1997)

“Tendencias Económicas y Financieras”. Anuarios varios años.

Anexos

Elaboración de la base informativa: fuentes y tratamiento

La IP se identifica, habitualmente, con la química orgánica pesada. Sin embargo, los límites entre inorgánicos pesados y orgánicos livianos son bastante lábiles, por lo que no hay una definición aceptada universalmente acerca de lo que se entiende por petroquímica o sobre el método de clasificación a adoptar dentro de ella. De todos modos, generalmente se asume que productos petroquímicos son aquellos compuestos que pueden ser manufacturados a partir de hidrocarburos naturales (petróleo crudo, gas natural) mediante procesos químicos y que se utilizan como insumos en la misma industria química o en otros sectores.

Se llaman **materias primas** de la industria petroquímica a los derivados del petróleo (nafta virgen y cortes mas pesados) y del gas natural (gas natural, etano, LPG y gases de refinería).

De acuerdo a la composición química, la tecnología de proceso y la materia prima con la cual se fabrican, los productos petroquímicos pueden dividirse en tres categorías:

1. **Básicos**, que a su vez se subclasifican en:

- **Olefinas:** hidrocarburos alifáticos no saturados. Se obtienen principalmente por procesos de steam cracking, a partir de nafta o fracciones gasíferas (etano, propano, butano).
- **Aromáticos:** hidrocarburos cíclicos no saturados. Se obtienen, en general, a partir del performing de naftas.

Se incluyen dentro de este grupo al metanol y al amoníaco, a pesar de que en algunas clasificaciones aparecen como productos intermedios. El amoníaco, no

obstante, por su composición química es un producto inorgánico, pero en base a su tecnología de proceso y materia prima se lo puede clasificar como petroquímico.

2. Intermedios

3. Finales, que a su vez se subclasifican en:

- Termoplásticos
- Termoestables
- Elastómeros
- Plastificantes
- *Detergentes*
- *Fibras e Hilados sintéticos*
- *Fertilizantes*
- *Herbicidas*

Algunos productos **químicos**, además de ser productos finales destinados a otros sectores, son también insumos para la fabricación de productos petroquímicos, y como tales forman parte de la base de datos. Por último, de acuerdo a lo mencionado previamente sobre la no existencia de una clasificación universal de los productos petroquímicos, algunos productos fueron agrupados en la categoría “sin clasificar”.

En el Cuadro A.1 se listan los productos considerados en la base de datos con su respectiva clasificación.

La confección de la base de datos se realizó a partir del agrupamiento previamente mencionado y considerando el criterio de clasificación de productos que realiza el Instituto Petroquímico Argentino (IPA). Los anuarios de dicha institución constituyen la fuente principal de los datos estadísticos, aunque adicionalmente se consultaron otras publicaciones como ser las de la Cámara Argentina de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP), Instituto Argentino de Petróleo y Gas (IAPyG), Asociación Petroquímica Latino Americana (APLA) y los anuarios de Tendencias Económicas y Financieras. Se realizaron, además, entrevistas al IPA, a la CIQyP y a empresas del sector que prefirieron no ser nombradas.

Se encontró que en ciertos casos una misma capacidad instalada permite la producción alternativa de más de un producto. Por ejemplo, la planta de Petrobrás Energía S.A. de 150.000 tn (dato del 2008) ubicada en Santa Fe puede producir un máximo combinado de *Benceno*, *Tolueno* y/o *Xilienos*, o simplemente uno solo de dichos productos. En este caso se optó por asignar dicha capacidad instalada a un único producto combinado (agrupado bajo el nombre “*BTX Benceno-Tolueno-Xilienos*”) de modo de no duplicar la información, diferenciándolo de aquellas plantas que no tienen producción alternativa y que se asignan a los productos *BTX Benceno*, *BTX Tolueno* y *BTX Xilienos mezcla* independientemente considerados.

Algo similar sucede con los productos *Concentrado Urea-Formol* y *Formaldehído 37%*, para los cuales hay plantas que permiten la producción alternativa. Por ejemplo, la firma Resinas Concordia S. A. (Entre Ríos) tiene una planta con una capacidad productiva de 24.000 tn de *Concentrado Urea-Formol* ó 35.000 tn de *Formaldehído 37%* (datos del 2008). Lo mismo sucede con las plantas de Alto Paraná S.A. (de 30.000 tn ó 48.000 tn respectivamente) y Neuform S.A. (de 20.000 tn para ambos productos). Para estos casos se contabilizó únicamente la capacidad productiva máxima, es decir, la que correspondía a la producción de *Formaldehído 37%*⁸⁶.

De igual modo, dos de las plantas que la firma PBB Polisur S.A. tiene en Puerto Galván (Buenos Aires), de 150.000 tn y 290.000 tn, producen tanto *polietileno de baja densidad lineal* como *polietileno de alta densidad*, lo cual debe tenerse en cuenta para no duplicar la capacidad instalada. Por otro lado, durante los años 1985 y 1998 se presentó una situación similar para una planta productora de *poliestireno* y *poliestireno expandible*, por lo que se contabilizó únicamente la capacidad productiva de *poliestireno* pero sólo para el caso de dicha planta, es decir, se mantuvieron ambos productos en la base de datos.

⁸⁶ Es necesario aclarar de este modo se excluye la capacidad productiva de *concentrado urea-formol* que la firma Atanor tiene en Munro, Bs. As. (12.000 tn, dato 2008), aunque dicha planta no es de producción alternativa.

Por último, cabe aclarar que se optó por el criterio de no contabilizar la capacidad instalada de aquellas plantas que quedaban inactivas, a pesar de que en muchos casos el IPA continuó publicando dicha capacidad productiva como disponible en años posteriores.

Cuadro A.1: Concentración técnica en la IP: plantas por producto, capacidad instalada y participación de la planta mayor

Producto	Cantidad de Plantas	Capacidad total	Capacidad Planta mayor
Materia Prima de IP			
Etano (Ethane)	2	901.000	63%
Gas Licuado L.P.G. (Liquid Gas)	3	962.000	64%
Gasolina natural (Natural gasoline)	1	225.000	100%
Básicos			
Acetileno (Acetylene)	1	15.000	100%
Amoniaco (Ammonia)	3	897.000	84%
BTX Benceno- (Benzene-BTX)	1	120.000	100%
BTX Benceno-Tolueno-Xilenos	1	150.000	100%
BTX Tolueno (Tolueno)	1	170.000	100%
BTX Xilenos mezcla (Mixed xylene)	1	90.000	100%
Buteno 1	1	25.000	100%
Butileno (Butylene)	7	353.000	38%
Etileno (Ethylene)	2	752.000	93%
Metanol (Methanol)	2	450.000	89%
Normal Hexano (Normal Hexane)	1	30.000	100%
O-Xileno (O-xylene)	1	25.000	100%
Propileno (Propylene)	8	358.000	36%
P-xileno (P-xylene)	1	40.000	100%
Solvente aromático pesado (BTX) (Heavy aromatic)	1	20.000	100%
Sulfuro de Carbono (Carbon sulfide)	1	17.000	100%

(Cuadro A. 1 . cont.)

Producto	Cantidad de Plantas	Capacidad total	Capacidad Planta mayor
Petroquímica intermedia			
Acetaldehído (Acetaldehyde)	2	13.100	69%
Acetato (Acetate)	1	12.600	100%
Acetona (Acetone)	1	18.000	100%
Ácido Acético (Acetic Acid)	2	15.600	69%
Ácido Benzoico (Benzoic Acid)	1	3.600	100%
Ácido Nítrico (Nitric Acid)	1	39.000	100%
Ácido Salicílico (Salicylic Acid)	1	2.000	100%
Alquilbenceno Lineal (Lineal-Alquil-Benzene)	1	48.000	100%
Anhídrido Ftálico (Phthalic Anhydride)	1	17.000	100%
Anhídrido Maleico (Maleic Anhydride)	1	18.000	100%
Bifenilo (Bifenile) (95%)	1	1.500	100%
Butanol Secundario (Secondary Butanol)	1	13.000	100%
Ciclohexano (Cyclohexane)	1	95.000	100%
Cloruro de vinilo monómero (Vinylchlorine monomer)	1	321.000	100%
Di-cloroetileno (Di-chloroethylene)	1	266.000	100%
Estireno	1	160.000	100%
Etilbenceno (Ethyl-benzene)	1	180.000	100%
Formol (Formol)	1	17.000	100%
Isopropanol	1	48.000	100%

(Cuadro A. 1 . cont.)

Producto	Cantidad de Plantas	Capacidad total	Capacidad Planta mayor
Finales			
3,5-Dinitro Herbicida (Weedkillers)	1	2.200	100%
Acetato de etilo (Ethyle Acetate)	1	30.000	100%
Acetato de i-butilo (I-butyle Acetate)	2	6.600	55%
Acetato de n-butilo (n-butyle acetate)	1	4.300	100%
Atrazina Herbicida (Weedkillers Atrazine)	1	5.200	100%
Caucho NBR (Nitrite Rubber)	1	3.000	100%
Caucho SBR (SBR Rubber)	1	54.000	100%
Colas Ureicas (Ureic Glues)	1	8.300	100%
Concentrado Urea-Formol (Urea-Formol Concentrate)	4	86.000	35%
Ésteres Ftálicos Plastificantes (Plasticizing Phthalic Esters)	2	12.600	95%
Éteres glicólicos (Ethers glycol)	1	5.200	100%
Formaldehído (Formaldehyde)	4	139.000	35%
Herbicidas (Weedkillers)	1	2.000	100%
Hilado para alfombra (Carpet yarn)	1	2.300	100%
Hilado poliuretánico (Polyurethane yarn)	1	400	100%
Metiletilcetona (Methyl Ethyl Cetone)	1	9.000	100%
Metilisobutilcetona (Methyl Isobutyl Cetone)	1	8.500	100%
MTBE	3	141.000	43%
Negro de Humo (Lamp black)	1	75.000	100%
Nitrato de Amonio (Ammonium Nitrate)	1	8.300	100%
Nylon 6	1	6.000	100%
Nylon 66	1	45.000	100%
Poliacetato de Vinilo-Copolimeros (V.Polyacetate & Copolymers)	3	24.000	63%

(Cuadro A. 1 . cont.)

Producto	Cantidad de Plantas	Capacidad total	Capacidad Planta mayor
Finales (cont.)			
Polibutenos (Polybutenes)	1	30.000	100%
Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)	1	220.000	100%
Poliestireno (Polystyrene)	1	66.000	100%
Poliestireno Expandible (Exp. Polystyrene)	3	16.800	86%
Polietileno a.d.	1	560.000	100%
Polietileno b.d. (L.D. Polyethylene)	1	90.000	100%
Polietileno lineal b.d.	1	440.000	100%
Poliisobutenos (Pory-isobutelenes)	1	26.000	100%
Polioles (Polyols)	2	36.000	97%
Polioxi propilenglicoles (Polyoxy-propylenglycols)	2	37.100	89%
Polipropileno (Polypropylene)	2	320.000	59%
Politereftalato de etileno (PET) (Polyterephthathr ethylenglycol)	2	251.000	74%
Polvo Moldeo Fenólico (Pire asilo Moulding Powder)	1	2.500	100%
Polvo Moldeo Ureico (Ureic Moulding Powder)	1	1.500	100%
Resinas Fenólicas (Phenolic Resins)	2	4.500	56%
Resinas Ureicas (Ureic resin)	1	25.000	100%
Resinas Vinílicas (Vinyl resins)	1	3.000	100%
Sorbitol	1	2.000	100%
Sulfato de Amonio (Ammonium Sulphate)	1	16.000	100%
T.D.I.	1	27.500	100%
Tiosulfato de Amonio (Ammonium Thiosulfate)	1	140.000	100%
UAN (en solucion acuosa)	1	547.500	100%
Urea	2	1.312.000	84%

Producto	Cantidad de Plantas	Capacidad total	Capacidad Planta mayor
Químicos			
Ácido Clorhídrico (Hydrochloric Acid)	2	59.600	84%
Ácido Sulfúrico (Sulphuric Acid)	4	283.600	30%
Ácido Tartárico (Tartaric Acid)	1	4.000	100%
Agua Oxigenada (Hydrogen Peroxide)	1	12.800	100%
Alcohol (en metros cúbicos)	1	6.000	100%
Anhídrido Acético (Acetic Anhydride)	1	3.000	100%
Borax 10	1	43.200	100%
Carbonato de Sodio	1	250.000	100%
Carburo de Calcio (Calcium carbide)	1	38.000	100%
Cloro (Chlorine)	7	316.275	52%
Furfural (Furfural)	1	6.000	100%
Gelatina (Gelatine)	2	13.800	58%
Hidrosulfito de sodio (Sodium Hydrosulfite)	1	28.000	100%
Oxo-Alcoholes	1	37.000	100%
Parafina (Paraffin)	2	37.000	65%
Soda Cáustica (Caustic soda)	7	371.700	50%

Producto	Cantidad de Plantas	Capacidad total	Capacidad Planta mayor
No clasificados			
Anhídrido Carbonico (Carbon dioxide)	1	7.000	100%
Brea (petroleum asphalt)	1	30.000	100%
Creosota, aceites fenolados, antraceno (Creosote, phenol oils, anthracene)	1	30.000	100%
Eterisopropilico (Eterisopropylic)	1	2.400	100%
Metilisobutilcarbinol (Methyl Isobutyl Carbinol)	1	2.000	100%
Naftaleno (Naphthalene-Naphthaline)	1	4.680	100%
Triacetina	1	600	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Cuadro A 2: Polos principales de la IP: plantas por producto, capacidad instalada y firma

Polo Bahía Blanca						
Productos Capacidad	COMPAÑÍA MEGA	DOW QUÍMICA	PETROBRAS ENERGÍA	PROFERTIL	SOLVAY INDUPA	TRANSP. GAS DEL SUR
Amoniaco (Ammonia)				750.000		
Butileno (Butylene)			23.000			
Cloro (Chlorine)					163.000	
Cloruro de vinilo monómero (Vinylchlorine monomer)					321.000	
Di-cloroetileno (Di-chloroethylene)					266.000	
Etano (Ethane)	571.000					330.000
Etileno (Ethylene)		700.000				
Gas Licuado L.P.G. (Liquid Gas)	617.000					300.000
Gasolina natural (Natural gasoline)	225.000					
Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)					220.000	
Poli-etileno a.d.		560.000				
Poli-etileno b.d. (L.D. Polyethylene)		90.000				
Poli-etileno lineal b.d.		440.000				
Propileno (Propylene)		20.000	14.000			
Soda Cáustica (Caustic soda)					184.000	
Urea				1.100.000		
Total general	1.413.000	1.810.000	37.000	1.850.000	1.154.000	630.000

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Polo Baradero			
Productos Capacidad	ATANOR	REFINERÍAS DE MAÍZ	Total general
Acetaldehído (Acetaldehyde)	9.000		9.000
Acetato (Acetate)	12.600		12.600
Acetato de etilo (Ethyle Acetate)	30.000		30.000
Acetato de i-butilo (I-butyle Acetate)	3.600		3.600
Acetato de n-butilo (n-butyle acetate)	4.300		4.300
Ácido Acético (Acetic Acid)	10.800		10.800
Anhídrido Acético (Acetic Anhydride)	3.000		3.000
Poliacetato de Vinilo y Copolímeros (Vinyl Polyacetate & Copolymers)		5.000	5.000
Sorbitol	2.000		2.000
Triacetina	600		600
Total general	75.900	5.000	80.900

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Polo Campana					
Productos Capacidad	CABOT ARGENTINA	CARBOCLOR	ESSO	PETROBRAS ENERGÍA	Total general
Acetona (Acetone)		18.000			18.000
Amoniaco (Ammonia)				135.000	135.000
Butanol Secundario (Sucundary Butanol)		13.000			13.000
Butileno (Butylene)			57.000		57.000
Eterisopropilico (Eterisopropylic)		2.400			2.400
Isopropanol		48.000			48.000
Metiletilcetona (Methyl Ethyl Cetone)		9.000			9.000
Metilisobutilcarbinol (Methyl Isobutyl Carbinol)		2.000			2.000
Metilisobutilcetona (Methyl Isobutyl Cetone)		8.500			8.500
MTBE		33.000			33.000
Negro de Humo (Lamp black)	75.000				75.000
Propileno (Propylene)			40.000		40.000
Tiosulfato de Amonio (Ammonium Thiosulfate)				140.000	140.000
UAN (en solucion acuosa)				547.500	547.500
Urea				212.000	212.000
Total general	75.000	133.900	97.000	1.034.500	1.340.400

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

continúa...

Polos principales de la IP: plantas por, plantas por producto capacidad instalada y firma (cont.)

Polo Ensenada				
Productos Capacidad	BRIDAS SAPIC	PETROKEN	REPSOL Y.P.F. S.A.	Total general
Alquilbenceno Lineal (Lineal-Alquil-Benzene)			48.000	48.000
Anhídrido Maleico (Maleic Anhydride)			18.000	18.000
BTX Benceno- (Benzene-BTX)			120.000	120.000
BTX Tolueno (Toluene)			170.000	170.000
BTX Xilenos mezcla (Mixed xylene)			90.000	90.000
Buteno 1			25.000	25.000
Butileno (Butylene)			133.000	133.000
Ciclohexano (Cyclohexane)			95.000	95.000
Gas Licuado L.P.G. (Liquid Gas)			45.000	45.000
MTBE			60.000	60.000
Normal Hexano (Normal Hexane)			30.000	30.000
O-Xileno (O-xylene)			25.000	25.000
Oxo-Alcoholes			37.000	37.000
Parafina (Paraffin)			13.000	13.000
Polibutenos (Polybutenes)	30.000			30.000
Poliisobutenos (Polyisobutenes)			26.000	26.000
Polipropileno (Polypropylene)		190.000		190.000
Propileno (Propylene)			130.000	130.000
P-xileno (P-xylene)			40.000	40.000
Solvente aromático pesado (BTX) (Heavy aromatic)			20.000	20.000
Total general	30.000	190.000	1.125.000	1.345.000

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Polo Río III				
Productos Capacidad	ATANOR	FABRICA MILITAR RIO III	PETROQUÍMICA RÍO III	Total general
3,5-Dinitro Herbicida (Weedkillers)	2.200			2.200
Acetaldehído (Acetaldehyde)	4.100			4.100
Acetato de i-butilo (I-butyle Acetate)	3.000			3.000
Ácido Acético (Acetic Acid)	4.800			4.800
Ácido Clorhídrico (Hydrochloric Acid)			50.000	50.000
Ácido Nítrico (Nitric Acid)		39.000		39.000
Ácido Sulfúrico (Sulphuric Acid)		39.600		39.600
Agua Oxigenada (Hydrogen Peroxide)	12.800			12.800
Amoníaco (Ammonia)		12.000		12.000
Anhídrido Carbonico (Carbon dioxide)			7.000	7.000
Cloro (Chlorine)	28.800		29.500	58.300
Nitrato de Amonio (Ammonium Nitrate)		8.300		8.300
Soda Cáustica (Caustic soda)	48.000		31.900	79.900
T.D.I.			27.500	27.500
Total general	103.700	98.900	145.900	348.500

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Polo San Lorenzo-San Martín					
Productos Capacidad	ALTO PARANA S.A.	DOW QUÍMICA	ENERGIA S.A.	PETROBRAS ENERGIA	Total general
Bifenilo (Bifenile) (95%)				1.500	1.500
Caucho NBR (Nitrile Rubber)				3.000	3.000
Caucho SBR (SBR Rubber)				54.000	54.000
Concentrado Urea-Formol (Urea-Formol)	30.000				30.000
Estireno				160.000	160.000
Éteres glicólicos (Ethers glycol)		5.200			5.200
Etilbenceno (Ethyl-benzene)				180.000	180.000
Etileno (Ethylene)				52.000	52.000
Formaldehído (Formaldehyde)	48.000				48.000
Metanol (Methanol)	50.000				50.000
Poliolés (Polyols)		35.000			35.000
Polioxi propilenglicoles (Polyoxy-propylenglycols)		33.000			33.000
Propileno (Propylene)			16.000		16.000
Total general	128.000	73.200	16.000	450.500	667.700

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Cuadro A.3: IP: Plantas por firma, producto y capacidad instalada.

Nombre	Materia Prima de PQ	Básicos	Petroquímica Intermedia	Finales	Químicos	No clasificado	Total plantas	Total capacidad	% acumulado de capacidad
DOW QUIMICA	720.000	1.163.200					8	1.883.200	14,13%
PROFERTIL	750.000	1.100.000					2	1.850.000	13,88%
PETROBRAS ENERGIA	374.000	1.022.500		341.500			14	1.738.000	13,04%
REPSOL Y.P.F. S.A.	1.338.000	134.000	45.000	161.000	50.000		22	1.728.000	12,97%
COMPANIA MEGA			1.413.000				3	1.413.000	10,60%
SOLVAY INDIPA		220.000		587.000	347.000		5	1.154.000	8,66%
TRANSF. GAS DEL SUR			630.000				2	630.000	4,73%
ALCALIS DE LA PATAGONIA S.A.I.C.					250.000		1	250.000	1,89%
ATANOR		109.100		43.300	92.600	600	22	245.600	1,84%
PETROKEN		190.000					1	190.000	1,43%
DAK AMERICA ARG. SA		166.000					1	166.000	1,39%
PETROQUIMICA RIO III		27.500			111.400	7.000	5	145.900	1,09%
ALTO PARANA S.A.	50.000	78.000		17.000			4	145.000	1,09%
CARBOLCOR		50.500		79.000		4.400	8	133.900	1,00%
PETROQUIMICA CUYO		130.000					1	130.000	0,98%
FABRICA MILITAR RIO III	12.000	8.300		39.000	39.600		4	98.900	0,74%
ESSO		97.000					2	97.000	0,73%
TRANSOLCOR					89.650		2	89.650	0,67%
AKZO NOBEL					85.000		1	85.000	0,64%
SHELL	86.000						2	86.000	0,64%
MERANOL					84.000		1	84.000	0,63%
PETROQUIMICA BERNUDEZ	15.000				69.000		3	84.000	0,63%
AR ZINC S.A.					75.000		1	75.000	0,56%
CAEOT ARGENTINA		75.000					1	75.000	0,56%
MATISSA		66.000					1	66.000	0,50%
CARBOQUIMICA DEL PARANA						64.680	3	64.680	0,49%
RESINAS CONCORDIA S.A		59.000					2	59.000	0,44%
ICI ARGENTINA	17.000	1.000			38.000		5	56.000	0,42%
INVISTA ARGENTINA SRL		47.700					3	47.700	0,36%
ENERGIA S.A.	46.000						2	46.000	0,35%
BORAX ARG.					43.200		1	43.200	0,32%
NEUFORM S.A.		40.000					2	40.000	0,30%
ELECTRO-METALURGICA ANDINA					38.000		1	38.000	0,29%
COMPANIA CASCORODEN INC.		34.000					5	34.000	0,26%

ccontinúa...

Nombre	Materia Prima de PQ	Básicos	Petroquímica Intermedia	Finales	Químicos	No clasificado	Total plantas	Total capacidad	% acumulado de capacidad
BRISAS SAPIC		30.000					1	30.000	0.23%
CLOROX ARG.					29.560		2	29.560	0.22%
PARAQUINA DEL PLATA					24.000		1	24.000	0.19%
BASF ARG.		18.500					2	18.500	0.14%
MARTELLO QUIMICA PUNTANA SA				17.000			1	17.000	0.13%
TERNIUM SIDERAR		16.000					1	16.000	0.12%
HOECHST ARG.		15.000					1	15.000	0.11%
LEDESMA					14.575		2	14.575	0.11%
ESTIQUM		12.000					1	12.000	0.09%
KEGHART					9.600		1	9.600	0.07%
LEINER DAVIS GELATIN ARGENTINA S.A.					8.000		1	8.000	0.06%
REFINOR S.A.	8.000						2	8.000	0.06%
INDUNOR S.A.					6.000		1	6.000	0.05%
SINAFI		6.000					1	6.000	0.05%
ROUSSELOT ARG					5.800		1	5.800	0.04%
REFINERIAS DE MAIZ		5.000					1	5.000	0.04%
SIPAK		4.000					1	4.000	0.03%
PETROQUIMICA ARGENTINA S.A.				3.600			1	3.600	0.03%
SYNGENTA		2.000					1	2.000	0.02%
ASLANTES DE CUYO		1.200					1	1.200	0.01%
INDUSPOL S.A.		1.200					1	1.200	0.01%
IND. QUIMICAS CARBINOL		600					1	600	0.00%
Total general	3.512.000	4.862.300	2.086.000	1.268.400	1.509.975	76.680	167	13.327.355	100.00%

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIOXP, IAPYG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras

Cuadro A.4: Incorporación y bajas de planta, para productos seleccionados
(toneladas de capacidad instalada, por producto)

Cadena Etano-Nafta virgen

Producto	Evolución 1985-1997	Evolución 1996-2009	1985	1996	2008
Acetato de etilo	Plantas activas	Plantas activas	6.600	8.640	30.000
		Plantas Desactivadas	3.850	2.160	-
Alquilbenceno Lineal	Plantas activas	Plantas activas	40.000	40.000	48.000
Ciclohexano	Plantas activas	Plantas activas	48.000	85.000	95.000
Cloruro de vinilo monómero	Plantas activadas	Plantas activas	-	150.000	321.000
	Plantas desactivadas	Plantas Inactivas	68.000	-	-
Di-cloroetileno	Plantas activadas	Plantas activas	-	250.000	266.000
Estireno	Plantas activas	Plantas activas	54.000	110.000	160.000
Etano	Plantas activas	Plantas activas	300.000	330.000	330.000
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	571.000
Etilbenceno	Plantas activas	Plantas activas	66.000	97.000	180.000
Etileno	Plantas activas	Plantas activas	224.000	273.000	752.000
		Plantas Desactivadas	31.000	37.000	-
Formaldehído	Plantas activas	Plantas activas	59.000	69.000	84.000
		Plantas Desactivadas	22.000	19.000	-
	Plantas activadas	Plantas Desactivadas	-	61.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	55.000
Gasolina natural	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	225.000
Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)	Plantas activas	Plantas Desactivadas	32.000	36.000	-
	Plantas activadas	Plantas activas	-	79.000	220.000

La industria petroquímica

Producto	Evolución 1985-1997	Evolución 1996-2009	1985	1996	2008
	Plantas desactivadas	Plantas Inactivas	32.000	-	-
Polietileno a.d.	Plantas activas	Plantas activas	120.000	120.000	560.000
	Plantas activadas	Plantas Desactivadas	-	62.000	-
Polipropileno	Plantas activadas	Plantas activas	-	205.000	320.000
Politereftalato de etileno	Plantas activas	Plantas activas	15.000	27.000	66.000
		Plantas Desactivadas	3.500	5.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	185.000
	Plantas desactivadas	Plantas Inactivas	5.200	-	-
Propileno	Plantas activas	Plantas activas	128.000	215.000	325.000
	Plantas activadas	Plantas activas	-	14.000	14.000
		Plantas Desactivadas	-	16.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	19.000
T.D.I.	Plantas activas	Plantas activas	16.000	24.000	27.500

continúa....

Cuadro A.4 (continuación): Incorporación y bajas de planta para productos seleccionados

(toneladas de capacidad instalada, por producto)

Cadena Metano-LPG

Producto	Evolución 1985-1997	Evolución 1996-2009	1985	1996	2008
Amoníaco	Plantas activas	Plantas activas	84.450	127.000	147.000
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	750.000
	Plantas desactivadas	Plantas Inactivas	3.000	-	-
Butileno	Plantas activas	Plantas activas	119.000	228.000	295.000
	Plantas activadas	Plantas activas	-	15.000	23.000
		Plantas Desactivadas	-	40.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	35.000
Gas Licuado L.P.G.	Plantas activas	Plantas activas	355.000	345.000	345.000
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	617.000
Metanol	Plantas activas	Plantas Desactivadas	33.000	33.000	-
	Plantas activadas	Plantas activas	-	50.000	50.000
		Plantas Desactivadas	-	25.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	400.000
MTBE	Plantas activadas	Plantas activas	-	106.000	141.000
Tiosulfato de Amonio	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	140.000
UAN	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	547.500
Urea	Plantas activas	Plantas activas	103.500	200.000	212.000
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	1.100.000

La industria petroquímica

Grupo Químicos

Producto	Evolución 1985-1997	Evolución 1996-2009	1985	1996	2008
Ácido Sulfúrico	Plantas activadas	Plantas activas	-	259.600	283.600
		Plantas Desactivadas	-	62.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas Inactivas	-	-	-
Carbonato de Sodio	Plantas activadas	Plantas Desactivadas	-	50.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas activadas	-	-	250.000
Cloro	Plantas activas	Plantas activas	84.200	89.375	97.175
		Plantas Desactivadas	9.000	7.200	-
	Plantas activadas	Plantas activas	-	128.100	219.100
		Plantas Desactivadas	-	15.000	-
	Plantas Inactivas	Plantas Inactivas	-	-	-
	Plantas desactivadas	Plantas Inactivas	58.100	-	-
Soda Cáustica	Plantas activas	Plantas activas	34.900	44.200	87.600
		Plantas Desactivadas	68.100	71.000	-
	Plantas activadas	Plantas activas	-	138.200	247.100
		Plantas Desactivadas	-	9.600	-
	Plantas Inactivas	Plantas Inactivas	-	-	-
		Plantas activadas	-	-	37.000
	Plantas desactivadas	Plantas Inactivas	74.200	-	-

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Cuadro A.5: Cambios de propiedad de las plantas, para productos seleccionados

Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
Acetato de etilo - Baradero (Bs. As.)	ATANOR-DGFM	ATANOR - PROCTER AND GAMBLE	ATANOR - ALBAUGH INC.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Acetato de etilo - Munro (Bs. As.)	ATANOR-DGFM	ATANOR - PROCTER AND GAMBLE	--	Cambio en composición accionaria	Planta desactivada
Ácido Sulfúrico - Berisso (Bs.As.)	--	FABRICA MILITAR RIO III	--	Planta activada	Planta desactivada
Ácido Sulfúrico - Campana (Bs.As.)	--	ICI ARGENTINA	--	Planta activada	Planta desactivada
Ácido Sulfúrico - Dock Sud (Bs. As.)	--	MERANOL	MERANOL	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Ácido Sulfúrico - Dock Sud (Bs. As.) 1	--	--	--	Inactiva	Inactiva
Ácido Sulfúrico - Fray Luis Beltran (Sta.Fé)	--	SULFACID	AR ZINC S.A.	Planta activada	Transferencia de planta
Ácido Sulfúrico - Río Tercero (Córdoba)	--	FABRICA MILITAR RIO III	FABRICA MILITAR RIO III	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Ácido Sulfúrico - San Lorenzo (Santa Fe)	--	ICI ARGENTINA	AKZO NOBEL	Planta activada	Transferencia de planta
Alquilbenceno Lineal - Ensenada (Bs. As.)	YPF ESTATAL	YPF PRIVADA	REPSOL Y.P.F. S.A.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Amoniaco - Bahía Blanca	--	--	PROFERTIL	Inactiva	Planta activada

La industria petroquímica

Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
(Bs.As.)					
Amoniaco - Campana (Bs.As.)	PETROSUR	PASA - PECOM	PETROBRAS ENERGÍA	Transferencia de planta	Transferencia de planta
Amoniaco - Capitán Bermúdez (Santa Fe)	ELECTROCLOR	--	--	Planta desactivada	Inactiva
Amoniaco - Río Tercero (Córdoba)	FABRICA MILITAR RIO III	FABRICA MILITAR RIO III	FABRICA MILITAR RIO III	Sin cambio en propiedad	Sin cambio en propiedad
Butileno - Bahía Blanca (Bs.As.)	--	EG 3	PETROBRAS ENERGÍA	Planta activada	Transferencia de planta
Butileno - Campana (Bs.As.)	ESSO	ESSO	ESSO	Sin cambio en propiedad	Sin cambio en propiedad
Butileno - Campo Duran (Salta)	--	--	REFINOR S.A	Inactiva	Planta activada
Butileno - Dock Sud (Bs. As.)	SHELL	SHELL	SHELL	Sin cambio en propiedad	Sin cambio en propiedad
Butileno - Ensenada (Bs. As.)	--	BRIDAS SAPIC	--	Planta activada	Planta desactivada
Butileno - Ensenada (Bs. As.) 1	YPF ESTATAL	YPF PRIVADA	REPSOL Y.P.F. S.A.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Butileno - Luján de Cuyo (Mendoza)	YPF ESTATAL	YPF PRIVADA	REPSOL Y.P.F. S.A.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Butileno - San Lorenzo (Santa Fe)	--	--	ENERGIA S.A.	Inactiva	Planta activada
Carbonato de Sodio- Bahía Blanca (Bs.As.)	--	SOLVAY INDUPA	--	Planta activada	Planta desactivada
Carbonato de Sodio-San Antonio Oeste (Río	--	--	ALCALIS DE LA PATAGONIA S.A.I.C.	Inactiva	Planta activada

La industria petroquímica

Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
Negro)					
Ciclohexano -Ensenada (Bs. As.)	PETROQUÍMICA GENERAL MOSCONI	YPF PRIVADA	REPSOL Y.P.F. S.A.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Cloro -Aldo Bonzi (Bs. As.)	PROGAR	--	--	Planta desactivada	Inactiva
7Cloro -Bahía Blanca (Bs.As.)	--	SOLVAY INDUPA	SOLVAY INDUPA	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Cloro - Campana (Bs.As.)	--	--	--	Inactiva	Inactiva
Cloro - Capitán Bermúdez (Santa Fe)	ELECTROCLO R	PETROQUÍMICA BERMÚDEZ	PETROQUÍMICA BERMÚDEZ	Transferencia de planta	Sin cambio en propiedad
Cloro - Chacras de Coria (Mendoza)	--	KEGHART	--	Planta activada	Planta desactivada
Cloro -Cinco Saltos (Río Negro)	INDUPA	--	--	Planta desactivada	Inactiva
Cloro -La Reducción (Tucumán)	PAPELERA TUCUMÁN	PAPELERA TUCUMÁN	--	Sin cambio en propiedad	Planta desactivada
Cloro -Pilar (Bs. As.) 1	--	CLOROX ARG.	CLOROX ARG.	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Cloro -Pilar (Bs. As.) 2	--	QUÍMICA DEL NORTE	TRANSCLOR	Planta activada	Transferencia de planta
Cloro - Pueblo Ledesma (Jujuy)	LEDESMA	LEDESMA	LEDESMA	Sin cambio en propiedad	Sin cambio en propiedad
Cloro -Río Tercero (Córdoba) 1	ATANOR-DGFM	ATANOR - PROCTER AND GAMBLE	ATANOR - ALBAUGH INC.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Cloro -Río Tercero (Córdoba) 2	Sin datos	PIERO	PETROQUÍMICA RÍO III	Transferencia de planta	Transferencia de planta
Cloro -Río Tercero	--	PAMCOR	--	Planta activada	Planta desactivada

La industria petroquímica

Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
(Córdoba) 3					
Cloruro de vinilo monómero - Bahía Blanca (Bs.As.)	--	SOLVAY INDUPA	SOLVAY INDUPA	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Cloruro de vinilo monómero - Capitán Bermúdez (Santa Fe)	ELECTROCLO R	--	--	Planta desactivada	Inactiva
Cloruro de vinilo monómero - Cinco Saltos (Río Negro)	INDUPA	--	--	Planta desactivada	Inactiva
Di-cloroetileno -Bahía Blanca (Bs.As.)	--	SOLVAY INDUPA	SOLVAY INDUPA	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Estireno- Puerto San Martín (Santa Fé)	PASA	PASA - PECOM	PETROBRAS ENERGÍA	Transferencia de planta	Transferencia de planta
Etano -Bahía Blanca (Bs.As.)	--	--	COMPAÑÍA MEGA	Inactiva	Planta activada
Etano -Gral. Cerrí (Bs. As.)	GAS DEL ESTADO	TRANSP. GAS DEL SUR	TRANSP. GAS DEL SUR	Transferencia de planta	Sin cambio en propiedad
Etilbenceno -Puerto San Martín (Santa Fe)	PASA	PASA - PECOM	PETROBRAS ENERGÍA	Transferencia de planta	Transferencia de planta
Etileno - Bahía Blanca (Bs.As.)	PETROQUÍMICA BAHÍA BLANCA	DOW QUÍMICA	DOW QUÍMICA	Transferencia de planta	Transferencia de planta
Etileno - Ensenada (Bs. As.)	IPAKO	IPAKO	--	Sin cambio en propiedad	Planta desactivada
Etileno - Puerto San Martín	DUPERIAL	ICI ARGENTINA	--	Transferencia de planta	Planta desactivada

La industria petroquímica

Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
(Santa Fe)					
Etileno - Puerto San Martín (Santa Fe) 1	PASA	PASA - PECOM	PETROBRAS ENERGÍA	Transferencia de planta	Transferencia de planta
Formaldehído -Concordia (Entre Ríos)	--	--	RESINAS CONCORDIA S.A	Inactiva	Planta activada
Formaldehído -Concordia (Entre Ríos) 1	--	MASISA	--	Planta activada	Planta desactivada
Formaldehído -Munro (Bs. As.)	ATANOR- DGFM	ATANOR - PROCTER AND GAMBLE	ATANOR - ALBAUGH INC.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Formaldehído -Pilar (Bs. As.)	COMPAÑÍA CASCO S.A.	COMPAÑÍA CASCOBORDE N INC.	--	Transferencia de planta	Planta desactivada
Formaldehído -Plaza Huincul (Neuquén)	--	--	NEUFORM S.A.	Inactiva	Planta activada
Formaldehído -Puerto San Martín (Santa Fé)	FAPLAC	ALTO PARANA S.A.	ALTO PARANA S.A.	Transferencia de planta	Sin cambio en propiedad
Formaldehído -San Nicolás (Bs. As.)	--	PROARMET S.A.	--	Planta activada	Planta desactivada
Gas Licuado L.P.G. - Bahía Blanca (Bs.As.)	--	--	COMPAÑÍA MEGA	Inactiva	Planta activada
Gas Licuado L.P.G. - Ensenada (Bs. As.)	YPF ESTATAL	YPF PRIVADA	REPSOL Y.P.F. S.A.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Gas Licuado L.P.G. -Gral. Cerrí (Bs. As.)	GAS DEL ESTADO	TRANSP. GAS DEL SUR	TRANSP. GAS DEL SUR	Transferencia de planta	Sin cambio en propiedad
Gasolina natural -	--	--	COMPAÑÍA MEGA	Inactiva	Planta activada

La industria petroquímica

Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
Bahía Blanca (Bs.As.)					
Metanol - Ensenada (Bs. As.)	--	YPF PRIVADA	--	Planta activada	Planta desactivada
Metanol - Pilar (Bs. As.)	COMPAÑÍA CASCO S.A.	COMPAÑÍA CASCOBORDE N INC.	--	Transferencia de planta	Planta desactivada
Metanol - Plaza Huincul (Neuquén)	--	--	REPSOL Y.P.F. S.A.	Inactiva	Planta activada
Metanol - Puerto San Martín (Santa Fe)	--	ALTO PARANA S.A.	ALTO PARANA S.A.	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Metanol -Río Tercero (Córdoba)	ATANOR-DGFM	ATANOR - PROCTER AND GAMBLE	--	Cambio en composición accionaria	Planta desactivada
MTBE- Campana (Bs.As.)	--	CARBOCLOR	CARBOCLOR	Planta activada	Sin cambio en propiedad
MTBE- Ensenada (Bs. As.)	--	YPF PRIVADA	REPSOL Y.P.F. S.A.	Planta activada	Cambio en composición accionaria
MTBE-Luján de Cuyo (Mendoza)	--	YPF PRIVADA	REPSOL Y.P.F. S.A.	Planta activada	Cambio en composición accionaria
Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)- Bahía Blanca (Bs.As.)	--	SOLVAY INDUPA	SOLVAY INDUPA	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)- Capitán Bermúdez (Santa Fe)	ELECTROCLO R	--	--	Planta desactivada	Inactiva
Policloruro de Vinilo y Copolímeros (P.V.C.)-	INDUPA	IMEXTRADE	--	Transferencia de planta	Planta desactivada

La industria petroquímica

Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
Cinco Saltos (Río Negro)					
Polietileno a.d.-Bahía Blanca (Bs.As.)	--	INDUPA	--	Planta activada	Planta desactivada
Polietileno a.d.-Puerto Galván (Bs.As.)	DOW QUÍMICA	DOW QUÍMICA	DOW QUÍMICA	Sin cambio en propiedad	Sin cambio en propiedad
Polipropileno -Ensenada (Bs. As.)	--	PETROKEN	PETROKEN	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Polipropileno -Luján de Cuyo (Mendoza)	--	PETROQUÍMICA CUYO	PETROQUÍMICA CUYO	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Politereftalato de etileno -Azul (Bs.As.)	SUDAMTEX	--	--	Planta desactivada	Inactiva
Politereftalato de etileno -Olmos (Bs. As.)	MAFISSA	MAFISSA	MAFISSA	Sin cambio en propiedad	Sin cambio en propiedad
Politereftalato de etileno -Quilmes (Bs. As.)	UNIPET	UNIPET	--	Sin cambio en propiedad	Planta desactivada
Politereftalato de etileno -Zárate (Bs. As.)	--	--	DAK AMERICA ARG. SA	Inactiva	Planta activada
Propileno - Bahía Blanca (Bs.As.)	PETROQUÍMICA BAHÍA BLANCA	DOW QUÍMICA	DOW QUÍMICA	Transferencia de planta	Sin cambio en propiedad
Propileno - Bahía Blanca (Bs.As.) 1	--	EG 3	PETROBRAS ENERGÍA	Planta activada	Transferencia de planta
Propileno - Campana (Bs.As.)	ESSO	ESSO	ESSO	Sin cambio en propiedad	Sin cambio en propiedad
Propileno - Campo Duran (Salta)	--	--	REFINOR S.A	Inactiva	Planta activada

La industria petroquímica

Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
Propileno - Dock Sud (Bs. As.)	SHELL	SHELL	SHELL	Sin cambio en propiedad	Sin cambio en propiedad
Propileno - Ensenada (Bs. As.)	YPF ESTATAL	YPF PRIVADA	REPSOL Y.P.F. S.A.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Propileno - Gral. San Martín (Sta. Fe)	--	--	ENERGIA S.A.	Inactiva	Planta activada
Propileno - Luján de Cuyo (Mendoza)	YPF ESTATAL	YPF PRIVADA	REPSOL Y.P.F. S.A.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Propileno - Puerto San Martín (Santa Fé)	--	PASA - PECOM	--	Planta activada	Planta desactivada
Soda Cáustica - Aldo Bonzi (Bs. As.)	PROGAR	--	--	Planta desactivada	Inactiva
Soda Cáustica - Bahía Blanca (Bs.As.)	--	SOLVAY INDUPA	SOLVAY INDUPA	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Soda Cáustica - Campana (Bs.As.)	--	--	--	Inactiva	Inactiva
Soda Cáustica - Capitán Bermúdez (Santa Fe)	--	--	PETROQUÍMICA BERMÚDEZ	Inactiva	Planta activada
Soda Cáustica - Capitán Bermúdez (Santa Fe) 1	ELECTROCLO R	ELECTROCLO R	--	Sin cambio en propiedad	Planta desactivada
Soda Cáustica - Chacras de Coria (Mendoza)	KEGHART	KEGHART	--	Sin cambio en propiedad	Planta desactivada

La industria petroquímica

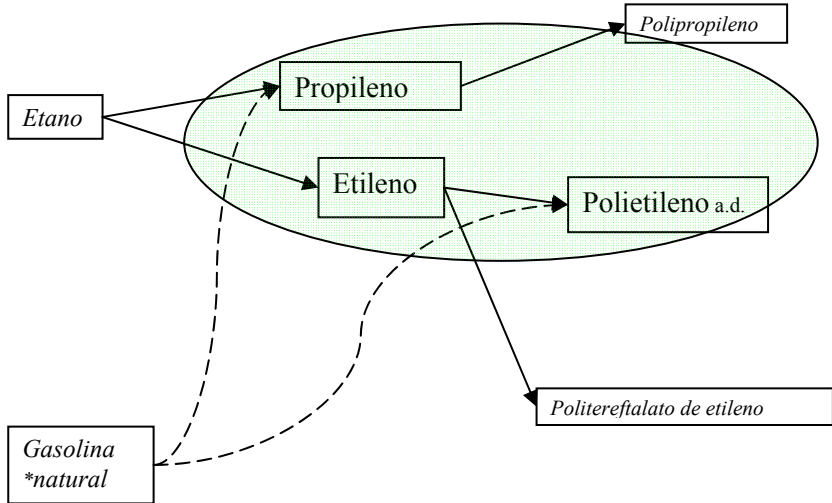
Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
Soda Cáustica - Cinco Saltos (Río Negro)	INDUPA	--	--	Planta desactivada	Inactiva
Soda Cáustica - Dock Sud (Bs. As.)	ATANOR-DGFM	--	--	Planta desactivada	Inactiva
Soda Cáustica -La Reducción (Tucumán)	PAPELERA TUCUMÁN	PAPELERA TUCUMÁN	--	Sin cambio en propiedad	Planta desactivada
Soda Cáustica - Pilar (Bs. As.)	--	CLOROX ARG.	CLOROX ARG.	Planta activada	Sin cambio en propiedad
Soda Cáustica - Pilar (Bs. As.) 1	--	QUÍMICA DEL NORTE	TRANSCOLOR	Planta activada	Transferencia de planta
Soda Cáustica - Pueblo Ledesma (Jujuy)	LEDESMA	LEDESMA	LEDESMA	Sin cambio en propiedad	Sin cambio en propiedad
Soda Cáustica -Río Tercero (Córdoba)	ATANOR-DGFM	ATANOR - PROCTER AND GAMBLE	ATANOR - ALBAUGH INC.	Cambio en composición accionaria	Cambio en composición accionaria
Soda Cáustica -Río Tercero (Córdoba) 1	Sin datos	PIERO	PETROQUÍMICA RÍO III	Transferencia de planta	Transferencia de planta
Soda Cáustica -Río Tercero (Córdoba) 2	--	PAMCOR	--	Planta activada	Planta desactivada
T.D.I.-Río Tercero (Córdoba)	Sin datos	PIERO	PETROQUÍMICA RÍO III	Transferencia de planta	Transferencia de planta
Tiosulfato de Amonio - Campana (Bs.As.)	--	--	PETROBRAS ENERGÍA	Inactiva	Planta activada
UAN -	--	--	PETROBRAS	Inactiva	Planta

La industria petroquímica

Planta	Firma - 1985	Firma - 1996	Firma - 2008	Evolución 1985-1996	Evolución 1996-2008
Campana (Bs.As.)			ENERGÍA		activada
Urea-Bahía Blanca (Bs.As.)	--	--	PROFERTIL	Inactiva	Planta activada
Urea-Campana (Bs.As.)	PETROSUR	PASA - PECOM	PETROBRAS ENERGÍA	Transferencia de planta	Transferencia de planta

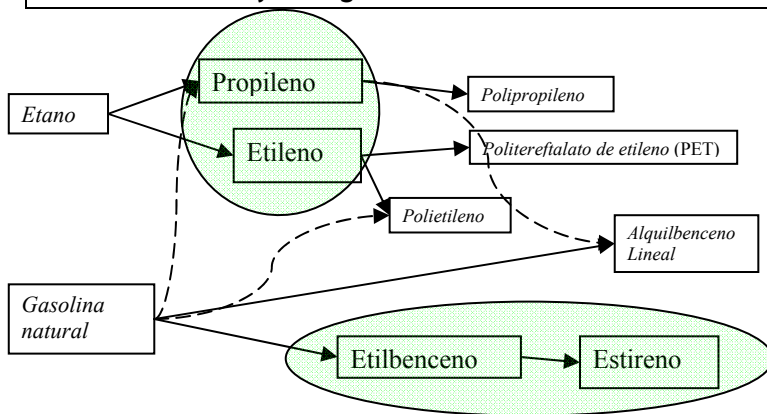
Fuente: elaboración propia en base a datos del IPA, CIQyP, IAPyG, APLA y Tendencias Económicas y Financieras.

Diagramas de cadenas petroquímicas, según empresas de pertenencia
Cadena Etano-Nafta virgen - DOW QUÍMICA

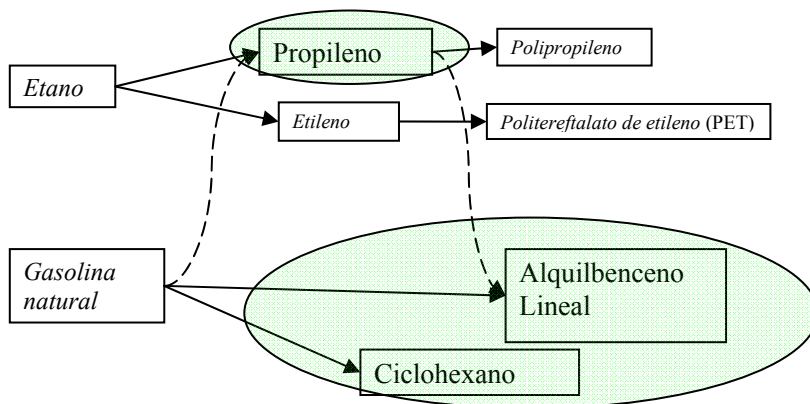


Dow Química participa en Compañía Mega, proveedora de Etileno y Nafta virgen natural correspondiente a esta cadena.

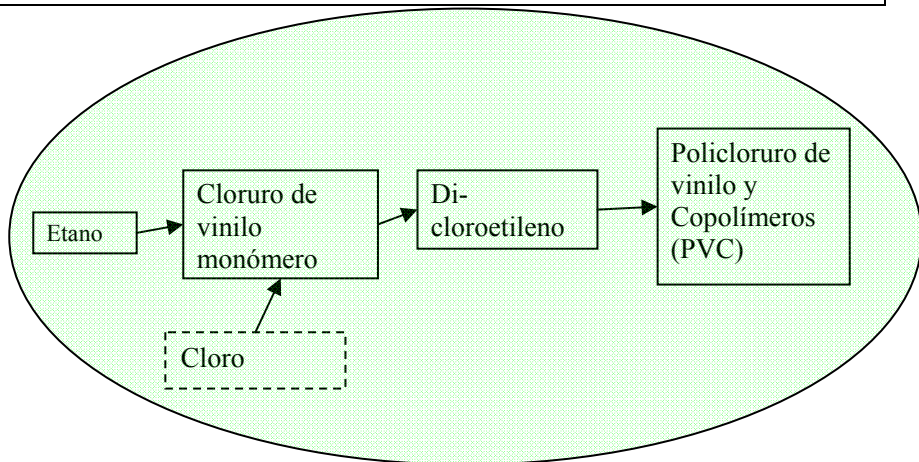
Cadena Etano-Nafta virgen - PETROBRÁS ENERGÍA



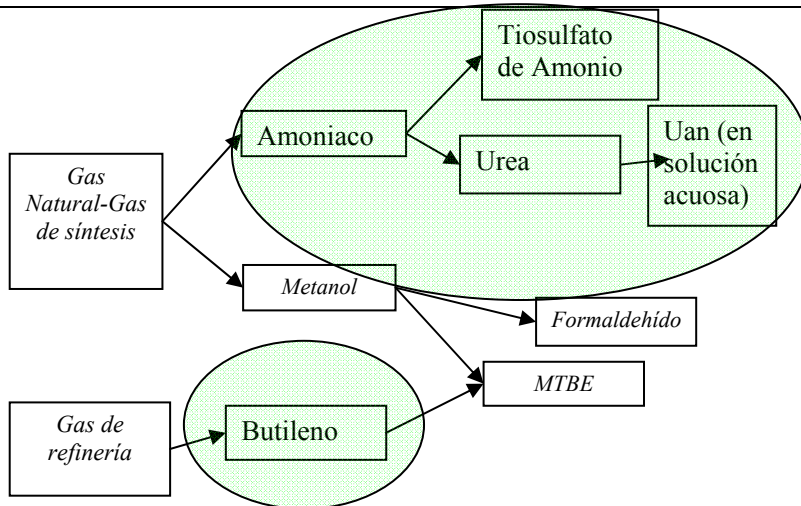
Cadena Etano-Nafta virgen - REPSOL Y.P.F.

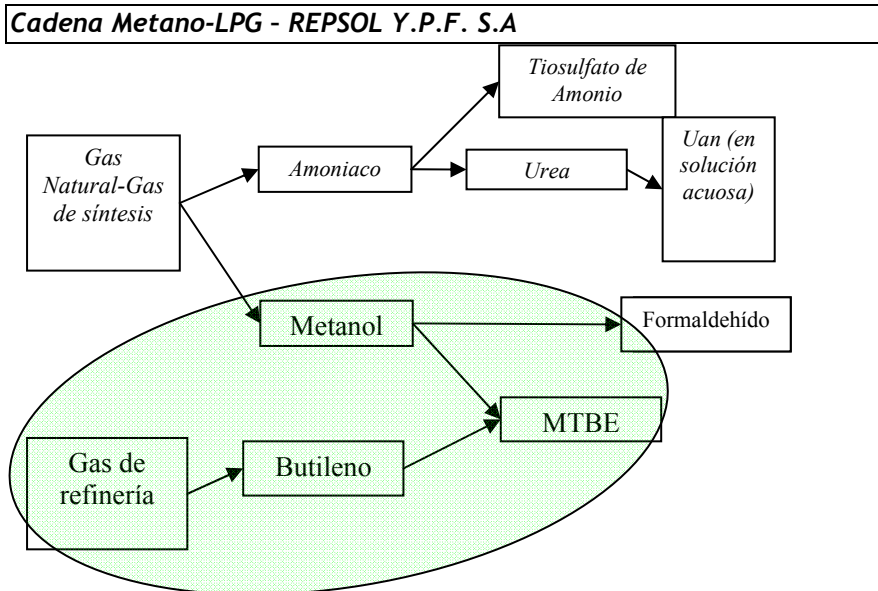


Cadena Etano-Nafta virgen - SOLVAY INDUPA



Cadena Metano-LPG - PETROBRAS ENERGÍA





Actores del sector: Breve reseña histórica de las principales empresas.

DOW QUÍMICA ARGENTINA S.A.

La firma Dow Química (filial de la ET estadounidense Dow Chemical) con presencia en Argentina desde 1957 y que inicialmente operaba en el mercado local bajo el nombre de Indoquim, instala su primera planta petroquímica (látices SBR) a comienzos de los años 1970.

Dos años antes, sin embargo, había anunciado oficialmente la instalación de un complejo industrial de gran escala para producir etileno y varios de sus derivados en Bahía Blanca a partir de gas natural. Esto originó una fuerte controversia y numerosas empresas del sector solicitaron al gobierno que no aprobara el proyecto, por considerar que Dow recibiría ventajas que no poseían las empresas ya instaladas en el país. Debido a las fuertes resistencias de empresas que ya estaban operando en el mercado el proyecto no pudo llevarse a cabo.

A principios de 1973 se constituye Petroquímica Bahía Blanca (PBB) (cuya idea se inició luego del retiro del Proyecto Dow) con una proporción del 51% para el estado (distribuido equitativamente entre Fabricaciones Militares, YPF y Gas del Estado) y el 49% restante para el capital privado.

En 1992 se produce la absorción de Lepetit, por parte de Dow Química Argentina.

En 1995 se privatiza totalmente PBB: el consorcio Dow-YPF-Itochu compró las acciones del Estado en Petroquímica Bahía Blanca (51%) e Indupa (38%). La configuración accionaria de PBB quedó de la siguiente forma: Dow Química: 35%, YPF: 25,09%, Ipako: 21,23%, Itochu: 10,53%, Indupa: 5,50%, Isaura: 1,35%, Bank Lew: 1,30%.

También en 1995, Dow Química compra a las empresas Ipako e Indupa del 21,23% y 5,50% del capital accionario que éstas tenían del citado complejo, y con el 63% posee la mayoría del paquete

La industria petroquímica

accionario de Petroquímica Bahía Blanca, teniendo como socios a YPF e Itochu.

En 1996 Dow compró a Solvay Indupa su planta de polietileno de alta densidad (ex Petropol), en Bahía Blanca, y adquirió la empresa Polisur (al comprarle a Ipako el 100% de las acciones que poseía).

En 1997 Dow tomó el control total de Dow Elanco, luego de la adquisición, por parte su casa matriz a Eli Lilly, del resto de su participación en aquella empresa.

En 2001 se crea Compañía Mega, cuyo paquete accionario se integra de la siguiente forma: YPF, 38%; Petrobras, 34% y Dow Química 28%.

En marzo de 2001, Dow Investment Argentina S.A. e YPF acordaron la fusión de sus participaciones en Polisur S.A. y PBB S.A. A raíz de este acuerdo, PBB S.A. fue absorbida por Polisur S.A cambiando su nombre por PBBPolisur S.A. Así, PBBPolisur quedó integrada en un 70% por Dow Química y en un 30% por Repsol YPF.

En enero de 2005 Dow Química compra a Repsol YPF la participación del 28% que mantenía en el complejo petroquímico argentino PBB Polisur, quedando como propietaria así del 100% de la empresa.

ICI ARGENTINA S.A.I.C.

En 1928, ICI, representante en la Argentina de Imperial Chemical Industries del Reino Unido, se asoció con la Compañía Rivadavia con el 40% de las acciones y decidió, como primer paso, la instalación de una planta de ácido sulfúrico.

En 1935 ICI y Du Pont de Nemours (estadounidense) fusionan sus actividades y fundan Duperial. Su primera acción fue adquirir el 60% restante de La Sulfúrica de Sarandí. Además, la integraban Barraca Amberes y otras instalaciones. También en ese mismo año se creó Ducilo, en la que participaban Duperial con el 72,25% del capital y Bunge y Born con un grupo francés, Le Comptoir Textile, con el 27,75% restante.

En 1938 Duperial y Celulosa Argentina constituyen Electroclor. En 1953 Du Pont separó a nivel mundial sus negocios de los de ICI y la primera empresa se quedó en Argentina exclusivamente con Ducilo, mientras que ICI con Duperial y sus intereses en Electroclor.

A principios de 1968, Duperial, Electroclor e Ipako se asociaron en la Unión de Empresas Petroquímicas Argentinas (UDEPA).

ICI Argentina participa en Petroquímica Bahía Blanca (PBB) (constituida en 1973) a través de Electroclor (que estaba asociada junto a Indupa en Viniclor, que a su vez poseía el 70% de Monómeros Vinílicos).

En 1989 Duperial adquiere el resto de la participación accionaria de Celulosa Argentina en Electroclor pasando a tener la mayoría. El resto del paquete accionario quedó en poder del público y del Banco Nacional de Desarrollo.

En 1992 Duperial/Electroclor cedieron su participación en Monómeros Vinílicos a Indupa.

En 1993 Duperial compró el 10,6% de las acciones que Electroclor tenía en Petroquímica Bahía Blanca.

En 1995 ICI Argentina pasa a ser el nuevo nombre de Duperial. Ese mismo año, YPF compró el 10,62% de las acciones de PBB, pertenecientes a ICI Omicron BV (correspondían a la antigua inversión de Electroclor en el polo).

En 2003 ICI Argentina vende su planta de etileno ubicada en Puerto San Martín (Santa Fé) a Petrobras (que adquirió PASA, en manos de Pecom).

En agosto de 2007 la firma holandesa Akzo Nobel anuncia la adquisición de ICI, la cual se completa el 2 de enero de 2008.

ATANOR S.C.A.

En 1938 se establece Atanor Industrias Químicas Argentinas formada por capitales nacionales, y un año mas tarde comienza a construir su conjunto industrial en Munro (Buenos Aires).

En 1944 Atanor se transforma en una sociedad mixta, en la que el Estado, a través de la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM), tomó un tercio del capital.

En 1949 puso en operación en Río Tercero (Córdoba), la primera planta de metanol de Sudamérica, y además plantas de formaldehído y de soda cáustica - cloro.

En 1951 Atanor se asoció con Monsanto, para fabricar en Munro polvos de moldeo fenólicos y resinas fenólicas y ureicas, utilizando la tecnología de esa empresa de origen americano. La nueva empresa se denominó Duranor. En 1955 Atanor adquirió las acciones de su asociada Duranor y continuó las actividades con el nombre de Plásticos Atanor.

En 1957 Atanor se asoció con Olin Mathieson Chemical Corporation de los EUA, formándose la empresa Mathieson Atanor dedicada a la formulación y comercialización de plaguicidas, cuyos principios activos sintetizaba Atanor. En 1963 la compañía adquirió la participación de Mathieson y fundó Agroquímicos Atanor SAIC, con sede en Munro.

En 1974 Atanor adquiere el 51% de Petroquímica Río Tercero S.A., empresa en la cual YPF (38%) y DGFM (11%) tenían una participación minoritaria (en ese entonces, DGFM poseía a su vez un 22% de Atanor).

En 1981 adquiere la empresa Rhodia Argentina y en 1985 la participación mayoritaria de Dericel SA.

En 1988 se licitó la participación minoritaria de la DGFM en Atanor, adquirida por Compañía Química (empresa fundada en 1932 por el grupo Bunge y Born), así como las participaciones de DGFM (30%) en las sociedades mixtas del Polo de Bahía Blanca. Estas fueron transferidas, en cada caso, a los socios controlantes. Posteriormente, se vendieron a Atanor, ya entonces controlada por Bunge y Born, las acciones de YPF y DGFM en Petroquímica Río Tercero.

En 1990 Atanor absorbe las plantas de Compañía Química (actualmente Atanor tiene tres divisiones: químico, agroquímico y petroquímico).

En 1994 Bunge y Born vendió toda su participación accionaria en Compañía Química (73,5%) a Procter & Gamble, fabricante de productos para el hogar.

En 1995 Atanor se desprendió de su participación accionaria en Sulfacid (50%), adquirida por Shattug Trading.

En 1996 Bunge y Born vendió el control (50,4%) de las acciones de Atanor a la firma Albaugh Inc., de Iowa, EUA. Ese mismo año, Bunge y Born vendió su participación accionaria, en Petroquímica Río Tercero, a la firma Piero.

REPSOL-YPF S.A.

En 1925, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), con la conducción del general Enrique Mosconi, inaugura su primera destilería de petróleo.

En 1943 YPF ingresó al negocio petroquímico para agregar valor a sus derivados de refinería, instalando en su destilería San Lorenzo (Rosario) una planta de isopropanol, a partir de propileno de gas de refinería. Esta unidad puede ser considerada como la primera planta petroquímica de escala industrial en Argentina.

En mayo de 1970, YPF y DGFM se asociaron (en partes iguales) dando nacimiento a Petroquímica General Mosconi (PGM). El proyecto de PGM consistía en instalar un complejo productor de hidrocarburos aromáticos en Ensenada, Buenos Aires.

A principios de 1973 se constituye Petroquímica Bahía Blanca (PBB) con una proporción del 51% para el estado (distribuido equitativamente entre Fabricaciones Militares, YPF y Gas del Estado) y el 49% restante para el capital privado (Ipako, Electroclor, Compañía Química, C. Itoh, Indupa, Cidas y La Isaura).

En 1975 se crea Petroquímica Río Tercero, en donde YPF tenía una participación del 38% (Atanor un 51% y DGFM un 11%). A fines de la década del '80 se vendieron las acciones de YPF y DGFM, en Petroquímica Río Tercero a Atanor, ya entonces controlada por Bunge y Born.

En 1993 YPF compra del 100% de las acciones de Petroquímica General Mosconi, tras un acuerdo entre YPF y el Ministerio de Defensa, que poseían el 50% cada uno de dicha empresa. YPF pasó a controlar la nueva sociedad que se denominó Petroquímica La Plata.

En 1994 adquirió a Ipako el 51% de las acciones de Petroken (Petroken había nacido como un joint venture entre Ipako y Shell) y vendió un 1% a Shell, que tenía el 49% restante. De esta manera, YPF y Shell, quedaron con el 50% cada una, del paquete accionario de Petroken.

En 1995 YPF compró el 10,62% de las acciones de Petroquímica Bahía Blanca, pertenecientes a ICI Omicron BV (que correspondían a la antigua inversión de Electroclor en el polo y que Duperial adquirió en 1993). En noviembre de ese mismo año se privatiza totalmente PBB: el consorcio Dow-YPF-Itochu compró las acciones del Estado en Petroquímica Bahía Blanca (51%) e Indupa (38%). La configuración accionaria de PBB quedó de la siguiente forma: Dow Química: 35%, YPF: 25,09%, Ipako: 21,23%, Itochu: 10,53%, Indupa: 5,50%, Isaura: 1,35%, Bank Lew: 1,30%.

También en 1995, Dow Química compra a las empresas Ipako e Indupa del 21,23% y 5,50% del capital accionario que éstas tenían del citado complejo, y con el 63% posee la mayoría del paquete accionario de Petroquímica Bahía Blanca, teniendo como socios a YPF e Itochu.

En 1997 YPF adquiere el 100% de la empresa Polibutenos (que había sido absorbida en 1996 por parte de su sociedad controlante, Bidas). Un año más tarde anuncia la construcción de una planta de metanol en Neuquén incluida en el Proyecto MEGA. YPF adquiere el 100% de la empresa Polibutenos.

En 1999 YPF fue privatizada al ser vendida a la española Repsol y adquiere el 100% de la empresa Maleic. También en 1999 YPF-Repsol constituye junto a Agrium (Canadá), cada una con el 50% del capital accionario, la firma Profertil para la producción de urea y amoníaco.

En 2001 se crea Compañía Mega, cuyo paquete accionario se integra de la siguiente forma: YPF, 38%; Petrobras, 34% y Dow 28%. El gerenciamiento está a cargo de YPF.

En marzo de 2001, Dow Investment Argentina S.A. e YPF acordaron la fusión de sus participaciones en Polisor S.A. y PBB S.A. A raíz de este acuerdo, PBB S.A. fue absorbida por Polisor S.A. cambiando su nombre por PBBPolisor S.A. Como consecuencia, al 31 de diciembre de 2001, la participación accionaria de YPF en la nueva sociedad era del 28%.

En enero de 2005 Repsol YPF vende la participación del 28% que mantenía en el complejo petroquímico argentino PBB Polisor a la multinacional estadounidense Dow Química, que se hace así con el 100% de la empresa.

En marzo de 2005 Repsol YPF vendió el 50% de las acciones de Petroquímica Ensenada (Petroken) a la compañía Basell Ibéricas Poliolefinas, filial del grupo holandés Basell, que ya tenía el otro 50% del paquete accionario y de esta manera pasó a controlar la totalidad de la petroquímica argentina (en 2000 las acciones de Shell en Petroken pasaron a manos de Basell, compañía surgida de la fusión de los negocios petroquímicos de Shell y BASF).

En diciembre de 2007, el Grupo Petersen, conglomerado argentino de empresas al mando de Enrique Eskenazi, compró el 14,9% de YPF.

PETROBRAS ENERGIA S.A.

La empresa PASA (Petroquímica Argentina S.A.), (Uniroyal, CONOCO, Cities Service, Witco y Fish Engineering) se constituyó a mediados de la década de 1960, para la producción de aromáticos y caucho sintético.

En 1988, PASA absorbe a Petrosur, empresa donde eran accionistas Pérez Companc y Anglo American.

En 1990, PASA compra Estirenos S.A., que formaba parte de Dinel. En 1991 PASA junto a Monsanto Argentina S.A. formaron una nueva empresa, Unistar, para la producción y comercialización de poliestireno convencional y alto impacto, ABS y SAN. Dado que esta empresa utilizaba las unidades de Monsanto Argentina en Zárate, la empresa Estirenos (propiedad de PASA), cerró su planta productora de poliestireno en San Luis.

En 1994 Pérez Companc adquirió las participaciones de Anglo American y de Uniroyal, convirtiéndose en el único accionista de PASA (con una participación del 98,66%). En 1997 PASA adquirió el 50 % de Unistar en poder de Monsanto, pasando a tener la totalidad de sus acciones.

En 2002 la empresa brasileña Petrobras adquiere el 58,62% del capital accionario de Perez Companc S.A. y el 58,88% de la empresa Petrolera Perez Companc S.A., pasando a controlar así a Pecom Energía.

SOLVAY INDUPA S.A.I.C

En 1947 Se formó Indupa (Industrias Patagónicas), asociación de Raimundo Richard con Péchiney, luego Rhône- Poulenc, para la fabricación de productos químicos en la provincia de Río Negro. En 1951 inicia sus actividades con los siguientes productos: soda cáustica, cloro, ácido clorhídrico y cloruro de calcio. Más adelante, agregaría acetileno, tricloroetileno, cloruro de vinilo y policloruro de vinilo (PVC)⁸⁷.

A principios de 1973 Petroquímica Bahía Blanca (PBB) quedó constituida con una proporción del 51% para el estado (distribuido equitativamente entre Fabricaciones Militares, YPF y Gas del Estado) y el 49% restante para el capital privado, del cual la empresa Indupa tenía el 5,6%. Asimismo, teniendo en cuenta la participación de Indupa en otras empresas satélites del polo, poseía el 32,5% de Monómeros Vinílicos (empresa formada por Viniclor (70%) que a su vez es una asociación de Electroclor e Indupa) y 60% de la empresa Petropol (a través del presidente de Indupa)⁸⁸. En 1986 Indupa inicia actividades en el Polo de Bahía Blanca.

⁸⁷ “La República Argentina y su Industria Petroquímica” (1999), IPA.

⁸⁸ “Estrategia Industrial y Grandes Empresas: el Caso Argentino”, Jorge Schwarzer, 1979.

La industria petroquímica

En 1990 se privatiza parcialmente el Polo Petroquímico Bahía Blanca. El Ministerio de Defensa adjudicó las acciones en su poder a las siguientes empresas: 30% de Polisur a Ipako, 30% de Petropol e Induclor a Indupa y 30% de Monómeros Vinílicos a Viniclor.

En 1992 Duperial/Electroclor cedieron su participación en Monómeros Vinílicos a Indupa.

En 1994 Indupa, sociedad controlante de Petropol, Induclor, Monómeros Vinílicos, Polefinas, Inquiba y Viniclor, suscribió un compromiso de fusión, haciéndose cargo del control total del grupo.

En 1995 se privatiza totalmente PBB: Dow, YPF e Itochu compraron las acciones del Estado en Petroquímica Bahía Blanca (51%) e Indupa (38%). La configuración accionaria de PBB quedó de la siguiente forma: Dow Química: 35%, YPF: 25,09%, IPAKO: 21,23%, Itochu: 10,53%, Indupa: 5,50%, Isaura: 1,35%, Bank Lew: 1,30%.

En 1996 el Grupo Solvay adquiere el 51% del paquete accionario de Indupa. Fueron transferidas a Derivados Petroquímicos, integrado por Dow (70%) e YPF (30%), el 38% de las acciones de Indupa que pasaron del Estado a manos privadas, y Solvay adquirió el 70% de Derivados Petroquímicos.

También en 1996, Dow adquirió a Solvay Indupa, su planta de polietileno de alta densidad (ex Petropol), en Bahía Blanca.

¿Elefante o mastodonte? Reflexiones sobre el tamaño del Estado empresario en la “edad de oro” de la industrialización por sustitución de importaciones en la Argentina.

*Marcelo Rougier**

1. Introducción

Una de las consignas más asiduas que acuñó la última dictadura militar en la Argentina fue “achicar el Estado es agrandar la Nación”. La prédica liberal por ese entonces machaconamente señalaba que el Estado argentino era un elefante cansino que, por su dimensión e ineficiencia, ahogaba a la iniciativa privada. Pero, en rigor, los indicadores más significativos del sector público argentino, comparados a nivel internacional, no reflejaban tal sobredimensionamiento. No obstante, y

* CONICET-CEEED/UBA.

paradójicamente, la Argentina de 1976 tenía un Estado cuyo tamaño era superior al estimado por aquellos analistas intencionados en su achicamiento y/o desmantelamiento. La discusión central no era en realidad el tamaño, sino lo que la intervención estatal significaba en ese contexto.⁸⁹

Liberales que podrían ser considerados extremos estarían dispuestos a admitir -aunque seguramente no a viva voz- la necesidad de la intervención estatal en algún grado. Llegados a ese punto mínimo de consenso, necesariamente surge otra pregunta: ¿Cuánto tiene que intervenir el Estado? o mejor aún ¿es posible determinar un tamaño óptimo del estado que permita obtener las máximas ventajas posibles en términos de eficiencia y bienestar?

La pregunta aparentemente podría responderse objetivamente a través de la investigación científica, que no abunda al respecto, pero en realidad la respuesta concierne fundamentalmente a la normativa y, en consecuencia, varía de acuerdo a la apreciación subjetiva y valorativa de quien la responde. Además, si de algún modo fuese posible determinar ese supuesto nivel óptimo del tamaño del Estado, por ejemplo de acuerdo a una participación fija de distintos indicadores (gasto público, empleo, déficit fiscal o endeudamiento público) en el PBI como se sugiere desde la escuela de la elección pública en su teoría de las constituciones, descuidaríamos el hecho de que la intervención estatal está estrechamente vinculada (y determinada) por las necesidades sociales; y éstas sufren transformaciones de manera permanente (o en otras palabras, son históricas). En consecuencia, el grado de intervención del estado (y su tamaño) depende de una enorme cantidad de factores (económicos, políticos, institucionales, sociales, culturales), que obviamente van mucho más allá de la capacidad de decisión de la propia burocracia estatal o las definiciones presupuestarias.⁹⁰

Ahora bien, independientemente del interés y dificultad para determinar el mejor tamaño del Estado, identificar y analizar la magnitud de la intervención puede constituir un parámetro relativamente útil para

⁸⁹ Véase en este sentido la interesante nota de Alberto González Toro y Néstor Restivo, “El fin del mito del estado elefante”, Clarín, 27 de julio de 2003.

⁹⁰ Véase al respecto Ayala Espino (2004).

evaluar su eficiencia como mecanismo relevante en la asignación de recursos, para medir su impacto en el desempeño económico y para determinar su capacidad de corregir o ajustar esa propia dimensión a las cambiantes necesidades sociales.

Existen diversas metodologías para medir la intervención del Estado en la economía, aunque suele hacerse a partir de la relación del gasto público respecto del producto bruto interno (PBI). Esta medición entraña numerosas dificultades y no es nuestro interés hacerlo en este ensayo principalmente por dos razones. En primer lugar, porque nos concentraremos en la intervención del Estado a partir de su participación en la producción, sólo una de las modalidades específicas en las que puede incurrir.⁹¹ Este criterio es relevante para el análisis porque pone de relieve las actividades en las cuales el Estado es productor o proveedor directo de bienes por medio de empresas públicas, organismos descentralizados o empresas mixtas; aunque no incluye el papel del gobierno en la determinación de la demanda a través de su poder de compra (en el que en ocasiones constituye un factor clave en las decisiones de producción), permite identificar criterios de intervención e incluso aproximarnos a una evaluación de la eficiencia en la asignación de los recursos. En consecuencia este trabajo se centra en la intervención del Estado en la economía argentina en forma *directa* como productor de bienes y servicios en principio a partir de las empresas públicas.

En segundo lugar, si bien podríamos intentar medir la dimensión estatal en este rubro, bastará por el momento con advertir las fallas metodológicas y redefinir el propio campo que abarca la intervención estatal. De este modo, nuestro artículo se propone en principio “mostrar” la existencia de una intervención mucho mayor a la considerada por casi todos los analistas e invitar a reflexionar al respecto como punto de partida necesario para calcular el tamaño del estado y evaluar la intervención estatal en los años de industrialización sustitutiva.

⁹¹ La intervención del Estado en la economía puede ser indirecta, a través de la política macroeconómica (fiscal, monetaria, etc.) y de políticas sectoriales; o directa, a través de empresas públicas (financieras, comerciales, productoras de bienes y servicios). Una discusión metodológica respecto a las formas de medir la incidencia del sector público en la economía puede verse en FIEL (1976).

A partir de la crisis de 1930 y en especial luego de de la segunda posguerra, como sucedía en la mayor parte de las economías occidentales, el tamaño del Estado en la Argentina fue *in crescendo* y extendió su presencia empresaria hacia un conjunto de ámbitos que fueron más allá de aquellos tradicionalmente aceptados. A la nacionalización de las principales empresas de servicios de transporte y comunicaciones se sumó también el ingreso del estado en actividades industriales. Estas transformaciones llamaron pronto la atención de algunos analistas locales que identificaron la existencia de una “economía mixta” e incluso de cierto “capitalismo de Estado” como consecuencia del significativo rol que las empresas públicas adquirieron en la oferta, la demanda y la inversión, y por el gran tamaño de algunas de ellas en sectores estratégicos de la economía argentina.⁹²

Dada la gran significación que alcanzó ese proceso, la literatura especializada sobre las empresas públicas pretendió “medir” la relevancia del sector público como empresario y sus aportes al producto o como empleador, para algunos períodos específicos, temporalmente breves.⁹³ En términos generales, estas indagaciones estaban destinadas a determinar el tamaño del Estado y discutir a partir de esa comprobación su grado de eficiencia sobre la base de una supuesta dimensión “óptima”.

Si el incremento del tamaño del Estado en la Argentina, resulta un hecho no controvertido, entonces ¿cuáles son los factores que lo explican? De acuerdo a la Ley de Wagner, ampliada por Musgrave, la modernización de la economía y el incremento del ingreso *per capita* conducen al acrecentamiento del presupuesto y de la demanda de bienes públicos.⁹⁴

⁹² Un mayor detalle de este proceso puede encontrarse en Belini y Rougier (2008), cap. 1. Seguimos ese estudio también para el punto 1.1 de este trabajo.

⁹³ Véase por ejemplo, Boneo (1980), FIEL (1976, 1985, 1987), CEPAL (1978), Elizagaray (1980), Ugalde (1983), López Acoto (1986) y los trabajos elaborados por la Sindicatura General de Empresas Públicas (SIGEP); como se verá posteriormente estos trabajos tienen diversas fallas metodológicas.

⁹⁴ Wagner desarrolló a fines del siglo XIX una ley que atribuía el crecimiento del sector gobierno al desarrollo industrial y urbano dado que ello implicaba mayores demandas sociales y, en consecuencia, también aumentaban los gastos del gobierno. Musgrave desarrolló una variante en dónde la modernización de la economía genera un incremento del ingreso medio provocando un incremento en

Otros autores han destacado el fenómeno de resistencia a la reducción de la intervención cuando conflictos sociales han provocado inicialmente su incremento. Especialmente Peacock (1979) destacó que en el largo plazo el incremento del gasto público estuvo determinado por incrementos excepcionales en contextos de conflictos sociales o guerras y que una vez concluidos esos fenómenos las políticas de gasto se volvieron permanentes. Por su parte, es reconocido que la propia burocracia promueve una ampliación de la intervención y tamaño del Estado y, de acuerdo a la teoría de la ilusión fiscal, los votantes no advierten los costos (fiscales y sociales) de la ampliación del gasto público.⁹⁵

Al respecto existe un notable vacío en la historiografía argentina, que no ha abordado específicamente las causas que promovieron el crecimiento de la intervención estatal.⁹⁶ De todos modos, pueden mencionarse algunas excepciones; los trabajos de Kaplan (1969), Andrieu (1975) y especialmente Schvarzer (1979) que, con un interés más histórico, recorrieron las circunstancias específicas, las ideas y los propósitos que guiaron el proceso de conformación del estado empresario en la Argentina.

Las razones que explican esa ausencia de estudios son difíciles de rastrear, aunque quizás radiquen en parte, en las dificultades teóricas existentes a la hora de precisar los alcances de la intervención pública debido a su propia naturaleza. De hecho, no existe un cuerpo teórico específico para el análisis de las empresas públicas. No resulta llana su integración a las teorías del Estado o de la burocracia estatal. Los enfoques neoclásicos no tienen respuestas frente las actividades empresariales del Estado (así como pocos elementos teóricos para el

la demanda de bienes y servicios públicos y, en consecuencia, del gasto público. Véase al respecto Musgrave y Musgrave (1992).

⁹⁵ La teoría basada en la conducta maximizadora de la burocracia puede encontrarse en Niskanen (1971).

⁹⁶ En rigor, el descuido de la empresa pública por parte de la historiografía de empresas se debe precisamente a la fuerte impronta de los trabajos de Alfred Chandler centrados en el análisis de las grandes empresas privadas de los Estados Unidos y Europa. Véase Chandler (1977, 1986 y 1996). Un análisis crítico a esta perspectiva y que revaloriza el estudio de la empresa pública en Comín y Díaz Fuentes (2004).

análisis de las empresas en general); la teoría marxista y la literatura sobre planificación, aunque con perspectivas más ricas, tampoco aportan desarrollos conceptuales específicos sobre las empresas públicas. Finalmente, los modernos estudios sobre historia de empresas, tanto en su perspectiva chandleriana como los desarrollos críticos a ella, no han recalado en esta dimensión, aún cuando la teoría brinda en este caso sugerentes tópicos.⁹⁷ En parte, como resultado de estas carencias, significativamente, no ha podido establecerse con certeza el número de empresas estatales creadas durante los años de posguerra en la Argentina; esa dificultad deviene también de la diversidad de los formatos legales y estatutarios que adquirieron, y a la confusión que se produce con numerosos establecimientos dependientes de organismos centralizados o descentralizados de la Administración pública, nacional, provincial y municipal.

Ahora bien, si las investigaciones históricas sobre el sector público y sus empresas en la Argentina son escasas, aun es más endeble la atención dedicada por los estudiosos al desarrollo histórico de la injerencia del estado en el capital de las empresas privadas; el tema ha sido descuidado prácticamente en todos los análisis que recalaron en dinámica empresarial asumida por el sector público. Si la participación estatal en estas firmas tenía como fin la asistencia transitoria -por ejemplo para preservar las fuentes de trabajo u otorgarles un impulso inicial- no se justificaría su encasillamiento como empresas públicas propiamente dichas; sin embargo la persistencia de esa situación por muchos años, como tendremos oportunidad de notar en este trabajo, deja abierta la posibilidad de incorporarlas bajo el accionar del concepto “estado empresario”, necesariamente más amplio que el de “empresa pública”.⁹⁸

⁹⁷ Aceña y Comín (1990) han señalado la conveniencia de emplear un concepto amplio de empresa pública, que incluya cualquier organismo, compañía o servicio que fuese, total o parcialmente, propiedad pública o bien que estuviese controlada por el Estado. De este modo el concepto puede asociarse a aquél más abarcador de “estado empresario”, un estado con capacidades para impulsar o sostener no sólo las actividades empresariales propias sino también otras de naturaleza privada y en la que participa directamente de manera relativa o sólo lo hace inicialmente.

⁹⁸ Véase Regalsky y Salerno (2005).

En suma, este artículo tiene el propósito de discutir el tamaño del Estado en la Argentina de posguerra a partir de redefinir aquello que en principio pareciera más fácil de realizar: identificar (y por lo tanto tener la capacidad de medir sus reales alcances) las actividades empresariales del Estado. Esta perspectiva permitirá redefinir la dinámica del “estado empresario” en el período de posguerra y, a la vez, obtener una primera aproximación básica para en un futuro aportar a una mejor comprensión de su accionar en relación al desarrollo económico.

1.1 La expansión del estado empresario en la segunda posguerra

La actividad empresarial del estado en la Argentina se inició en el siglo XIX con la creación de algunos organismos financieros provinciales y nacionales (Banco de la Provincia de Buenos Aires, Banco Hipotecario Nacional por ejemplo) o de servicios públicos, tales como el sistema de correos, los ferrocarriles o las Obras de Salubridad.⁹⁹ En las primeras décadas del siglo XX se creó un organismo oficial para la explotación de petróleo, que se transformó en YPF en 1922, y la Fábrica Militar de Aviones, en 1927, que implicaron un avance del estado en rubros “estratégicos”.

Una mayor expansión en el proceso de intervención se suscitó con la crisis de 1930. en paralelo a lo que se comenzaba a reconocer como el fracaso del capitalismo liberal predominante hasta entonces. El gobierno adoptó una serie de medidas de regulación en el mercado financiero y cambiario, así como en los mercados de productos. En el primer lustro de esa década fueron creados una gran cantidad de Juntas Reguladoras (de granos, de carnes, etc.) y organismos financieros como el Banco Central de la República Argentina (BCRA), en principio una entidad mixta. Pero fue durante la Segunda Guerra Mundial que el papel del Estado se amplió notablemente. Un conjunto de empresas fueron organizadas, en general, como respuesta “autárquica” a las condiciones restrictivas del contexto internacional. Así, por ejemplo, en 1941, se creó la Flota Mercante del Estado y la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM), una entidad que se proponía impulsar la producción de materiales vinculados

⁹⁹ Sobre el Banco Industrial véase Rougier (2007b), sobre el IMIM Rougier (2002) y respecto al IAPI consúltense Novick (1986).

con la defensa nacional, y que concentró y desarrolló numerosas plantas industriales y mineras.

En el primer lustro de la década de 1940, se produjo el vencimiento de varias concesiones estatales otorgadas a empresas extranjeras. Esto permitió al Estado nacional hacerse cargo del manejo de empresas de servicios como la Primitiva Compañía de Gas de Buenos Aires, sobre cuya base se fundaría Gas del Estado en 1945. En otros casos, la nacionalización fue el resultado del interés de los propietarios por deshacerse de sus activos como ocurrió con los ferrocarriles ingleses y de la compañía de teléfonos norteamericana durante los primeros años del gobierno peronista. También se nacionalizaron empresas de navegación aérea que terminaron conformando una nueva empresa estatal: Aerolíneas Argentinas. En general se trataba de compañías que demandaban grandes inversiones para la renovación de sus equipos y ofrecían escasos rendimientos a sus propietarios, que optaban por retirarse del negocio. Estas medidas se justificaban en parte en el fracaso de la economía liberal y en lo beneficioso que resultaba la planificación económica para el desarrollo del capitalismo.

Paralelamente, el peronismo llevó adelante una amplia y ambiciosa reforma financiera a través de la nacionalización de los depósitos bancarios y del BCRA. Un denominado Sistema del Banco Central incorporó a las entidades financieras oficiales tradicionales (entre las que se encontraban el Banco de la Nación Argentina, el Banco de la Provincia de Buenos Aires y la Caja Nacional de Ahorro Postal) y al Banco de Crédito Industrial Argentino, creado pocos años antes. Se sumaría a ese Sistema el Instituto Mixto Argentino de Reaseguros (IMAR), que años después se nacionalizaría, y el Instituto Mixto de Inversiones Mobiliarias (IMIM) dedicado a intervenir en el mercado de valores. También el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI), que tenía funciones muy variadas aunque principalmente monopolizaba el comercio exportador de granos, fue incorporado al sistema financiero bajo la égida del BCRA nacionalizado.¹⁰⁰

De todos modos, la principal novedad del período fue el avance del Estado sobre la industria. Con el propósito de desarrollar la siderurgia, el

¹⁰⁰ Belini (2004).

gobierno fundó en 1947 SOMISA como empresa mixta, dependiente de la DGFM.¹⁰¹ También creó una Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE), que agrupó a un variado conjunto de empresas químicas, farmacéuticas, metalúrgicas y eléctricas, que habían pertenecido al capital alemán y que fueron transferidas al Estado cuando se declaró la guerra al Eje.¹⁰² Finalmente, se creó Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME), sobre la base de la antigua Fábrica Militar de Aviones, que comenzó a producir tractores, automotores y otros productos industriales, con el propósito de avanzar en la sustitución de importaciones de bienes más complejos y ahorrar de ese modo divisas.¹⁰³

El derrocamiento de Juan Perón, en septiembre de 1955 dio inicio a un cuestionamiento de la intervención estatal. A finales de ese año, el informe elaborado por Raúl Prebisch alentó una limitación de la propiedad pública de empresas y recomendó privatizar DINIE, IAME y Aerolíneas Argentinas. En rigor, Prebisch era más un crítico del estatismo peronista y de lo que consideraba “excesos” y “desorden” de intervención, que de un estado que interviniera para “acelerar” el desarrollo económico. Esta última postura era sostenida por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) que Prebisch presidía. También Aldo Ferrer era un difusor de esas ideas. En su tesis doctoral de 1956, titulada “El Estado y el desarrollo económico”, señalaba que era ilógico esperar que los empresarios privados fuesen el motor del desarrollo. Era el Estado el que debía hacerse cargo de “una parte sustancial de la inversión total, sobre todo en aquellas ramas de la economía en que la empresa privada no pueda ni le interese hacerlo, como ser en la formación de capital básico”.¹⁰⁴

Sobre la base de las recomendaciones de Prebisch, el gobierno militar anunció la limitación de la intervención estatal pero salvo la disolución del IAPI y del IMIM, además de algunas modificaciones del sistema

¹⁰¹ Belini (2001, 2006).

¹⁰² En 1957 IAME fue transformada en la Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas (DINFIA) y una década más tarde fue dividida en Industrias Mecánicas del Estado (IME), dependiente del Ministerio de Defensa y la Fábrica Militar de Aviones, bajo la jurisdicción de la Fuerza Aérea.

¹⁰³ Ferrer (1956), p. 177.

¹⁰⁴ SIGEP (1982 y 1984)

financiero, esos cambios no fueron realizados durante la breve experiencia militar. Fue el gobierno de Arturo Frondizi, a fines de los años cincuenta, quien más avanzó en la reestructuración de las empresas públicas creadas durante la posguerra. Se privatizaron algunas de las empresas incluidas en la DINIE y se desarrollaron convenios entre algunas esferas del sector público y del privado, principalmente de capitales extranjeros, por ejemplo en el área petrolera. También se alentó una mayor participación del capital privado en SOMISA mediante la reforma de su ley constitutiva, aún cuando el control quedó en poder del Estado. Finalmente, la resolución de un viejo pleito con la Compañía Argentina de Electricidad, de propiedad extranjera, derivó en la creación de SEGBA, una sociedad anónima con mayoría del estado.

Un nuevo impulso de la acción estatal se produjo a partir de la segunda mitad de los años sesenta. Durante el gobierno del general Juan Carlos Onganía, se establecieron nuevas formas legales con el propósito de mejorar el desempeño de las empresas públicas. En 1967, se promulgó la ley 17.318 que estableció un régimen legal para sociedades anónimas con mayoría de capital estatal. Bajo esta modalidad se reorganizaron varias empresas ya existentes como ELMA, AFNE e IME. También se constituyeron nuevas empresas que se localizaron en proyectos que las autoridades militares consideraban estratégicos para alentar una mayor industrialización, tales los casos de Hidronor, Hipasam, Petroquímica General Mosconi y Petroquímica Bahía Blanca. Con excepción de Aceros Ohler, donde la presencia del capital privado alcanzaba al 33% del total, en general la totalidad del capital de estos emprendimientos estaba en manos de diversas dependencias o empresas del Estado como Fabricaciones Militares, YPF o Gas del Estado

Esta creciente participación de la intervención estatal en las décadas que siguieron a la posguerra obedeció a circunstancias muy diversas y no necesariamente fue producto de posiciones ideológicas “estatistas” por parte de quienes tomaron las decisiones. La “fallas del mercado”, la escasa disposición del capital privado a tomar a su cargo actividades riesgosas o de baja rentabilidad, la intención de retirarse de algunas empresas extranjeras, requerimientos estratégicos, situaciones monopólicas y actividades que demandaban inversiones de enorme magnitud solo disponible por el sector público pueden enumerarse como causas. En suma, factores históricos, coyunturales, militares,

socioeconómicos, políticos e ideológicos impulsaron una mayor intervención del Estado en la economía y el desarrollo de numerosas empresas bajo control estatal (Véase Anexo, cuadro 1).

1.2 Las limitaciones de los análisis macroeconómicos

Esta fugaz descripción del proceso histórico de constitución de las empresas del estado en la Argentina debería completarse con una evaluación de su aporte a la economía, de manera tal de precisar su dimensión ¿Cuál era la participación de las empresas públicas, por ejemplo, en el total del producto, en la inversión bruta fija o en el empleo?

Según estudios de la Sindicatura General de Empresas Públicas (SIGEP) de comienzos de los años ochenta, la participación en el PBI de las empresas del Estado habría fluctuado entre un mínimo de 5,2% en 1958 a un máximo de 6,9% en 1980. La tendencia de la participación habría resultado levemente creciente pasando de alrededor del 5,5% en la década de los cincuenta al 6% en la del sesenta y al 6,3% en los años setenta (Véase Anexo, Gráfico 1).

Este constante incremento de la participación de las empresas públicas en el producto fue juzgado como “excesivo” y pernicioso por parte de la mayoría de los analistas del momento. De todos modos, significativamente, pese a la prédica liberal que enfatizaba el alto grado de estatismo en la economía nacional, la participación de las empresas públicas en la Argentina era menor al promedio mundial (que se acercaba al 10% en los años setenta). A iguales conclusiones podría arribarse si se considerara la participación de esas empresas en el la inversión bruta fija interna o en el empleo.¹⁰⁵

Pese a la importancia de estos resultados, existen serias dificultades metodológicas para arribar a una cifra de relativa exactitud. En parte, esa restricción esta dada por la precariedad de la información existente

¹⁰⁵ Discusiones al respecto pueden encontrarse en FIEL (1976), Elizagaray (1980), Ugalde (1983), López Acoto (1986) y Schvarzer (1986).

sobre el número de empresas públicas. En efecto, los estudios que han analizado en términos cuantitativos la participación del sector público como productor no han reflejado la multiplicidad de empresas, organismos y modalidades de intervención estatal. La mayoría de esos trabajos sólo consideran a las empresas públicas que quedaron bajo control de la Corporación de Empresas Nacionales o de la Sindicatura General de Empresas Públicas/Nacionales (SIGEP/SIGEN), organismos que se sucedieron temporalmente desde 1973 en adelante.¹⁰⁶ Si bien allí se encuentran las más importantes compañías en el área de servicios (los estudios fluctúan entre 13 y 22 empresas) en la mayoría de los casos no se consideran a los organismos autárquicos como la Dirección General de Fabricaciones Militares, que controlaba más de una docena de establecimientos, por ejemplo, y cuya incidencia sobre la producción industrial o la demanda agregada era destacada en algunos rubros.

Pero quizás lo más significativo sea que esos estudios eran sesgados no sólo por estas carencias, sino fundamentalmente, porque la presencia del Estado como productor de bienes y servicios no se limitaba por ese entonces sólo a las empresas “públicas”. En efecto, el proceso de intervención relativamente acreditado que describimos en las páginas anteriores debe completarse con otra dimensión de la injerencia estatal en el ámbito empresarial que recalca en la participación del Estado en el capital de empresas privadas como consecuencia de distintas circunstancias en el transcurso de las décadas siguientes a la posguerra.

En este sentido, el estudio más ambicioso fue el elaborado por FIEL (1976) que estimaba una incidencia del valor agregado de las empresas públicas en el PBI superior a los estudios comentados anteriormente: 7,7% para 1965, 7,4 en 1970 y 8,6 en 1975. La razón radica en que el análisis consideraba un “universo” muy superior de empresas: 331, de las cuales 248 eran “administradas total o mayoritariamente por el Estado”, 31 empresas “administradas totalmente por el Estado y de las cuales no poseía capital” y 39 establecimientos y razones sociales que formaban parte de empresas que el Estado poseía y administraba. Si bien este universo era significativamente más amplio que otros estudios los criterios finalmente no eran muy claros: por alguna razón no explicitada no incluía otras 16 empresas en las que el Estado, según se señalaba con

¹⁰⁶ FIEL (1976).

imprecisión poseía “capital mayoritario o minoritario con participación en su administración” a la vez que incluía 13 en las cuales el Estado poseía “capital minoritario y que administra totalmente o participa en la administración”. Finalmente el estudio no consideraba otras empresas efectivamente públicas (hoteles propiedad del Estado, emisoras de radio ni un conjunto de empresas pertenecientes a algunas provincias y municipios, por “falta de información”).¹⁰⁷ Esa experiencia que se detalla en el apartado siguiente es suficiente para redefinir el concepto de “estado empresario” en la Argentina y llamar la atención sobre el grado “real” de participación del sector público en las actividades empresariales, y por lo tanto respecto al “tamaño” que adquirió el Estado en esos años.

2. De la empresa pública al “estado empresario”

En las décadas inmediatas posteriores a la caída del peronismo, las ideas liberales y anti-intervencionistas nutrieron buena parte de la política desplegada por los equipos económicos de los sucesivos gobiernos; sin embargo, la presencia del estado en la economía resultó cada vez mayor, como tuvimos oportunidad de ver. Este avance se reflejó no solo en la gran cantidad de empresas públicas creadas en esos años sino también en la participación de la propiedad de numerosas empresas privadas; el estado logró, muchas veces sin proponérselo, filtrarse dentro de la propia estructura del capital de firmas privadas, y en numerosos casos adquirió, con cierta renuencia, la capacidad de dirigir sus destinos en forma directa.

En lo que sigue exploramos factores que condujeron a una creciente participación estatal en las empresas privadas durante las décadas posteriores a la experiencia “estatizante” del peronismo como el propósito de mostrar la heterogénea y amplia participación del estado; proceso que trasciende sumariamente los análisis reduccionistas que en el mejor de los casos sólo consideraron a las “empresas públicas” propiamente dichas. Con ese objetivo examinaremos el proceso de

¹⁰⁷ Sobre la crisis de la bolsa en 1949 y las condiciones en las que operó posteriormente el mercado, véase Rougier (2002). Una mirada de largo plazo del mercado bursátil puede verse en Schvarzer (1990).

compra de valores y obligaciones por parte del Estado, consideraremos las políticas públicas que pretendían evitar la quiebra de empresas privadas y los aportes a proyectos estratégicos dentro de regímenes de promoción sectoriales vinculados a la idea de profundizar el proceso de industrialización.

2.1 La compra de acciones en bolsa por parte del Estado

En 1947 el gobierno peronista creó el IMIM, una entidad financiera destinada a regular el mercado de valores y evitar sus fluctuaciones. Con aporte estatal, la entidad compró valores mobiliarios de empresas industriales pretendiendo inducir al alza al mercado y constituir un ámbito efectivo para la colocación de acciones por parte de esas y otras empresas. En abril de 1954 el Banco Central instituyó el “Sistema de Cuentas Especiales de Participación Mobiliaria” (SCE), una especie de fondo común de inversión controlado por el Estado. El propósito del gobierno era promover el desarrollo del mercado mobiliario, largamente deprimido desde la crisis de 1949, de forma tal de posibilitar la atracción de capitales y de orientarlos hacia las empresas, mientras otorgaba a los inversores privados, además de una renta fija, una renta adicional como resultado de las inversiones en bolsa.¹⁰⁸

La administración de los valores mobiliarios quedó en manos del IMIM que garantizaba a los depositantes la integridad de su capital y asumía el total de los riesgos. La inversión del Instituto se limitó inicialmente en forma doble: no podía tener más del 5% de los depósitos en acciones de una misma empresa, ni superar el 10% del total emitido en acciones o debentures en circulación de cada una de ellas. El régimen tenía como objetivo adicional consolidar la “argentinización” de las empresas, dado que amplios sectores sociales tendrían acceso al accionariado y ayudarían a mantener el control nacional de las firmas. Pocos meses después de iniciado el sistema se habían realizado inversiones en valores de 99 sociedades anónimas (en un 80% industriales).¹⁰⁹

¹⁰⁸ IMIM, Memoria anual. Ejercicio 1954, Buenos Aires, 1955.

¹⁰⁹ Banco Industrial de la República Argentina (BIRA), Memoria y balance anual, 1958.

El gobierno militar que derrocó a Perón decidió liquidar el Instituto Mixto en marzo de 1956, puesto que consideraba conveniente limitar la intervención del Estado en la economía, de acuerdo con las recomendaciones de Prebisch; pero el SCE fue juzgado exitoso y transferido al Banco Industrial de la República Argentina (BIRA), que estaba además autorizado a participar en el capital de las empresas “en forma prudente y temporaria” hasta tanto no estuvieran lo suficientemente consolidadas. Un año después los recursos del sistema se encontraban invertidos en 2,5 millones de acciones de 179 sociedades anónimas “seleccionadas entre las más representativas del mercado bursátil”.¹¹⁰

En 1957 las compras del Banco Industrial alcanzaban al 10% de las nuevas colocaciones. Este porcentaje se incrementó año tras año y en 1964 las compras del BIRA conjuntamente con las de la Caja Nacional de Ahorro Postal (CNAP), que comenzó a operar bajo un sistema similar partir de 1960, representaron el 133% de las nuevas emisiones, es decir que no sólo las cubrieron totalmente, sino que absorbieron valores en poder de los particulares.¹¹¹

Hacia 1966 el Banco Industrial tenía 160 millones de acciones de 391 empresas. El porcentaje de su cartera sobre el total de acciones en circulación era superior al límite de 20% establecido en nueve de ellas: Aceitera y Algodonera del Litoral, Arizu, Cura Hnos., Dubarry, Estrada, Orus, Selaco, SIAM y Suixtil.¹¹² Conjuntamente, el BIRA y la CNAP poseían cerca del 17% del capital en acciones de las sociedades que cotizaban en bolsa y sus operaciones constituían entre el 30% y 35% de las transacciones anuales.

¹¹⁰ Banco Nacional de Desarrollo (BND), “Informe sobre el problema de cuentas especiales”, 23 de mayo de 1966, en Expediente Ordinario, 102.386, primer cuerpo, f. 38.

¹¹¹ BND, “Informe al Banco Central detallando la cartera de Cuentas Especiales y el Régimen vigente para las operaciones vinculadas con el sistema”, BND, Expediente ordinario 107.255, f. 23 y ss.

¹¹² “Memorandum”, en BND, Expediente ordinario 102.386, 2do. cuerpo, f. 17 y ss.

Por ese entonces, un informe sobre el SCE señalaba que la cartera de valores mobiliarios se había constituido en “la más importante agrupación de inversiones de este tipo del país y probablemente también de Latinoamérica”.¹¹³ La Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA) también advertía recelosa sobre la dimensión de la cartera accionaria en poder de las instituciones estatales: “La actuación en el mercado, del Banco Industrial y de la Caja de Ahorro, dando empleo a los ahorros de sus depositantes en la compra de acciones de sociedades anónimas, merece observaciones. La formación de una cartera de tal magnitud, despierta fundadas prevenciones, referidas a que varíe en algún momento la política de las autoridades”.¹¹⁴ El proceso de constante crecimiento de la cartera estatal, juzgado como un peligroso avance sobre la propiedad privada, parecía difícilmente controlable. Reflejo de esta situación era el aumento del límite de tenencias de acciones por empresa que se había elevado de 5% hasta 20% del capital para cada una de ellas, para el Banco Industrial, y a 15% para la Caja Nacional de Ahorro Postal.

A fines de 1966 se decidió suspender la compra de acciones en el mercado de valores. Tal decisión derivaba, por un lado, de la consideración de que la intromisión del Estado, dada su magnitud, distorsionaba el mercado y posibilitaba operaciones especulativas. Por otro, los funcionarios gubernamentales estaban preocupados por los efectos sobre la propiedad de las empresas; en los hechos, el Estado podía tener hasta un 35% del capital de las empresas. Nada hacía pensar que la situación se modificaría y que el porcentual de participación estatal se estabilizara o decayera. En consecuencia se decidió suspender la compra de acciones y utilizar los fondos recogidos por el SCE en la

¹¹³ Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Memoria Anual, 1965.

¹¹⁴ La aplicación del régimen de préstamos a través de debentures a partir de finales de ese año, fue un éxito pues las empresas acudieron masivamente a solicitar préstamos instrumentados a través de estas obligaciones. Hacia 1971 el Banco llevaba suscritas emisiones por 135 millones de dólares de un total de 470 empresas -100 de ellas cotizantes en bolsa-, lo que evidenciaba el amplio uso de este régimen.

toma de obligaciones de las empresas que no supusiesen un control directo sobre el capital.¹¹⁵

Diez años después de la suspensión, el Banco y la Caja aún poseían conjuntamente acciones de más de 360 empresas; en al menos 60 casos tenían más del 30% del capital social, mientras que su participación en otras 70 sociedades oscilaba entre 20% y 30%. En conjunto, ambas instituciones controlaban más del 40% del capital de las sociedades que cotizaban en bolsa.

2.2 El estado al rescate

La creciente participación del Estado en el capital social de las empresas privadas también obedeció a debilidades estructurales de las firmas, principalmente financieras. En efecto, el estancamiento y franco deterioro de muchas industrias durante los primeros años sesenta condujo a que se dictase en 1967 la ley de Rehabilitación de Empresas (Ley 17.505/67), a cuyos beneficios se acogieron formalmente 187 compañías. Bajo ese régimen, el Estado canjeaba deudas fiscales y provisionales por acciones preferidas sin derecho a voto, y otorgaba apoyo crediticio de excepción a través del BIRA. Pero a raíz de que los problemas de algunas empresas subsistieron o se agudizaron, las acciones en poder estatal se transformaron en ordinarias y algunas empresas quedaron directamente bajo control público.

Luego de innumerables avatares y la firma de nuevos convenios con los propietarios, el Estado pasó a tener el control de cuatro empresas incluidas en el régimen (SIAM Di Tella SA, La Emilia, Opalinas Hurlingham y más tarde Winco) y tenía participación en la dirección en varias más, entre las que destacaban Papelera Hurlingham e Industrias Llave.¹¹⁶

¹¹⁵ BND, Libro Copiador, nro. 32, Ministerio de Economía y sus secretarías, segunda parte, 1974, T. V: Véase específicamente para el caso SIAM Rougier y Schvarzer (2006).

¹¹⁶ BND, “Nota de la firma al Gerente de Rehabilitación del Banco Nacional de Desarrollo, Cont. Alfredo Bimer”, en Libro Copiador nro. 36, Ministerio de Economía y sus secretarías, 1975, T. IV, 4 de setiembre de 1975.

La Bernalesa-Gaby Salomón, una antigua firma textil, también quedó bajo administración estatal y mas tarde, en 1972, obrero-estatal, luego de intentos fallidos para rehabilitarla y salvarla del “vaciamiento” realizado por sus propietarios. Asimismo, Opalinas Hurlingham SA -que producía azulejos y vidrios- fue transformada por decreto en 1973 en “Sociedad Anónima con Participación Estatal Mayoritaria” luego de incrementarse año tras año la tenencia accionaria del Estado por la capitalización de sus deudas de previsión social, y de capitalizar un préstamo otorgado por el Ministerio de Bienestar Social. De esta forma, el capital estatal en la empresa ascendió al 94,7% del total y sólo uno de los ocho miembros del directorio representaba al capital privado. Al producirse la transformación de la Sociedad el Banco Nacional de Desarrollo (BND, sucesor del BIRA) no sólo quedó como el tenedor depositario del paquete de acciones correspondientes al Estado, sino que se hizo cargo de los créditos de rehabilitación que demandaba la empresa.¹¹⁷

A fines de 1970 el Poder Ejecutivo dictó la Ley 18.832 que lo autorizó a disponer las medidas para mantener en funcionamiento, por “razones de interés público y con el fin de asegurar la paz social”, a aquellas empresas que eran declaradas en quiebra.¹¹⁸ De este modo, algunas que se consideraban económicamente no viables fueron incluidas en este nuevo régimen. Estas empresas, administradas por un funcionario estatal, recibirían las sumas de dinero necesarias para la continuación de la actividad directamente de la Tesorería Nacional (Véase Anexo, cuadro 2).

Siete de las empresas que estaban bajo la ley de rehabilitación fueron incorporadas al régimen del decreto 18.832 de modificación de la ley de quiebras y continuaron funcionando bajo ese marco legal, en la mayoría de estos casos se trataba de empresas que eran consideradas no viables desde el punto de vista productivo pero que debían seguir en funcionamiento para evitar problemas sociales.

¹¹⁷ Régimen de Continuación de actividades de empresas en quiebra o en cesación de actividades. Decreto ley nro. 18.832/70 modifica la ley de quiebras art. 195 (12/11/70).

¹¹⁸ Schvarzer (1996), p. 234.

Algunos sectores de la prensa denunciaban la “desprivatización” y tendencias “nacionalistas”, de directa intrusión de los organismos del Estado en la actividad privada. No obstante, otros analistas hablaban de “vaciamiento de empresas” por parte de los propietarios que, como señaló Schvarzer, “optaban por extraer el máximo posible de beneficios líquidos, antes de dejar la planta hipotecada a los acreedores o en manos del Estado ‘benefactor’ que se hacía cargo para resolver los problemas de empleo”.¹¹⁹

En la mayoría de los casos el argumento principal para la “estatización” resultaba el mantenimiento de las fuentes de trabajo y no la capacidad “estratégica” de las firmas en el proceso productivo como podía esperarse de aquellas creadas directamente por el Estado. Como afirmó un analista contemporáneamente a estos hechos, “es probable (...) que estemos ante un proceso donde, por lo menos en el caso de las empresas privadas argentinas, la estatización no sea querida *ni por el Estado mismo*”.¹²⁰

2.3 El estado promotor

En otras ocasiones, la participación del estado en el paquete accionario de firmas privadas derivó de decisiones de las autoridades económicas de impulsar ciertas empresas. En efecto, el sector público asumió un rol decisivo para “crear” un sector empresario privado al aportar capitales y créditos destinados a la instalación de nuevas plantas industriales en actividades consideradas claves para la integración productiva local o por su impacto en la balanza de pagos. Estas empresas mantenían su estructura societaria dentro del derecho comercial pero el Estado con sus aportes podía determinar el objeto social. Desde fines de los años sesenta y en el primer lustro de la década siguiente un número importante de grandes proyectos privados fueron impulsados a través de licitaciones realizadas por el Estado. En estos casos la concurrencia accionaria era parte del financiamiento del impulso inicial de las firmas promocionadas, en muchos casos no cotizantes en bolsa. Ejemplo de ello es la situación

¹¹⁹ Juan Carlos de Pablo, “El nuevo Estado empresario”, *Análisis*, nro. 588, 23 al 29 de junio de 1972, p. 14. Subrayado en el original.

¹²⁰ Sobre la intervención del Estado y las empresas públicas en Italia, véase entre otros, Sapelli y Carnevali (1985) y Amatori (2000).

que se desarrolló en torno a la instalación de las plantas de Propulsora Siderúrgica SA, Papel Prensa, o Álcalis de la Patagonia. Otras firmas también se conformaron en esa época con un aporte significativo del Estado a través de la suscripción de las acciones emitidas como parte de los mecanismos de promoción industrial, tal el caso de, por ejemplo, de la planta para la producción de papel kraft y celulosa en Misiones. El Estado Nacional tenía también el paquete mayoritario de Hipasam SA, creada en 1970, a través de la DGFM y del BND, que se completaba con los aportes de capital de la provincia de Río Negro y una mínima inversión privada.

En suma, el Estado tenía acciones y obligaciones en proporciones variables de un conjunto muy importante de empresas industriales; esa tenencia era resultado de diferentes avatares y políticas y otorgaba diversos derechos sobre las decisiones empresarias, aún cuando la participación fuese minoritaria.

El proceso de creciente intervención del Estado en el capital de las empresas privadas a través del control de parte de los paquetes accionarios instó incluso a algunos funcionarios públicos a proponer la creación de un holding estatal que controlara los paquetes mayoritarios de un conjunto de empresas industriales (tal como lo hacía el Istituto di Ricostruzione Industriale en Italia), y que tuviera capacidad para impulsar la fusión y reconversión de las firmas de acuerdo a las directivas gubernamentales.¹²¹ Esas ideas parecieron cobrar forma en 1973 cuando el programa peronista destacaba que “el Estado debe asumir su verdadero papel de conductor de la economía, interviniendo plenamente en los procesos productivos y no sólo administrando o sancionando”.¹²² Poco después, el gobierno dispuso la creación de la Corporación de

¹²¹ Consejo Tecnológico del Movimiento Nacional Peronista (1973).

¹²² Obviamente, se trata de diferentes formas y grados de intervención estatal; lejos estamos de pensar que pueden asimilarse las grandes empresas de servicios e hidrocarburos (YPF, Gas del Estado, Obras Sanitarias de la Nación, Agua y Energía Eléctrica; Ferrocarriles Argentinos) con las empresas industriales básicas (por ejemplo SOMISA; Petroquímica Bahía Blanca o Petroquímica General Mosconi); También son distintivos los emprendimientos industriales de la DGFM, DINIE o DINFIA; finalmente una modalidad incomparable se aprecia en las participaciones estatales en paquetes accionarios debidas a mecanismos de financiamiento, quiebra u otras circunstancias aleatorias.

Empresas Nacionales (CEN), un enorme holding que agrupaba a las principales empresas estatales y algunas ex privadas donde el Estado tenía participación accionaria mayoritaria.

Al igual que en el caso de las empresas públicas, también esta creciente intervención y ampliación de la esfera estatal en el proceso económico que describimos fue realizándose “sobre la marcha” y con un alto grado de incoherencia administrativa y de superposiciones burocráticas. Tal era la confusión hacia 1976 que no resultaba claro para los analistas y funcionarios cuántas y cuáles eran las empresas públicas, ni cuál era su participación en la economía global.

3. Una revisión del tamaño del “estado empresario” en la Argentina

A la luz del proceso comentado en el apartado anterior, resulta indudable que el concepto “estado empresario” no puede sólo considerar a las empresas públicas propiamente dichas, sino también incorporar ese entramado de participación estatal en el capital de empresas privadas, que en ocasiones tenía el control de la gestión y en otras sólo participaba marginalmente, aún cuando se reservaba numerosos mecanismos de control o supervisión de las decisiones tomadas “libremente” por los empresarios privados.

En 1976, el estudio ya comentado de FIEL pretendía demostrar el “excesivo” intervencionismo en la economía y señalaba que el Estado controlaba 747 empresas en forma total o parcial. Ese inventario sembraba mucha confusión: incluía 260 sociedades anónimas en las cuales el sector público poseía acciones a través del BND y la Caja Nacional de Ahorro y Seguros (CNAS, sucesora de la CNAP), otras 83 en las que el BND ejercía ciertos controles pero no administraba y otras 16 en las que el Estado poseía el capital “mayoritario o minoritario” y participaba en su administración (Véase Anexo, cuadro 3). El trabajo fue criticado por Breme (1984) quien señaló que el cálculo de FIEL era “totalmente irrealista” a la hora de dimensionar la actividad productiva pública, pues llegaba a ese número por la inclusión de organismos de la más diversa naturaleza o de empresas en que la participación es insignificante”. Por

su parte, Schvarzer (1986) calculó en 433 las empresas públicas prácticamente para el mismo momento.

Pero aún así, el “exagerado” listado de FIEL, a la luz de nuestra investigación, resulta incompleto y revela, además, el grado de desconocimiento sobre el proceso que venimos describiendo por parte incluso de quienes estaban no solo interesados en revertirlo, sino también de aquellos que pronto tomarían decisiones en ese sentido.

Si bien es cierto que, como señaló Schvarzer (1986) entre las empresas listadas figuraban empresas escasamente significativas desde el punto de vista de su aporte a la economía (como un cine, un salón de baile o la administración de un hotel turístico) muchas otras eran importantes en los rubros en que actuaban.¹²³ De hecho, Independientemente de su cantidad, el estado, a través de distintas reparticiones y empresas, se encargaba de la totalidad de la producción y distribución de energía eléctrica y de gas natural, de las dos terceras partes de la producción de petróleo y el 80% de su refinación. Controlaba el sistema de comunicaciones y todo el sistema ferroviario, la mitad del tráfico aéreo nacional e internacional y marítimo, y la totalidad de los puertos. Controlaba asimismo una porción significativa del sistema financiero y de seguros y de reaseguros.

El estado tenía además una participación mayoritaria en la producción de acero y de productos químicos básicos, además de fabricar en pequeña escala vehículos y aviones. Entre las ciento cincuenta empresas más grandes por ventas, 51 eran de propiedad estatal y entre las 100 más grandes, 20 eran de propiedad pública y participaban destacadamente en la demanda agregada.

Entre las cien industriales más importantes, el estado controlaba 13, además de poseer porciones significativas del capital de otras de ese

¹²³ Schvarzer (1979) advirtió contemporáneamente la dimensión que había alcanzado ese proceso: “todo confirma la existencia de un complejo privado-estatal de envergadura en la economía del país. Ese complejo se fue creando sin ruido ni estridencias pero está a la vista, como una formidable prueba de que el sector público tiende a imbricarse con las empresas privadas de manera mucho más variada de lo que se podía haber supuesto hace algunos años” (p. 63).

listado (Véase Anexo, cuadro 4). En efecto, el Estado tenía acciones y obligaciones en proporciones variables de 384 empresas industriales del momento. Como ejercicio de ponderación aproximada hemos cruzado el listado de las cien más grandes empresas de 1977 elaborado por Schvarzer (1977) con el inventariado de tenencia conjunta de acciones del BND y de la CNAS para ese mismo año. Como resultado obtenemos que 33 empresas exhibían algún tipo de participación estatal en su capital accionario -en muchas de ellas superaba el 20%-

En suma, cualquier ponderación de la participación del estado en la economía no sólo debiera considerar al conjunto de las empresas controladas o administradas por el estado sino también a aquellas en las que su participación como accionista o administrador era importante, y aún en aquellas que lo era de manera marginal. En este sentido el concepto “estado empresario” desborda sobradamente a la importancia y participación de las “empresas públicas”; tal como hemos podido demostrar en el apartado anterior, la participación del estado en los paquetes accionarios de firmas privadas, aún cuando ello no incluyese su control, permite identificar un procedimiento que resultó central para la dinámica de acumulación en la Argentina.¹²⁴

4. Últimas reflexiones

Los rasgos que configuraron el tortuoso proceso de intervención estatal comentado, manifestados en una enorme complejidad de formas jurídicas, persistieron y se acumularon durante las décadas siguientes a la posguerra en paralelo a la constante inestabilidad e incertidumbre ambiental (político-institucional y macroeconómica); un particular “Estado empresario” alcanzó su cenit hacia la segunda mitad de los años setenta (Véase Anexo, cuadro 5). Esa intervención quedó sujeta a múltiples determinaciones emanadas de la estructura socio-económica

¹²⁴ La teoría del Estado basada en las fallas del mercado es en gran medida un enfoque normativo porque proporciona argumentos para señalar las situaciones en las cuales el Estado debería intervenir para corregir esas fallas. La teoría no justifica la intervención del Estado siempre dado que podría suceder que las intervenciones diseñadas para corregir las fallas del mercado condujesen a situaciones aún más graves que aquellas que se pretendían corregir.

local y de las acciones de la propia estructura burocrática, y fue el resultado de un proceso histórico específico.

La miríada de estructuras jurídicas que se diseñaron para consolidar este avance estatal fue el reflejo necesario de la conformación de un “estado empresario” con escaso grado de coherencia, tanto en términos de objetivos como en lo que respecta a su estructura y dispersión, básicamente producto de las motivaciones pragmáticas que lo impulsaron. Los difusos límites de la acción empresarial del estado en la Argentina se reflejan también en un dato nada trivial: la imposibilidad de definir siquiera cuántas eran las empresas públicas y de precisar la participación en otro conjunto importante de firmas, jurídicamente privadas. A partir de ese hueco de información todas las estimaciones relacionados con el tamaño del Estado como empresario (participación en el PBI, la inversión, el empleo, el endeudamiento, poder de compra, demandas inducidas, etc.) resultan insuficientes y erróneas.

Esos mismos lábiles contornos de la actividad del Estado tornaban indescifrable su aporte al desarrollo económico, social y empresarial en un sentido amplio, y por lo tanto, contribuían a dificultar la corrección de los problemas, a impedir la definición de criterios más selectivos, y finalmente coadyuvaron a deslegitimar el conjunto de la acción estatal. Dadas las características intrínsecas, los cambios de autoridades y normas o la dispersión de las instituciones que debían tomar las decisiones, la capacidad administrativa y la calidad de la intervención y gestión, resultó deteriorada.

La cada vez mayor presencia del estado en la economía argentina en los años de posguerra encontraba fundamentos en las fallas del mercado (factores que violan supuestos básicos tales como racionalidad, competencia perfecta o información completa) y no tanto en la modernización de la economía (como sugiere la ley de Wagner); de allí que la intervención del estado fuese necesaria para remediar la ineficiencia generada en el funcionamiento del mercado. No obstante, el Estado también constituye un mecanismo de asignación de recursos y, al igual que el mercado, puede incurrir en fallos por la tendencia de los burócratas a maximizar el tamaño del presupuesto y sus funciones más allá de lo socialmente necesario y económicamente eficiente; en otras

palabras quienes toman decisiones pueden elegir inversiones públicas ineficientes y socialmente inequitativas.¹²⁵

Como señalamos en la introducción a este trabajo se ha presentado un debate sobre la intervención estatal sesgada al tamaño óptimo del Estado para orientar el desarrollo económico. Resulta difícil establecerlo en términos abstractos porque depende de las características de la economía y el entorno institucional y cultural que lo rodea. Pero la pregunta central no es su tamaño sino la calidad de las intervenciones estatales. Medir o cuantificar esa calidad también es difícil debido a los criterios diversos para evaluarla, por otra parte no siempre cuantificables. Precisemos esta aseveración.

La calidad esta determinada por la habilidad de las élites estatales para crear e instrumentar políticas intervencionistas. Esta habilidad depende a su vez de la capacidad técnica de la burocracia, de la eficiencia de las instituciones y de las tradiciones culturales y valores de la burocracia estatal. Entre otros factores depende también de la capacidad del estado para construir una coalición política durable y estable que impulse intervenciones eficientes con mayor consenso y legitimidad.

Del análisis del proceso económico argentino en los años de la segunda fase de la industrialización por sustitución de importaciones se desprende que la ineficiencia del sector privado (léase del mercado) fue tan grande como para justificar una cada vez mayor intervención del Estado, pero su ineficiencia también fue lo suficientemente grande, en parte también resultado de la inestabilidad ambiental, como para encontrar rápidos límites que contribuyeron a la deslegitimación social de esa intervención.¹²⁶

¹²⁵ En 1979, en medio de una fuerte ofensiva privatizadora, Jorge Schvarzer señalaba que “la presencia de un gran aparato estatal, cargado de ineficiencias directivas y fallas de organización” había facilitado que “la crítica se complaciera en señalarlo como culpable” de las crisis. Sin embargo, insistía en señalar que “hay tantos motivos para decir que el Estado es el culpable del atraso como para decir que es el atraso el que se refleja en las fallas del Estado”; Schvarzer (1979), p. 45.

CESPA-FCE-UBA

¿Se trataba de un “Estado elefante”, sobredimensionado, alejado de su óptimo? No es factible responder a esta pregunta sin algunas aclaraciones previas: en primer lugar sólo hemos dado cuenta de una dimensión no abordada por la literatura vinculada a la participación del estado en empresas privadas. Su cuantificación no es tarea sencilla, pero no puede soslayarse esa presencia. La mera enunciación de su existencia nos advierte sobre un estado mucho mayor del que se juzgaba como excesivo, un tipo de estado que podríamos denominar “mastodonte” o “mamut”, aun cuando sólo hemos tomado al Estado como productor y sin considerar el gasto público.

Ahora bien, determinar si estaba o no sobredimensionado nos lleva necesariamente a introducirnos en variables vinculadas a la calidad de la intervención y a su eficiencia. En este plano no parece haber sido muy eficiente a juzgar por el complejo entramado burocrático y la escasa capacidad de replegarse cuando las condiciones iniciales habían mudado. Las dificultades para la toma de decisiones rápidas y precisas resultan evidentes. Con todo, esa dimensión que cobró la intervención estatal respondía a demandas sociales y empresariales específicas, y en este sentido la intervención fue una respuesta posible a esas demandas en un contexto político de gran complejidad e inestabilidad (recordemos aquí que la calidad de la intervención estatal también está vinculada a la posibilidad de conformar coaliciones políticas estables), con lo cual podríamos afirmar que tuvo cierto grado de eficiencia para evitar otros males considerados peores (como por ejemplo la quiebra de empresas o la lucha social) por los contemporáneos que tomaban decisiones, constituyendo así una segunda mejor opción (*second best choice*). Luego, de acuerdo a la teoría desarrollada por Peacock era difícil retrotraer el grado de intervención a la situación previa, por más que se deseara, entre otras cosas porque también la burocracia aumentada pretendía maximizar sus beneficios, status y poder.

Finalmente, y esta es una paradoja insalvable para recurrentes interpretaciones, a pesar de su enorme tamaño y sus fallas, la intervención estatal moldeó el perfil productivo de la economía argentina, permitió preservar el crecimiento económico, la inclusión social y, como señaló Schvarzer hace tres décadas, fue más favorable que opuesta a los intereses de las empresas privadas en el período.

Esas circunstancias que no pueden dejar de considerarse positivas contrastan con lo sucedido a partir de 1976 cuando comenzó a desarmarse esa estructura de intervención y se instaló la idea de promover un “Estado ratón” o “mínimo posible”, aún cuando los resultados en ese sentido fueron relativamente escasos y el núcleo de empresas estatales permaneció intacto por años. En el marco de un clima de ideas que juzgaba como “agobiante” la intervención estatal y enfatizaba en las evidentes “fallas de gobierno”, la conducción económica de la dictadura militar pronto avanzaría en la privatización de algunas de las empresas públicas y la venta de los paquetes accionarios acumulados durante décadas, mientras en paralelo realizaba, no sin dificultades, el inventario y determinaba el status jurídico-administrativo de cada una de ellas. Pero para las nuevas autoridades y la interpretación neoclásica, el problema implícito no era la dimensión del Estado (o no sólo) sino lo que el Estado significaba en el conjunto de la estructura social y económica que lo había generado y las coaliciones sociales y políticas que tenían su control.

Anexo

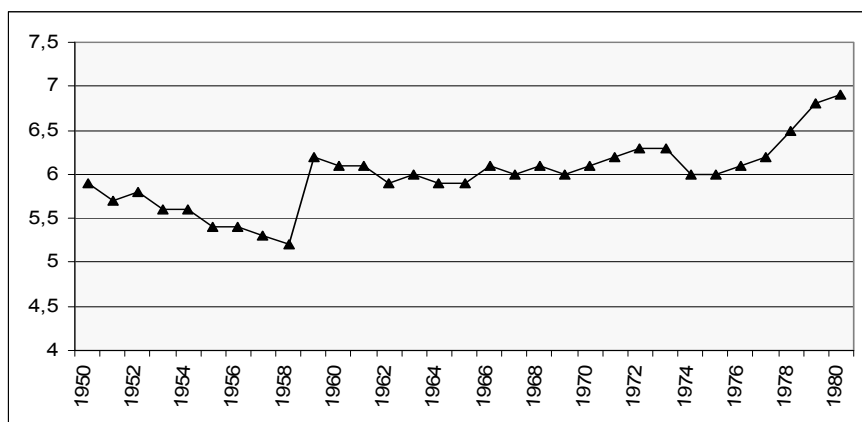
Cuadro 1: Factores que estimularon la intervención del Estado y sus empresas

Generales	Cumplimiento de políticas compensatorias y anticíclicas. Creación de condiciones favorables a la acumulación de capitales y expansión de las empresas privadas. Atención a las nuevas necesidades derivadas de los procesos de urbanización e industrialización. Regulación y arbitraje de la incorporación de nuevos estratos sociales. Posibilidades que el sector público proporciona al Estado para influir en la estructura y orientación de la economía.
Históricos, coyunturales y militares	Herencia de intervenciones anteriores. Impacto de las crisis económicas. Reserva de fuentes de recursos fiscales. Preocupación por la defensa nacional. Autosuficiencia militar. Utilización de saldos financieros acumulados durante la guerra contra naciones poseedoras de inversiones en empresas extranjeras.
Socioeconómicos	Debilitamiento de los flujos internacionales de capitales y de la rentabilidad de los servicios públicos tradicionales. Desinterés por realizar inversiones de largo plazo. Caída de la rentabilidad y crisis de empresas privadas. Uso del sector público y de sus empresas por el Estado como órganos especiales para la ejecución y gestión de planes, proyectos y programas. Dinámica de autoexpansión acumulativa del gobierno, de sus órganos y de las fuerzas políticas en el poder al utilizar el sector público como fuente de recursos y de influencia.

Políticos e ideológicos	Presión de movimientos políticos y sindicales de orientación nacionalista o socialista hostiles a las inversiones extranjeras y favorables al predominio del Estado. Protección de consumidores, asalariados, pequeños y medianos productores. Política frente a los monopolios. Mayor ingerencia en los medios de comunicación de masas como instrumento de poder.
-------------------------	---

Fuente: Elaboración propia sobre la base Kaplan (1969), Schvarzer (1979) y Comín y Díaz Fuentes (2004).

Gráfico 1: Participación de las empresas públicas en el producto bruto interno, según SIGEP 1950-1980



Fuente: Elaboración propia sobre la base de SIGEP (1984), pp. 12-13

Cuadro 2: Empresas que quedaron bajo control estatal por el régimen Ley 18.832

Empresa	Fecha inclusión	Actividad
Cía. Swift de la Plata SA	S/d	Frigorífico
Editorial Codex	S/d	Imprenta
CAT - La Florida, La Trinidad y Santa Rosa	S/d	Ingenio
Gilera Argentina	30/07/1973	Maquinaria
CADDIE SA	S/d	Maquinaria
Electrodinie SACyF	28/03/1973	Maquinaria Eléctrica
FASA Frigoríficos Argentinos SA	03/10/1974	Frigorífico
Ferroductil SA	11/06/1973	Metales
FACA Mauricio Silbert SA	25/04/1972	Metales
Pol SA	S/d	Metales
Cía. Papelera del Norte de Santa Fe	31/12/1970	Papel
Mancuso y Rossi	23/04/1973	Papel
Hilanderías Luján	050/4/1974	Textil
La Bernalesa SRL/Gaby Salomón SA	090/1/1973	Textil
Fábrica Italo Argentina de Lana Peinada	18/12/1972	Textil
Textiles Gloria SA	23/09/1973	Textil
Textiles Viedma SA	11/12/1973	Textil

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Andrieu (1975) y Banco Nacional de Desarrollo, *Expediente 9.718 Empresas incluidas en la ley 18.832. Venta de sus activos.*

Cuadro 3: Empresas públicas en 1976 según FIEL

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

Fuente: FIEL (1976), p. 6.

Cuadro 4: Posición de las empresas públicas entre las cien industriales más grandes (1976)

Empresa	Posición	Observaciones (fecha de incorporación)
YPF	1	1922
SOMISA	2	1947
CONASA	17	Controlaba ingenios en quiebra desde 1972 (capital en manos de CIFEN y de la Secretaría de Industria y Comercio)
Fabricaciones Militares	19	1941
Swift	24	Estatizada por quiebra en 1972
IME	37	1952
CAP	43	Intervenida por el estado en 1973
SIAM	45	Controlada por el estado desde 1971
Petroquímica Gral. Mosconi	77	1970
IngenioLa Esperanza	80	Estatizado por quiebra en 1972
AFNE	87	1953
La Cantábrica	89	Controlada por el estado desde 1973
Atanor	96	1944

Fuente: Elaboración propia sobre la base de *La Prensa Económica*, mayo de 1977.

Cuadro 5: Empresas públicas clasificadas por su régimen legal y administrativo, circa 1976

Régimen legal y administrativo	Ejemplos
Departamentos de la Administración Central	Hoteles de turismo, emisoras de radio y TV.
Cuentas Especiales	Casa de la Moneda de la Nación
Organismos descentralizados	Bancos nacionales, DGFM, Junta Nacional de Granos
Empresas del Estado (Ley 13.653/1949 y modificatorias)	<i>Nacionales:</i> Administración General de Puertos, Agua y Energía Eléctrica, ENTEL, CUFEN, Gas del Estado, YPF. <i>Provinciales:</i> Lecherita, Textil Saénz Peña (Chaco); Textil Formosa, Tejeduría Jujeña, Giol (Mendoza); El Gigante, Fábrica Provincial de Calzado (San Luis); Usina Eléctrica Rafaela (Santa Fe), Matadero Frigorífico La Isla (Santiago del Estero)
Empresas regidas por leyes especiales (antes incluidas en la Ley 13.653)	Ferrocarriles Argentinos (desde 1969) Obras Sanitarias de la Nación (desde 1973)
Sociedades de Economía Mixta (Ley 15.349/1946)	<i>Nacionales:</i> Atanor SA, Carboquímica Argentina, EUDEBA, Inductor, SOMISA <i>Provinciales:</i> Aerochaco, Corporación Entrerriana de Citrus, Corporación Agrícola Vitivinícola-CAVIC (San Juan)
Sociedades Anónimas	<i>Nacionales:</i> Alcalis de la Patagonia, Carboclor, Industrias Argentinas MAN, La Cantábrica, La Emilia, Plástica Bernabó, Winco, Telam <i>Provinciales:</i> Industrias Llave (Entre Ríos), Papel Misionero; Fricader, Textiles Viedma (Río Negro); Cristalerías San Vicente, La Gallareta (Santa Fe)

Régimen legal y administrativo	Ejemplos
Sociedades Anónimas con participación mayoritaria estatal (Ley 17.318/1967)	<i>Nacionales:</i> Aceros Ohler, AFNE, Compañía Azucarera Las Palmas, Compañía Metalúrgica Austral, HIPASAM, FORJA, Petroquímica Bahía Blanca, Petroquímica General Mosconi, SEGBA (a partir de 1972, antes era una sociedad anónima), SIDINSA <i>Provinciales:</i> Corporación Forestal Neuquina, Clanclay (San Juan)
Sociedades del Estado (Ley 20.705/1973)	Argentina 78 Televisora
Empresas privadas incorporadas a la Administración del Estado bajo diversas leyes	<i>Nacionales:</i> Swift de la Plata, Editorial Mayo, Electrodinie, Editorial Códex, La Bernalesa, FASA, canales de televisión, Astrasur, Hilanderías Olmos <i>Provinciales:</i> Fábrica de Calzado Lucas Trejo (Córdoba); Compañía Papelera del Norte de Santa Fe, CAT
Corporaciones interestadales	Yacimientos Mineros Aguas de Dionisio Cofirene, Corporación Mercado Central de Buenos Aires
Empresa “sui generis”	Corporación Argentina de Productores de Carne (desde 1973 intervenida por el Estado)

Fuente: Belini y Rougier (2008).

Bibliografía

- ACEÑA, M. y F. COMÍN (editores) (1990) *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid, Alianza Editorial.
- AMATORI, F. (2000), "Beyond State and Market: Italy's Futile Search for a Third Way" en P. TONINELLI, *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ANDRIEU, P. (1975), *Empresas públicas. El rol del Estado en el crecimiento económico y el cambio social*, Buenos Aires, Editorial El Coloquio.
- AYALA ESPINO, J. (2004), *Mercado, elección pública e instituciones*, México, UNAM.
- BELINI, C. (2001). "DINIE y los límites de la política industrial peronista, 1947-1955", en *Desarrollo Económico*, n° 161, vol. 41, abril-junio, Buenos Aires.
- (2006), "Reestructurando el estado industrial: El caso de la privatización de la DINIE, 1955-1962, *Desarrollo Económico*, nro. 181, abril-junio, Buenos Aires.
- (2007), "La Dirección General de Fabricaciones Militares y su papel en la industrialización de posguerra, 1941-1958", en M. ROUGIER (dir.) *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina, 1950-1980*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- BELINI, C. y M. ROUGIER (2008), *El estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis*, Buenos Aires, Manantial.
- BONEO, H. (1980), *Regímenes políticos y empresas públicas: algunas cuestiones vinculadas al ámbito y dimensión del sector productivo estatal*, Buenos Aires, CEDES, vol. 7, nro. 3.
- BREME, H. (1984), *El control de las empresas públicas en la República Argentina*, Buenos Aires, SIGEP.
- COMÍN, F. y D. DIAZ FUENTES (2004), *La empresa pública en Europa: una perspectiva histórica*, Madrid, Síntesis.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (1978), *Análisis del financiamiento y del comportamiento económico de las empresas públicas*, Buenos Aires, CEPAL.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (1983), *Las empresas públicas en la Argentina*, Buenos Aires, CEPAL.

CHANDLER, A. (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Harvard Belknap, 1977.

----- (1986), “Estado versus empresa: la experiencia estadounidense”, *Revista Idea*, Buenos Aires, noviembre.

----- (1996), *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza, Pressas Universitarias de Zaragoza.

CONSEJO TECNOLÓGICO DEL MOVIMIENTO NACIONAL PERONISTA (1973), *Empresas del Estado. Corporación: ¿Sí o no?*, nro. 9, Buenos Aires.

ELIZAGARAY, A. (1980), *La importancia del Estado en la economía argentina*, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.

FERRER, A. (1956), *El estado y el desarrollo económico*, Buenos Aires, Raigal.

FERRER, A. (con la colaboración de M. Rougier) (2008), *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

FUNDACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS LATINOAMERICANAS (1976), *Las empresas públicas en la economía argentina*. Consejo Empresario Argentino, Buenos Aires, Consejo Empresario Argentino.

----- (1985), *El gasto público en la Argentina, 1960-1983*, Buenos Aires, FIEL.

----- (1987), *El fracaso del estatismo*, Buenos Aires, Sudamericana-Planeta.

KAPLAN, M. (1969). “El Estado empresario en la Argentina”, *El Trimestre Económico*, México, enero.

LÓPEZ ACCOTO, A. (1986), *Las empresas públicas en la República Argentina*, Buenos Aires, CEPAL.

NISKANEN, W. (1971), *Bureaucracy and representative government*, Chicago, Aldine-Atherton.

NOVICK, Susana. (1986), *IAP: auge y decadencia*, Buenos Aires, CEAL.

MARGHERITIS, Ana (1998), “La política económica como instrumento político. El caso de las privatizaciones en la Argentina”; *XXI International Congress Latinoamerican Studies Association*, Chicago, september.

MUSGRAVE, R. y P. MUSGRAVE (1992), *Hacienda pública. Teórica y aplicada*, México, McGraw-Hill.

PEACOCK, A. (1979), “La expansión del sector público en los países industrializados”, en J. BUCHANAN *et al*, *El sector público en las economías de mercado*, Madrid, Espasa-Calpe.

- REGALSKY, A. y E. SALERNO (2005), "En los comienzos del Estado empresario: la inversión pública en ferrocarriles y obras sanitarias entre 1900 y 1928", en *Anuario del Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos S. A. Segreti"*, nro. 5, Córdoba.
- ROUGIER, M. (2002), "El Instituto Mixto de Inversiones Mobiliarias (IMIM) y la crisis bursátil de 1949", en *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, 23, 1er. Semestre, Buenos Aires.
- (2007), "Crédito e industria en tiempos de Perón", *Revista de Historia Industrial*, nro. 35, 3, Buenos Aires, Universitat de Barcelona.
- y J. SCHVARZER (2006), *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o)caso de SIAM*, Buenos Aires, Norma.
- SAPELLI, G. y F. CARNEVALLI (1986), *Uno sviluppo tra politica e strategia, ENI (1953-1985)*, Milán, Franco Angeli.
- SCHVARZER, J. (1977), "Las empresas más grandes de la Argentina. Una evaluación, *Desarrollo Económico*", nro. 66, julio-septiembre, Buenos Aires.
- (1979), "Empresas públicas y desarrollo industrial en Argentina", *Economía de América Latina*, nro.3, México, CIDE.
- (1986), *La política Económica de Martínez de Hoz*, Buenos Aires, Hyspamérica.
- (1990), *El mercado bursátil*, Buenos Aires, CISEA.
- (1996), *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires, Planeta.
- SINDICATURA GENERAL DE EMPRESAS PÚBLICAS (1982), *Producto Bruto Interno de las empresas públicas argentinas, 1950-1974*, Buenos Aires, SIGEP.
- (1984), *Participación de las empresas públicas en la economía. Comparación internacional*, Buenos Aires, SIGEP.
- UGALDE, A. (1983). *Las empresas públicas en la Argentina: su magnitud y origen*. Documento de Trabajo nro. 3, Buenos Aires, CEPAL.

La Inversión Directa Extranjera en la trasmacionalización del sector español de telecomunicaciones hacia Argentina. Estrategias empresarias, crisis del 2001 y Políticas Públicas.

*Julio Ruiz **

Introducción

La privatización de ENTel fue planteada como un caso piloto de la política económica argentina de la década del noventa en una mirada que enfoca los procesos internos y parece haber tenido poco en cuenta la situación del sector en el ámbito internacional. Las hipótesis sobre las causas de esa decisión varían ampliamente entre los analistas. Para Celani (1998), por ejemplo, la privatización de ENTel resultó importante porque fue considerada un caso testigo de la decisión local de modificar el antiguo modelo económico y la primera gran señal lanzada por el

* CESPA-FCE-UBA

gobierno a favor del ingreso de capitales externos bajo la forma de inversión directa; esa medida generó, junto con las reformas de 1989, una notable corriente de inversión externa en la que el sector comunicaciones tuvo un papel sustancial. Para Azpiazu (2002), la importancia de privatizar la empresa estatal de telecomunicaciones, en cambio, se debió a una conjunción de factores de diversa índole que incluyen una demostración de poder frente a la oposición política, a favor del plan oficial de reformas, motivadas por el deseo de obtener buena reputación ante los inversores privados y mejorar la relación con la banca acreedora; también fue una respuesta al retraso tecnológico del sector y al grave deterioro de ENTel que no se consideraba posible resolver con funcionarios y recursos públicos. Para Schvarzer (1993), por último, la privatización de ENTel se ve afectada por la decisión oficial de reducir la deuda externa con los bancos acreedores mediante la venta (o cesión) de esa empresa a cambio de títulos de deuda, criterio que incide claramente en la forma en que se implementa dicha operación.

La privatización de ENTel también puede ser interpretada mirando desde un enfoque global como un capítulo de la internacionalización de empresas de servicios públicos que, por distintas razones, se vuelcan a actuar en otros países. En este caso específico, la inversión en el sector local de telecomunicaciones fue liderada por una empresa española cuya decisión se puede tomar como parte del proceso de inversión directa de esa economía en toda América Latina; ese proceso, a su vez, debería analizarse en el contexto más amplio de la enérgica internacionalización económica de España (Toral Cuetos, 2004 pp. 232-236), impulsadas por un Estado cuyas políticas activas tuvieron un rol preponderante en los resultados (Etchemendy, 2004. pp. 340). A partir de la aplicación de este doble enfoque (local-global) surge una convergencia clara entre la política argentina y la española que explica no sólo el caso de las telecomunicaciones sino el apreciable flujo de inversión directa de esta última en nuestro país.

Las hipótesis que plantea este trabajo cubren varios aspectos. En primer lugar, se refieren a la presencia del Estado español en la expansión de Telefónica de España, que define sus estrategias en un contexto político y económico particular. Un aspecto especial, que se analiza más adelante, es la que denominaremos “competencia bursátil”, cuyo

objetivo consiste en que la empresa busca alcanzar una dimensión que impida las adquisiciones hostiles y, a su vez, le permita adquirir otras empresas hasta llegar a una talla significativa en el ámbito mundial.

En segundo lugar, se busca contrastar la conducta de las empresas españolas, observada también en otros sectores, de moverse en red en un juego que, a partir de pequeñas participaciones, les permite obtener posiciones dominantes. Esta estrategia, combinada con una notable habilidad contable y financiera, hace difícil para cualquier organismo de control la tarea de seguir y evaluar sus movimientos; ella permite también, realizar importantes operaciones con escaso “dinero fresco” que culminan en general con el grupo español en posiciones dominantes y de control de otras firmas relacionadas a dicha actividad.

En tercer lugar, y como consecuencia de lo anterior, se plantea el interrogante acerca del verdadero costo que tuvo adquirir Telefónica Argentina (TASA) para Telefónica de España; ese monto de inversión se puede visualizar de modo más general en términos de aporte de la economía española a la economía local, con resultados que merecen un análisis especial sobre el significado de la inversión externa directa (IED) en general.

1. El contexto general de la Internacionalización de la economía española en su derrame sobre la América Latina.

Muy temprano, ya a mediados de la década de 1970, los cuatro sectores que serían los mayores protagonistas de la IDE Española en América Latina y Argentina se contaban entre los más importantes de aquella economía europea. Estos cuatro sectores mostraban características divergentes, a pesar de lo cual todos ellos exhiben una actividad desplegada con la importante presencia de políticas activas como condición previa al proceso de internacionalización de la economía española (Etchemendy, 2004 pp. 359-362). Resulta significativo agregar que ninguno de esos cuatro sectores forma parte del área fabril que en España había sido prácticamente absorbida por las multinacionales o las grandes empresas europeas. En este sentido puede decirse que esos cuatro sectores (banca, petróleo, electricidad y comunicaciones)

estaban entre los últimos reductos del capital nacional o estatal español con cierta importancia estratégica.

La banca fue uno de los pioneros de toda la economía española en invertir en América Latina y el primero de los cuatro sectores mencionados. En ese sector había un claro predominio del capital nacional privado que seguía una exitosa estrategia de crecimiento mediante la fusión de entidades. Con la peculiaridad que durante el proceso de integración europea, las entidades de segunda línea tendieron a integrarse formando bancos muy grandes que hoy son los protagonistas principales de la red de relaciones ubicada en el centro del poder económico español. A lo largo de ese proceso desaparecieron los bancos que eran los más importantes en la década de 1970 para dar lugar a tres empresas de talla internacional, cuya implantación externa les permite hoy competir en el propio mercado europeo con otras mucho más antiguas y consolidadas hace décadas.

El sector eléctrico (segundo en importancia relativa), se caracteriza por haber constituido una de las actividades vedadas al capital extranjero durante la etapa de industrialización y representa un claro ejemplo de articulación entre el sector público y el privado local (López Milla, 1999) donde también se aprecia un rápido proceso de concentración en unidades de gran tamaño y alcance.

El sector hidrocarburos, que era el cuarto en el pasado reciente, se caracterizaba por la fuerte presencia de inversiones extranjeras - especialmente de Estados Unidos- lo que no impidió el surgimiento de Repsol, apoyada por el sector público, como un agente de cambio. Esta empresa española pasó de la refinación y distribución de petróleo y derivados en su país a convertirse en una exitosa multinacional mediante el acceso a la propiedad de yacimientos en el exterior.

El primer sector importante originalmente de los cuatro mencionados fue el de telecomunicaciones, donde operaba la empresa más grande de España (medida por sus recursos propios), que ya era en ese entonces, Telefónica de España. Su historia, dado su papel casi excluyente en esa actividad, es la historia del sector, de modo que analizar la evolución de las telecomunicaciones es prácticamente un estudio de caso.

El avance de estos cuatro grupos sobre América Latina, donde Telefónica adquirió cierto papel de vanguardia, fue un fenómeno nuevo iniciado a fines de la década de 1980 (aunque hay antecedentes menores previos) que tiene características distintivas respecto a la IDE tradicional en la región. Como señala Yañez Gallardo (2002) la avanzada española presenta al menos cuatro elementos significativos:

- a) entró en escena un protagonista nuevo y más agresivo,
- b) cuya estrategia se centró en la adquisición de activos existentes aprovechando las políticas privatizadoras de la región,
- c) que se concentró en el sector de servicios acorde con su rol en España (entre telecomunicaciones, energía y banca suman el 94% de la IDE española)
- d) en su mayoría se trató de empresas que eran, al menos inicialmente, monopolios públicos en España.

A efectos de explicar la presencia dominante del capital español en un ámbito donde prevalecía la inversión de otras grandes potencias, éste autor relativiza la importancia de la hipótesis de la similitud cultural entre América Latina y España; su análisis señala que en ese momento histórico las empresas españolas estaban más dispuestas que otras, por la necesidad perentoria de crecer, ante el desafío que la planteaban a corto plazo las condiciones de la Unión Europea, a asumir los costos y riesgos que implicaban dichas inversiones.

Esa estrategia debía acomodarse al hecho que los países de la región han seguido estrategias muy distintas respecto de la IDE en el sector telecomunicaciones. Para todos ellos, la modernización de sus sistemas de telecomunicaciones se hacía necesaria como consecuencia de los cambios tecnológicos y de la estructura del negocio que lo transformaron en un “vector” de la modernización de los sistemas productivos de los países de la región (Rozas Balbontín, 2005. pp. 11), pero ello no significó que las respuestas fueran similares. Por un lado, hubo países cuyas estrategias apuntaron a generar un clima competitivo mediante la privatización y la desregulación de las telecomunicaciones, como en el caso de Chile. Por el otro, hubo países que definieron estrategias de modernización del sector que conservaron el monopolio estatal del servicio telefónico básico, pero permitieron el ingreso gradual de otras empresas en los nuevos segmentos de la actividad, tales como la telefonía móvil, Internet y transmisión de datos (Costa Rica y Uruguay). También hubo un grupo importante de países (Argentina, Brasil, México, Perú y Venezuela), que optaron por una

combinación de ambas posturas, pues privatizaron los servicios, pero a la vez garantizaron un mercado cautivo a los nuevos operadores del sector a través de condiciones de exclusividad durante un período más o menos extenso. Esta última estrategia implicó que esas actividades se privatizaron sin cambiar la condición de oferta monopólica que detentaban las operadoras públicas; en los hechos, se trataba de una garantía adicional que, además de permitir la recuperación más rápida y menos riesgosa de los recursos invertidos en la compra del monopolio estatal y su modernización, generó escenarios poco atractivos (o imposibles) para el ingreso de nuevos competidores ^(Rozas Balbontín, 2002. pp. 11-12). Cabe preguntarse si era necesaria esta reserva de mercado pero, más allá de las causas que la originaron y la discusión ideológica en torno a la competencia, vale la pena señalar que ella no frenó, sino que incentivó el interés de otros jugadores en el sector. Como señala una reflexión de Yáñez Gallardo (2002, pp. 92): *“(...) cabe poner de relieve que las privatizaciones, las concesiones de servicios públicos y los procesos de liberalización de sectores han seguido atrayendo a los inversores externos más allá de las señales de corto plazo que pudieran emitir los mercados.”*

El objetivo de modernizar el sector era importante pero no único porque entre otras metas de las políticas económicas locales figuraba el atraer inversión directa extranjera y restablecer el acceso a los mercados financieros internacionales cerrados desde la crisis de la deuda externa. Una consecuencia de esa multiplicidad de objetivos fue la debilidad de los marcos regulatorios de la actividad que se convirtió en una característica general en la región. Las entidades reguladoras fueron abrumadas por el hecho de que no sólo debían desempeñar las tareas propias de la regulación, sino que debían ejecutar también las políticas de desarrollo del sector, aumentando así la dificultad para ejercer su rol. A esa carga de las demandas locales se agrega que algunos países crearon las instituciones reguladoras después de culminar el proceso de privatización y sin disponer de las condiciones de independencia relativa y eficiencia técnica necesaria para cumplir sus funciones.

Balbontín (2005) afirma que las empresas de telecomunicaciones fueron las que obtuvieron mayores valores de venta en los procesos de privatización en América Latina. A finales de la década de 1980 Chile

comenzó con la ola de privatizaciones; luego, a inicios de la década de 1990 fueron privatizadas ENTel-Argentina, ENTEL-Perú, CANTV (Venezuela) y parte de TELMEX (México); en la segunda mitad de esa misma década, se privatizaron las principales prestadoras de Brasil, comenzando con un 35% de la Compañía Riograndense de Telecomunicaciones en diciembre de 1996 (que llegó a 50,1% en junio de 1998) mientras que en julio de ese mismo año se privatizaron EMBRATEL y TeleBras dividida en tres operadoras de telefonía fija (Rozas Balbontín, 2005 pp. 31-32). En consecuencia, la mayoría de los estados nacionales de la región se desprendieron de las principales empresas estatales de telecomunicaciones. Según datos de la CEPAL, se privatizaron 22 proveedores de servicios de telefonía básica latinoamericanos que implicaron un monto acumulado de 40.000 millones de dólares en inversión extranjera en telefonía básica y a alrededor de un adicional de 10.000 millones de dólares en telefonía móvil (Rozas Balbontín, 2002. pp. 11). En el curso de este proceso, las empresas transnacionales más activas fueron Telefónica, de España, en la telefonía fija (comunicaciones locales y de larga distancia) y Bell South, de Estados Unidos, en la telefonía móvil.

Este panorama se modificará radicalmente en el primer lustro del siglo XXI con el ingreso del empresario mexicano Carlos Slim (Grupo Carso-Telecom) particularmente activo en éste escenario en los años 2003 y 2004; y con la compra por parte de Telefónica de España -en el año 2004- de todas las operaciones de Bell South en América Latina por aproximadamente 5.800 millones de dólares (Rozas Balbontín, 2005, pp. 73).

El protagonismo de Telefónica de España resulta al menos sorprendente cuando se tienen en cuenta sus antecedentes técnicos y económicos así como sus dimensiones relativas en el sector. Conviene recordar, en ese sentido que, a mediados de los ochenta, la política europea para el sector tenía como objetivo alcanzar a las empresas más desarrolladas de Estados Unidos y Japón, a las que consideraba más avanzadas; mientras tanto, España se enfrentaba con un reto adicional porque su sistema de telecomunicaciones era el más atrasado de Europa. Basta señalar al respecto que la automatización integral del servicio telefónico culminó recién en diciembre de 1988, cuando Polopos (Granada) cerró su obsoleta central *manual* para inaugurar una central

automática.¹²⁷ Esos antecedentes hacían previsible para los analistas que Telefónica fuera absorbida por algunos de los operadores europeos de mayor tamaño o quedara relegada a jugar sólo un rol subordinado en el contexto de las telecomunicaciones europeas (Mariscal y Rivera, 2005. pp. 14). El éxito de Telefónica, por eso, no puede separarse de la estrategia oficial de crear algunos “campeones nacionales” capaces de competir en el mercado mundial.

2.1. La competencia bursátil

La estrategia de Telefónica se inscribe en un marco de competencia global y regional, que trasciende el ámbito correspondiente a las condiciones de disputa de un mercado local en varios aspectos sustantivos. En general, las razones enunciadas para su expansión empresarial se refieren a la necesidad de financiar las inversiones para modernizar la empresa a gran escala, o a la necesidad de tejer alianzas internacionales, o de lograr economías de escala (Celani, 1998 pp. 5). Balbontín (2003, pp. 28), en cambio, analiza una contraposición entre quienes hacen eje en la posición competitiva de la empresa y quienes sostienen que el desarrollo de Telefónica fue una cuestión de supervivencia. La primera postura exige un tamaño crítico que permita ser una operadora global de telecomunicaciones y establecer alianzas con empresas de primera línea; la segunda demanda un tamaño que disminuya la posibilidad de ser un blanco fácil de tomas hostiles por parte de otras empresas y, además, que le permitiera absorber la alta inversión en tecnología, que el cambio tecnológico implicaba. Balbontín opta por la supervivencia como motivo básico y objetivo, pero discrepa respecto a los argumentos planteados: el crecimiento de Telefónica sería el resultado de las respuestas de esta empresa a un contexto de vertiginosos cambios tecnológicos y productivos que también redefinían los límites de los diferentes mercados y de la propia actividad sectorial.

En defensa de su tesis, Balbontín señala un contraejemplo de la hipótesis que plantea que el aumento de tamaño evita las tomas hostiles que es el caso de la toma de Enersis por parte de ENDESA de

¹²⁷ Pag. Web de Telefónica de España, Historia de Telefónica de España.

España. En este caso especial, la expansión internacional de la empresa chilena la hizo más apetecible para otras que quisieran controlarla, como efectivamente ocurrió. La conclusión inversa consistente en que una empresa que desee evitar una toma hostil no debería crecer ni ser rentable, no parece razonable. Si así fuera, su valor patrimonial sería menor y cualquier otra empresa podría controlarla mediante una toma hostil. Cualquier empresa podría sufrir, hipotéticamente hablando, una toma hostil por parte de una empresa de mayor tamaño; lo relevante parece ser el hecho de que a mayor tamaño hay menos empresas que puedan intentar una toma hostil. Planteado así el problema, la compra de Enersis por parte de ENDESA no contradice la hipótesis de que el objetivo sea el aumento de tamaño.

Este trabajo plantea la hipótesis de que la competencia que se verifica en los mercados latinoamericanos y europeos, no se da exclusivamente en el ámbito de la relación con los clientes o usuarios sino que ocurre, en buena medida, mediante fusiones, absorciones y tomas hostiles entre las empresas competidoras. El concepto tradicional de competencia se refiere a la rivalidad de las empresas por obtener una participación mayor en los mercados de sus productos. Ésta competencia puede darse a través de los precios, donde los costos medios y sus determinantes juegan un papel relevante, ya que menores costos unitarios implican una posición ventajosa en este tipo de competencia; en consecuencia, por ejemplo, las economías de escala y la innovación tecnológica de procesos productivos tienen un papel muy importante. Pero la competencia vía precios implica, en general, disminución de ganancias en el corto plazo y también la posibilidad de quiebra de alguna de las empresas competidoras. Así aparece un segundo tipo de competencia tradicional que es la competencia no-vía precios, que intenta aumentar la participación de la empresa en los mercados que abastece a través de generar lealtad e identificación con las marcas que comercializa, a través de su posicionamiento en el mercado, es decir que funciona como referente en algún aspecto importante de la actividad, campañas publicitarias, etc. En ambos tipos de competencia tradicional se compite para aumentar las ventas en relación a las otras empresas.

En cambio, en la competencia bursátil se compite por dominar a las otras empresas del sector sin desplazarlas del mercado, sino controlándolas a través del cambio de manos del paquete accionario u otra forma de adquisición del capital. Esa estrategia no equivale a una

competencia tradicional dónde las economías de escala, las alianzas internacionales y la modernización tecnológica juegan un papel crucial; si no más bien de una competencia en el mercado de capitales por el control de las empresas rivales, lo cual dejaría a las economías de escala, las alianzas internacionales y la necesidad de modernización en un plano instrumental subordinadas a la competencia bursátil, además de flexibilizar los límites del mercado o la industria.

En éste sentido, por ejemplo, Telefónica de España exhibe una doble estrategia de crecimiento. Por un lado, la tendencia a incorporar a su capital el aporte de grandes grupos empresarios que no pudieran sustituirla en su función de coordinadora y operadora (Balbontín, 2003 pp. 30), pero que estabilizaran y consolidaran el poder de su grupo de control. Por otro, un esfuerzo por controlar a otras competidores a partir de privatizaciones o de operaciones en los mercados bursátiles para asegurar una expansión acelerada y consolidar su posición de liderazgo. Esta doble estrategia excede claramente el marco de la teoría del oligopolio tradicional y parece explicar mejor su conducta.

3. Contexto específico de la IDE española en la Argentina

La inversión española en Argentina se destaca tanto en su aspecto cuantitativo como cualitativo. En primer lugar, la inversión española representa la cuarta parte de la inversión extranjera directa recibida por la Argentina, con unos 13000 millones de dólares en un plazo inferior a una década (entre 1992 y el año 2000), y ha convertido a la “madre patria” en uno de los mayores inversores locales. Las cifras se elevarían a unos 27.000 millones de dólares en ese mismo período (un tercio de la IDE recibida por la Argentina) si se computaran las operaciones de canje de acciones y otras semejantes, que no son una “entrada de capital” pero que ofrecen una buena señal del interés de esos agentes en el país.¹²⁸ En el aspecto cualitativo, resulta muy significativo el hecho de que esas inversiones posicionaron a las empresas españolas como protagonistas de sectores claves de la

¹²⁸ Información obtenida de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (2003). Conviene señalar que el canje de acciones no es una entrada de capital propiamente dicha aunque se registra como tal por razones prácticas.

economía argentina, como energía eléctrica, comunicaciones, petróleo y banca. El sector de las telecomunicaciones, como ya se adelantó, fue uno de los que generó la mayor inversión bruta fija en el período 1991-1997, que alcanzó una erogación global de unos 15.000 millones de dólares en ese plazo si se considera la inversión bruta y unos 6.100 millones de formación neta de capital, medido desde el punto de vista de la empresa (Celani, 1998 pp.20). La irrupción de Repsol modificaría esa posición sectorial aunque no la importancia estratégica del conjunto de las empresas españolas en la economía argentina.

3.1. Breve contrapunto entre Telefónica de España y ENTel.

a) *España*. La empresa de telecomunicaciones española tuvo desde su inicio algunas peculiaridades que es necesario mencionar. Ella nace a partir de la realidad múltiple y compleja de numerosas iniciativas locales de todo tipo en las primeras décadas del siglo XX, cuando el Estado explotaba el 28% del servicio, las corporaciones locales un 9%, las empresas concesionarias importantes el 33%, y el 30% restante era prestado por pequeños concesionarios particulares. En 1924 se constituyó la Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE) como sociedad anónima y cuyo accionista principal era la International Telephone and Telegraph Corporation de Nueva York (ITT). Una vez constituida, la empresa firma su primer contrato con el Estado, según el cual éste le cedía las instalaciones y líneas que explotaba directamente y todos los derechos de las concesiones existentes, que pasarían a formar parte de sus activos a medida que fuesen acabando sus licencias. La primera tarea de Telefónica fue organizar el servicio en medio de ese conglomerado heterogéneo en el que coexistían, por razones históricas, los más diversos equipos y sistemas.¹²⁹

Veinte años después, en 1945, el Gobierno decidió que las acciones de la CTNE que disponía la International Telephone and Telegraph Corporation (31%) pasaran a ser propiedad del Estado, que se transformó así en el principal accionista con más del 70% del capital social. La nueva relación entre Telefónica y el Estado exigió la revisión

¹²⁹ pag. web Telefónica S.A.

de las posiciones de ambas partes, y a esto exactamente respondía el nuevo contrato que entró en vigor en diciembre de 1946.

Décadas más tarde, en el contexto de los cambios introducidos por la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones en 1988, Telefónica adopta una nueva imagen y una nueva denominación: Telefónica de España, S.A. (TESA) La nueva empresa, ya en plena expansión internacional, firmará en 1991 un nuevo contrato con el Estado para adecuar su ámbito de competencias a las premisas que establecía dicha Ley.

Un dato peculiar acerca de TESA es que siempre fue una empresa de interés público con participación de capitales privados. Balbontín (2003 pp. 25) señala, por ejemplo, que a pesar de haberse mantenido una participación estatal significativa en la propiedad de Telefónica, ésta nunca dejó de actuar como una compañía privada, a diferencia de las principales empresas de Tele- comunicaciones europeas. Otro dato peculiar, es la forma contractual de la relación con el poder político (que comenzó a ser aplicado en otros países, como Francia, recién en los últimos años, mediante contratos de compromisos entre la empresa estatal y la autoridad gubernamental).

b) *Argentina*. El antecedente más remoto del sector se remonta a 1881 cuando una compañía suiza instaló las primeras líneas en el corazón geográfico de Buenos Aires (Celani, 1998 pp.10). Las empresas locales de capital británico fueron adquiridas en la década de 1920 por la ITT que llegó a convertirse en la principal operadora en el país; finalmente, después de la Segunda Guerra, se decidió su estatización en el contexto de un proceso más amplio que incluía también a otros servicios públicos. La nueva empresa oficial no tuvo una organización clara durante muchos años puesto que inicialmente permaneció como empresa mixta cuyos aportes privados nunca se concretaron, luego se transformó en una oficina pública y finalmente fue una empresa del Estado de acuerdo al régimen legal establecido en 1956 (Schvarzer, 1993 pp. 92). Desde entonces, ENTel tuvo el monopolio legal de los distintos mercados de telecomunicaciones en la mayor parte del territorio nacional pero no en su totalidad; en efecto, además de ENTel siguieron operando dos empresas privadas de alcance regional y un número apreciable de cooperativas asentadas en pequeñas poblaciones. Las dos empresas privadas eran filiales del grupo sueco Ericsson y eran

conocidas como la Compañía Entrerriana de Teléfonos, fundada en 1926, que prestaba servicios en la provincia de Entre Ríos, y la Compañía Argentina de Teléfonos fundada en 1927, que prestaba servicios en Mendoza, San Juan, Salta Tucumán y Santiago del Estero.

ENTel, luego de una primer década caracterizada por cierta capacidad de planificación a largo plazo y ejecución de esos planes, se vio afectada por diversos factores entre los que se cuentan los frecuentes cambios de su dirección, decididos por los distintos gobiernos que se alternaban en el poder, la escasez de divisas para importar equipos y las negativas del tesoro para financiar inversiones que no era posible realizar con los recursos operativos. Estas dificultades políticas y financieras, la fueron deteriorando como empresa. En la década de 1980, se intenta revertir la situación con el plan Megatel, que se proponía financiar la expansión de la red telefónica que la sociedad demandaba con aportes de los futuros usuarios. Este plan fracasa porque no logra articular los intereses de todos los actores implicados y porque al apuntar a la enorme demanda insatisfecha, descuidó el problema de mal funcionamiento por obsolescencia que no se solucionaba por la mera expansión de la red de telefonía y que en los hechos disminuirá el impacto positivo de la expansión de dicha red. En definitiva, se puede decir que, a diferencia de su par española, su inserción en el Estado Nacional le quita autonomía empresarial, y muchos debates internos, propios de las decisiones a tomar, fácilmente se hacen públicos y terminan resolviéndose fuera de la empresa. Por otra parte las dificultades mencionadas más arriba trascienden la esfera empresarial, y en ese sentido las políticas públicas españolas respecto del sector parecen haber sido más eficaces que las políticas argentinas.

Conviene señalar que la autonomía de la empresa española no significó prescindencia por parte del poder político. Yáñez destaca que la identidad de Telefónica se forjó en las décadas de 1960 y 1970, en un contexto de promoción de empresas públicas protegidas (Yáñez, 2002 pp. 93). Previa a la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones, se le otorga a Telefónica una concesión cuyo objetivo era transformarla en una empresa competitiva respecto de sus competidores europeos. El objetivo de construir un campeón nacional se menciona explícitamente en el documento del Gobierno Español: *“Líneas estratégicas de la política de telecomunicaciones para el período de transición”* aprobado

en octubre de 1994 (que, conviene insistir, resulta posterior a la entrada de Telefónica en Argentina y América Latina). En él se afirma la necesidad de “reforzar los operadores nacionales para enfrentar la competencia de operadores de otros países” y se propone “favorecer el desarrollo tecnológico e industrial del sector nacional de telecomunicaciones.” Ese objetivo significó tres políticas básicas: un marco regulatorio favorable para Telefónica de España; una política tarifaria que permitió recuperar los costos con creces; y una política de crédito barato para la empresa, la que por su parte aportaba su decisión de no distribuir dividendos (Mariscal y Rivera, 2005 pp. 14). Estas circunstancias eran muy diferentes de las que enfrentaba ENTel, sometida a continuas restricciones presupuestarias y cambiarias, sumadas a la interferencia del ámbito político en su desarrollo empresario.

3.2. Telefónica de España y ENTel ante la apertura

Las políticas seguidas por estas dos empresas en el proceso de apertura de los noventa también difirieron notablemente. Aún tomada la decisión de privatizar, la venta gradual de la participación estatal en TESA permitió a las autoridades españolas orientar las políticas de internacionalización, alianzas estratégicas y de capitalización para el período posterior a la transferencia a capitales privados de su participación en la propiedad de esta empresa (Balbontín, 2003 pp. 25). Concretamente, las ventas de acciones de TESA apuntaron simultáneamente a la dispersión accionaria de gran parte del paquete y a la conformación de un “núcleo duro” de accionistas españoles, que permitiera su control; esa fue la estrategia que siguieron el Reino Unido y Francia en sus respectivos procesos de privatización de las empresas públicas (y no sólo de telecomunicaciones). Además esta estrategia resultó clave para que el Estado mantuviera su derecho a nombrar de manera discrecional los máximos directivos de TESA y conformar el Consejo de Administración que respaldara sus orientaciones estratégicas.

La presencia de Telefónica de España en el medio internacional correspondió a una estrategia definida políticamente por el Gobierno español en los años ochenta, que buscaba aumentar el tamaño crítico

de Telefónica a escala internacional para hacer viable su supervivencia. Los primeros pasos de esa estrategia se lanzaron en América Latina que ofrecía ventajas para España debido a la relativa debilidad de las empresas locales del área y la decisión generalizada de privatizarlas. Frente a esta fortaleza de la política de España, las políticas seguidas en Argentina comparten algunas debilidades con el resto de América Latina donde la privatización de activos públicos se adoptó como una oportunidad para mejorar la delicada situación económica.

La privatización de ENTel puede interpretarse, específicamente, como una señal al sector privado acerca del compromiso del Gobierno con las reformas destinadas a reducir el papel del gobierno en la economía y disminuir la deuda pública. Como característica peculiar del proceso argentino, al tratar de pagar parte de la deuda externa con la empresa estatal, se priorizó la capitalización de títulos de la deuda externa incluso respecto de los aportes en efectivo; el régimen operativo previó un sistema de licencias exclusivas por siete años, prorrogable por tres años más en la medida que pudieran cumplir objetivos de desempeño mayores a los previstos (Mariscal y Rivera, 2005 pp. 17). Es decir que en la opción entre los objetivos de eficiencia económica -a través de la competencia- y de disminución de la deuda externa, se terminó dando prioridad a este último.

La consecuencia de estos procesos fue que el régimen regulatorio no fue definido hasta bien avanzado el proceso de licitación, y sufrió además, varias revisiones donde los ofertantes (bancos acreedores y operadores) influyeron hasta imponer buena parte de sus propios objetivos. En este mismo sentido, en noviembre de 1997, al terminar el período de exclusividad, el gobierno diseñó el Plan de liberalización de las comunicaciones prolongando la exclusividad por otros dos años. En el año 1998 se definieron las condiciones a que se ajustaría la liberalización, que se realizaría sobre la base del reconocimiento del derecho de los prestadores existentes con el argumento de que se debía recompensar a quienes ya habían invertido en el país; uno de los requisitos que se estableció como condición previa para postular a licencias de telefonía básica en 1999 consistía en haberlas obtenido previamente a 1998, para prestación de servicios de telecomunicaciones, criterio que cerraba naturalmente las puertas a potenciales nuevos competidores.

4. La participación de Telefónica de España en el sector argentino de telecomunicaciones

La política de privatización aplicada por el gobierno argentino al sector puede caracterizarse de distintas maneras de las que conviene señalar algunos rasgos:

- primero, se asignaba a las operadoras del servicio la función de garantizar la calidad del mismo y en un principio (durante la gestión de Alfonsín) no se pretendía transferirles la propiedad, (Schvarzer, 1993 pp. 101)
- segundo, se opta explícitamente por operadores extranjeros (Mariscal y Rivera, 2005 pp. 18),
- tercero, se daba predominio al pago en Títulos de la deuda externa y este objetivo no estaba subordinado a la generación de un sistema de mercado regulado que propendiese el buen funcionamiento de las empresas (Schvarzer, 1993 pp. 102), como consecuencia en la práctica se postergó el tema regulatorio;
- cuarto, comparado con la política española, no hubo preocupación por difundir la propiedad accionaria de las empresas privatizadas (Azpiazu, 2002 pp. 12), lo que facilitó los procesos de concentración de la propiedad empresarial, como el que se analizará más adelante.

Estas condiciones resultaron especialmente adecuadas a la modalidad de Telefónica de España. En aquel país se aplicó un esquema de mercados privatizados con déficit de competencia, donde el gobierno aplicaba a las empresas un esquema de Consejos o Directorios adictos junto con la dispersión accionarial, de modo que los tenedores minoritarios de acciones estaban objetivamente más interesados por los dividendos que por las políticas de las empresas (Yáñez Gallardo, 2002 pp. 116). En consecuencia, una parte del éxito de esa gestión en España dependía de la capacidad de negociación de la empresa con el Gobierno. La política argentina de pagar la deuda externa (al menos en parte) a través de las privatizaciones, a su vez, proporcionó a Telefónica los accionistas interesados sólo en los dividendos arriba descritos, que le permitieron el control de la empresa local; mientras

tanto, la debilidad regulatoria le permitía ejercitar todo su aprendizaje doméstico.

Además, la presencia de TESA en América Latina fue producto de un proceso prolongado y previo a la privatización, y no una coincidencia histórica, como podría pensarse en el caso de las empresas de electricidad. Telefónica de España tomo contacto con la realidad argentina, varios años antes de 1990, durante el Gobierno de Raúl Alfonsín. Ya en 1988 Telefónica de España muestra interés y avanza en las negociaciones para gestionar ENTEL como proponía el entonces ministro de Obras y Servicios Públicos de Alfonsín, Rodolfo Terragno; en esa ocasión conforma un grupo empresario con Teletra, Techint, Citibank y Chase Manhattan, algunos de las cuales serán accionistas de COINTEL en 1990. Si se relee la historia de TESA se ve claramente que su expansión fue el objetivo de una política de estado, pues cuando se presenta en Argentina recién se está adaptando a los cambios introducidos por la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones (1988), que prepara la apertura gradual del sector en España. Además, en ese mismo período, TESA participa en la privatización de la Compañía de Teléfonos de Chile (CTC), que fue la primera de éste sector en Chile. Ésta privatización la ganó el grupo australiano Bond Co. en un controvertido proceso de licitación (Balbontín, 2005, pp.22) y tendrá un resultado inesperado: TESA entrará dos años después en CTC mediante la adquisición de la participación de la empresa ganadora, que enfrentaba tanto dificultades financieras como dificultades para cumplir los compromisos contraídos de expansión del sector.¹³⁰

4.1. Telefónica de España, de operador a empresa matriz de Telefónica de Argentina

En la privatización de ENTEL de Argentina, TESA participa con un grupo de socios integrado por el Citibank, empresarios locales y otros bancos extranjeros, en el que ella asume el rol de operadora del servicio (con participación minoritaria en el consorcio). Éste grupo ganará las dos zonas geográficas en que se había dividido ENTEL, y dada la legislación

¹³⁰ Hecho que reafirma la tesis de la competencia bursátil.

vigente, se ve obligado a elegir una de las dos, optando por la zona Sur. El grupo se organiza en COINTEL (Compañía de Inversiones en Telecomunicaciones) con las participaciones que se especifican en la Tabla No.1.

La Tabla permite observar que los empresarios locales participaron en casi un 29%; los bancos españoles con un 12% que, con el aporte de Telefónica de España, suman un 22% de capital español; el resto (49%) corresponde a entidades financieras, entre las cuales una filial del Citicorp detenta el 20%, otros bancos norteamericanos casi el 13%, y el resto a bancos de otras naciones (16%). Las participaciones financieras de cualquier origen alcanzan el 61% del capital de COINTEL, resultado que ofrece una idea de la importancia del rescate de la deuda externa en esta operación, pues estas entidades eran tenedoras de Títulos impagos de la deuda externa argentina que querían rescatar a través del proceso privatizador de ENTel.

Tabla 1. Participación accionaria en COINTEL SA

Citicorp Venture Capital SA	20,00%	Otros bancos de Estados Unidos	
Telefónica Internacional Holding BV S.A.	10,13%	Manufacturers Hannover	4,33%
<i>Empresarios locales</i>		Bank of New York	4,16%
Inter Rio Holding Establishment SA	15,26%	Southel Equity Corporation	4,22%
Inversora Catalinas	8,31%	<i>Otros inversores</i>	
Sociedad Comercial del Plata	5,24%	Bank of Tokio Ltd	4,16%
<i>Bancos españoles</i>		Bank of Zurich	4,16%
Banco Central de España	7,04%	<i>Otros (al menos 6 participantes)</i>	7,99%
Banco Hispanoamericano	5,00%		
Fte.: elaboración propia en base a Abeles et al.(1998) y Prospecto de OPVA 10-12-91.			

Partiendo de esa posición clave de operadora, pero con escasa participación accionaria, TESA llegará en menos de una década no sólo a controlar, sino a poseer prácticamente todo el capital de Telefónica de Argentina. Dada la habilidad de manejarse en red que -desde el punto de vista de la empresa- permite con poco “dinero fresco” realizar importantes operaciones que culminan en el control de la empresa, puede analizarse el proceso a través del cual logra ese resultado así como evaluarse el verdadero costo que tuvo Telefónica de Argentina S.A. (TASA) para Telefónica de España.

Responder el interrogante más arriba planteado implica recorrer el proceso mediante el cuál el Grupo Telefónica a partir de su participación minoritaria en la Compañía de Inversiones en

Telecomunicaciones S.A. (COINTEL) llega a ser la empresa controlante de TASA y tener en su poder prácticamente la totalidad del capital de la empresa controlada.

4.1. a. El Socio Financiero: el Citicorp Equity Investments.

Previo al análisis de las operaciones de Telefónica de España conviene detenerse en la otra cabeza líder del grupo: el Citicorp Equity Investments (CEI). Todo indica que una parte de la expansión de Telefónica de España puede interpretarse como una etapa de la competencia con el CEI por el control de COINTEL; finalmente el control de Telefónica de España sobre TASA se consolidará con la adquisición de este fondo por parte del grupo español, lo que hace necesario un breve análisis de su evolución.

El CEI originalmente fue una filial del Citibank; este último participó inicialmente en COINTEL a través del Citicorp Venture Capital, pero en 1992 se transfiere ese paquete al CEI, creado al efecto. A partir de ese momento comienza un proceso de cambio de accionistas que se explicarían por las regulaciones financieras de Estados Unidos (que pesan sobre el Citibank) y por ciertas maniobras especulativas poco claras.

Ese mismo año (1992) ingresan como accionistas al CEI dos grupos nacionales; este cambio de la composición del capital se debe en parte a las presiones de la Reserva Federal de Estados Unidos que obligan al Citibank a disminuir su participación en ese fondo de inversión por debajo del 40% para cumplir con la legislación de aquella nación. Para llevar a cabo esa operación, el mismo Citibank le otorga un crédito de 85 millones de dólares al Banco República que adquiere con esos recursos el 10% de las acciones del CEI;¹³¹ resulta obvio que el Citi ha elegido a su socio y le financia la compra de sus acciones, que se pagarán con las ganancias que distribuya el CEI. Luego de una posterior ampliación de la participación del Grupo República, el capital del CEI quedó distribuido de la siguiente forma: Citibank 39,6%, el grupo

¹³¹ Noticias: “El campo de los sueños” pp. 62-63 (7-8-94); y Página 12: “Por arte de magia.” (8-4-99).

República (vinculado a Moneta) 35% y el grupo Wertheim 20,4%. El resto de las acciones, que era apenas 5% del total, se cotizaba en bolsa; en una situación que durará hasta 1998. En este año, luego de los cambios señalados, ocurrirá otra modificación sustancial del capital del CEI.

En julio de 1998 se produce el ingreso como accionista del CEI del consorcio Hicks, Muse, Tate & Furst (de Estados Unidos) que se queda con el 32,9% que pertenecía en parte al Grupo Wertheim (20,4%) y al Citibank (12,5%); el Citi le vende, además, otro 4,1% al grupo República y reduce su participación a sólo 23%, de modo que deja de ser el principal referente del CEI. Al año siguiente (1999), el consorcio Hicks, Muse, Tate & Furst aumenta su participación en el capital de CEI mediante una compra adicional al grupo República (con Moneta prófugo de la justicia) cuando este último no puede devolverle un préstamo que estaba garantizado con las acciones de dicho grupo en el CEI. Luego de esos cambios, a fines del año 2000, los tres grupos que estaban en el control de CEI-Citicorp (HMT&F, República y Citibank) vendieron la mayor parte de los activos de esta empresa al Grupo Telefónica. De esa manera los sectores financieros salen del control de CEI, que controlaba COINTEL, y dejan en su lugar a TESA prácticamente como única propietaria. Culmina así uno de los más vigorosos procesos de concentración del sector de telecomunicaciones observado en América Latina (Balbontín, 2003 pp. 41).

Previamente, mientras ocurren los cambios descriptos en la propiedad del CEI, se realizan varias negociaciones con TESA en torno a COINTEL, empresa donde ambos participaban. En 1997, Telefónica de España logró compartir por mitades iguales COINTEL con el CEI. Telefónica de España había llegado a poseer el 49,8% de COINTEL a partir de un proceso que se analiza más adelante. En una operación que se realiza en esa fecha el CEI cedió un 0,20% a favor de Telefónica para que ambos grupos tuvieran el 50%. De hecho una pregunta interesante para la investigación histórica es porqué el CEI Holding cedió ese 0,2% que le aseguraba una mayoría de 50,2% para quedar en paridad de condiciones con el grupo español. A partir de esa medida ambos grupos parecían formar una alianza que superaba el control de TASA puesto que COINTEL siguió una política agresiva de adquisiciones de diversificación hacia empresas del sector de medios de comunicación entre las cuales se encuentran, por ejemplo, Cablevisión S.A., Torneos y Competencia TyC

S.A., Atlántida Comunicaciones S.A. y AC Inversora S.A., (Balbontín, 2003).

Según Schorr (2001), CEI y Telefónica Internacional S.A. (subsidiaria de TESA) en una primera etapa siguen una política de adquisiciones que puede encuadrarse dentro de una estrategia defensiva, pues la televisión por cable podía ser una puerta de ingreso para competidores potenciales en el segmento de telefonía básica. Más tarde, en cambio, siguen una política agresiva que los lleva no sólo a conformar un duopolio virtual con el grupo Agea-Clarín en la televisión por cable, sino también a controlar más de la mitad del segmento local de transmisión de datos a través de Internet, y posicionarse en radiodifusión (Radio Continental y La Red), televisión abierta controlando uno de los canales y participando en otro de los cuatro canales con cobertura nacional (Telefé y Telearte respectivamente) y en la producción de contenidos (TyC y ATCo). Mediante esas adquisiciones van conformando uno de los tres conglomerados que dominaban el negocio multimedia en la Argentina a finales del siglo XX.

Esa alianza culmina, sin embargo, con la absorción por parte del grupo español de su contraparte financiera, a principios del año 2000, como se expuso más arriba, de manera que la supuesta alianza de 1997 se disuelve en un plazo muy breve. Además, esa alianza no parece tan firme dados algunos conflictos de objetivos entre ambos grupos; uno de ellos se infiere de una decisión, el año anterior, cuando Telefónica no da sus votos para que se distribuyan las utilidades de COINTEL¹³², las cuales representaban un flujo de fondos de suma importancia para el grupo financiero que deseaba cobrarlo.

Una interpretación alternativa de la alianza y su estrategia hacia los medios podría partir de las vinculaciones del CEI con el Gobierno argentino (a través del grupo República) y la coincidencia temporal de intereses respecto de los medios masivos de comunicación, para explicar la política de adquisiciones antes señalada.

¹³² Argentina Monthly. "CEI: 2q99 below expectations". Merrill Lynch pp. 17 (6-9-1999).

4.1. b. El Proceso de Control de Telefónica de Argentina S.A.

Al momento de la privatización, en noviembre de 1990, el capital de TASA estaba dividido en tres clases de acciones ordinarias, las acciones de clase “A” representaban el 51% del capital de la empresa y su transferencia debía ser autorizada por autoridad competente. Las acciones clase “B” (39%) no tenían esa restricción; y las acciones de clase “C” (10%) correspondían al Programa de Propiedad Participada, para los empleados de la empresa y de otras empresas vinculadas al momento de la privatización. Se destaca que las tres clases de acciones participaban de igual forma de los dividendos y cada acción ordinaria de cualquiera de las clases tenía un voto. Este mecanismo, en principio parece dar al Gobierno cierta injerencia sobre todo en cuánto a quien ejerce el control de TASA, pero como se verá, al no haber restricciones a la transferencia de acciones “C” ni de las acciones de las empresas adjudicatarias, tal injerencia será nula.

Como consecuencia de la adjudicación COINTEL será propietaria del 60% de TASA, conformado por la totalidad de las acciones clase “A” más un 9% de acciones “B”. A su vez, COINTEL estaba integrada, como se vio en la tabla No. 1, por múltiples accionistas entre los cuales Telefónica de España tenía un 10% del capital, a través de Telefónica Internacional Holding BV SA (que era una filial al 100% de Telefónica Internacional S.A., que a su vez era filial al 100% de Telefónica de España). Se estima la participación inicial de Telefónica de España en COINTEL implicó unos 53 millones de dólares¹³³ (aunque es posible que el aporte en término de flujo de fondos haya sido menor¹³⁴).

La estructura de participaciones en TASA y en COINTEL al momento del inicio de las actividades de TASA (Noviembre de 1990), se ve en el Gráfico No. 1. De la multiplicidad de accionistas de COINTEL se listan aquellos con participaciones mayores al 4,16%. Las empresas aparecen en recuadros rectangulares, mientras los óvalos indican conjuntos de

¹³³ Estimación hecha a partir de los Balances de Telefónica de España, Telefónica de Argentina, y Balbontín 2003.

¹³⁴ Según funcionarios de Telefónica Internacional el riesgo financiero en Argentina no superaba los 30 millones de dólares hacia fines de 1990. Ver Verbitsky, H. (1991) Robo Para la Corona. Ed Planeta. Pp. 265

empresas, dentro de ellos, con líneas punteadas aparecen los grupos de origen nacional.

En 1991, el Gobierno vende todas las acciones “B” que estaban en su poder y que representan el 30% del capital de TASA. COINTEL aumenta su participación mediante compra de acciones en un 0,5% y se estima que el grupo Telefónica adquirió en forma directa un 1,94% de TASA en 55 millones de dólares. Ésta puede parecer una pequeña diferencia, pero significó aumentar en un 31% la participación del grupo español en los dividendos de TASA, ya que elevó su participación del 6,13% al 8,07%.

En 1992, TASA adquiere Páginas Doradas (empresa independiente que editaba la Guía Telefónica) y las acciones de la parte de la empresa privada CAT que prestaba servicios telefónicos en la región de Cuyo. Todo indica que la actividad comienza a expandirse sin necesidad de aportes de dinero fresco por parte de las inversoras originales. Las participaciones en Telefónica de Argentina a fines de este año pueden verse en el Gráfico No. 2. En los extremos del mismo aparecen las dos empresas que adquirirán las participaciones de los otros socios durante el proceso de concentración de capitales en COINTEL; y la línea de puntos separa aquellas participaciones que serán adquiridas por el Grupo Telefónica (parte superior) de aquellos que serán adquiridas por el CEI (parte inferior). Sobre el margen izquierdo, aparecen las fechas de tales adquisiciones.

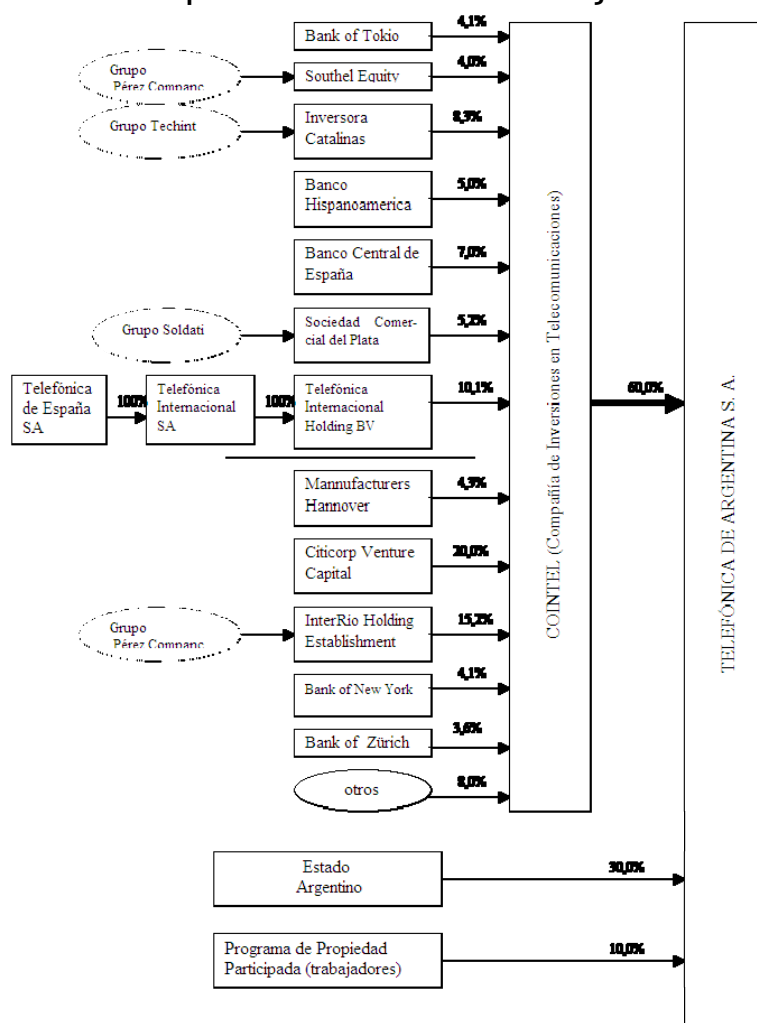
En 1993 adquiere las participaciones en COINTEL del Banco Central Hispano y de la Sociedad Comercial del Plata hasta alcanzar el 28,8% de COINTEL. En éstas operaciones el grupo español invirtió 317,5 millones de dólares. Simultáneamente, COINTEL aumenta su participación en TASA al 60,68%, que será su máximo hasta 1997.

En 1994 aumenta su participación al 33,16% de COINTEL como consecuencia de un canje de acciones con Chemical Venture Partners que tenía el 4,33% de esa empresa (participación que, a su vez, le había sido transferida por el Manufacturers Hannover). El canje es motivado por un fallo de la Corte Suprema de Chile que obliga a Telefónica a desprenderse de su participación en ENTEL-Chile (pues participaba en las dos prestadoras del servicio telefónico); en esta operación, además de las acciones de COINTEL, Telefónica recibe 46 millones de dólares de

compensación. Conviene aclarar que en los datos sobre la participación de COINTEL en TASA (a partir de este año y hasta 1997) aparece una diferencia de alrededor del 3,6% entre los Balances de Telefónica de España y los Balances de TASA; dicha diferencia se debería a que Telefónica de España excluye del cálculo acciones clase “B” de TASA destinadas a pagar una deuda convertida a PRIDES (Provisionally Redeemable Income Debt Exchangeable for Stock) en marzo de éste año.¹³⁵ Conforme a dicha operación dicha deuda podía ser pagada con acciones clase B de COINTEL.

¹³⁵ También pueden observarse otras diferencias menores al 0,2% atribuible tanto a problemas de cálculo, como al hecho de que los Balances de TASA cerraban al 30 de Septiembre y los de Telefónica de España el 31 de Diciembre.

Gráfico: Participaciones al momento de la adjudicación



En 1995, el Balance de Telefónica de España declara una reducción de su participación en TASA del 2,15%. Puede estimarse que sólo un 0,59% corresponde a su participación directa, que generó un ingreso de 18,6 millones de dólares, y el resto corresponde a la disminución en un 4,7% de la participación de COINTEL en TASA, que según el Balance de ésta última era del 55,9% al 30 de septiembre, o sólo alcanzaba al 52,2% según las especificaciones del Balance de Telefónica de España.

En 1996, Telefónica de España declara nuevamente una reducción en su participación en TASA pero sólo del 0,67%, del cuál se estima que el 0,27% corresponde a participación directa y que representó un ingreso de 8 millones de dólares. El resto corresponde a una disminución en la participación de COINTEL en TASA de un 1,4% puesto que el total se reduce a poco menos del 54,5% según el Balance de TASA (51% según el Balance de Telefónica de España).

En 1997 Telefónica de España alcanza el 50% de COINTEL a un costo de 554 millones de dólares, monto que se vio en parte compensado -desde el punto de vista financiero- por la venta del resto de acciones que tenía de TASA, cuyo producido se estima en 77,7 millones de dólares. A partir de la bibliografía analizada puede afirmarse que Inversora Catalinas del grupo empresario Techint (8,31%) y el Banco de Tokio (4,16%) participaron de la operación. También se sabe que el CEI cedió un 0,20% a favor de Telefónica para que ambos grupos tuvieran el 50%.¹³⁶

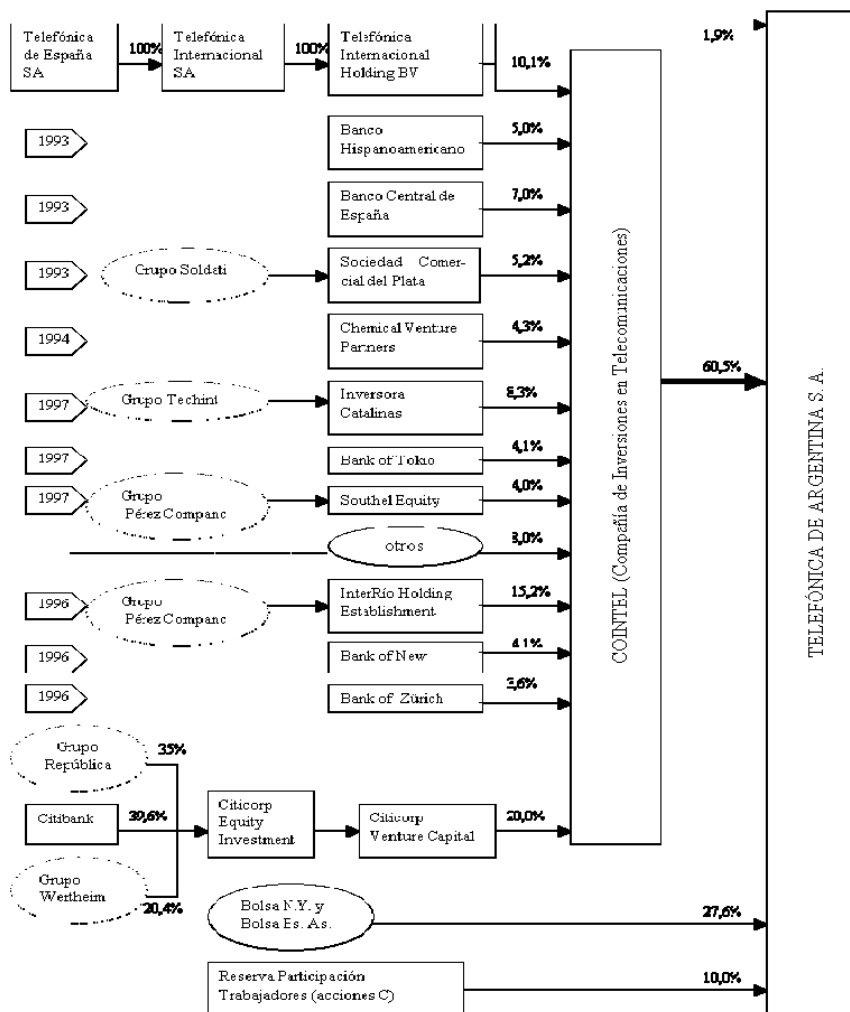
En 1998 TASA rescata el 91 % de las acciones clase “C” del Programa de Propiedad Participada con la consiguiente reducción del capital de la empresa. A su vez se convierte un determinado número de acciones clase “A” en acciones clase “B” de modo que las acciones de clase “A” sean sólo el 51% del total de acciones de la empresa, pues éste era el mínimo exigido por Ley. Las acciones “convertidas”, un 5,2%, se

¹³⁶ No está claro como participó el grupo empresario Pérez Companc. Balbontín (2003) citando otros autores afirma que el primero vendió su participación que era del 15,2% y es posible que la venta en esa ocasión haya ocurrido a través de Southel Equity Corporation que era del 4%, en cuyo caso los números de la operación serían consistentes con las participaciones declaradas en los balances de Telefónica de España.

reparten en partes iguales entre ambos consorcios, el grupo Telefónica asigna el 1,9% a Telefónica Internacional Holding BV S.A. y el 0,7% a Telefónica Internacional S.A. La práctica de manejarse en red es una constante del grupo español. A raíz de que COINTEL no paga en acciones la totalidad de una deuda en PRIDES, sino que paga parte en efectivo, los Balances de Telefónica de España dicen que la participación del grupo en TASA aumenta un 1,9%. De este modo la participación total del grupo español en TASA asciende casi al 29% (26,4% a través de COINTEL). La operación insume 757 millones de dólares que salen de TASA, y no implican ningún aporte de fondos desde España.

En 1999, el grupo concentra su participación directa a través de Telefónica Internacional Holding BV.S.A. reuniendo el 2,6% de las acciones de TASA y enajenando un 1,8% de la misma en aproximadamente 114 millones de dólares. El CEI también se deshace de su participación directa, quizás como consecuencia de la negativa de Telefónica a distribuir en efectivo los dividendos de COINTEL, como se mencionó más arriba

Gráfico2: Participaciones a diciembre de1992



En el año 2000 se concreta la “Operación Verónica” que consiste en una oferta pública de acciones del grupo español a los accionistas minoritarios de sus filiales en el exterior y, en especial, en América Latina. El grupo pagó primas nominales de hasta un 40% por sobre el valor de las acciones de las filiales locales para llevar a cabo ese canje.

De esta forma los accionistas minoritarios de las filiales locales se transformaron en accionistas de Telefónica de España, obviamente con un peso relativo mucho menor que el que tenían en las filiales regionales y el grupo consolidó su posición. Ésta consolidación no sólo es una estrategia respecto de las empresas participantes del conglomerado de Telefónica, sino también una respuesta a la amenaza de la competencia bursátil, ya que de ésta manera, el capital social se incrementó de forma de disuadir a potenciales competidores de realizar tomas hostiles. En este año Telefónica llegó a ser la tercera empresa de telefonía de Europa, medida de acuerdo con su valorización bursátil, alcanzando un valor de casi 95.000 millones de dólares, superando incluso a Deutsche Telekom (84.000 millones).

Como consecuencia de ésta operación se canjearon el 44,27% de las acciones de TASA, todas ellas de clase “B” que se comerciaban en las bolsas de Buenos Aires y Nueva York, de modo que la participación del grupo en TASA se elevó al 45,05%.

Por otra parte, en el marco del Plan Verónica y luego de arduas negociaciones los principales actores del CEI, canjean sus acciones en el mismo por acciones de Telefónica de España¹³⁷; esta negociación tuvo varios capítulos dónde Telefónica quería incluir las participaciones en COINTEL (obviamente con la intención de obtener la mayoría de dicha empresa), y el CEI quería que la división de las participaciones obtenidas conjuntamente por ambos grupos se restringiera a las empresas de medios. El canje de acciones le dio al fondo HMT&F el control sobre el 3% de Telefónica S.A.

¹³⁷ Empresa que luego de la reorganización del grupo en Marzo de 1998 se llamará simplemente Telefónica S.A. diferenciándose así de la empresa que se encarga del servicio en suelo español.

El hecho relevante para este estudio es que, al no poder obtener el control de COINTEL, Telefónica obtuvo el control sobre el CEI y de ese modo indirectamente controló COINTEL. Como la operación fue un canje de acciones, en término de flujo genuino de fondos, no le costó ni un solo peso. El control de Telefónica sobre TASA puede sintetizarse en el siguiente Gráfico No.3.

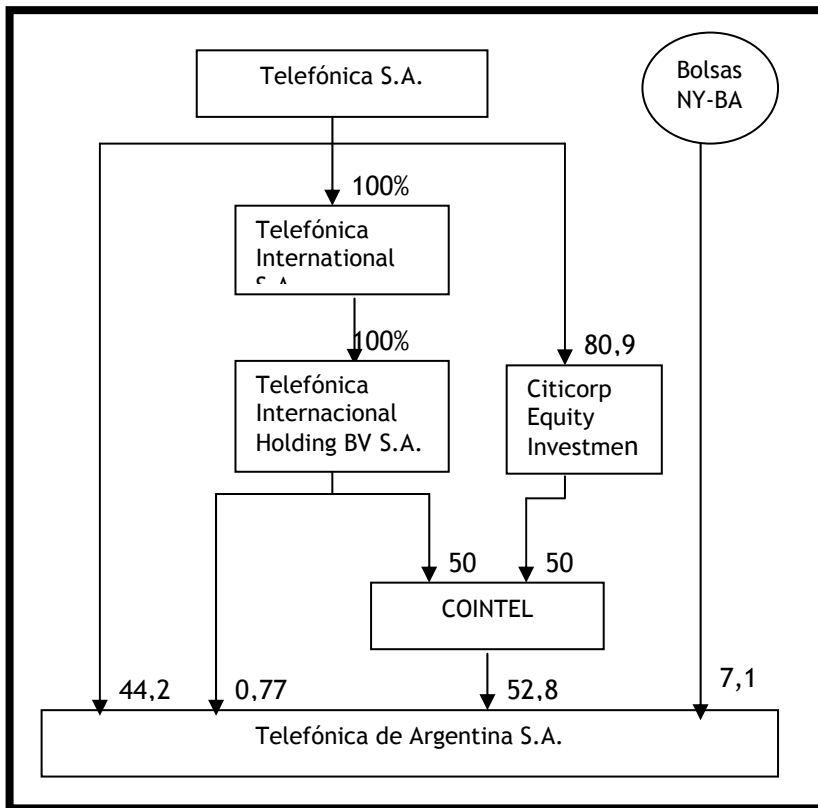
En 2001 el grupo Telefónica incrementa su participación a un 98,04% de Telefónica de Argentina como consecuencia de rescate de acciones minoritarias del CEI. En ésta operación se estima que se invirtieron 192 millones de dólares.

Es de destacar que los inversores privados también hicieron un muy buen negocio. Por ejemplo, un inversor que haya adquirido sus acciones en Diciembre de 1991, cuando el Gobierno hizo oferta pública de las acciones “B” que había conservado en su poder, pagó en esa ocasión el equivalente a \$ 1,20 la acción¹³⁸. El 22 de Febrero de 1995 se concreta una ampliación del capital de TASA mediante emisión de acciones, en Marzo de ese año, la cotización era de \$2,45 cada acción. Esa variación representa una ganancia de capital de más del 100%.¹³⁹ Además, los tenedores ya habían embolsado

¹³⁸ Fte: Estimación propia a partir de: Telefónica de Argentina, Indicadores Relevantes a Marzo de 1992 pp.9; Indicadores Relevantes a Marzo de 1995 y Embajada de Francia, Bull d’Info. Enero 1999.

¹³⁹ Éste cálculo se hizo tomando el valor más bajo correspondiente al período posterior a la puesta a disposición de las acciones de la capitalización. Con rigor histórico en Diciembre de 1991 se pagó a 0,228 la acción en el segmento “pequeños inversores” y 0,24 en el segmento “no competitivo” destinado a inversores no institucionales. Ello significa \$2,28 y \$2,40 luego de la modificación en el Valor Nominal de las acciones a través del que se adaptó TESA al cambio de la denominación de la moneda. El valor de cierre para el 20 y 21 de Febrero es de \$5,18 que implicaría una mayor ganancia de capital que la expuesta.

Gráfico 3: Participación de Telefónica S.A. en Telefónica de Argentina S.A. Dic. 2000



Fte.: elaboración propia en base a datos de Balances de Telefónica S.A. y Telefónica de Argentina S.A.

dividendos por \$0,236. En consecuencia puede calcularse un rendimiento de más del 29,9% anual (2,2% mensual). Luego de ésta capitalización los rendimientos son considerablemente menores para quienes vendieron durante la Operación Verónica, pero aún así son altos, sin considerar las primas pagadas por el Grupo Español. Un inversor que haya comprado en Marzo de 1995 a \$2,45 la acción pudo venderlas a \$3,62 (precio de cierre del año 2000), lo que representa un

47,7% de ganancia de capital, a la que hay que agregar \$0,668 obtenidos como dividendos. Lo que supera una tasa anual del 13,8%.

4.2. ¿Cuánto le costo TASA al Grupo Telefónica?

4.2. a. Metodología.

La complejidad del proceso recién descrito, hace de interés el interrogante relativo al esfuerzo económico que le significó al Grupo español todo este proceso.

El objetivo consiste en medir a través del flujo de fondos entre TASA y el grupo Telefónica de España, cuánto pagó este último en términos de aporte externo genuino. Desde el punto de vista jurídico-contable es posible obtener un importe mayor pues en ese enfoque se considera un aporte la reinversión de utilidades por ejemplo. Pero, desde un punto de vista del sistema económico como agregado, tales utilidades fueron obtenidas a través del esfuerzo conjunto con factores locales y financieramente tienen su contrapartida también en actores locales. Existen muchos conceptos de costo aplicables en el mundo empresarial, pero aquí se opta por un enfoque consistente con el enfoque de flujos de inversión extranjera, consistente a su vez, con el análisis de internacionalización de la economía española.

Hechas estas aclaraciones puede re-expresarse el interrogante de este modo ¿cuál es el aporte neto de la economía española -a través del Grupo Telefónica de España- a la operación de adquisición de TASA?

En este caso debe considerarse que además de los ingresos que le correspondieran como consecuencia de los Dividendos Distribuidos pagados por TASA, Telefónica de España cobraba “Honorarios de Gerenciamiento” por hacerse cargo de la gestión de TASA, a sus socios de COINTEL.

El concepto a estimar, entonces, sería el flujo neto de inversión externa aportada en el proceso de adquisición de TASA. Dicho concepto estaría integrado por:

- Pagos en efectivo (dinero fresco) de acciones que impliquen participación directa o indirecta en TASA.

- El neto de Intereses pagados y cobrados por el grupo español a TASA.
- Transferencias a través de precios contables en transacciones mutuas.

A los que habría que descontar:

- Honorarios cobrados por a COINTEL por el gerenciamiento de TASA.
- Dividendos en efectivo cobrados por el grupo español (directa o indirectamente).

El alcance de esta respuesta está limitado por el acceso a la información contable. Un máximo de precisión requeriría acceder no sólo a la información contable básica de ciertas operaciones de TASA, sino también de Telefónica de España y sus empresas filiales, pero, a falta de esas informaciones, el cálculo excluye los rubros vinculados a operaciones de crédito y transacciones comerciales mutuas, pues no se tiene el detalle que permita identificar y diferenciar las operaciones entre el grupo español y TASA del resto de las operaciones con empresas vinculadas¹⁴⁰. Además, el aporte (positivo o negativo) podría verse modificado por la existencia de sobre-precios o sub-facturación (según el caso) lo cual exige un detalle de información que excede el marco de éste análisis. Otro tanto ocurre con los préstamos entre el Grupo matriz y TASA. Sin embargo, con la información disponible a partir de los balances de ambas empresas, y de la que es posible obtener de la bibliografía citada, sumada a la de medios periodísticos, es posible lograr una razonable estimación, que incluya los pagos, dividendos y honorarios arriba mencionados.

Por otra parte, el proceso que culmina en la absorción de TASA se da dentro de otro proceso más general, en el cual TASA resultará un nodo clave de un conglomerado de empresas del sector de medios de comunicación entendido en un sentido amplio. El cálculo presentado sólo se refiere a la empresa que fue objeto de privatización.

¹⁴⁰ En la información contable de Telefónica de España figura explícitamente el monto de operaciones con empresas controladas o participadas, pero no se discrimina a nivel de las empresas individuales. En los Balances de Telefónica de Argentina SA aparecen discriminadas por empresas estas operaciones. Pero en ningún caso se discriminan las operaciones con las empresas controlantes.

4.2. b. Análisis y resultados.

El Cuadro No. 1 permite observar el flujo de fondos estimado donde se incluyen entradas y salidas. Las salidas son las mencionadas en el texto anterior; las entradas incluyen los Dividendos en Efectivo a que tenía derecho Telefónica de España y el cargo por gerenciamiento que ésta empresa cobraba por la gestión de la actividad productiva. Por motivos de claridad expositiva y dada las distintas monedas involucradas y el proceso inflacionario de inicios de 1990, se optó por expresar los flujos en dólares.

El resultado de este cuadro, y de esta estimación no deja de ser sorprendente, ya que el flujo neto en términos de transferencias genuinas es positivo para la empresa española al finalizar la operación de control de TASA. Durante el período analizado el grupo español sólo aportó fondos desde el exterior a la economía argentina en tres ocasiones: 53 millones de dólares en la conformación de COINTEL (1990); 210 millones de dólares cuando comienza su expansión dentro de COINTEL y compra las acciones del Banco Central Hispano y de la Sociedad Comercial del Plata (1993); y 262 millones de dólares para alcanzar el 50% de COINTEL (1997). En el resto del período analizado los ingresos del grupo español por Honorarios y Dividendos superan los pagos netos por otras operaciones realizadas por el grupo referidas a COINTEL y TASA. En esas condiciones, resulta que cuando terminó de controlar Telefónica de Argentina, el saldo entre estos rubros favorecería al grupo español en aproximadamente unos 1.200 millones de dólares. Esos cobros coincidieron con el control de un patrimonio de la filial argentina que llegaba a los 3.000 millones de dólares en 2001 (y a 5000 millones en activos totales, como se analiza en el cuadro No.2) y que debería sumarse a los beneficios obtenidos por TESA en esa década¹⁴¹.

Es de destacar que los Honorarios por Gerenciamiento fueron significativos durante todo el período analizado, representando una proporción no menor al 49,3% de los Dividendos cobrados, sin embargo no alcanzan para explicar el resultado presentado.

¹⁴¹ Luego de la devaluación de enero de 2002 esas cifras cambiaron y el estudio de esa etapa requiere otra metodología y criterios que no se utilizaron en este proyecto, limitado al período 1990-2001.

Una explicación posible de este resultado es la utilización de estrategias que implican poco compromiso de recursos genuinos; como se dijo más arriba, la IDE española se caracteriza por adquirir empresas ya en funcionamiento, las que obviamente generan su propio flujo de fondos que son utilizados por la empresa controlante para sus propios fines.

Complementariamente, la estrategia de moverse en red permite acceder a los recursos de otras empresas y movilizarlos en función de sus objetivos, posibilitando así el ahorro de cuantiosos fondos, como cuando TASA rescató las acciones clase “C”, y en consecuencia produjo el aumento de la participación del grupo Telefónica en TASA, además la ingeniería utilizada en la operación (conversión de acciones A en B, etc.) implicó que los accionistas de COINTEL podían disponer de un stock de acciones transables sin autorización que antes no tenían. Toda la operación implicó un gasto de más de 700 millones que no aportaron ni Telefónica ni el CEI, como muestra el Cuadro No.1 que registra un flujo positivo para el grupo español en ese año.

Sin embargo esta no es toda la realidad, pues desde los puntos de vista jurídico y contable el grupo Telefónica invirtió mucho más que “menos 1200 millones de dólares”, lo que pondría en evidencia el resultado del cuadro es que los miles de millones que fueron invertidos en y por Telefónica de Argentina en la pasada década provenían de la propia actividad de la empresa y fueron generados localmente; ellos podían haberse originado en créditos, pagados oportunamente con los ingresos de TASA, pero no provenían de otras naciones, sino que su contrapartida está en el gasto local por el uso de ese servicio. Esta conclusión no quita méritos a la reinversión local de las ganancias, pues podría no haber sido así, pero esclarece que la expansión de la empresa fue fruto del esfuerzo de los argentinos y no de una transferencia de ahorros desde otra economía. En definitiva, desde el punto de vista de la generación de riqueza, Telefónica de Argentina no le significó ningún esfuerzo a la economía española, sino más bien fue una plataforma desde la cuál el grupo pudo diversificar sus actividades que, además le reportaban una corriente de dinero fresco.

Cuadro No.1 Flujo de Fondos Genuinos de TASA a TESA años 1990-2001. En millones de dólares

Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Totales
Dividendos Distribuidos por TASA			114	149	191	241	243	250	285	300	300	150	2222
Participación del Grupo Telefonica	6.1%	8.1%	8.1%	19.4%	20.6%	18.7%	13.8%	27.2%	29.0%	27.2%	92.9%	98.0%	
Dividendos en Efectivo	0	0	9	29	40	45	44	68	83	82	279	147	825
Honorarios por Gerenciamiento		45	59	79	103	123	128	146	157	151	148	123	1263
Subtotal Dividendos y Honorarios		46	69	108	143	168	172	214	240	233	427	270	2088
Otras Operaciones	-53	-55		-318	46	19	8	-476	0	114		-192	-907
TOTAL ANUAL	-53	-9	69	-210	189	187	180	-262	240	347	427	78	1181
TOTAL ACUMULADO	-53	-62	7	-203	-14	172	352	90	330	676	1103	1181	

Fie: elaboración propia en base a Balances de TESA, TASA e información periodística.

Detalle Otras Operaciones

1990 Participación en COINTEL

1991 Adquisición directa del 1,94% de TASA

1993 Adquisición participaciones BCH y S Comercial del Plata

1994 Adquisición Participación Chemical Venture Partners

1995 Venta participación directa en TASA (0.59%)

1996 Venta participación directa en TASA (0.27%)

1997 Neto operaciones para alcanzar el 50% de COINTEL:

Adquisición participación Inversora Catalinas, Bco de Tokyo y Via part. Directa

1998 Rescate acciones C de TASA con fondos de la misma

1999 Via participación directa (1,8%) consecuencia reducción de capital

2000 Operación Verónica, TESA obtiene mayoría absoluta de sus filiales por canje de acciones

2001 Adquisición acciones minoritarias del CEI

4.3. Importancia relativa de TASA en el desarrollo de tesa Telefónica de España

La expansión hacia América latina es un capítulo muy importante en la internacionalización de Telefónica de España. No sólo se trata de su primer paso hacia la internacionalización de la empresa, sino que Telefónica fuera de España solo tiene telefonía fija en América Latina; su expansión posterior hacia otros horizontes fue en los segmentos de telefonía móvil y servicios informáticos.

En el mismo año en que Telefónica de España, como parte de COINTEL, gana la licitación en Argentina y se adjudica la que será Telefónica de Argentina SA, adquiere el 44,5% de CTC Chile e ingresa en ENTEL Chile, donde llevará al 20% su participación. Al año siguiente, 1991, participa del consorcio que resultó ganador de las acciones privatizadas de la Compañía Anónima de Teléfonos de Venezuela (CANTV). En 1992 entra en América Central y en 1994 ingresa en el Perú. El ingreso en Brasil se produce a fines de 1996, a través de un consorcio conformado por TISA, CTC, TASA y el grupo local Rede Brasil Sul (RBS).

4.3. a. El Grupo TASA

La expansión del Grupo telefónica no sólo se dio hacia otros países de América Latina, también se dio hacia el mercado interno argentino conformando hacia el año 2000 un importante grupo multimédios. Dado que éste análisis se refiere al sector de telecomunicaciones, se limitará a las empresas del sector controladas o vinculadas con TASA.

Ya al inicio de su gestión TASA debió participar al 50% en dos empresas: Startel y Telintar, de acuerdo con las condiciones de la licitación del servicio telefónico. Startel y Telintar eran dos empresas creadas para concentrar los servicios prestados en competencia con el sector privado y de telecomunicaciones internacionales que antes correspondían a ENTEL y cuyo capital debía dividirse en partes iguales entre las empresas que se harían cargo del servicio de telefonía básica luego de la licitación.

Esta obligación no pareció pesarle a TASA que en Mayo de 1992 constituye “Movistar S.A.” para prestar el servicio de telefonía celular en

el Área Metropolitana Buenos Aires (AMBA), en conjunto con la licenciataria de la zona Norte (France Stet Telecom), posibilidad prevista en la licitación de éste servicio. Ambas licenciatarias participaban con el 50% del capital Movistar.

También constituyó Telinver, una empresa de inversiones cuyo capital pertenecía a TASA en un 99,98% (con un aporte de 1,7 millones de dólares) y que se avocó a financiar la publicación de las guías telefónicas, conformando una UTE con las empresas Meller, que eran las dueñas de la marca “Páginas Amarillas”.

En 1994 TASA constituye Telecomunicaciones y Sistemas S.A. (TySSA) aportando el 80% del capital de esta empresa. Por otra parte, conjuntamente con Telecom adquieren Radio Llamada SACI a través de Startel que compra el 98%, mientras TASA y Telecom compran el 2% restante en partes iguales (lo cual podría tomarse como un ejemplo de la estrategia de moverse en red). Al cierre del ejercicio contable de 1994 las sociedades participadas por TASA se sintetizan en el Cuadro No. 2

En 1995 TASA constituye Telefónica Comunicaciones Personales (TCP) con el objeto de prestar el servicio de telefonía móvil en el Centro y Sur de Argentina. TASA detenta el 99,99% del Capital de TCP, empresa a la cual, según sus Balances, pareciera haber aportado 60 millones de dólares para integrar el Capital Social más otros 40 millones de dólares como Aportes Irrevocables

En 1996 TASA constituye Telefónica Servicios Globales (TSG) aportando el 99,98% de su Capital (50 millones de dólares). Por otra parte, en ésta año se cambia el nombre de Movistar SA por el de Miniphone SA; y esta empresa compra a Startel su parte en Radio Llamada SACI por 8 millones de dólares y los bienes y derechos que hacen al servicio radioeléctrico de concentración de enlaces por otros 22 millones de dólares, pero un mes después aprueba un Aporte Irrevocable de 28 millones de dólares a integrarse por TASA y Telecom en partes iguales, en consecuencia Miniphone ha expandido su negocio con sólo 2 millones de dólares de su propio movimiento.

Cuadro No. 2: Empresas Controladas y Vinculadas a TASA al 30-09-1994

Denominación	V. P. P. (*)	Participación	Capital Social
Startel SA	40,0	50,00%	80,0
Telintar SA	126,6	50,00%	253,1
Telinver SA	12,6	99,98%	13,3
Movistar SA	22,1	50,00%	44,1
Radio Llamada SACI	0,01	1,00%	0,8
TySSA	3,1	80,00%	3,8
Fte.: elaboración propia en base a Estados Contables de TASA			
(*) Valor Patrimonial Proporcional: proporción del Patrimonio Neto de la empresa controlada que posee la empresa controlante.			

En Octubre de 1997 su subsidiaria Telinver, acuerda la disolución de la UTE con las empresas Meller y les compra su participación (20%) por 18,6 millones de dólares, luego en Junio de 1998 Telinver comprará el 99,98% de Call Center SA por 0,7 millones de dólares.

En 1998 se darán importantes modificaciones. En mayo TASA adquiere el 99,99% de Advance SA por 10,2 millones de dólares, empresa en la cual realiza Aportes Irrevocables por 35 millones de dólares. También en este año realiza otros aportes irrevocables a Miniphone por 40 millones de dólares y completa los 155 millones de dólares de este tipo de aportes en TCP.

Como consecuencia de un decreto del Gobierno Nacional que establece que los prestadores del servicio básico de telefonía no podrán tener negocios conjuntos,¹⁴² se acuerda la escisión de Startel y Telintar -que se hará efectiva en 1999- la parte de Startel que corresponde a TASA será

¹⁴² luego de un periodo de transición.

absorbida por Advance y mientras que la parte que le corresponde de Telintar será absorbida por TSG que cambia de nombre a Telefónica Larga Distancia Argentina (TLDA).

Hacia mitad del año siguiente (1999) se escinde Miniphone que también era un negocio conjunto entre TASA y Telecom, transfiriéndose la parte que corresponde a TASA a la subsidiaria TCP. Solo continuará la administración conjunta de la red porque es técnicamente imposible su división. Este año continúa la política de realizar Aportes Irrevocables a las empresas subsidiarias por parte de TASA, TCP recibe aportes por 322 millones de dólares (102 en junio y 220 en noviembre) y Advance recibe 90 millones de dólares en ese concepto.

En Octubre del último año del siglo XX, se fusiona TLDA con TASA, que de éste modo se encargará de todo el segmento de telefonía fija de la zona que se le adjudicó. Previamente, en Marzo, se había vendido Radio Llamada SACI en 0,9 millones de dólares. Las compras de empresas en ese sector parecen seguir la estrategia de limitar y anular la presencia de competidores sean potenciales o reales, y en el año 2000 ya parecía claro que la propuesta de las radio llamadas no podía competir con la alternativa de la telefonía celular. TASA sigue fortaleciendo TCP, con 200 millones de dólares de Aportes Irrevocables realizados en Enero, Abril y Mayo de este año. Con lo cual completa más de 670 millones de dólares invertidos en desarrollar y fortalecer su subsidiaria de telefonía móvil desde 1995.

El Grupo Telefónica realiza en el año 2001 una reorganización general, adoptando una división del trabajo funcional entre sus empresas y diferencia el negocio en la península Ibérica del negocio global que será encabezado por Telefónica SA (TSA). Como consecuencia de ésta reorganización, en el mismo año se concreta la escisión de TASA, TCP y Advance. Previamente TCP y Advance transfirieron a la que era su empresa matriz los Activos y derechos correspondientes a las Transmisión de Datos y Acceso a Internet conjuntamente con Líneas punto a punto en la zona Sur, respectivamente; y Telinver a su vez, le transfirió los Activos y derechos vinculados con las líneas de negocio Venta de Equipos y Red Presencial. Luego TASA transfirió a Advance los Negocios de Datos y de Consultoría (TySSA), y a Telefónica Móviles Argentina (TMA), empresa subsidiaria de Telefónica Móviles de España, todo lo vinculado con

telefonía móvil. Telinver poco tiempo después también transfiere a TASA el negocio de Comercio electrónico.

Pero las empresas escindidas no se independizan sino que pasan a ser subsidiarias de otras empresas troncales en la nueva organización del grupo español, así TMA poseerá el 100% del Capital Social de TCP y Telefónica Datacorp SA (TDSA) poseerá el 97,92% del Capital Social de Advance. La única empresa subsidiaria que reportará TASA será Telinver que sigue la gestión de la edición y distribución de las guías telefónicas del servicio básico de telefonía.

En el 2002 esta subsidiaria mostraba un Patrimonio Neto negativo de \$45 millones, consecuencia en parte de una diferencia negativa entre Activos en moneda extranjera y Pasivos en moneda extranjera de 35 millones de dólares, como el Gobierno Nacional suspendió la disolución social por pérdida del capital (Art. 94 de la Ley de Sociedades Comerciales) hasta fines del 2003, ésta empresa no es disuelta y recibe un Aporte Irrevocable de TASA por \$70 millones unos seis meses después que Telinver desafectara una Reserva para el pago de Dividendos y pusiera a disposición en Junio \$70 millones como Dividendos, lo cual puede interpretarse como una liquidación de dividendos entre los socios antes que los absorbiera la pérdida del Capital o como una distribución de Dividendos de TASA a través de Telinver, pues todavía no había absorbido toda su propia Pérdida.

Vencido el plazo mencionado en el párrafo anterior su Patrimonio Neto sigue siendo negativo y por lo tanto entra en la causal de disolución de la Ley de Sociedades Comerciales. Pareciera que para sanear la situación en Enero del 2005 Telinver cede a TASA una deuda que mantenía con TISA por 39 millones de dólares, TISA entonces disminuye la tasa de interés de la misma de LIBOR más 9% a LIBOR más 4,5%. En contrapartida Telinver se compromete a pagarle a TASA dos préstamos por un total de \$116 millones a una tasa del 11% en pesos; pero en Febrero, Telinver aprueba un aumento de su Capital Social de \$71 millones, que aporta TASA mediante la capitalización de uno de esos dos préstamos¹⁴³, como

¹⁴³ BCE TASA 2005 pp. 29.

http://www.telefonica.com.ar/corporativo/inversores/balances_tri/05-12_tasa_esp.pdf

resultado se produce una transferencia neta de deuda de Telinver a TASA por 23 millones de dólares; podría interpretarse que siendo Telinver subsidiaria de TASA y estando dentro de las causales de disolución previstas por la Ley, la decisión fuera que TASA asumiera como propio el crédito otorgado por TISA a la subsidiaria, de modo de garantizar su pago.

Sin embargo, a en Noviembre, TASA vende Telinver a Telefónica Publicidad e Información (TPI) el 95% y a Telefónica Publicidad e Información Internacional (TPII) el 5% (ambas filiales del Grupo), por un precio neto de 66,5 millones de dólares que se pagará en 2 años y 6 meses con un interés del 5,03% anual. Esta operación se refleja como una ganancia de \$109 millones en el Balance de TASA y con ella TASA deja el negocio de la edición de guías telefónicas y se queda exclusivamente con telecomunicaciones (telefonía fija) y también con la deuda de Telinver con TISA.

Pero además, TASA debe hacerse cargo de E-Commerce Latina SA, que había sido subsidiaria de Telinver, aportando 5 millones a este negocio conjunto con Alto Palermo SA. Y se compromete a aportar hasta otros 9 millones adicionales para el desarrollo de nuevas líneas de negocios. Sin embargo, en el año 2006 decide deshacerse de ésta empresa y se la vende al otro propietario que era Alto Palermo en 0,8 millones.

Pero el año 2006 es significativo por otra decisión tomada por la Asamblea de Accionistas de TASA, que estaba conformada por subsidiarias de Telefónica SA, la reducción voluntaria del Capital Social de \$1.746.050.074 a \$698.420.029,60; para lo cual se implementa un canje de \$0,60 más 4 acciones de Valor Nominal 0,10 por cada acción de un peso; lo que implicó poner a disposición de los accionistas \$1.047 millones (337,7 millones de dólares) de los cuales al 31 de Diciembre sólo quedaban pendientes de pago \$10 millones. Además decidieron utilizar las Reserva para Futuros Dividendos, la Reserva Legal y una parte del ajuste integral del capital para absorber los 2968 millones (957 millones de dólares) de pérdidas remanentes vencido el plazo legal en que podían imputarse contra el Impuesto a las Ganancias. También la misma Asamblea aprobó la cancelación de acciones propias en cartera, que la empresa tenía como consecuencia del proceso de reorganización societaria del 2001 y que antes estaban en poder de accionistas

minoritarios. Es de señalar que la empresa realizó algunos gastos de magnitud, como \$400 millones pagados por desvinculaciones laborales en este año, a pesar de su delicada situación económico-contable.

Al año siguiente, 2007, TASA compromete la compra el 97,89% de Telefónica Data Argentina (TDA), que se concreta al año siguiente, pagando a TDSA (filial internacional de TSA) 57 millones de dólares. TDA podría interpretarse como la continuadora de Advance SA, que fue escindida para luego ser absorbida por TDSA. En consecuencia, podría interpretarse que el resultado de ambas operaciones fue una transferencia neta de fondos de TASA al Grupo Telefónica.

En el año 2008, casi como una ironía de la historia, COINTEL transfirió a TMA en Julio y Noviembre del 2007 12,14% de TASA y TISA también hizo lo mismo, transfiriendo el 7,2% en Octubre del 2008 por 150 millones de dólares,¹⁴⁴ resultando TMA, ex-TCP filial de TASA, como accionista de TASA con el 19,56%.

Este devenir es importante a la hora de analizar la importancia de TASA en el grupo español, especialmente a la hora de evaluar la disminución de su importancia relativa en el conjunto, que no sólo se debe a los efectos de la crisis argentina del 2001, sino a una política empresarial decidida desde el grupo que le fue quitando peso a TASA aún dentro de la misma realidad argentina.

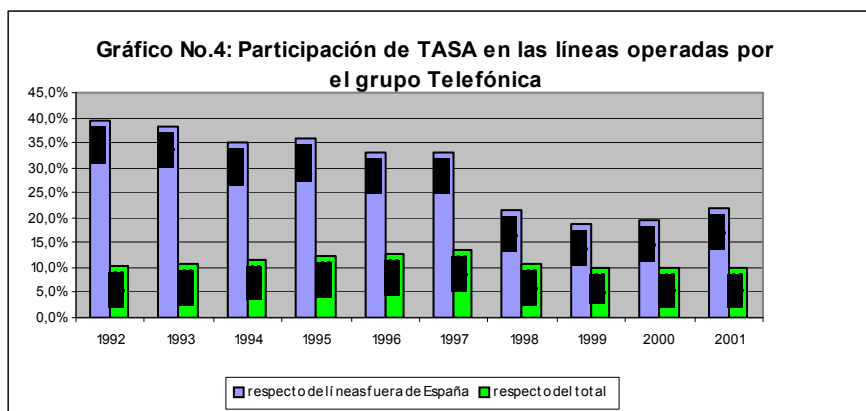
4.3. b. La importancia relativa a través de indicadores.

TASA fue una sólida base para expandir las operaciones de TISA en Sudamérica. Como se ve en el gráfico No.4 en 1992 representaba prácticamente el 40% de las líneas de telefonía fija operadas por Telefónica fuera de España. A pesar de que entre ambos años la cantidad de líneas de telefonía fija de TASA aumentó permanentemente superando los 3,7 millones en 1997 (no llegaban a 1,8 millones en 1991), la proporción antes señalada decrece paulatinamente hasta 1997 -dónde llega a un 33,1%- como consecuencia de la expansión de la actividad de

¹⁴⁴ Al 31 de Dic había pagado 100 millones.

Telefónica en la región. A partir de ese año dicha proporción se ubica un escalón más abajo como consecuencia de la entrada de Telefónica Internacional en Brasil: será de un 21,4% para 1998 y de un 18,6% para el 2001. Todo ello a pesar de que el número de líneas de telefonía fija siguió creciendo aunque a menor ritmo que los años anteriores: pasó de 3,9 millones de líneas en 1998 a 4,5 millones en 2001.

Con posterioridad al 2001 TESA deja de informar la cantidad de líneas operadas por la empresa, dado el crecimiento de la telefonía móvil comienza a utilizar otros indicadores de actividad y capacidad, mientras TASA sigue utilizando este indicador. En consecuencia este análisis sólo abarca hasta el 2001.



Fte.: elaboración propia en base a datos de Balances de Telefónica S.A. y Telefónica de Argentina S.A.

La importancia de TASA también puede verse a través de la comparación de magnitudes económicas de ésta empresa con el Grupo Telefónica. Se aclara que dicha comparación no necesariamente significa participación de las magnitudes económicas de TASA en TESA, pues hasta 1998, TASA no se consolidó en los balances de TESA por el método de integración global, dado que su participación patrimonial en TASA era minoritaria, de modo que el aporte de la empresa local a las cuentas del grupo

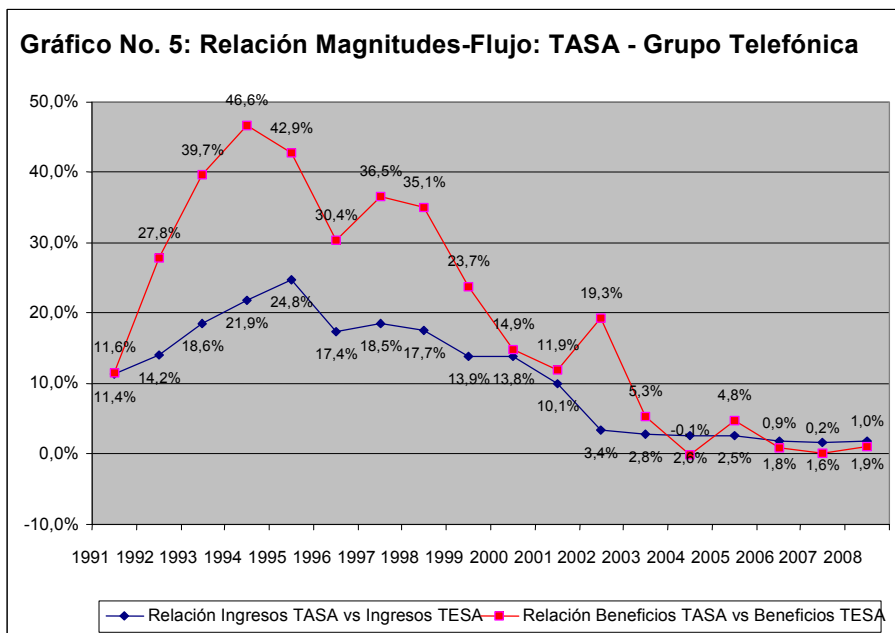
español no refleja la importancia de esta filial en cuanto a su operación en la región.

Por otra parte es necesario aclarar que hasta el año 2001 TASA cerraba Balances el 30 de Septiembre, con lo cual no sólo hay un breve desfasaje con los Balances de TESA que cierran el 31 de Diciembre, sino que los efectos de la crisis argentina del 2001 deben buscarse en los Estados Contables del 2002. Éstos Estados Contables no sólo están afectados por la crisis, devaluación del peso e inflación, sino que también la Asamblea de accionistas de TASA, dominada por TESA resolvió cambiar la fecha de cierre al 31 de Diciembre para uniformarlos con los de todo el Grupo. De modo que la comparación directa de cifras 20001-2002-2003 se torna muy compleja. Metodológicamente se optó por utilizar las cifras atribuidas al ejercicio 2002 por los Estados Contables del 2003, ya que en estos los efectos del desbordamiento (“overshooting”) del tipo de cambio son menores.¹⁴⁵

Para este análisis se han agrupado las magnitudes económicas según su característica de flujo o stock, pues permiten aproximarse al fenómeno desde distintas perspectivas. En primer lugar se analizarán las magnitudes flujo.

¹⁴⁵ El efecto desbordamiento se refiere a un alza excesiva y temporaria del tipo de cambio, respecto de su valor. Concretamente el dólar en Diciembre del 2002 tuvo un precio promedio de más de \$3,50; cuando en el primer trimestre del 2003 fue de \$3,17. Es claro que, por ejemplo, el tipo de cambio de Diciembre sobrevalúa las pérdidas y subvalúa el Patrimonio Neto de TASA.

4.3.b.1. Comparación de las Magnitudes Flujo.



Fte.: elaboración propia en base a datos de Balances de Telefónica S.A. y Telefónica de Argentina S.A.

En el gráfico No. 5 se muestra la importancia de los Beneficios y de los Activos de la filial local respecto a los beneficios del Grupo

Telefónica, puede verse que hasta principios del siglo XXI la importancia de los Beneficios de TASA era mayor que la de sus Activos, respecto de esas magnitudes de TESA, siendo ambas magnitudes importantes; situación que cambiará como consecuencia tanto de la modificación del tipo de cambio, como de la escisión de TCP, Advance y TySSA, consecuencia de un cambio en la política organizativa de TESA.

Analizando específicamente la importancia de los beneficios de la filial local respecto a los beneficios del Grupo Telefónica, puede verse que al inicio de sus actividades 1991 los beneficios de TASA equivalen al 11,6%

de los beneficios del grupo español y dicha proporción crece aceleradamente hasta 1994 en que alcanza el 46,6%; luego decrece continuamente hasta llegar al 14,9% en el 2000, mostrando un valle en 1996 (30,4%). Sin embargo, hasta el 2001 el cambio de tendencia no se debe a la filial argentina, las cifras muestran que sus Beneficios crecieron en forma casi constante desde 116 millones de dólares en 1991 hasta 511 millones de dólares en 1998 y luego muestran una tendencia decreciente hasta llegar a 225 millones de dólares en el 2001. El cambio de tendencia en 1994 obedece a que los beneficios del grupo español revierten una tendencia descendente que mostraron los años anteriores, pues los Beneficios TESA, decrecen hasta 1993 y luego crecen aceleradamente hasta 2000, donde suman 2.301 millones de dólares, con una ralentización entre 1996 y 1998 donde pasan de 1.265 a 1.457 millones de dólares, lo que explicaría la alta proporción de los beneficios de TASA respecto de los beneficios de TESA en el bienio 1998-99.

Previo a la crisis, los beneficios de ambas disminuyen en el caso de TASA no como consecuencia de la escisión empresas ya descripta, sino de un aumento de gastos. Entre el 2000 y el 2001 se registra una caída de los Ingresos (netos de los efectos de la escisión) desde 2.950 millones de dólares a 2.797 millones de dólares, pero el Beneficio Bruto aumenta levemente de 1.244 millones de dólares a 1.381 millones de dólares porque los gastos de explotación disminuyeron más que los ingresos. Sin embargo los Gastos de Comercialización prácticamente se duplican, alcanzando los 418 millones de dólares, como consecuencia de la triplicación de los Honorarios y Retribuciones por Servicios y la casi duplicación de las Provisiones para Morosos (que aumentaron unos 100 y 80 millones de dólares aproximadamente).

En cambio, en el caso de TESA, la disminución de sus Beneficios se debería a que sus Resultados Financieros Negativos crecen más que los 432 millones de dólares que crecieron los Beneficios de explotación ese año.¹⁴⁶

¹⁴⁶ Cuentas Anuales e Informe de Gestión Consolidados. Correspondientes a los ejercicios 2001 y 2000, en TESA, Informe Anual 2001. http://informeannual.telefonica.es/upload/esp/capitulos/2001_cuenta.pdf pp. 90-91.

Los efectos de la crisis argentina del 2001 se reflejan en los balances del 2002¹⁴⁷ y sorpresivamente los Resultados de TASA representan más del 19% de los Resultados del Grupo. Sin embargo, no representa una mejora en la posición relativa de la filial argentina, sino que las pérdidas de la filial argentina coinciden en el período contable con las pérdidas que sufre el Grupo Telefónica a nivel global: de los 5.577 millones de dólares que pierde ese año, 1.076 millones de dólares fueron originados por TASA. Conviene destacar, dada la magnitud de la pérdida, que esta se debió fundamentalmente a la modificación del tipo de cambio, que generó pérdidas contables por casi 1066 millones de dólares,¹⁴⁸ mientras que el Resultado Bruto fue positivo por 260 millones de dólares, aunque el Resultado de Explotación¹⁴⁹ fue negativo por 17 millones de dólares.

El resto de la primer década del siglo XXI esta proporción se reduce significativamente (no supera el 6%) pero con importantes fluctuaciones. Estas fluctuaciones no se deben al Grupo, pues sus Beneficios crecerán marcadamente hasta superar los 12.900 millones de dólares en el año 2007 (en el 2008 caen a menos de 10.000 millones de dólares). Tampoco se deben a variaciones en la actividad de TASA cuyos Beneficios Brutos crecen permanentemente todo el intervalo desde casi 249 millones de dólares hasta 714 millones de dólares el 2008 (657 millones de dólares en el 2007). Del análisis de la serie de Beneficios de TASA posterior a la crisis del 2001 podría concluirse que dichas variaciones obedecen a causas contables o patrimoniales, así mientras en el 2003 se alcanza la proporción más alta de toda esta subserie (5,3%), al año siguiente el Beneficio Neto es negativo en 3 millones de dólares a pesar del aumento de los ingresos y la disminución de los costos de explotación respecto al año anterior, pues el rubro Diferencias de Cambio pasó de un saldo positivo de 827 millones de dólares a un saldo negativo de 67 millones de

¹⁴⁷ Recordar que en ese momento TASA cerraba balances el 30 de Setiembre de cada año.

¹⁴⁸ Los Rubros más importantes fueron Diferencias de Cambio con 811 millones de dólares (negativos) y Previsión Desvalorización Bono Patriótico, que aumentó unos 255 millones de dólares.

¹⁴⁹ Deducidos los Gastos de Administración y Comercialización

dólares como consecuencia de que el peso pasó de una leve apreciación cambiara en el 2003 a una leve devaluación en el 2004.¹⁵⁰

Por su parte los Beneficios del 2005 alcanzan el valor más alto de la subserie: 257 millones de dólares que se reducen a 72 millones de dólares el 2006, porque ese año vuelven a pagar el Impuesto a las Ganancias (36 millones de dólares) mientras en los años anteriores se computaba como Activo el crédito fiscal originado en el quebranto del ejercicio 2002, que por ejemplo en el 2005 contribuyó con 121 millones de dólares al Resultado de ese año.

Una situación parecida se presenta en el 2007, donde los Beneficios Netos apenas alcanzaron los 23 millones de dólares, pero no por problemas de la actividad (los Beneficios Brutos seguían creciendo) sino por le costo de desvinculaciones laborales contabilizadas como gastos de administración por aproximadamente 93 millones de dólares (\$300 millones) y un aumento de las amortizaciones de Bienes de Uso de 31,7 millones de dólares (\$100 millones).

Respecto a la relación entre las variables Ingresos de TASA - Ingresos de Tesa, se ve en el gráfico No. 5 que crece hasta 1995, año en el cual es prácticamente igual a la cuarta parte de los ingresos del grupo español (24,8%); luego comienza a decrecer paulatinamente hasta un 13,8% en el 2000. Como en el análisis anterior, hasta el 2001 el cambio de tendencia no se debe a la filial argentina cuyos ingresos aumentaron de año en año hasta 1999 y alcanzan un máximo en el año 2000 de más de 3.600 millones de dólares, sino que se debe a que los ingresos del Grupo Telefónica pegan un salto en esos años (de menos de 17.500 millones de dólares en 1998 a más de 28.400 millones de dólares en el 2000) y siguen creciendo hasta alcanzar casi los 58.000 millones de dólares en el 2008. Previo a la crisis de Diciembre del 2001, la proporción analizada había disminuido al 10,1% como consecuencia escisión de empresas antes mencionada¹⁵¹. A partir del 2002 esta proporción se encuentra un escalón

¹⁵⁰ Reseña Informativa al 2004 y 2003. En TASA, Memoria, Estados Contables y Reseña Informativa al 31 de Diciembre del 2004 y 2003. http://www.telefonica.com.ar/corporativo/inversores/balances_tri/04-12_tasa_esp.pdf. pp. 91.

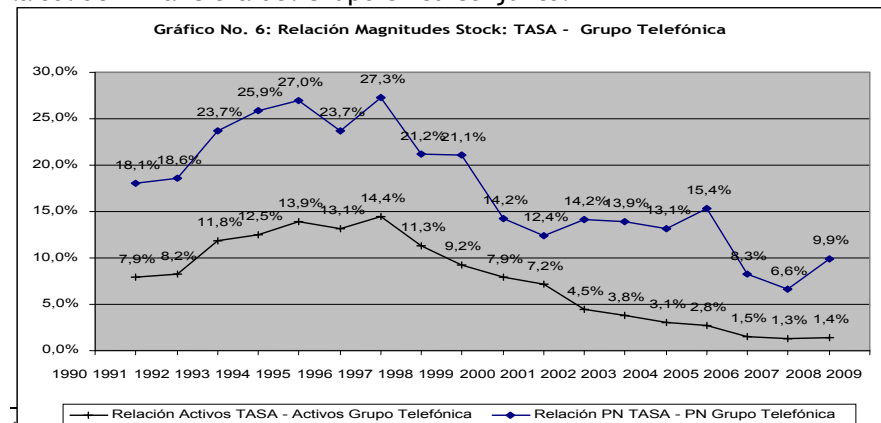
¹⁵¹ Sin estas empresas, los ingresos del ejercicio cerrado en el año 2000 hubieran sido casi 2.900 millones en vez de los 3.600 millones reportados.

mas abajo con una tendencia decreciente: pasa del 3,4% en ese año al 1,9% en el 2008. Sin embargo, los Ingresos de TASA crecen de 965 millones de dólares a 1.425 millones de dólares entre el 2002 y el 2008 (es decir un 47,7%). En consecuencia podría atribuirse a la crisis y modificación del tipo de cambio el salto hacia abajo, pero no la tendencia decreciente que obedecería a que los ingresos del grupo crecen a una tasa mayor.¹⁵²

Cabe mencionar que, a partir de 1998 Telefónica de España incorpora en sus balances a la filial argentina por el método de integración global.¹⁵³ El aporte de TASA desde ese año hasta el 2001 representó entre la décima y la sexta parte de los ingresos del Grupo Telefónica. En cuánto a los beneficios el aporte es igual de significativo.

4.3. b.2. Comparación de las Variables Stock.

En el Gráfico No. 6 se presentan las relaciones entre Activos de TASA y del Grupo español, y entre los Patrimonios Netos de ambos sujetos de análisis. La notable diferencia a favor de ésta última relación podría interpretarse como un indicador del aporte, potencial o real, de TASA a la solidez financiera del Grupo en su conjunto.



No debe olvidarse que durante este siglo el negocio de la telefonía móvil creció más que el de la telefonía fija, tanto a nivel global como local.

¹⁵³ De modo que desde el 2001 incorpora a sus magnitudes contables la cuantía de las magnitudes de TASA, con lo que la proporción analizada debería disminuir.

Fuente: elaboración propia en base a datos de Balances de Telefónica S.A. y T.A.S.A.

La relación entre ambos Patrimonios Netos era del 18,1% en 1991, pega un salto en 1993 (23,7%) y luego crece hasta 1997 donde alcanza la proporción del 27,3%, a partir del cual decrece hasta el año 2001 donde cae al 12,1%, con un valle en el año 1996 del 23,7%. La explicación de la tendencia general para esta magnitud, se encontraría en la evolución del Patrimonio Neto de TASA que crece desde 2.315 millones de dólares en 1991 hasta 3.717 millones de dólares en 1997. En 1988 sufre una baja de más de 500 millones de dólares que podrían vincularse a la operación de rescate de las acciones clase “C”, correspondientes al Programa de Propiedad Participada, (operación descrita en más arriba¹⁵⁴) lo que equivale a una reducción del Capital Social de la empresa. Luego de lo cual continúa con su tendencia creciente alcanzando los 3.383 millones de dólares en el año 2000.

El año 2001 decrece a 2.857 millones de dólares como consecuencia de la escisión ya mencionada, que reduce la participación del Patrimonio Neto de TASA en el Patrimonio Neto del Grupo al 14,2%. Las variaciones respecto a esta tendencia que se observan en primera parte de la serie correspondiente del Gráfico No. 6 se deben a las variaciones del Patrimonio Neto del Grupo Telefónica, que tuvo una tendencia decreciente hasta 1994 y luego creció continuamente. En 1996 aparece un “valle” en este indicador como consecuencia de la suba abrupta del Patrimonio Neto del Grupo como resultado de una “regularización”¹⁵⁵ contable practicada ese año; retomando su ritmo normal al año siguiente en el cual se revaloriza el dólar frente al euro resultando una disminución del Patrimonio Neto del Grupo en esa moneda (no así en Euros).

¹⁵⁴ Operación descrita en el acápite “El Proceso de Control de Telefónica de Argentina S.A.”

¹⁵⁵ TESA, Informe Anual 1996

. http://informeanual.telefonica.es/upload/esp/capitulos/1996_cuenta.pdf. pp. 80.

El salto hacia abajo de 1998 puede interpretarse en parte por la disminución del Patrimonio Neto de TASA antes descrita y en parte como efecto de la consolidación de los datos contables de TASA en la contabilidad de TESA, ya que antes ésta contabilidad no los consideraba en su totalidad sino en una proporción menor, de modo que la proporción Patrimonio Neto de Tasa vs. Patrimonio Neto de TESA disminuiría aunque ambos Patrimonios Netos no hubiesen cambiado de dimensión.

También es de destacar que en el último trienio del siglo XX, el aporte de la filial argentina representaría alrededor del 10% de los activos del grupo español y nada menos que la quinta parte de su Patrimonio Neto (si no se considerara la escisión decidida por el grupo español).

Paradójicamente el año en que se registran las pérdidas consecuencias de la crisis del 2001, la proporción se eleva al 14,2%, como consecuencia de que el Grupo a nivel global también a tenido pérdidas. Luego muestra una tendencia decreciente que se explicaría tanto por la devaluación leve pero constante del peso, como por las causas contables y patrimoniales ya señaladas. Además a ellas debe agregarse la reducción de casi 196 millones de dólares (\$582 millones) como consecuencia del cambio de normas contables que ahora permiten considerar como Pasivo a las diferencias entre el valor fiscal de los Activos no Monetarios y su valor ajustado por inflación.

Hay dos excepciones dentro de la tendencia decreciente mencionada, en el año 2005 (pasa del 13,1% al 15,4%) y en el año 2008 dónde sube de 6,6% al 9,9%. El salto del año 2005 está enteramente explicado por el cambio de criterios contables ya que se comienzan a aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera que sustituyen a los Principios Contables Generalmente Aceptados en España. Este cambio implicaría una disminución del 24% en el Patrimonio Neto de TSA declarado en el Balance del 2004.¹⁵⁶ Como el ajuste contable descrito en el párrafo anterior también disminuyó el Patrimonio Neto de TASA, la suba de la proporción analizada sólo fue de 2,3 puntos porcentuales.

¹⁵⁶ Los principales ajustes se vinculan con los negocios combinados (3300 millones de euros) y acciones propias en cartera (800 millones de euros). Ver TSA, Estados Financieros e Informe de Gestión Consolidados 2005. pp.14.

Por su parte, la suba del 2008 podría interpretarse como consecuencia de la crisis internacional que comenzó ese año, ya que el rubro Patrimonio Neto que más varía es Diferencias de Conversión por más de 3600 millones de euros, de los cuales casi 2800 millones corresponden a Telefónica de Europa (unos 2700 millones y 2100 millones de dólares respectivamente), en cambio el Patrimonio Neto de TASA creció ese año tanto en pesos como en dólares.

En el Gráfico presentado también puede verse que los Activos de TASA equivalían al 7,9% de los Activos del Grupo español en 1991 y esta proporción mostrará una tendencia creciente hasta 1995 donde equivale al 13,9% del Grupo español, pero alcanzará su máximo en 1997, cuando los Activos de TASA sean un 14,4% de los activos del Grupo español. Luego dicha proporción decrece a tasa decreciente hasta el 2001, en el cual los activos de la filial argentina equivalen a un 7,2% de los activos del grupo español. En este subperíodo previo a la crisis del 2001 estos cambios en la tendencia de la relación se deben a variaciones en la valoración de los activos del grupo español pues en magnitudes absolutas el valor de los Activos de la filial local crece persistentemente desde poco más de 2.800 millones de dólares en 1991, hasta 6.700 millones de dólares en el año 2000 y descienden por primera vez en el año 2001 a poco más de 5.500 millones de dólares. Este descenso reconocería dos causas principales, primero la escisión de empresas vinculadas, consecuencia de la reorganización del Grupo Telefónica a nivel global -ya mencionado en paginas anteriores- que explicaría unos 660 millones de dólares de ésta diferencia; mientras otros 450 millones de dólares aproximadamente responderían a una disminución de Inversiones y Créditos corrientes que podrían interpretarse como parte de un saneamiento financiero pues el Pasivo (descontada la escisión) disminuye mucho más que el Activo ese año.

Como consecuencia de la crisis del 2001, la proporción entre activos de TASA y del Grupo Telefónica muestra una caída desde el 7,2% al 4,5 % y luego una tendencia decreciente hasta alcanzar el 1,3% en el 2007 (1,4% para el 2008). Esta tendencia se explica tanto por la evolución del tipo de cambio, que se devalúa a lo largo de todo este subperíodo, como de la disminución del valor de los Activos de TASA lenta pero continua durante el mismo período.

En el año 1998, los Activos del Grupo Telefónica pegan un salto desde 42.500 millones de dólares a 55.200 millones de dólares, a dicho salto la incorporación de TASA -que comienza a consolidarse por el método de integración global- aportó 5.500 millones de dólares aproximadamente¹⁵⁷.

4.3.b.3. Comparación de la Relación Activo/Patrimonio Neto.

Otro aspecto es el que TASA aportó al grupo español fue en mejorar su relación Activo/PN, que dadas las características de la economía argentina era mucho mayor para la filial local que para todo el grupo. Este indicador ronda el 30% para el Grupo español mientras para TASA comienza siendo del 82% en 1991 y no descenderá por debajo del 50,4% hasta después del cambio de régimen cambiario, como se ve en el Cuadro No. 3. Dada esta importante diferencia TASA contribuye positivamente a éste índice en TESA pues su inclusión mediante integración global aumenta dicho indicador para el grupo español en 3 puntos en 1998 y 1999. Luego decrece a 1,9 y 1,7 puntos, correspondiendo este último valor al aporte de TASA luego de la escisión de empresas arriba descripta; es decir que durante esos cuatro años la filial argentina contribuyó positivamente a la solidez financiera -desde el punto de vista contable- de todo el grupo. Luego de la crisis del 2001 la contribución seguirá siendo positiva aunque mucho menor.

¹⁵⁷ Fte.: elaboración propia sobre la base de datos de TSA Informe Anual 1998, http://informeanual.telefonica.es/upload/esp/capitulos/1998_cuenta.pdf pp. 69.

Cuadro No. 3: Tasa P/V Activo en Telefónica de España y Telefónica de Argentina SA										
Año	Grupo Telefónica			Telefónica de Argentina SA			Grupo Telefonica sin TASA			Contribución de TASA
	Activo	Patrimonio Neto	P.N./ Activo	Activo	Patrimonio Neto	P.N./ Activo	Activo	Patrimonio Neto	P.N./ Activo	
1991	35.793	12.802	35,8%	2.823	2.315	82,0%				
1992	39.140	13.596	34,7%	3.218	2.524	78,4%				
1993	32.232	11.292	35,0%	3.817	2.678	70,1%				
1994	35.527	11.287	31,8%	4.425	2.920	66,0%				
1995	38.642	12.403	32,1%	5.358	3.350	62,5%				
1996	42.932	14.716	34,3%	5.641	3.492	61,9%				
1997	42.520	13.602	32,0%	6.140	3.717	60,5%				
1998	55.200	15.036	27,2%	6.213	3.184	51,2%	48.986	11.852	24,2%	3,0%
1999	68.333	15.818	23,1%	6.281	3.340	53,2%	62.052	12.478	20,1%	3,0%
2000	84.864	23.822	28,1%	6.709	3.383	50,4%	78.155	20.439	26,2%	1,9%
2001	77.267	23.122	29,9%	5.580	2.857	51,2%	71.687	20.265	28,3%	1,7%
2002	68.041	16.996	25,0%	3.037	760	25,0%	65.004	16.236	25,0%	0,0%
2003	73.899	19.948	27,0%	2.828	945	33,4%	71.071	19.003	26,7%	0,3%
2004	82.424	21.072	25,6%	2.533	933	36,8%	79.890	20.139	25,2%	0,4%
2005	87.069	19.236	22,1%	2.410	988	41,0%	84.659	18.248	21,6%	0,5%
2006	139.618	25.642	18,4%	2.076	687	33,1%	137.541	24.956	18,1%	0,2%
2007	153.439	33.123	21,6%	1.997	699	35,0%	151.442	32.424	21,4%	0,2%
2008	131.442	25.739	19,6%	1.881	760	40,4%	129.561	24.980	19,3%	0,3%
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Contables de Telefónica SA y Telefónica de Argentina SA.										

5. Reflexiones finales

La actividad de las empresas del grupo Telefónica debe plantearse dentro del proceso de la internacionalización de la economía española, que fue una decisión política tomada frente al reto que implicaba para ese país la integración europea en particular y la globalización de la economía en general. En éste sentido el análisis de las políticas públicas activas aplicadas en España no tiene sólo el sentido de aprender del éxito ajeno, sino también estudiar la complementariedad y articulación entre las distintas políticas públicas decididas en países que están vinculados. Por ejemplo, las políticas de privatización seguidas en el sector por muchos países de la región, previendo reservas de mercado y períodos de exclusividad, fueron complementarias de una política que buscaba internacionalizar campeones nacionales en un contexto de competencia bursátil, es decir dónde las empresas no compiten por el favor de los clientes sino por acceder a un tamaño, en términos de valorización bursátil que les posibilite adquirir otras empresas y a su vez, dificulte a otros adquirir la propia. Se analizaron explicaciones que se relacionan con conceptos más tradicionales como rentabilidad o economías de escala; sin embargo no está allí el problema, es más, una empresa muy eficiente y rentable pero pequeña tiene más posibilidades de ser adquirida por una empresa grande menos eficiente y rentable, que posibilidades de llegar a ser una empresa grande. La competencia decisiva no ocurre hoy en los mercados de bienes sino en el mercado de capitales. Esta competencia explicaría más claramente estrategias como la Operación Verónica o el pago a los accionistas residuales del CEI.

Por otra parte, la posibilidad de que Telefónica de España adquiriera la totalidad de una empresa como Telefónica de Argentina, no se debe sólo a las estrategias en red habituales en las firmas españolas, también se debe a las fallas del marco regulatorio para el sector y de la actividad inversora en general que permiten estas operaciones de control y concentración de la propiedad a muy bajo costo. En el caso de TASA se llega al extremo que durante la operación de adquisición se generó un flujo de fondos frescos a favor de Telefónica de España. La mayoría de

las regulaciones parecen estar pensadas desde el mercado de consumo y en un contexto de estructuras societarias estables en el mediano plazo. Por eso resulta muy difícil evitar operaciones de adquisición como la expuesta, o que empresas con grandes pérdidas sin absorber distribuyan dividendos, lo cual implicó no sólo una desinversión que empeora la situación de la empresa sino un flujo de capitales hacia el exterior, dada la nacionalidad de los accionistas, o que los Activos de una subsidiaria de TASA sean transferidos a otra empresa del grupo radicada fuera de Argentina mientras el Pasivo de la misma es asumido por TASA.

Conviene aclarar que el arribo de Telefónica de España a Argentina no fue consecuencia de una simple coincidencia temporal de políticas complementarias a ambos lados del Atlántico. El interés por la empresa telefónica nacional ya se había manifestado concretamente en la última mitad de la década de 1980. Luego de la privatización, a través de un análisis cualitativo y cuantitativo puede plantearse que TASA fue una sólida base para expandir las operaciones de TISA en Sudamérica y que una vez cumplido ese rol, el grupo español redujo el ámbito de influencia de TASA aún dentro de Argentina, lo cual resulta consistente con la racionalidad instrumental propia de la economía.

Todos los elementos presentados sugieren que se hace necesario repensar la regulación de los servicios públicos en especial y de las actividades monopólicas en general en un contexto mundial de funcionamiento en red y dónde las estructuras societarias son un instrumento que la voluntad empresaria modifica con notable facilidad.

Por último, el rol de la política activa del Gobierno español estuvo fundado en objetivos definidos, puesta a disposición de los recursos necesarios y una especificidad sectorial propia de un conocimiento profundo del sector y su problemática. No se trató de políticas generales o globales con algunas aplicaciones específicas, sino de políticas específicas en pos de objetivos concretos (formar campeones nacionales) a partir del conocimiento concreto de ese sector y con su participación. En consecuencia, concreción, conocimiento y participación parecen ser características necesarias de una política activa exitosa.

Bibliografía

Abeles, M., Porcinito, K., y Schorr. M. (1998). “Conformación y Consolidación del Oligopolio de las Telecomunicaciones en la Argentina” *Realidad Económica* N° 155. Abril-Mayo.

Azpiazu, D., (2002). “Las Privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y Propuestas para una Mayor Competitividad y Equidad Social.” Fundación OSDE-CIEPP.

Celani, M., (1998). “Determinantes de la inversión en telecomunicaciones en Argentina.” *Serie Reformas Económicas* No. 9. CEPAL/UADE. Bs.As. Noviembre.

Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Secretaria de Política Económica, (2003). *La Posición de Inversión Internacional de Argentina a Fines de 2003*.

Etchemendy, S. (2004). “España: un modelo estatista de liberalización económica” en *Desarrollo Económico*. Vol. 44, No.175 Octubre- Diciembre, pp. 339-363.

López Milla, J. (1999). “La liberalización del Sector Eléctrico Español. Una reflexión a la luz de la experiencia de Inglaterra y Gales” Tesis Doctoral. Universidad de Alicante.

Mariscal, J. y Rivera, E. (2005). “Organización industrial y competencia en las telecomunicaciones en América Latina: estrategias empresariales.” *Serie Desarrollo Productivo*. CEPAL, Santiago de Chile, Noviembre.

Rozas Balbontín, P. (2005). “Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector telecomunicaciones”. *Serie Recursos Naturales e Infraestructura* No.93. CEPAL. Santiago de Chile, Junio.

Rozas Balbontín, P. (2002). “Gestión pública, regulación e internacionalización de las telecomunicaciones: el caso de Telefónica S.A.” *Serie Gestión Pública* No. 36 ILPES. Santiago de Chile.

Rozas Balbontín, P. (2002). "Competencia y conflictos regulatorios en la industria de las telecomunicaciones de América Latina" *Serie Gestión Pública*. No. 25 ILPES Santiago de Chile.

Schvarzer, J. (1993). "El proceso de privatizaciones en la Argentina. Implicaciones preliminares sobre sus efectos en la gobernabilidad del sistema". *Realidad Económica*, No. 120. Buenos Aires.

Toral Cuetos, P. (2004). "Las Ventajas de las compañías españolas en América Latina 1990-2000". *Información Comercial Española. Revista de Economía*. N° 812. Enero, pp. 225-243.

Yáñez Gallardo, C. (2002). "Las estrategias de las empresas trasnacionales españolas en América Latina. Los casos de Endesa y Telefónica." *Revista Instituciones y Desarrollo* No. 12-13, pp. 91-129.

La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente.

Andrés Tavosnanska^{} -
en co-autoría con Germán Herrera^{**}*

Introducción

A partir de la salida del régimen de Convertibilidad, la industria ha crecido sostenidamente y a tasas significativamente elevadas, poniendo freno a un muy largo proceso de desindustrialización de la economía doméstica. Por otra parte, y tras más de 25 años de expulsión neta de trabajadores, la industria manufacturera vuelve a presentarse como un espacio generador de empleo. Asimismo, las exportaciones industriales

^{*} CEP-UBA

^{**} CEP-UNQ

registraron un comportamiento particularmente dinámico, creciendo al 19% anual entre 2003 y 2007, llegando a representar en este último año un 26% de la producción industrial, un valor significativamente más alto que el promedio observado durante la década anterior.

Bajo este cuadro auspicioso de recuperación han comenzado a surgir recientemente una serie de trabajos de investigación que -resaltando aspectos diferentes aunque complementarios- intentan dar cuenta del alcance y profundidad del cambio acontecido en el tejido productivo local (Arceo et al., 2007; Briner et al., 2007; Anlló et al., 2007; Porta y Fernández Bugna, 2007; Lugones y Suárez, 2006). Con mayor o menor énfasis explícito, estos análisis proponen arrojar luz sobre el siguiente interrogante: ¿hasta qué punto los cambios del escenario macroeconómico experimentados desde la salida de la Convertibilidad han impactado en la morfología de la estructura productiva argentina? Así, estos estudios -nuevamente, con acentuaciones disímiles- apuntan a reconstruir con mayor detalle el cuadro de las dinámicas de cambio sectorial y microeconómico que se desarrollaron en el entramado productivo durante estos años de recuperación industrial.

El presente trabajo se inscribe en esta misma línea, en tanto procura avanzar en una identificación de ciertos patrones que se manifiestan dentro del repunte industrial aludido, explorando ciertos aspectos que parecen haber cambiado y ciertos aspectos remanentes por detrás de los indicadores agregados del reciente crecimiento manufacturero.

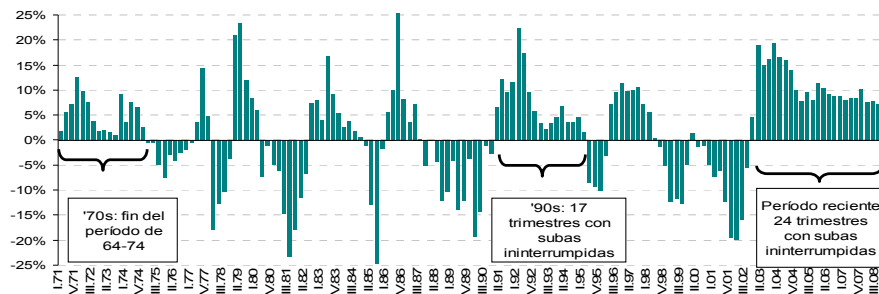
La exposición se articula en cinco secciones, siendo la presente introducción la primera de ellas. En la siguiente, se presenta una breve descripción general de la evolución de la actividad manufacturera en los últimos años para luego avanzar en una comparación de la trama intersectorial de la industria argentina durante la etapa expansiva de la década pasada y el período de crecimiento reciente. La sección tercera describe y analiza algunas de las principales tendencias en cuanto a empleo industrial se refiere. La sección cuarta discute la trayectoria comercial externa de la industria en los últimos cinco años. Finalmente, la última sección aporta algunas reflexiones finales y discute los principales desafíos pendientes en el terreno del desarrollo industrial argentino.

1) El repunte industrial en la post Convertibilidad: crecimiento agregado, inversión, y cambios en la estructura sectorial

1.1 El crecimiento industrial 2003-2008 y las estrategias de inversión

Desde mediados del año 2002, y tras una larga agonía de casi cinco años en la cual la actividad manufacturera se contrajo alrededor del 35%, la industria argentina comienza a expandirse en forma acelerada, logrando sostener durante seis años el crecimiento a un ritmo promedio del 10% anual. El Gráfico 1 ilustra la excepcionalidad -en términos históricos- de la duración e intensidad exhibidas por este período reciente de crecimiento de la industria. Siguiendo la evolución del Índice de Volumen Físico (IVF) de la producción, el cual provee información continua sobre la actividad industrial desde 1970, se aprecia que nunca antes, desde el inicio de la serie, se habían verificado 24 trimestres consecutivos de crecimiento manufacturero (los cuales se extienden desde el tercer trimestre de 2002 hasta el segundo trimestre de 2008 inclusive).

Gráfico 1 Producción industrial (IVF) Variación %interanual. 1970-2008



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Mensual del INDEC

El período expansivo de la actividad que se inicia tras la devaluación de 2002 puede ser dividido en dos etapas. Por un lado, se distingue una primera fase de inconfundible “rebote”, con niveles de crecimiento excepcionalmente altos; así, en 2003 y 2004 se verifica una expansión a

una tasa media interanual de casi el 16%. A continuación, se aprecia una segunda fase de estabilización del crecimiento -que se extiende entre 2005 y 2008- a una tasa media del 8,9%, período durante la cual, significativamente, ningún trimestre exhibe un aumento de la producción por debajo del 7,6% interanual.

La distinción temporal trazada entre estas dos etapas coincide, en buena medida, con las diferentes características exhibidas por el proceso inversor que acompañó a la fuerte expansión de la actividad. Durante los primeros dos años de recuperación de la economía, el acelerado repunte del mercado interno ofreció a las empresas industriales el escenario de una demanda pujante que éstas pudieron abastecer poniendo nuevamente en marcha sus plantas y aprovechando la enorme capacidad ociosa existente. Sin embargo, esta situación inicial no perduró demasiado en tanto ésta empezó a agotarse en un número cada vez mayor de sectores, manifestando la necesidad de avanzar en nuevas inversiones. Desde 2005 en adelante, y a diferencia de lo ocurrido hasta entonces, la mayor parte de la producción estuvo sostenida por nueva capacidad productiva creada en el período: en 2005 y 2006, tres cuartos de la expansión de la producción se explican por el crecimiento de la capacidad instalada, mientras que en 2007 esto ocurre prácticamente ya con la totalidad del incremento productivo (Cuadro 1)^[2].

Cuadro 1: Expansión de la producción industrial (EMI) y de la capacidad instalada, 2003-2008

	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (III Trim)
(1) Ampliación de Capacidad	0,60%	2,60%	5,90%	6,20%	7,20%	4,40%
(2) EMI	16,20%	10,70%	8,00%	8,40%	7,50%	6,10%
% (1)/(2)	3,60%	24,20%	73,00%	74,30%	96,80%	73,10%

Fuente: Elaboración propia en base a Schvarzer et al (2008)

Esta segunda etapa halla a las firmas en una posición de notable liquidez, posibilitando que los resultados acumulados durante la fase inicial, en la que se había contado con elevados márgenes de ganancia, sirvieran para financiar las inversiones posteriores. En una primera instancia las inversiones fueron menores e incrementales; las necesidades de expansión de la producción se cubrieron aumentando

turnos, comprando maquinaria a fin de paliar cuellos de botella puntuales, o expandiendo las plantas con la compra de terrenos lindantes. En tanto una estrategia de expansión productiva de este tipo enfrenta un límite evidente, hacia el año 2007, el proceso de inversiones incrementales mostraba ya ciertos signos de agotamiento. Así, la misma evolución del proceso de crecimiento condujo a las empresas a enfrentarse progresivamente con decisiones de inversión de mayor alcance que las que venían realizando hasta entonces, las cuales involucraban un mayor nivel de complejidad y de compromiso financiero.

Aún así, muchas empresas emprendieron proyectos de inversión significativos con el objetivo de levantar nuevas fábricas, dando un impulso adicional a la competitividad de ciertos sectores industriales. Sin embargo, otras firmas adoptaron una estrategia alternativa: ya sea por la reticencia a invertir, por la complejidad y la demora que implica planificar y poner en marcha una nueva planta, o por la incapacidad de responder a una demanda que crece a un ritmo demasiado veloz, un gran número de empresas comenzó a demandar cantidades crecientes de bienes del exterior para complementar su oferta productiva^[3].

2.2 Los cambios observados en la estructura productiva

A lo largo del siglo XX, la Argentina atravesó un proceso de industrialización que no estuvo exento de dificultades y contradicciones. Pese a todo, el país había logrado avanzar en el desarrollo gradual de una industria relativamente integrada y diversificada. Asimismo, había conseguido incursionar en una serie de actividades de elevada complejidad tecnológica.

Sin embargo, a partir de mediados de la década del '70 se produce un punto de inflexión determinante para la industria manufacturera argentina. A partir de allí se inicia el largo proceso de desmantelamiento del modelo de industrialización sustitutivo de importaciones (Bisang et al., 1996). No se trató tan sólo de un cambio agregado en términos de la merma de la participación industrial en el PIB (cambio que por supuesto existió y fue muy marcado), sino que además se produjo una notoria desarticulación sectorial en contra de las actividades productoras de durables de consumo y bienes de capital -rubros éstos relativamente

intensivos en valor agregado doméstico y en el uso de servicios de ingeniería- y a favor de la producción de ciertas *commodities* industriales basadas en recursos naturales domésticos (Katz 1993, p.386)^[4].

El proceso de apertura creciente y fuerte apreciación cambiaria que se observa durante la década de los '90 agudizó el cuadro de reestructuración regresiva y la concentración sectorial, lo que implicó un retorno parcial hacia la especialización predominante a principios del siglo veinte, centrada en la producción de alimentos y otros productos intensivos en recursos naturales. Al mismo tiempo se profundiza la concentración al interior de los sectores; mientras que el grueso del tejido industrial compuesto por empresas pequeñas y medianas enfrenta un escenario fuertemente adverso y desarrolla estrategias defensivas de supervivencia (Kosacoff, 1996), un conjunto muy reducido de firmas de gran tamaño -y en su mayoría de origen extranjero- aumenta notablemente su participación relativa en el producto industrial global (Kulfas y Schorr, 2000; Schorr, 2001).

La última etapa de este proceso de “primarización” de la industria local puede ser advertida en los datos presentados en el Cuadro 2. Entre 1993 y 2002, las ramas de mayor crecimiento de la industria son la de alimentos y bebidas, aquellos sectores intensivos en recursos naturales, la industria química y la de metálicas básicas. En conjunto estos sectores, que ya en 1993 representaban más de la mitad del valor agregado industrial (52%), habían elevado su peso en 2002 hasta alcanzar los dos tercios del total (66,4%). Paralelamente, la otra cara de la moneda la constituyen los sectores intensivos en ingeniería y los que hacen un uso más intensivo del factor trabajo, cuyo peso en la estructura industrial se redujo en un 30% durante los años mencionados.

Cuadro 2: Participación en el valor agregado industrial (en pesos constantes de 1993), 1993-2007.

Sectores / Año	Alimentos y bebidas y tabaco	Automotriz	Intensivos en ingeniería	Intensivos en RRNN	Intensivos en trabajo	Metálicas básicas y químicos
1993	22,7%	6,5%	16,3%	15,4%	25,1%	13,9%
1994	23,2%	7,0%	15,2%	15,3%	24,9%	14,3%
1995	25,5%	5,7%	14,9%	14,7%	23,7%	15,5%
1996	24,7%	5,8%	14,8%	14,3%	24,8%	15,7%
1997	23,2%	6,8%	14,0%	15,2%	25,3%	15,4%
1998	24,0%	7,0%	14,0%	15,7%	24,3%	15,0%
1999	26,8%	5,3%	12,4%	16,2%	23,7%	15,6%
2000	26,6%	5,7%	12,3%	15,8%	23,2%	16,4%
2001	28,0%	4,5%	11,6%	16,5%	21,8%	17,6%
2002	30,5%	4,7%	9,9%	17,3%	19,1%	18,6%
2003	28,0%	4,3%	11,5%	16,9%	21,2%	18,0%
2004	26,4%	5,0%	13,0%	16,9%	21,4%	17,4%
2005	26,4%	5,6%	13,6%	15,9%	21,6%	16,9%
2006	25,9%	6,3%	14,2%	15,2%	21,0%	17,4%
2007	25,7%	6,8%	14,7%	14,5%	21,5%	16,8%

Nota: los bloques sectoriales fueron conformados en base a la clasificación utilizada por Katz y Stumpo (2001) con algunas adaptaciones que se adecúan al entramado industrial argentino. Incluyen los siguientes agrupamientos de ramas CIIU: Alimentos y bebidas y tabaco: (15 y 16 respectivamente); Automotriz: (34); Intensivos en ingeniería: productos metálicos (28), maquinaria y equipo (29), aparatos eléctricos (31), equipos de radio, TV y comunicaciones (32), instrumentos médicos y de precisión (33), equipo de transporte (35); Intensivos en recursos naturales: madera y sus productos (20), papel (21), refinación de petróleo (23), caucho (251), minerales no metálicos (26); Intensivos en trabajo: productos textiles (17), confecciones (18), curtido de cuero y fabricación de calzado (19), edición e impresión (22), productos plásticos (252), muebles y ncp (36); Metálicas básicas y químicos: (27 y 24 respectivamente).

Fuente: Elaboración propia en base a Cuentas Nacionales

Pese a que la etapa que se abre tras la devaluación constituye un período corto y cercano en el tiempo, consideramos que pueden ser visualizadas ciertas tendencias significativas que establecen una reversión de las dinámicas de crecimiento sectorial aludidas previamente. El cambio de régimen macroeconómico marca un quiebre en el retorno hacia la producción de *commodities* basadas en recursos naturales que signó a la industria argentina durante el período de apertura. La etapa reciente de crecimiento manufacturero no se ha visto limitada exclusivamente a ciertas ramas “tradicionales” del entramado industrial local (alimentos y

bebidas, automotriz, minerales no metálicos, industrias metálicas básicas) sino que -entre los sectores más dinámicos- aparecen también algunas ramas metalmecánicas y/o intensivas en ingeniería como la fabricación de maquinaria y equipo, los instrumentos médicos y de precisión y los productos elaborados de metal, sectores, todos ellos, particularmente castigados durante la trayectoria de los '90^[5].

En el Cuadro 2 se observa que los sectores intensivos en ingeniería (excluyendo a la rama automotriz) que participaban con tan sólo el 10% del valor agregado industrial en el año 2002, en 2007 habían logrado elevar ese guarismo hasta llegar a casi el 15%. De la misma manera, los sectores intensivos en trabajo pasaron de aportar el 19% en 2002 al 21,5% en 2007. Mientras tanto, la rama de alimentos y bebidas y los sectores intensivos en recursos naturales disminuyen su importancia durante el período mencionado en más de siete puntos porcentuales (cayendo en conjunto desde una participación del 47,8% al 40,2%). La tendencia no se limita a los primeros años de recuperación de la industria, sino que se sostiene en los años siguientes, aún cuando la capacidad instalada de varios de estos sectores se había agotado y el crecimiento pasó a sostenerse en mayor medida con nuevas inversiones, tal como se discutió previamente; así, en el caso de los sectores intensivos en ingeniería el aumento se da en forma continua y en el caso de los sectores trabajo intensivos sólo se observa una retracción parcial en la participación en 2006.

En el Cuadro 3 se presenta la contribución de los distintos sectores al crecimiento manufacturero total, comparando la etapa de expansión reciente con el período de auge experimentado durante la Convertibilidad. Los dos cambios más relevantes que se observan son, por un lado, el incremento del aporte de los sectores intensivos en ingeniería e intensivos en trabajo y, como contracara, la fuerte caída en la contribución de las ramas de alimentos y bebidas y de los sectores intensivos en recursos naturales. Los primeros dos grupos sectoriales mencionados explicaron tan sólo el 20% del crecimiento del valor agregado industrial entre 1993 y 1998 (nótese la casi nula contribución del entramado metalmecánico dentro de un contexto de fuerte expansión agregada de la actividad); sin embargo, durante 2002-2007 estos sectores dan cuenta del 46% del aumento del valor agregado total de la industria.

La situación inversa ocurre con la rama de alimentos y bebidas y con los sectores intensivos en recursos naturales, que de aportar casi la mitad del incremento del valor agregado en 1993-1998 pasan a explicar sólo un 30% de la expansión total en 2002-2007. Por otra parte, puede observarse que la rama automotriz y los sectores de las industrias metálicas básicas y químicas, en ocasiones señalados como los únicos responsables del crecimiento industrial de la post Convertibilidad, realizan en estos años un aporte equivalente o menor al que habían registrado en la etapa expansiva de la década pasada y significativamente menor que el de los sectores intensivos en ingeniería y en trabajo.

Cuadro 3: Contribución al crecimiento del Valor Agregado Bruto de la industria (en pesos constantes de 1993), 1993-1998 y 2002-2007

Sectores	1993-1998	2002-2007
Alimentos y bebidas	31,6%	19,0%
Automotriz	9,7%	9,9%
Intensivos en ingeniería	0,5%	21,4%
Intensivos en RRNN	17,6%	10,7%
Intensivos en trabajo	19,4%	24,8%
Metálicas básicas y químicos	21,2%	14,2%

Nota: véase Cuadro 2 para un detalle de la conformación sectorial de los bloques

Fuente: Elaboración propia en base a Cuentas Nacionales

En particular, además de la ya mencionada merma del sector de alimentos y bebidas en la contribución al crecimiento, se apreciaron caídas muy significativas en el aporte de la refinación de petróleo, de las sustancias y productos químicos, del sector productor de caucho y plástico y de la fabricación de muebles. Por otro lado, se destacó el desempeño del sector textil y de confecciones, de materiales para la construcción y productos metálicos, y de diversos bienes de capital (maquinaria y equipo, la producción de maquinaria y aparatos eléctricos, instrumentos médicos, entre otros).

Este cambio en los motores del crecimiento industrial implica, asimismo, un mayor protagonismo de actividades de menor concentración relativa, con preponderancia de pequeñas y medianas empresas, a diferencia de lo ocurrido durante la Convertibilidad, cuando los sectores de mayor crecimiento eran los productores de commodities industriales (laminados de acero y aluminio, combustibles y lubricantes, aceites, etc.), caracterizados por ser intensivos en capital y de un muy alto nivel de concentración[6].

En definitiva, y pese a que aún resulta prematura la pretensión de establecer la existencia de cambios sustantivos en la estructura sectorial de la industria, se hace manifiesto un giro en el patrón de crecimiento, más sesgado hacia los sectores metalmecánicos o intensivos en ingeniería, contrastando así con el proceso de concentración y “primarización” que atravesó la economía argentina durante la Convertibilidad.

2) Evolución y composición del empleo industrial^[7]

2.1) El quiebre de la expulsión de empleo industrial y la evolución de los salarios

En esta sección se procura avanzar en el análisis de una de las mayores novedades del ciclo de crecimiento que se inicia con el abandono de la Convertibilidad: la firme tendencia a la generación de empleo exhibida por la industria local entre 2003 y 2008, que vino a quebrar un impactante recorrido de expulsión neta de trabajadores industriales que llevaba unos 25 años.

Como se ha mencionado en la sección precedente, existe cierto consenso en apuntar a la segunda mitad de la década del ´70 como el momento a partir del cual se verifica un punto de inflexión determinante para la industria argentina, marcando un quiebre con el patrón de desarrollo observado hasta allí. En términos de empleo la tendencia es muy clara. Después de observar un sendero de expansión substancial hasta 1976 (aunque con períodos intermedios de estancamiento) la ocupación en la industria entraría, a partir de entonces, en un camino sostenido de contracción que duraría hasta la caída del régimen de Convertibilidad (Cuadro 4).

Como se puede apreciar, durante el período aludido el proceso de expulsión de empleo industrial se dio en forma continua, con un primer ajuste muy significativo (una reducción a una tasa anual de casi el 7% en un contexto de contracción de la actividad durante el gobierno militar) y con aceleraciones dramáticas durante los epicentros de las crisis económicas (los episodios hiperinflacionarios del bienio 1989-1990 y el más reciente derrumbe de 2002). Pero como se observa en el Cuadro 4, el empleo en la industria cayó inclusive en períodos donde la actividad manufacturera presentó tasas que, si bien moderadas, fueron positivas. Esta dinámica de crecimiento con contracción del empleo fue particularmente visible durante la etapa de auge de los años '90. Si descomponemos los diez años de la Convertibilidad para concentrarnos en el período 1991-1997 (años expansivos con excepción de 1995) observaremos que mientras la producción industrial creció a una tasa anual media del 4,5%, el empleo manufacturero se redujo a una tasa del 2,6%^[8].

Como se indica en el Cuadro 4, la recuperación del empleo manufacturero durante el período 2003-2008 se produjo a una tasa media anual del 5,8%. Dentro de ese período, y tal como lo hiciéramos en la sección previa con el análisis del ritmo de expansión de la actividad, es posible distinguir entre dos fases diferenciadas.

Cuadro 4: Evolución del empleo y la producción industrial, 1975-2008

Referencia histórica	Años	Tasa anual media de crecimiento del empleo	Tasa anual media de crecimiento de la producción
Rodríguez y gobierno militar	1975-1982	-6,8%	-2,1%
Alfonsínismo	1983-1988	-0,9%	1,2%
Episodios hiperinflacionarios	1989-1990	-12,9%	-9,6%
Convertibilidad	1991-2001	-4,2%	0,9%
Derrumbe de la Convertibilidad	2002	-9,1%	-9,7%
Post-Convertibilidad	2003-2008	5,8%	11,2%

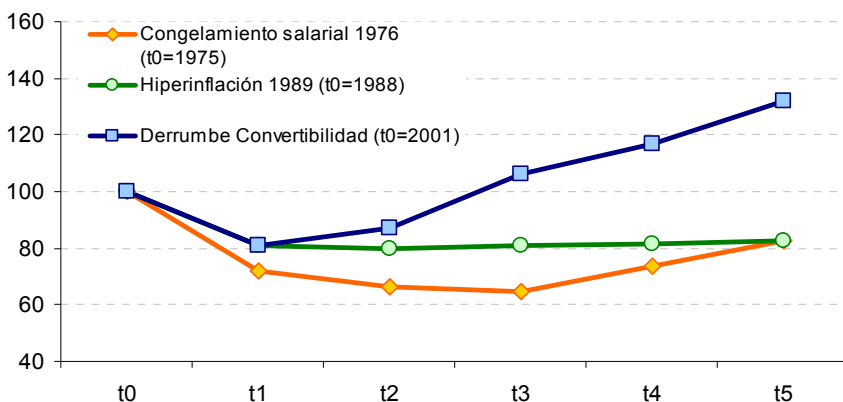
Fuente: elaboración propia en base a INDEC (Encuesta Industrial Mensual - EIM)

En principio, y luego del derrumbe del 9% que había sufrido la ocupación en la industria en 2002, se verifica una suerte de “rebote” a tasas interanuales de entre el 6% y el 10% durante los años 2003 a 2005, en un contexto en el cual -como se señaló antes- la producción también se

recupera a tasas inusitadas. Pero lo que posiblemente resulte más significativo es que, superado ese período de rebote inicial, se observó hasta el primer semestre de 2008 una notoria persistencia en la generación de empleo manufacturero a tasas que se estabilizan en el orden del 5% interanual. De acuerdo a la información disponible, durante el primer trimestre de 2008 trabajaban en la industria 1.200.141 trabajadores formalizados, un aumento del 55% respecto al piso de 773.036 trabajadores registrados al que se había llegado en el mismo trimestre de 2002^[9].

En este contexto favorable, los trabajadores industriales obtuvieron aumentos de sus remuneraciones superiores al observado en el resto de la economía. En efecto, el salario medio del sector manufacturero exhibió un recorrido particularmente dinámico a partir del año 2003: hasta el primer semestre de 2008, el salario nominal industrial creció a una tasa anual promedio del 24%, mientras que el salario nominal medio de la economía en su conjunto lo hizo a una tasa del 16,8%^[10]. De esta forma, la licuación inicial del salario real industrial (particularmente observable en 2002, tras la devaluación y el posterior salto inflacionario sufrido ese año) no fue convalidada a modo de nuevo nivel “de equilibrio” sino que constituyó un punto transitorio en un sendero de recuperación y posterior crecimiento respecto a los niveles de la década pasada. Este recorrido expansivo del salario industrial contrasta marcadamente con lo sucedido en otras secuencias históricas de caídas bruscas de los salarios reales.

Gráfico 2: Evolución del salario real industrial en tres crisis históricas
Índices $t_0=100$



Fuente: elaboración propia en base a INDEC (EIM)

El Gráfico 2 ilustra el camino de las remuneraciones industriales durante los cinco años que siguieron al derrumbe del modelo de Convertibilidad trazando una comparación con otros dos episodios históricos de fuerte licuación salarial. Por un lado se aprecia lo sucedido cuando el plan de Martínez de Hoz en 1976 establece un congelamiento salarial que, en un contexto de elevada inflación, conduce a una pérdida de casi el 30% en las remuneraciones reales de los asalariados industriales en relación al año anterior. Durante los dos años posteriores también se registran caídas (con lo cual la pérdida acumulada del salario real alcanza un piso del 35% en 1978) y luego se inicia un leve cambio de la tendencia que no alcanza para recuperar los niveles observados con anterioridad. El segundo episodio que se observa en el gráfico corresponde a finales de los años '80, cuando tras la carrera de precios y salarios que se desató en aquel contexto hiperinflacionario, las remuneraciones reales se licuaron un 20% y permanecieron congeladas en ese nuevo escalón durante toda la Convertibilidad.

Como se mencionó antes, el salario nominal industrial se expandió a una tasa promedio anual del 24% entre 2003 y 2008, lo que permitió que ya en el año 2006 el salario real supere en un 32% los valores pre-crisis.

Frente a un aumento tan importante interesa conocer el impacto potencial en términos de la competitividad industrial (i.e. una medida

del salario en términos de costo de producción). Obviamente, no existe un escenario único para los diferentes sectores, en tanto los factores que entran en juego (la intensidad laboral relativa y la evolución combinada de la productividad, las remuneraciones y los precios del productor) registran movimientos diferentes en cada una de las ramas de actividad. Sin embargo, en el Cuadro 5 ofrecemos una síntesis de las tendencias observadas para el nivel general de la industria^[11].

Cuadro 5: Evolución del costo salarial en la industria y sus componentes Índices 1997=100

Año	IVF (1)	IHT (2)	Productividad (IVF/IHT)	Salario por hora (ISH)	Precios del Productor (IPP)	ISH/IPP	Costo salarial ajustado por productividad
1998	99,6	95,3	104,5	102,0	99,1	103,0	98,4
1999	89,2	85,8	103,9	102,8	95,3	107,9	103,8
2000	87,8	79,2	110,8	104,4	95,4	109,5	98,8
2001	77,7	70,9	109,6	106,1	95,6	111,0	101,2
2002	70,2	62,9	111,7	109,1	145,5	80,4	71,9
2003	82,4	70,5	116,8	123,8	192,5	64,3	54,9
2004	94,0	79,1	118,9	154,1	204,3	75,4	63,4
2005	102,6	84,1	121,9	186,8	222,7	83,7	68,6
2006	112,1	87,5	128,0	237,8	240,9	98,6	77,0
2007	122,5	91,3	134,1	291,7	269,4	108,2	80,7
Var % 2007/2001	57,6%	28,8%	22,4%	175,0%	181,9%	-2,5%	-20,3%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

- (1): Índice de Volumen Físico
 (2): Índice de Horas Trabajadas
 (3): $(ISH \cdot IHT) / (IVF \cdot IPP)$

De la información reunida se desprende que los niveles de recuperación de las remuneraciones resultaron ser compatibles con una disminución del salario en términos de costo de producción en relación a los niveles previos a la salida de la Convertibilidad. Esto se explica, en parte, por la constancia del aumento de la productividad del empleo industrial (en 2007 se encontraba alrededor de un 22% por encima de los niveles de 2001) y, por otro lado, por el fuerte ajuste de los precios de los bienes industriales. Ambos factores combinados, de acuerdo a los datos presentados, ubicaban el costo salarial medio de la industria en 2007 un 20% por debajo del nivel pre devaluatorio.

2.2) Más allá de la tendencia general: algunos cortes sectoriales significativos

Como se discutió, la etapa reciente de crecimiento industrial, a diferencia de lo sucedido en fases anteriores, se ha distinguido por la tendencia a la generación de empleo. Ese comportamiento novedoso responde, en buena medida, a la composición sectorial que distingue a la actual expansión manufacturera, más sesgada hacia los sectores intensivos en trabajo y en ingeniería, como fuera discutido anteriormente..

En el Cuadro 6 se resume la trayectoria y la participación sectorial del empleo industrial registrado durante la última etapa de crecimiento manufacturero^[12]. El total de puestos de trabajo registrado generados por la industria entre 2002 y 2007 superó los 410 mil, un incremento que representa el 55% del total de ocupados que existían al inicio del período mencionado. Por otra parte, se aprecia lo generalizado que resultó el proceso de crecimiento de la ocupación. Todos los sectores de actividad (CIIU 2 dígitos) presentan aumentos significativos del empleo, en un rango que varía entre el 15% (productos de la refinación del petróleo) y el 200% (fabricación de maquinaria de oficina). En tercer lugar se observan algunos recorridos sectoriales que nos interesa subrayar.

Cuadro 6: Empleo industrial registrado, 1996-2007 Evolución sectorial y participación en la creación de puestos de trabajo

CIIU - Descripción de actividad	Variación respecto al año anterior					Variación 2007/2002		Contribución en la creación de empleo 2007/2002	Participación en la estructura del empleo 1996-2001
	2003	2004	2005	2006	2007	núm. de ocupados	%		
Nivel General	7,1	12,5	9,7	7,9	6,2	411.848	54,2	100	100
15 Alimentos y bebidas	6,5	8,7	3,8	4,2	4,2	73.996	30,5	18,2	29,7
16 Tabaco	11,3	12,8	1,3	4,3	-7,2	1.091	23,2	0,4	0,5
17 Productos textiles	19,9	12,5	8,8	7,5	3,3	26.345	62,9	6,8	5,8
18 Confecciones	25,4	18,2	13,1	12,5	5,8	25.782	99,7	6,3	3,9
19 Cuero y calzado	18,4	-0,1	9,5	4,0	3,2	11.574	39,1	3,0	3,9
20 Madera y productos de madera	22,1	15,3	8,2	7,9	2,6	13.697	68,7	3,6	2,6
21 Papel y productos de papel	7,0	11,4	6,7	5,7	3,0	9.230	38,5	2,4	2,9
22 Edición e impresión	4,1	8,7	9,0	4,4	3,9	12.589	33,8	2,6	4,6
23 Refinación	1,9	1,0	7,4	2,9	1,6	1.472	15,6	0,4	0,9
24 Productos químicos	8,5	8,4	8,1	5,4	5,1	28.144	40,9	6,7	8,3
25 Caucho y plástico	16,6	12,8	9,5	6,8	5,8	24.030	62,7	5,9	4,8
26 Minerales no metálicos	15,4	12,2	13,2	9,3	8,4	17.675	73,8	4,2	3,6
27 Metales comunes	11,2	11,1	8,1	7,0	3,9	13.400	48,4	3,3	3,7
28 Productos metálicos	20,8	19,7	15,1	9,7	9,5	45.030	100,2	11,0	6,4
29 Maquinaria y equipo	22,5	18,3	11,1	7,0	7,6	30.177	85,2	7,6	4,9
30 Máquinas de oficina	37,1	28,6	17,5	16,5	24,5	1.644	200,5	0,4	0,1
31 Maquinaria eléctrica	16,5	17,1	13,0	7,3	11,9	9.375	85,0	2,1	1,7
32 Eq. de TV y comunicaciones	4,3	25,4	17,5	10,0	14,6	4.059	93,8	0,7	0,9
33 Instrum. médicos y de precisión	12,3	14,0	12,3	6,1	5,3	2.922	60,5	0,7	0,6
34 Automotriz	8,9	19,5	16,3	13,5	14,0	36.977	95,7	8,2	6,1
35 Equipo de transporte	13,4	19,5	16,5	16,9	8,9	5.325	100,9	1,3	0,8
36 Muebles y ncp	16,0	17,6	13,4	9,7	8,5	17.314	84,3	3,9	3,3

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTESyS

Las variaciones y la participación fueron calculadas con la información referida al cuarto trimestre de cada año

El análisis de la sección derecha del Cuadro 6 revela la participación sectorial en la creación de empleo manufacturero correspondiente al

período 2002-2007 y la compara con la estructura existente durante los seis años previos. Previsiblemente, es el sector productor de alimentos y bebidas quien concentra, con un incremento del 18%, la porción mayoritaria de los nuevos puestos de trabajo generados por la industria. Sin embargo, ese incremento resulta sensiblemente menor que la participación previa de este sector en la estructura de la ocupación industrial, la cual representaba en promedio casi el 30% de todo el empleo manufacturero durante 1996-2001. Nótese que la rama de alimentos y bebidas mostró tasas de variación del empleo por debajo de las exhibidas por el nivel general de la industria en todos los años de la etapa expansiva post Convertibilidad, cediendo el protagonismo a un conjunto de sectores mucho más reducidos en tamaño pero particularmente dinámicos en la demanda de mano de obra.

Una observación cuidadosa de la primera sección del Cuadro 6 permite acercarnos a la determinación de esos sectores. Existen diez ramas de actividad que exhiben un comportamiento destacado, esto es, una conducta marcadamente dinámica y sostenida en cuanto a la generación de empleo, creciendo por encima del nivel general en al menos cuatro de los cinco años bajo análisis. Analicemos estos sectores dividiéndolos en tres grupos, de acuerdo a ciertas características que los distinguen entre sí.

Por un lado, encontramos a las confecciones textiles y a la fabricación de muebles, dos ramas muy intensivas en mano de obra y básicamente mercado internistas en cuanto al destino de su producción que resultaron particularmente favorecidas por el proceso sustitutivo de importaciones desatado inmediatamente después de la devaluación. El sector de confecciones logra duplicar su plantilla de personal durante 2002 y 2007 mientras que la del sector productor de muebles experimenta un aumento del 84%; ambas ramas combinadas explican el 10% del total de empleo industrial generado en el período.

En segundo lugar aparece la fabricación de minerales no metálicos, un sector vinculado en forma directa a la notable expansión experimentada por la actividad de la construcción durante estos últimos años. La ocupación sectorial se incrementa casi en un 74%, explicando algo más del 4% de la creación de empleo industrial agregado.

Finalmente aparece un tercer grupo en el que confluyen un conjunto de actividades que, si bien heterogéneas, resultan ser más “complejas” que las mencionadas hasta aquí, involucrando tecnologías más sofisticadas y eslabonamientos más desarrollados. Este grupo reúne siete ramas de actividad donde coincide parte del complejo metalmecánico tradicional (CIIU 28, 29, 31, 34 y 35) junto con sectores ligados al desarrollo de la electrónica (CIIU 30 y 32). Estas actividades, que han sido caracterizadas por ser intensivas en ingeniería, exhiben tasas de crecimiento del empleo muy superiores a la del nivel general de la industria, variando entre el 85% y el 200% (como se dijo antes, también se han destacado por su dinamismo productivo, creciendo más que el promedio de la industria). Los nuevos empleos creados por este conjunto de sectores representaron algo más del 31% del total de la ocupación industrial generada en los años bajo análisis, proporción que se torna aún más significativa si se tiene en cuenta que este grupo de ramas llegó a representar, en promedio, tan sólo el 21% del empleo en la industria durante el período 1996-2001.

Así, las tendencias sectoriales identificadas en la sección precedente de este estudio, cuando se analizó el ritmo de expansión relativo de las distintas actividades industriales durante la post Convertibilidad, tienden a repetirse en el examen aquí efectuado sobre los cambios en el empleo fabril; nuevamente, un conjunto de actividades que habían resultado particularmente desfavorecidas durante los '90 (sectores intensivos en mano de obra, como el complejo textil, e intensivos en ingeniería, como el complejo metalmecánico) aparecen teniendo un papel particularmente dinámico.

3) Algunas tendencias del comercio exterior industrial

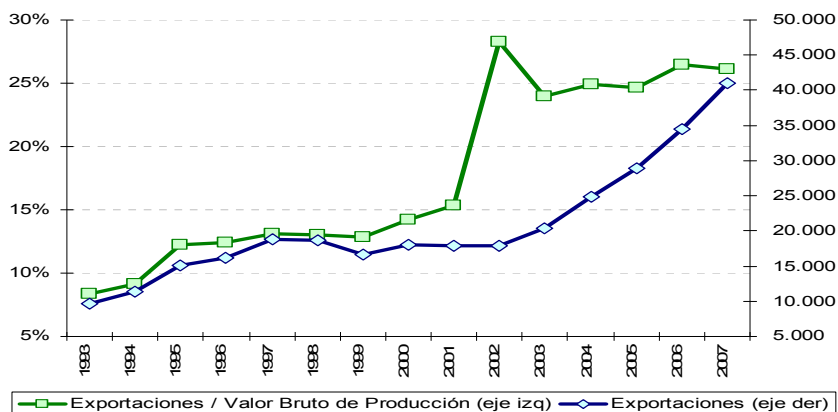
Habiendo analizado previamente algunos de los principales aspectos del cambio en el patrón del desarrollo manufacturero en el período que se inicia a partir del abandono de la Convertibilidad, se discutirá en la sección presente la trayectoria comercial externa exhibida por la industria en los últimos cinco años.

3.1) La evolución de las exportaciones industriales

Como puede ser apreciado en el Gráfico 3, las exportaciones industriales registraron, desde el año 2003 en adelante, un ritmo de crecimiento vertiginoso que hizo posible que se incrementaran un 130% en tan sólo cinco años^[13]. Este dinamismo exportador rompió con la fase de estancamiento observada durante 1998-2002, en donde las ventas al exterior se mantuvieron sin mayores cambios alrededor de los 18.000 millones de dólares, sin lograr superar el récord de 1997. La expansión de las exportaciones industriales durante 2003-2007 presentó un ritmo de crecimiento levemente mayor al del período 1993-1997 (19% anual vs. 18% respectivamente)^[14].

El crecimiento exponencial de las exportaciones se tradujo en un incremento del peso que éstas tienen sobre las ventas de la industria manufacturera. Durante el período de la Convertibilidad, el coeficiente entre las exportaciones y el valor bruto de la producción se elevó sustancialmente, trepando desde un 8% en 1993 hasta un 15% en 2001. Sin embargo, este incremento se concentró en los años 1995 y 2000-2001, dos períodos de fuerte caída del nivel de actividad, marcando el peso fundamental de la contracción del mercado interno en el resultado observado. A partir de la devaluación, el aumento del coeficiente de exportaciones atravesó dos etapas. En la primera, durante el año 2002, el coeficiente alcanza un pico del 28%, que combina un pronunciado cambio de precios relativos producto de la devaluación con el derrumbe de las ventas al mercado interno. Éste se atenúa rápidamente retrocediendo hasta el 24% en 2003 cuando comienza la recuperación de la economía y cierta “normalización” de los precios relativos. A partir de allí se abre una segunda etapa (2003-2007) en donde el coeficiente se incrementa lentamente. La proporción de las ventas que se destinan al mercado externo sigue en esos años un camino de leve ascenso hasta alcanzar el 26% en 2007. Este incremento se produce en un contexto de fuerte crecimiento del mercado doméstico. Las exportaciones mostraron, por tanto, un dinamismo particularmente marcado sin que ello respondiera a una necesidad forzada de colocación de saldos excedentes por una reducción del nivel de actividad local. En definitiva, como se aprecia en el Gráfico 3, la proporción de ventas destinadas al mercado externo se situó durante los últimos cinco años en un nuevo escalón respecto a la década pasada^[15].

Gráfico 3: Exportaciones industriales y coeficiente de exportaciones / valor bruto de producción, en dólares corrientes, 1993-2007.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC

El coeficiente de exportaciones registra fuertes diferencias sectoriales tal como se observa en el Cuadro 7. Como era de esperar, los valores más elevados se registran en los sectores ligados a los recursos naturales (alimentos y bebidas, cuero y refinación de petróleo) que destinan entre el 25% y el 40% de sus ventas a los mercados externos. Además de los exportadores tradicionales, se visualiza un crecimiento del coeficiente de exportación en sectores como químicos y metales comunes, que tenían en 2007 coeficientes que superaban el 20%, y en otros sectores que, partiendo de valores particularmente bajos, como es el caso de los textiles, papel, caucho y plástico, maquinaria y equipo, y maquinaria y aparatos eléctricos, llegaron a superar el 10%^[16]. En prácticamente todos los sectores, el coeficiente de exportaciones supera en 2007 ampliamente a los valores registrados en 1998, aunque en muchos casos es inferior al de 2003, debido a que en ese año todavía el mercado interno se encontraba muy deprimido. El caso de la industria automotriz reviste particularidades, debido al régimen de comercio administrado a nivel del Mercosur, el cual deriva en un esquema de comercio intraindustrial con altos coeficientes de importación y exportación. La contrapartida del incremento del coeficiente de exportaciones del sector

automotriz del 29% al 43% puede observarse en el alza del coeficiente de importaciones del 40% al 50%.

Cuadro 7: Coeficiente de exportaciones / valor bruto de producción y composición de las exportaciones, por sector de la industria manufacturera, 1998-2007.

Sectores	Exportaciones / Valor Bruto de Producción			Composición de las exportaciones		
	1998	2003	2007	1998	2003	2007
Productos alimenticios y bebidas	19,7%	33,0%	37,8%	43,9%	45,4%	43,4%
Productos del tabaco	0,9%	0,8%	0,8%	0,1%	0,1%	0,0%
Productos textiles	4,6%	11,4%	10,0%	1,3%	1,2%	0,9%
Prendas de vestir y teñido de pieles	3,3%	8,5%	7,6%	0,6%	0,4%	0,3%
Curtido y manufacturas de cuero, calzado	25,7%	34,8%	30,1%	4,7%	3,8%	2,7%
Madera, corcho y materiales trenzables	2,7%	11,4%	8,0%	0,4%	0,9%	0,7%
Productos de papel	7,3%	12,3%	12,4%	1,5%	1,7%	1,3%
Edición e impresión	2,5%	3,1%	2,0%	0,8%	0,3%	0,2%
Refinación de petróleo	6,2%	23,1%	27,6%	3,9%	11,2%	10,2%
Sustancias y productos químicos	11,2%	19,8%	22,4%	9,9%	11,4%	10,1%
Caucho y plástico	4,7%	8,3%	11,4%	1,7%	1,5%	1,8%
Minerales no metálicos	3,8%	7,7%	5,6%	0,7%	0,6%	0,5%
Metales comunes	18,3%	28,2%	25,2%	5,9%	7,4%	7,4%
Productos elaborados de metal	3,6%	6,2%	7,3%	0,9%	0,6%	0,8%
Maquinaria y equipo	10,0%	15,4%	15,0%	3,1%	2,4%	2,9%
Maquinaria de oficina	30,6%	36,5%	46,1%	0,2%	0,1%	0,1%
Maquinaria y aparatos eléctricos	9,7%	21,9%	17,1%	1,1%	0,7%	0,8%
Equipos de radio, TV y comunicaciones	4,0%	28,5%	25,1%	0,3%	0,2%	0,3%
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	14,8%	37,7%	40,7%	0,4%	0,4%	0,5%
Vehículos automotores	29,5%	37,6%	43,2%	17,4%	7,7%	13,6%
Otros equipos de transporte	9,8%	83,0%	74,1%	0,5%	1,0%	1,0%
Muebles y otras industrias manufactureras	3,1%	22,5%	7,3%	0,7%	1,1%	0,3%
INDUSTRIA MANUFACTURERA	13,0%	24,0%	26,1%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC

Una mayor orientación exportadora tiene distintos efectos positivos sobre el entramado industrial: permite a las empresas acceder a nuevas fuentes de información sobre mercados, tecnologías y productos, incrementar la escala de producción disminuyendo así el peso de los costos fijos, y diversificar los riesgos de contracción de su mercado. La exportación de manufacturas eleva así el potencial de crecimiento de las

firmas, que ya no se ve restringido por la expansión del mercado interno. Además, somete a los productores domésticos a la competencia de sus pares extranjeros, incentivando la mejora de procesos y productos para sostener los mercados conseguidos. El cambio de régimen macroeconómico presenta aquí una de sus facetas más exitosas. En los últimos años, como se dijo, las exportaciones llegaron a representar un cuarto de las ventas industriales, pasando a tener un peso significativo en la evolución de las firmas. Como se observa en el Gráfico 3, este valor se incrementó paulatinamente durante 2003 y 2007, aunque lo ha hecho de forma gradual, a un ritmo de medio punto porcentual anual. Esto indica que el crecimiento industrial del período estuvo impulsado por la expansión combinada, y relativamente equilibrada, de la producción para el mercado interno y la destinada a las exportaciones. En ese sentido, difícilmente pueda hablarse de un crecimiento “mercado internista”, dado que las exportaciones han sido el componente más dinámico (creciendo al 19% anual, mientras la producción para el mercado local lo hace al 16%), ni tampoco de un crecimiento traccionado por las exportaciones (*export-led growth*) debido a que aún hoy dos tercios de la producción sigue estando destinada a un mercado local de fuerte expansión^[17].

En el Cuadro 9, además del coeficiente de exportaciones, pueden observarse los cambios en la composición sectorial de las ventas al exterior. La comparación de 2007 con el año 2003 muestra caídas en la participación de alimentos y bebidas, cuero y calzado, refinación de petróleo y químicos, cuya contracara son los avances de las exportaciones automotrices y, en menor medida, de maquinaria y equipo. Sin embargo, si se analizan los últimos diez años, tomando como referencia a 1998, el panorama es distinto: tan sólo ganan participación las exportaciones de derivados del petróleo y de las industrias metálicas básicas. Como contrapartida, disminuye el peso de las exportaciones del sector automotriz y de cuero y calzado, y en menor medida, las textiles, alimenticias y de edición e impresión. Por lo tanto, si bien entre 2003 y 2007 se registra una recuperación de la importancia de las exportaciones de algunos sectores -entre los que se destaca el sector automotriz-, la composición sectorial de las ventas externas presenta muy pocas modificaciones con respecto a la imagen de 1998; además, dentro de los pocos cambios efectivizados, en los últimos diez años, los más

significativos fueron los incrementos de las exportaciones de *commodities* industriales (refinación de petróleo y metálicas básicas).^[18]

A continuación, se realiza un análisis de las exportaciones manufacturas de origen industrial (MOI) según tamaño y origen de capital. Para ello se trabajó sobre las mayores 500 exportadoras de MOI, las cuales fueron divididas en grupos según su posición en el ranking de exportaciones (según se encuentren en las primeras 50 exportadoras, en las segunda 50, etc.) y según el origen de capital (en el año 2007). Los resultados obtenidos permiten esbozar una serie de hechos estilizados respecto al auge de las exportaciones industriales de estos años.

Cuadro 8: 500 mayores empresas exportadoras de MOI según origen de capital. Millones de U\$S corrientes, 1998-2008

Ranking	ET/EN	Cant. Empresas	Exportaciones								Tasa de Crec. 03-08
			1998	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
01-50	ET	36	3.373	2.540	2.536	3.640	4.714	6.025	7.592	9.292	29,7%
	EN	14	964	1.502	1.490	1.575	2.156	2.276	2.620	3.665	19,7%
Total 0-50		50	4.337	4.042	4.026	5.215	6.870	8.301	10.213	12.958	26,3%
51-100	ET	29	302	302	301	395	485	618	678	870	23,7%
	EN	21	232	262	216	292	359	421	459	586	22,1%
Total 51-100		50	535	564	517	687	844	1.039	1.137	1.456	23,0%
101-200	ET	49	197	299	300	377	430	558	597	736	19,7%
	EN	51	121	163	180	256	337	419	502	731	32,3%
Total 101-200		100	318	462	480	633	767	978	1.100	1.467	25,0%
201-300	ET	41	154	187	214	266	234	264	289	364	11,2%
	EN	59	119	156	169	227	278	360	410	495	23,9%
Total 201-300		100	273	343	383	493	511	624	699	859	17,5%
301-400	ET	34	72	86	100	145	165	188	171	205	15,5%
	EN	66	85	95	112	152	201	239	289	382	27,7%
Total 301-400		100	157	181	212	297	366	426	461	587	22,6%
401-500	ET	28	39	61	46	53	78	96	96	120	21,3%
	EN	72	83	75	75	123	138	163	225	296	31,7%
Total 401-500		100	122	136	121	176	216	259	322	416	28,1%
Total general		500	5.742	5.727	5.738	7.501	9.574	11.626	13.931	17.743	25,3%
Subtotal Nacionales 51-500			640	751	753	1.050	1.313	1.602	1.886	2.490	27,0%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC

En primer lugar, se destaca el rol preponderante de las empresas transnacionales (ET) en las exportaciones manufactureras. Más del 40% de las 500 principales exportadoras industriales del país son empresas con mayoría de capital extranjero y en conjunto son responsables de alrededor de dos tercios de las exportaciones de estas 500 empresas (Cuadro 8). En particular, puede observarse la preeminencia de estas empresas sobre la cúpula exportadora de las 100 principales, en donde por cada empresa nacional (EN) hay dos transnacionales. Esta relación fuertemente asimétrica se va revirtiendo a medida que se retrocede en el ranking: en las siguientes 100 empresas prácticamente la mitad son nacionales y la mitad extranjeras, mientras que en los grupos siguientes esa relación se eleva a 59%, 66% y 72% a favor de las EN. Estos resultados, si bien no dejan de ser sorprendentes, no son sino una manifestación más del extremadamente elevado nivel de extranjerización que ha alcanzado la economía argentina (Kulfas y Schorr, 2000; Schorr, 2001).

En segundo lugar, aún dentro de un contexto generalizado de crecimiento de las exportaciones, pueden observarse ciertas diferencias en la velocidad de expansión, según el origen de capital y el tamaño de las empresas. Nuevamente, el primer factor a destacar es el viraje en el comportamiento de las principales ET: las 36 más grandes exportaban en 1998 más de 3.300 millones de dólares, monto que disminuye significativamente en los años siguientes y logra ser superado recién en el año 2004, cerrando una fase de estancamiento de cinco años. En ese quinquenio, la participación de este grupo de empresas en las exportaciones de las primeras 500 exportadoras MOI se reduce del 72% al 61%. A partir del año 2004, es decir, con cierto rezago tras la elevación del tipo de cambio real, las exportaciones de las principales ET comienzan a crecer a un ritmo espectacular, cercano al 30% anual. Así, los poco más de 2.500 millones de dólares que exportaban en 2003 se convierten en casi 9.300 en el año 2008, llevando a que esas 36 empresas expliquen por sí solas algo más de la mitad del crecimiento de las exportaciones MOI totales del país.

Por su parte, las EN que se encuentran entre los primeros 50 puestos del ranking (14 firmas) han visto crecer sus exportaciones a una tasa promedio del 20%, elevándolas de 1.500 millones de dólares en 2003 a 3.600 millones en 2008. Sus exportaciones se expanden a una tasa menor

a la del promedio de las 500 empresas analizadas (25%) entre 2003 y 2008, aunque en este caso no parten de una situación de estancamiento como ocurrió con las ET. Este grupo de 14 empresas explica el 18% del incremento de las exportaciones MOI consideradas en 2003-2008.

El tercer hecho estilizado que se desprende del análisis es que el marcado dinamismo de las mayores ET -las mencionadas 36 firmas que registraron una tasa de crecimiento anual de sus exportaciones del 30% entre 2003 y 2008- no se repite en las transnacionales de menor tamaño. En particular, las ET que se encuentran entre los puestos 101 y 400 del ranking presentado tienen tasas de crecimiento que, en todos los distintos grupos, resultan ser inferiores al 20%. Asimismo, en estos tres grupos, así como en el caso de las últimas 100 empresas del ranking, las ET crecen a tasas sensiblemente menores a las de las EN, invirtiendo lo señalado sobre lo ocurrido en las cincuenta mayores exportadoras.

Por último, es destacable el dinamismo exhibido por un núcleo de empresas nacionales medianas, en particular las correspondientes al segundo centenar de principales exportadoras, cuyas ventas al exterior crecen al 32% anual, convirtiéndose así estas 51 empresas en el grupo exportador más dinámico de las 500 firmas analizadas.

Para avanzar en el conocimiento de las firmas nacionales exportadoras dinámicas de MOI, se estudió a aquellas que, sin pertenecer a la cúpula de las cincuenta mayores, presenten un piso mínimo de crecimiento (10% anual) y hayan exportado una suma total en 2008 que supere el máximo alcanzado entre 1998 y 2001. De esta forma, se conformó un grupo de 224 EN que exportaron en 2008 entre 3,5 y 40 millones de dólares. Estas firmas exportaban en 2003 un promedio levemente inferior a los 2 millones de dólares, pero crecieron durante los cinco años posteriores a una tasa promedio anual del 36% y, así, en 2008 exportaban en promedio más de 9 millones.

En el cuadro 9 se divide a estas empresas según el sector al que pertenezcan. En primer término, cabe destacar la fuerte presencia de empresas productoras de bienes de capital y otros productos metalmecánicos que, aún excluyendo a las autopartistas (clasificadas en otro grupo), suman 91 firmas y exportan en conjunto más de 800 millones de dólares en 2008. Además, estos sectores son los que

muestran mayores tasas de crecimiento durante los últimos cinco años: maquinaria y equipo (39%), maquinaria y aparatos eléctricos (44%), productos metálicos (45%), instrumentos médicos y de precisión (44%) superando el de por sí muy elevado nivel promedio del grupo (36%). La salida exportadora de estas empresas contribuye a explicar el cambio en la estructura productiva señalado en la sección 2, que revela un mayor sesgo hacia los sectores metalmecánicos, no sólo por el impulso que han recibido por parte de la demanda interna acrecentada, sino también por la conquista de mercados externos.

En segundo término, debe señalarse que no se trata tan sólo de un fenómeno acotado al complejo metalmecánico. En el grupo hay también 48 empresas químicas (16 de las cuales son laboratorios farmacéuticos), 17 empresas que elaboran productos de plásticos, 14 autopartistas y 11 siderúrgicas, entre otras. Incluso en el sector de productos textiles y en el de indumentaria (este último incluido en “otros”) se evidencia la aparición de algunos exportadores nacionales de rápido crecimiento.

Cuadro 9: Empresas nacionales dinámicas exportadoras de MOI
Millones de U\$S corrientes, 1998-2008

Sectores	1998	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Cantidad de empresas	Tasa de Crec. 2003-2008
Maquinaria y equipo	69,6	78,2	98,9	142,2	171,3	255,7	366,3	505,3	56	38,6%
Sustancias y productos químicos	110,0	134,0	141,4	203,8	246,3	316,4	405,1	506,8	48	29,1%
Caucho y plástico	11,6	18,7	25,6	38,0	54,2	69,7	81,9	136,0	17	39,7%
Maquinaria y aparatos eléctricos	12,8	13,1	17,1	28,7	40,3	62,9	74,6	105,8	15	44,0%
Autopartes	19,6	25,3	32,0	45,0	56,8	62,5	78,7	144,6	14	35,2%
Productos elaborados de metal	20,6	45,3	22,7	50,6	49,3	53,9	90,7	147,8	14	45,4%
Metales comunes	5,7	10,4	14,9	25,3	25,2	37,2	58,3	84,0	11	41,3%
Minerales no metálicos	14,5	11,9	13,3	17,5	29,7	34,2	39,5	53,9	9	32,4%
Productos de papel	18,7	14,3	25,5	42,0	53,2	56,4	59,6	66,2	7	21,0%
Edición e impresión	2,5	6,4	7,8	11,2	19,5	26,2	31,1	34,2	6	34,3%
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	11,9	7,9	11,8	27,3	62,6	59,8	42,4	73,2	6	44,2%
Productos textiles	4,9	6,1	6,3	11,4	17,0	39,5	47,6	55,1	5	54,4%
Otros	15,7	14,8	19,7	28,1	53,5	81,3	78,6	143,0	16	48,6%
Total	318,1	386,3	436,9	671,1	878,8	1.155,8	1.454,3	2.056,0	224	36,3%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC

La mayor parte de las empresas analizadas registra exportaciones entre 1998 y 2001, aunque un 20% de ellas recién comienza a exportar luego de la devaluación. El saldo comercial del conjunto de este grupo de empresas es positivo en más de 500 millones de dólares y se eleva año a año. En 1998, las mismas 224 empresas presentaban un déficit comercial de 280 millones de dólares y recién en 2002 el saldo se torna por primera vez positivo. A nivel individual se puede observar que el 80% de estas firmas tuvieron un balance comercial positivo en 2008.

Las ventas externas de este grupo de firmas tienen como principales destinos al Mercosur y al resto de Latinoamérica, tal como ocurre con la mayor parte de las exportaciones argentinas de mayor valor agregado (Schvarzer y D'Onghia, 2008). En ese conjunto se destacan Brasil, que absorbe en 2008 un cuarto de las exportaciones analizadas, y Venezuela, que en 2003 compraba el 1% de las exportaciones de estas firmas y en 2008 ya recibía el 10%.

En el Cuadro 10, se compara a una parte de este grupo de estas empresas exportadoras dinámicas (67 firmas) con el resto del panel de firmas industriales. Como puede observarse, estas empresas tienden a ser más innovativas y más innovadoras que la media, al tiempo que destinan más recursos humanos y una proporción mayor de sus ventas a las actividades de innovación en general y de I+D en particular. Por otra parte, de las 224 empresas del grupo, 60 han emprendido proyectos innovativos que contaron con financiamiento del FONTAR^[19].

Cuadro 10: Esfuerzos innovativos de las empresas dinámicas en relación con el resto de las firmas industriales. 2002-2004.

		Dinamicas	Resto del panel
Número de empresas		67	1560
Innovativas	cantidad de empresas	61	934
	% sobre el total de empresas	91%	60%
Innovadoras	cantidad de empresas	56	766
	% sobre el total de empresas	84%	49%
Innovadoras TPP	cantidad de empresas	55	707
	% sobre el total de empresas	82%	45%
I+D/Ventas 2002-2004		0,64%	0,20%
Innov/Ventas 2002-2004		1,88%	1,19%
Recursos Humanos en I+D		5,4%	1,8%
Recursos Humanos en Innovación		9,1%	2,9%
RRHH profesionales		24,0%	14,0%

Nota: empresas innovativas son aquellas que declaran haber realizado esfuerzos (gastos) en actividades de innovación; empresas innovadoras son aquellas que han obtenido resultados positivos en dichas actividades; empresas innovadoras TPP son aquellas que han logrado innovaciones de producto o proceso (i.e. no organizacionales o de comercialización).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Innovación Tecnológica (INDEC)

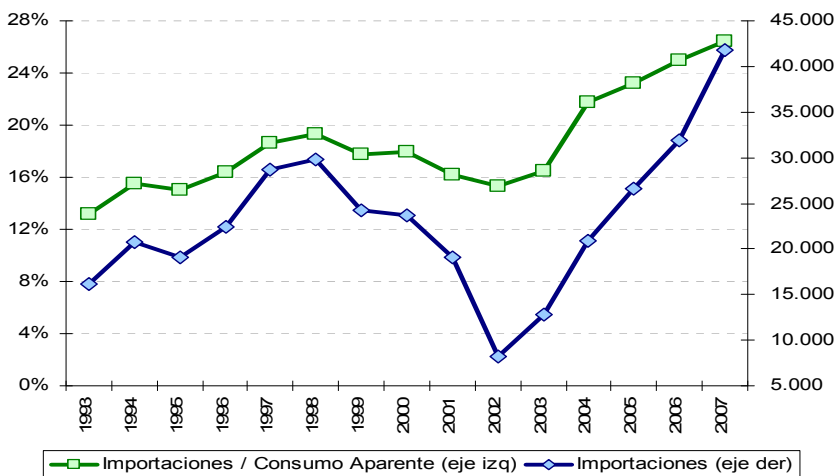
En resumen, una de las transformaciones más interesantes que promovió el tipo de cambio alto fue el impulso que ofreció a un núcleo de empresas exportadoras dinámicas de capital nacional y que muestran un potencial de crecimiento promisorio^[20].

3.2) La evolución de las importaciones y el saldo comercial industria

Como es sabido, durante la década del noventa, la rebaja de aranceles y la sobrevaluación cambiaria sentaron las bases para la entrada masiva de importaciones en el mercado local, alimentando así un creciente déficit

comercial que se constituiría en una de las causas principales de la crisis de 2001. Las importaciones industriales, que en 1993 eran de 16.000 millones de dólares, crecieron un 85% en 5 años hasta los 30.000 millones de dólares en 1998. Los productos importados fueron ganando terreno rápidamente, pasando de satisfacer el 13% del consumo aparente en 1993 al 19% en 1998. Este proceso se detuvo transitoriamente en 1998 una vez iniciada la recesión que culminaría con el derrumbe de la Convertibilidad, pero retomó su vigor una vez que comenzó la recuperación del nivel de actividad. De esta forma, el piso observado por las importaciones industriales de 8.000 millones de dólares en 2002 se multiplicó hasta alcanzar en 2006 el máximo previo; en 2007 las importaciones industriales llegaban ya a los 41.000 millones de dólares, un valor 40% mayor al máximo de la Convertibilidad. Así, las importaciones siguieron avanzando sobre el mercado local hasta representar más de un cuarto del consumo de productos industriales (Gráfico 4).

Gráfico 4: Importaciones industriales y coeficiente de importaciones en el consumo aparente de la industria manufacturera. Dólares corrientes, 1993-2007.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC

La penetración de importaciones industriales se presenta de manera generalizada en los distintos sectores con unas pocas excepciones. Sobre un total de 22 sectores, en tan sólo 5 se registran menores coeficientes de importaciones sobre el consumo aparente en 2007 comparados con el vigente en 1998: alimentos y bebidas, madera, papel, edición e impresión y productos metálicos. En segundo orden, se presentan una serie de sectores en donde el coeficiente se ha incrementado pero de forma poco significativa: tabaco, minerales no metálicos, metales comunes y maquinaria y equipo. El resto de los sectores sufrieron un crecimiento importante de la participación de las importaciones en sus mercados, destacándose entre ellos los casos de los textiles, la indumentaria, la refinación de petróleo, los productos químicos, los equipos de radio, TV y comunicaciones y la fabricación muebles (Cuadro 11).

Cuadro 11: Coeficiente de importaciones en el consumo aparente y composición de las importaciones, por sector de la industria, 1993-2007.

Sectores	Importaciones / Consumo aparente			Composición de las importaciones		
	1998	2003	2007	1998	2003	2007
Productos alimenticios y bebidas	3,1%	2,0%	2,4%	3,6%	2,9%	1,8%
Productos del tabaco	0,2%	1,0%	1,1%	0,0%	0,1%	0,1%
Productos textiles	13,5%	17,2%	21,1%	2,6%	3,0%	2,1%
Prendas de vestir y teñido de pieles	6,5%	5,7%	11,6%	0,8%	0,4%	0,5%
Curtido y manufacturas de cuero	10,0%	8,4%	14,0%	0,9%	1,0%	1,0%
Madera, corcho y materiales trenzables	6,8%	5,1%	5,6%	0,7%	0,6%	0,4%
Productos de papel	22,1%	15,3%	19,1%	3,4%	3,4%	2,2%
Edición e impresión	5,2%	2,9%	3,3%	1,0%	0,5%	0,3%
Refinación de petróleo	3,0%	2,3%	14,4%	1,1%	1,4%	4,4%
Sustancias y productos químicos	25,6%	29,3%	36,9%	16,8%	30,4%	20,1%
Caucho y plástico	14,1%	14,9%	20,0%	3,6%	4,7%	3,5%
Minerales no metálicos	11,2%	10,1%	12,1%	1,3%	1,3%	1,1%
Metales comunes	19,8%	13,3%	20,4%	4,1%	4,6%	5,5%
Productos elaborados de metal	19,3%	14,4%	19,2%	3,4%	2,5%	2,5%
Maquinaria y equipo	45,8%	38,8%	46,8%	14,9%	13,6%	13,9%
Maquinaria de oficina	93,8%	92,9%	97,4%	4,2%	3,9%	3,3%
Maquinaria y aparatos eléctricos	49,5%	48,5%	54,6%	6,2%	4,0%	4,8%
Equipos de radio, TV y comunicaciones	58,3%	80,2%	90,3%	6,8%	3,8%	7,8%
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	64,8%	71,8%	77,6%	2,6%	2,7%	2,4%
Vehículos automotores	40,7%	38,2%	49,8%	17,8%	12,5%	17,4%
Otros equipos de transporte	46,0%	81,0%	90,3%	2,3%	1,4%	3,3%
Muebles y otras industrias manufactureras	11,6%	18,9%	26,4%	1,9%	1,4%	1,6%
INDUSTRIA MANUFACTURERA	19,3%	16,5%	26,4%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC

La evidencia muestra que la tendencia de las importaciones a incrementar su participación en el mercado interno se mantuvo sin modificaciones a pesar de la protección que ofreció el tipo de cambio a partir del año 2002. Si bien durante 2002 y 2003 la participación de los bienes industriales importados en el consumo total era inferior a la vigente a finales de la década del noventa, rápidamente se recuperó y superó aquellos valores. De esta manera, y contrariando parte del discurso instalado sobre la marcha de la economía reciente, la elevación del tipo de cambio real no parece haber provocado un proceso estable y significativo de sustitución de importaciones. Es probable que, al interior de los distintos sectores, existan algunos productos cuya importación haya sido sustituida por producción local, pero esos casos parecen haberse vistos compensados por otros en donde los bienes importados

han ganado en importancia, de forma que no se detecta un cuadro de sustitución de importaciones a nivel sectorial. Por el contrario, en varios casos, tal como se destacó anteriormente, incluso el retroceso de la participación relativa de la producción sectorial local ha sido notorio, contrariamente a lo que habría sido factible esperar como consecuencia de la modificación del régimen cambiario^[21].

El Cuadro 11 permite, asimismo, analizar los cambios en la composición sectorial de las importaciones. Entre 2003 y 2007 se visualiza un incremento en la importancia de subproductos del petróleo, del sector de metálicas básicas, de maquinarias eléctricas, de equipos de radio, TV y comunicaciones, y de vehículos automotores. En otras palabras, los incrementos más significativos han correspondido a las importaciones de bienes de consumo durable que se habían visto golpeadas por la crisis (automotores, televisores, celulares, equipos de aire acondicionado, etc.) y de algunos insumos básicos (acero, aluminio y subproductos petroleros). Por el contrario, han reducido su importancia las importaciones de productos químicos, de alimentos y bebidas, de los textiles, de los productos de madera y papel, y de caucho y plástico. La comparación con el año 1998 permite analizar los cambios en la composición sectorial de las importaciones dejando de lado los efectos de la crisis de la Convertibilidad. En este sentido, se observa un protagonismo mayor en 2007 de refinados del petróleo, metálicas básicas, químicos y equipos de radio, TV y comunicaciones, estando los primeros tres casos influidos por el alza de los precios de sus productos en los últimos años. La contracara la marca la caída en la participación de alimentos y bebidas, productos textiles y de confección, madera, papel, edición e impresión, productos metálicos, maquinaria y equipo, maquinaria de oficina y aparatos eléctricos. En otras palabras, han ganado en importancia básicamente las importaciones de insumos industriales y agropecuarios mientras que se redujo la correspondiente a diversos productos metalmecánicos e intensivos en recursos naturales.

Como se analizó antes, durante el período 2003-2008 se ha verificado un incremento constante y significativo de las exportaciones industriales. Tanto las exportaciones agroindustriales (MOA) como las de origen industrial (MOI) se han expandido considerablemente, a tasas medias del 19% y del 23% respectivamente. Ello ha sido posible gracias a la mejora de los términos de intercambio que favoreció principalmente a los

productos agrícolas, pero contó además con un componente fundamental en el incremento de las cantidades exportadas, en particular de las MOI. No obstante el crecimiento antedicho de las exportaciones, el saldo comercial de la industria sufrió un deterioro constante durante el último período de expansión del nivel de actividad. Si bien el saldo comercial de las MOA se triplicó entre 2002 y 2008, especialmente impulsado por las exportaciones de harina y de aceite de soja, este resultado ha sido más que compensado por el deterioro del balance de manufacturas de origen industrial. Entre 2003 y 2008, las importaciones de MOI se han cuadruplicado, pasando desde los 12.000 millones de dólares a los 48.000 millones actuales. De esta manera, el déficit comercial de las MOI alcanzó en 2008 los 26.000 millones de dólares, superando así al superávit MOA y profundizando el déficit de la industria manufacturera en su conjunto (Cuadro 12).

Cuadro 12 Saldo comercial de MOI y MOA, 1993-2008. En millones de U\$S corrientes

	1993	1998	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones MOA	4.930	8.761	8.138	9.938	11.926	13.141	15.244	19.187	23.803
Exportaciones MOI	3.678	8.624	7.601	7.675	9.616	11.985	14.826	17.321	21.970
Importaciones MOA	840	1.389	395	539	648	715	812	1.065	1.296
Importaciones MOI	15.024	28.240	7.683	12.103	19.979	25.392	30.395	38.990	48.654
Saldo Comercial MOA	4.089	7.372	7.743	9.399	11.279	12.426	14.432	18.122	22.507
Saldo Comercial MOI	-11.346	-19.616	-82	-4.429	-10.363	-13.407	-15.569	-21.669	-26.684

Fuente: elaboración propia en base a INDEC

El déficit comercial abarca a la gran mayoría de las ramas industriales: nueve de cada diez ramas MOI, clasificadas según CIU a 4 dígitos, presentan saldos comerciales negativos en 2008. Sin embargo, la mayor parte del déficit es explicado por unos pocos sectores (Cuadro 13).

Este resultado, se apoya, en primer lugar, en la aceleración del proceso inversor experimentado por la economía argentina en los últimos años, que ha redundado en un veloz crecimiento de las importaciones de bienes de capital. La desarticulación del sector productor de maquinaria y equipo (tanto mecánicos como eléctricos) iniciado durante el último gobierno militar y profundizado con la Convertibilidad, orientó forzosamente la demanda de estos productos hacia el exterior. La

modificación en el régimen cambiario durante los últimos años no parece haber alterado esta tendencia, generando una pesada carga sobre el comercio exterior. En la actualidad, un 60% de la inversión en equipo durable de producción corresponde a bienes importados^[22]. Significativamente, en el año 2008 más de la cuarta parte del déficit MOI es explicado por el intercambio de maquinaria y equipo y de materiales eléctricos (Cuadro 13). Así, se evidencia la profunda desarticulación de la industria doméstica de bienes de capital, la cual refleja la merma en el proceso de generación de capacidades tecnológicas endógenas y la fuerte dependencia actual de las importaciones de maquinarias y equipos extranjeras.

En segundo lugar, aparecen los productos electrónicos y de línea blanca, directamente asociados al aumento considerable del consumo de durables en una fase expansiva como la observada en los últimos años. En este rubro tienen un peso significativo las importaciones de celulares, computadoras, acondicionadores de aire, y otros bienes semejantes que no se producen en el país. Además, este agrupamiento incluye aparatos de uso doméstico, que en muchos casos son ensamblados en el país a partir de componentes importados, generando una muy limitada agregación de valor doméstico. El déficit comercial de estos productos alcanzó en 2008 los 5.200 millones de dólares, superando casi en un 50% el valor máximo de la década del noventa. El tercer grupo en importancia que contribuye a explicar el déficit MOI es el de productos químicos, con un valor que en 2008 alcanzó los 4.800 millones de dólares. Éste se compone, a su vez, por productos químicos básicos, agroquímicos y productos farmacéuticos. Otros 3.000 millones de déficit son explicados por el sector automotriz. Aún tratándose de un sector cuyo comercio es administrado, el sector es deficitario debido a que la producción automotriz sigue siendo fuertemente dependiente de partes y piezas importadas (de las cuales cerca de un 45% se traían en 2008 desde Brasil).

Cuadro 13: Saldo comercial industrial, 1993-2008. En millones de U\$S corrientes.

	Maquinaria y materiales eléctricos	Electrónica y línea blanca	Químicos	Automotriz	Resto Metalme-cánica	Textil, confecciones y calzado	Refinación Petróleo	Alimentos y bebidas	Resto
1993	-2.627	-2.357	-1.676	-1.506	-1.218	-503	475	3.827	-808
1994	-3.522	-2.924	-2.106	-2.417	-1.608	-484	135	4.371	-856
1995	-3.307	-2.003	-2.245	-971	-1.135	-100	90	5.978	-368
1996	-4.062	-2.335	-3.063	-1.563	-1.502	-324	309	7.019	-716
1997	-4.930	-3.468	-3.375	-1.931	-1.909	-545	487	7.363	-1.467
1998	-5.171	-3.520	-3.175	-2.067	-2.171	-786	398	7.091	-1.821
1999	-3.701	-3.144	-2.784	-1.275	-2.202	-713	771	6.633	-1.230
2000	-3.065	-3.746	-2.671	-713	-1.503	-776	1.147	6.225	-636
2001	-2.399	-2.431	-2.068	128	-997	-614	1.403	5.987	-161
2002	-617	-269	-728	864	-346	102	1.667	7.086	1.900
2003	-1.482	-1.023	-1.574	-41	-427	-196	2.101	8.859	1.352
2004	-2.740	-2.499	-2.051	-989	-1.247	-343	2.624	10.455	820
2005	-3.536	-3.524	-2.314	-1.317	-1.558	-503	2.708	11.559	659
2006	-4.337	-4.166	-2.667	-1.367	-1.718	-636	2.932	13.800	750
2007	-5.872	-4.901	-4.246	-1.701	-2.444	-864	2.349	17.107	-146
2008	-7.092	-5.200	-4.820	-2.939	-3.075	-1.181	1.479	21.620	-951

Fuente: elaboración propia en base a INDEC

En 2008, los cuatro grupos señalados alcanzaron en conjunto un saldo comercial negativo de 20.000 millones de dólares, el cual explica el grueso del déficit MOI. Existen, además, otros sectores con déficits significativos, como los correspondientes a otros productos metalme-cánicos (productos metálicos, embarcaciones livianas y motos, entre otros) y al complejo textil.

Tal como ha sido largamente discutido en la literatura, la reestructuración regresiva de la década del '90 impuso a las empresas industriales la adopción de prácticas defensivas; éstas incluyeron, entre otras, la apertura creciente de la función de oferta y de producción (ver, entre otros, Porta, 1996 y Bisang et al., 1996). La incorporación de insumos intermedios importados, e incluso de bienes terminados para complementar la oferta local, fue una respuesta generalizada del empresariado local ante la presión de la apertura comercial y la revaluación cambiaria^[23]. Así, y de acuerdo a los datos discutidos previamente, resulta posible afirmar que pese al cambio que en varios sentidos implicó el abandono de la Convertibilidad, la apertura de la función de oferta y de producción no parecen haber sufrido mayores

modificaciones, explicando esta nueva avalancha de importaciones industriales que confluyó con la recuperación del nivel de actividad.

El déficit comercial industrial -y, en particular, de manufacturas de origen industrial- se debe, entonces, básicamente a la entrada al país de una buena cantidad de productos finales cuya producción local no existe o es poco significativa (como celulares, computadoras y gran cantidad de bienes de capital), insumos intermedios de ramas que se desarticulaban verticalmente en el proceso de apertura (por ejemplo, autopartes y farmoquímicos) y de bienes de consumo final que complementan la oferta local (típicamente textiles y algunos productos metalmecánicos). En otras palabras, la mayor parte del déficit comercial se debe a la existencia de “casilleros vacíos” de la estructura productiva heredada del período de ajuste estructural.

Las exportaciones, a pesar de su veloz crecimiento, no lograron compensar el crecimiento de las importaciones, por lo que el saldo comercial industrial tendió a empeorar a medida que la economía crecía. Significativamente, durante el período analizado, y a diferencia de tantas otras experiencias observadas en el pasado, esta dinámica no derivó en una crisis “tradicional” de balanza de pagos. Sin embargo, este resultado parece haber estado fuertemente influido por el incremento inusitado de los términos de intercambio, el cual hizo posible que el país sostuviera un abultado superávit comercial global suficiente, incluso, para afrontar los pagos de la deuda externa. En otras palabras, las discutidas falencias de la estructura industrial argentina (falencias que, si bien fueron indudablemente heredadas del pasado, no hallaron un intento de solución decidido durante el período reciente) quedaron ocultas -y sus efectos eventualmente postergados- por la bonanza externa.

4) Conclusiones y comentarios finales

La industria argentina atravesó entre mediados de 2002 y hasta fines de 2008 un período de crecimiento extraordinario que derivó en un incremento de la producción de una magnitud que no se registraba en el país desde 1976. Si en sus inicios este proceso estuvo influenciado por la profunda recesión de la que se partía, la recuperación rápidamente se

convirtió en un proceso de crecimiento sostenido que se prolongó hasta sufrir el impacto de la crisis internacional. Como fue discutido a través del trabajo, las distintas fases de este proceso presentaron tanto rupturas como continuidades al ser comparado con lo observado durante las últimas décadas, en particular, la del '90.

En primer lugar, se observó que el crecimiento en estos años mostró un sesgo novedoso en cuanto a los sectores productivos que lideraron la expansión. A diferencia de lo ocurrido en el último cuarto del siglo XX, los protagonistas de la evolución industrial no fueron en esta ocasión los sectores ligados a los recursos naturales, en especial la rama de alimentos y bebidas, y los intensivos en capital. El proceso de “primarización” de la industria parece haberse detenido -al menos transitoriamente- en 2002, año a partir del cual cobraron mayor dinamismo los sectores que hacen un uso más intensivo de la ingeniería y del empleo de la mano de obra. En otras palabras, el aporte al crecimiento industrial de sectores como el siderúrgico, petroquímico, la industria aceitera o frigorífica, si bien fue muy importante, en conjunto resultó menor en estos años que el de las actividades intensivas en ingeniería y en mano de obra, como la producción de maquinaria agrícola, instrumental médico, materiales eléctricos, de equipos para GNC, textiles, plásticos e indumentaria, entre otros.

En segundo lugar, observamos que este viraje en el patrón de crecimiento industrial tuvo su correlato directo en el empleo industrial. Por primera vez en treinta años, la industria volvió a crear empleo, haciendo un aporte sustancial a la disminución de la desocupación que tuvo lugar en el período. Este quiebre estuvo fuertemente relacionado con el cambio en el sesgo sectorial de la expansión industrial, dado que los sectores que más aportaron al crecimiento fueron también los de mayor dinamismo en la creación de empleo. Asimismo, el salario real mostró una tendencia constante al alza, superando rápidamente los valores previos a la crisis, y rompiendo, de esta manera, con la tradición de congelamiento y establecimiento de un nuevo piso salarial que se observaba tras cada uno de los episodios de fuerte licuación de las remuneraciones en el pasado.

En tercer lugar, la expansión de la industria en estos años no estuvo sostenida exclusivamente por el mercado interno, ni se trató tampoco de

un crecimiento tirado por las exportaciones ante un mercado interno estancado. Por el contrario, se verificó en este período un crecimiento equilibrado del mercado doméstico y de las exportaciones, con un mayor dinamismo de estas últimas, que permitió continuar incrementando el coeficiente de exportaciones de la industria. Pese a la aparición de un grupo de nuevas empresas medianas nacionales que exportan productos de mayor complejidad, no se logró modificar el perfil de la inserción internacional del país, que sigue estando excesivamente determinada por las ventas de *commodities* agrarios e industriales.

En cuarto lugar, el nuevo esquema macroeconómico (muchas veces referenciado como de un tipo de cambio competitivo y estable) no parece haber sido eficaz para evitar la entrada masiva de importaciones industriales. Éstas continuaron creciendo a buen ritmo y ganaron participación constante en el mercado interno, fenómeno que atravesó prácticamente a todos los sectores. Por ende, y a diferencia de lo enunciado en diversas ocasiones, no parece haber habido en el período analizado un proceso profundo y sostenido de sustitución de importaciones. Por el contrario, se verificó un veloz incremento de las importaciones industriales que generó un creciente déficit comercial de manufacturas de origen industrial, especialmente concentrado en sectores productores de bienes de capital, bienes de consumo durable (principalmente electrónicos) e insumos intermedios. Si bien el déficit comercial de MOI alcanzó valores que incluso superan los máximos de la Convertibilidad, éste no produjo inconvenientes sobre la balanza comercial debido a que pudo ser financiado por el creciente superávit comercial de las manufacturas agropecuarias.

En resumen, el nuevo régimen logró impulsar un veloz crecimiento de la producción y el empleo industrial, promoviendo la recuperación del entramado productivo y el avance cada vez mayor de la industria hacia los mercados externos, pero se mostró insuficiente a la hora de recomponer encadenamientos y recuperar líneas de producción perdidas -iniciando un proceso de sustitución gradual de importaciones- y de cambiar la inserción internacional del país, avanzando hacia productos de mayor valor agregado.

La evaluación de la experiencia reciente de la industria argentina debería servir para comprender los beneficios y las limitaciones del

nuevo esquema macroeconómico, destacándose la necesidad de que este cambio en la política macroeconómica sea complementado con un replanteo profundo de la matriz de política industrial, proceso ineludible si se pretende avanzar sobre las problemáticas centrales que traban el desarrollo de la industria en nuestro país.

REFERENCIAS:

Anlló Guillermo, Lugones Gustavo y Peirano Fernando (2008): *La innovación en la Argentina post-devaluación, antecedentes previos y tendencias a futuro*. En Kosacoff (ed.): “Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007”. CEPAL. Bs. As., Argentina.

Arceo Nicolás, Monsalvo A. y Wainer A. (2007): *Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina de la posconvertibilidad* en Realidad Económica N° 226, Bs. As., Argentina

Attorresi Paula, Castillo Victoria, Federico Juan, Kantis Hugo, Rivas Diego, Rojo Sofía y Rotondo Sebastián (2007): *Las nuevas empresas con alto crecimiento del empleo en Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en las post-Convertibilidad*” en Serie Estudios: Trabajo, ocupación y empleo N° 8, SSPTyEL, MTEySS, Bs. As., Argentina.

BISANG, Roberto, Carlos BONVECCHI, Bernardo KOSACOFF y Adrián RAMOS (1996), *La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto*, en Desarrollo Económico, Vol. 36, Bs. As., Argentina.

Briner María Agustina, Sacroisky Ariana y Bustos Zabala Magdalena (2007): *Desafíos de la reconfiguración productiva en Argentina* DT N° 16 CEFID-AR, Bs. As., Argentina.

CEP (2008): *La industria argentina: balance 2003-2007. Los nuevos sectores dinámicos*. Síntesis de la Economía Real N° 57 - Septiembre. Centro de Estudios para la Producción. Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa. Bs. As., Argentina.

CHUDNOVSKY Daniel y LÓPEZ Andrés (2001): “La transnacionalización de la economía argentina”, Eudeba, Bs. As., Argentina.

Fanelli José y Frenkel Roberto (1994): *Estabilidad y Estructura: interacciones en el crecimiento económico*. CEPAL-CIID “Reestructuración productiva, Organización industrial y competitividad internacional para América Latina”. Santiago, Chile.

Fernández Bugna Cecilia y Porta Fernando (2008): *El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural*. En Kosacoff (ed.): “Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007”. CEPAL. Bs. As., Argentina.

Houseman Susan (2007): *Subcontratación y medición de la productividad en la industria estadounidense*. Revista Internacional del Trabajo, vol.126, núm.1-2. OIT.

INDEC (2008): *INDEC INFORMA*, disponible en <http://www.indec.gov.ar/>

Katz Jorge (1993): *Organización industrial, competitividad internacional y política pública*. En B. Kosacoff (Comp.): “El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación.” CEPAL - Alianza Ed., Bs. As., Argentina.

Katz Jorge (2006): *Cambio estructural y capacidad tecnológica local*. Revista de la CEPAL N° 89, Agosto, pags. 59-73. Santiago, Chile.

KATZ Jorge y STUMPO Giovanni (2001). *Regímenes competitivos, sectoriales, productividad y competitividad internacional*. Serie Desarrollo Productivo N° 103, CEPAL. Santiago, Chile.

Kosacoff Bernardo (1996): *Estrategias Empresariales en la transformación industrial argentina*. CEPAL, Documento de Trabajo N° 67 - Marzo 1996, Bs. As., Argentina.

KOSACOFF Bernardo y RAMOS Adrian (2005): *Comportamientos microeconómicos en entornos de alta incertidumbre: la industria argentina*, Boletín Informativo Techint N° 318, Bs. As., Argentina.

Kulfas Matías y Schorr Martín (2000): *Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa*. FLACSO, Bs. As., Argentina.

Lugones Gustavo y Suárez Diana (2006): *Los magros resultados de las políticas para el cambio estructural en AL, ¿problema instrumental o confusión de objetivos?* DT N° 27 REDES, Bs.As. Argentina.

Lugones Gustavo, Suarez Diana y Gregorini, S. (2007). *La innovación como fórmula para mejoras competitivas compatibles con incrementos salariales. Evidencias en el caso argentino*. DT N°36 REDES, Bs. As., Argentina.

Maia, J. y Nicholson, P. (2001) “El stock de capital y la Productividad Total de los Factores en la Argentina”. Dirección Nacional de Programación Macroeconómica del Ministerio de Economía y Producción. Bs. As., Argentina.

Marshall Adriana (1995): *Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios, Argentina 1976-1993*. En Desarrollo Económico , vol.35, N° 138 (julio-septiembre). Bs. As., Argentina.

Marshall Adriana (1996): *Protección del empleo en América Latina: las reformas de los años 1990 y sus efectos en el mercado de trabajo*. Estudios del Trabajo N° 11, ASET. Bs. As., Argentina.

MTEySS y Banco Mundial (2008): *Caracterización de la informalidad en el Gran Bs. As.*. En “Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina” Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y Banco Mundial. Bs. As., Argentina.

Novick Marta, Mazorra Ximena y Schleser Diego (2008): *Un nuevo esquema de políticas públicas para la reducción de la informalidad laboral*. En “Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina” Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y Banco Mundial. Bs. As., Argentina.

Porta, Fernando. (1996), *Los desequilibrios de la apertura, en* Chudnovsky D., Porta D., Chidiak M. y López A., eds, “Los límites de la apertura. Liberalización, reestructuración industrial y medio ambiente”, Alianza Editorial, Bs. As., Argentina.

Rodrik Dani (2005): *Políticas de diversificación económica*. Revista de la CEPAL N° 87, Diciembre, pags. 7-23. Santiago, Chile.

Schorr Martín (2001): *Mitos y realidades del pensamiento neoliberal: la evolución de la industria manufacturera argentina durante la década de los noventa*. FLACSO, Bs. As., Argentina.

Schvarzer Jorge (1998). *Nuevas perspectivas sobre el origen del desarrollo industrial argentino (1880-1930)*, Publicado en Anuario IEHS, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro N° 13, Tandil, Argentina.

Schvarzer Jorge y D'Onghia, Maximiliano (2008a): *Las exportaciones industriales hacia la América Latina. Dinamismo fabril y constitución de un mercado*. Documento de Trabajo N° 16, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina, FCE UBA, Bs. As., Argentina.

Schvarzer Jorge, D'Onghia, Maximiliano, Orazi, Pablo y Tavosnanska, Andrés (2008b) *La actividad productiva en 2007. Un crecimiento que se consolida en distintos ámbitos*. Notas de Coyuntura N° 24, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina, FCE UBA, Bs. As., Argentina.

[1] Agradecemos la generosidad de Fernando Porta, Paula Español y de diversos economistas del CEP y del CEDES por los valiosos comentarios realizados a versiones previas de este trabajo. Obviamente, las omisiones y limitaciones de este estudio son de nuestra exclusiva responsabilidad.

[2] Este proceso dista de ser homogéneo, tanto a nivel sectorial como al de la firma: en algunos sectores la expansión de la producción requirió más rápidamente de grandes inversiones mientras que en otros, la capacidad ociosa y los nuevos turnos fueron suficientes para acrecentar la producción durante más tiempo.

[3] Ha sido reiteradamente analizado en la literatura el hecho de que, entre otras técnicas de supervivencia, los extensos períodos de apertura comercial con la moneda doméstica sobrevaluada llevaron a los productores a desarrollar la estrategia de la importación de bienes finales. La excesiva volatilidad de la economía argentina en los últimos treinta años contribuye a marcar en la memoria del empresariado local que el crecimiento -tarde o temprano- se

frenará de forma abrupta para rápidamente entrar en una etapa de reversión del ciclo y que, en consecuencia, la demanda proyectada durante sus planes de inversión no terminará realizándose (para una descripción general de la influencia, a través de los costos de incertidumbre, de la volatilidad macroeconómica argentina en las decisiones microeconómicas de los agentes, véase Fanelli y Frenkel, 1994; para un detalle de los comportamientos microeconómicos de las firmas industriales argentinas en dicho entorno, véase Kosacoff y Ramos, 2005)

[4] Pese a que no son idénticos entre sí, a lo largo de este trabajo nos referiremos de forma reiterada a los sectores “intensivos en ingeniería” y metalmecánicos como agrupamientos sectoriales relativamente coincidentes. Habitualmente, dentro de la industria metalmecánica se incluye a un elevado número actividades entre las cuales confluyen la fabricación de diversos productos metálicos, el entramado autopartista, la fabricación de maquinaria de uso general, especial (como la agropecuaria) y la de los aparatos de uso doméstico (como las heladeras, los lavarropas, las cocinas, etc.); los sectores eléctricos y electromecánicos como la fabricación de motores, generadores, acumuladores y transformadores eléctricos, entre otros; la fabricación de instrumental médico y de precisión; la construcción y/o reparación de todo tipo de material de transporte con excepción de la actividad desarrollada por las terminales automotrices que, si bien por su naturaleza integra la industria metalmecánica, es presentada por separado por su magnitud y relevancia específica. Por su parte, los sectores intensivos en ingeniería incluyen, además de todos los anteriores, a la trama electrónica: computadoras, sistemas digitales de almacenamiento de datos, unidades de conversión de señales, monitores, receptores de radio y TV, etc, todos ellos de participación sumamente reducida en la industria argentina.

[5] En esta misma línea, un reciente estudio que analiza el surgimiento de nuevas empresas con alto crecimiento del empleo en la post Convertibilidad y sus características distintivas sostiene que “[...] las ramas asociadas a la elaboración de alimentos y bebidas han perdido participación, mientras que por otro lado aumenta la participación de las ramas intensivas en ingeniería y en mano de obra.” (Attoresi et al., 2007 p.20)

[6] La concentración sectorial de la industria (medida a partir del Índice Herfindahl-Hirschman) exhibió una firme tendencia a elevarse durante la Convertibilidad, especialmente en los períodos de recesión y crisis. Tras la caída de dicho régimen, la concentración comienza a decrecer, situándose en 2007 en valores inferiores a los del pico de la crisis (aunque, de todas formas, resultaban superiores a los de mediados de la década del noventa).

[7] Una versión extendida de esta sección ha sido publicada por los autores del presente documento como un artículo independiente en la revista Síntesis de la Economía Real N°58 (diciembre de 2008).

[8] Si bien la tendencia de contracción sostenida de la ocupación en los '90 es un hecho mayormente aceptado, en la literatura se han realizado al menos tres señalamientos que -resaltando la limitación de los indicadores disponibles- matizan la magnitud del salto en la productividad que parece desprenderse de los datos presentados: a) se potenció la tendencia de sustitución de personal permanente por trabajadores temporarios (Marshall, 1996), lo cual no es reflejado por los índices de personal asalariado; b) existió una incidencia creciente de la informalidad que, hasta 2001, presentó un aumento estructural en el mercado de trabajo (Novick et al., 2008), fenómeno no captado a partir de los operativos estadísticos dirigidos a empresas; c) el aumento de la producción en la fase expansiva de los '90 enmascara una tendencia a la desintegración de la actividad industrial, es decir, una menor agregación de valor apoyada en una sustitución gradual de procesos y componentes de origen nacional por contrapartes de origen extranjero.

[9] Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social).

[10] Los datos corresponden al Índice de Salario por Obrero proveniente de la Encuesta Industrial Mensual (INDEC) y al Índice de Salarios Nivel General (INDEC).

[11] El indicador de costo salarial que se construye surge de la combinación del salario nominal por hora, las horas trabajadas, la producción real y el índice de precios básicos al productor correspondiente al agregado de la industria manufacturera. De esta forma, el indicador reúne el costo salarial real por hora (deflactando el valor nominal del salario por el precio de producción) y lo ajusta por los cambios en la productividad del trabajo industrial.

[12] Se utilizan aquí los datos referidos a empleo registrado porque, a diferencia de la información proveniente de la Encuesta Industrial del INDEC, posibilitan trabajar con el número absoluto de puestos de trabajo en cada rama de actividad. La información está disponible a partir del año 1996. Es por ello que la participación en la creación de empleo industrial durante los años 2002-2007 aparece comparada con la estructura promedio del empleo durante el período 1996-2001.

[13] Cuando se hace referencia a las exportaciones (importaciones) industriales, se consideran las exportaciones (importaciones) de las ramas 15 a 36 del Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU). Estas incluyen

manufacturas de origen industrial (MOI), manufacturas de origen agropecuario (MOA) e, incluso, algunos combustibles (como el petróleo refinado).

[14] Cabe señalar, además, que en ambos momentos el país gozó de una mejora sustancial de los términos de intercambio, impulsada principalmente por el alza de los precios de los productos agrícolas (para mayores detalles sobre la evolución de los precios y las cantidades de exportación ver Schvarzer et al, 2008b).

[15] El coeficiente de exportaciones calculado a precios constantes (de 1993) muestra una tendencia similar a la señalada en esta sección (incremento durante la Convertibilidad, aceleración del proceso en 2002, caída en 2003 y leve ascenso posterior).

[16] El resultado del sector de otros equipos de transporte, cuyo coeficiente se eleva de 9,8% a 74,1% entre 1998 y 2007, se ve influenciado por la compra y alquiler (o devolución al exterior) de aeronaves que realizan las distintas líneas aéreas y que muchas veces son registradas como importaciones (exportaciones) al atravesar la Aduana. Sin embargo, existe un aumento genuino de las exportaciones de la rama, especialmente de embarcaciones, tanto de la industria naval liviana como pesada.

[17] Sin embargo, en algunos sectores en particular, especialmente en los ligados a algunos alimentos y a los combustibles, se observaron fuertes tensiones debido al incremento de los precios internacionales y de la demanda internacional, que impulsaban al alza los precios en el mercado interno. El caso paradigmático fue el de la carne vacuna, en donde se llegó a prohibir la exportación para reducir el impacto en los precios domésticos.

[18] De todas maneras, este diagnóstico debe ser matizado en cuanto se encuentra fuertemente influido por los incrementos de precios que gozaron algunos sectores en particular. El alza del precio de los derivados de la soja, la carne y los lácteos, del petróleo, el acero y el aluminio impulsó significativamente su participación en las exportaciones totales opacando de esta forma la visibilidad de la performance exportadora de otros sectores que no tuvieron esa suerte pero que, aún así, expandieron sus volúmenes de exportación.

[19] La existencia de un grupo de empresas dinámicas que presentan comportamientos virtuosos en términos innovativos y desempeños destacados en términos de exportaciones y empleo ha sido mostrada también en el trabajo de Lugones et al (2007)

[20] Es posible trazar un cierto paralelismo entre este diagnóstico y el auge exportador industrial de principios de la década del setenta: en ambos casos la

promoción de las exportaciones (por la vía fiscal en los '70 y por el régimen cambiario en la década actual) generó un fuerte crecimiento de las ventas externas explicado mayoritariamente por el comportamiento de las empresas multinacionales -ya sea por cambios en sus estrategias o por reacciones al cambios en los precios relativos- pero que, además, se complementa con una mayor orientación hacia los mercados externos de algunas firmas de capital nacional (véase Katz y Ablin, 1977 para una referencia sobre el salto de exportaciones industriales de inicios de los '70).

[21] Schvarzer (2006, pág. 9), al repasar el proceso de desarrollo de la industria entre 1880 y 1930, destaca el análisis de Dorfman, quien sugiere que ese proceso fue escaso e insuficiente, en relación con la marcha y las posibilidades de la economía local, y, para demostrar sus conclusiones, lo compara con otras variables. Una de ellas es el avance de las importaciones, cuyo valor se multiplicó por cinco en ese mismo período; de allí [Dorfman] deduce que "el mercado interno ha crecido más de prisa que la industria manufacturera nacional, que fue arrollada por la competencia extranjera".

[22] Se trata de un valor históricamente alto, sólo comparable con los registrados por el país a comienzos del siglo XX. Hasta mediados de la década del '70 e incluso durante gran parte de los '80, tan sólo el 10% del equipo era importado. Esa proporción se elevó hasta convertirse en la cuarta parte mientras rigió la tablita de Martínez de Hoz y ya en la década del '90 superó el 50%.

[23] Este rasgo que se ve exacerbado en el caso de las empresas transnacionales, que habitualmente exhiben una mayor propensión a importar (Chudnovsky Lopez, 2001), reemplazando proveedores locales por agentes globales por elección de sus casas matrices.

La obra de Jorge Schvarzer

Bibliografía completa*

1964

1. Peña, Milciades. Crecimiento (1935-1946) y estancamiento (1947-1963) en la producción industrial argentina (con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa). En: Fichas de Investigación Económica y Social, nro. 1, abril de 1964. Buenos Aires
2. Peña, Milcídes. Industrialización, pseudoindustrialización y desarrollo combinado (con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa). En: Fichas de Investigación Económica y Social, nro. 1, abril de 1964. Buenos Aires.

* La presente compilación se ha basado en las recopilaciones anteriores realizadas por Teresita Gómez y Marcelo Rougier, a quienes se agradece la colaaboración brindada.

3. Peña, Milciades. Energía, mecanización e ineficiencia en la industria argentina, (con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa). En: Fichas de Investigación Económica y Social, nro. 1, abril de 1964. Buenos Aires
4. Peña, Milciades. Imperialismo e industrialización de los países atrasados, (con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa). En: Fichas de Investigación Económica y Social, nro. 1, abril de 1964. Buenos Aires
5. Peña, Milciades. A propósito de las estadísticas del Consejo Nacional de Desarrollo: II. Las cifras cambian, el estancamiento queda, (con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Víctor Testa). En: Fichas de Investigación Económica y Social, nro. 2, julio de 1964. Buenos Aires
6. Peña, Milciades. Orígenes y resultados de la nacionalización de los ferrocarriles, (con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Gustavo Polit). En: Fichas de Investigación Económica y Social, nro. 4, diciembre de 1964. Buenos Aires
7. Peña, Milciades. Factores objetivos y subjetivos en la crisis de los ferrocarriles argentinos, (con la colaboración de Jorge Schvarzer bajo el seudónimo Gustavo Polit). En: Fichas de Investigación Económica y Social, nro. 4, diciembre de 1964. Buenos Aires

1965

8. (bajo el seudónimo de Jorge Sagastume), Buenos Aires, vida cotidiana y alienación (nota crítica al libro de Juan José Sebrelli), En: Fichas de Investigación Económica y Social, nro. 5, marzo de 1965. Buenos Aires
9. (bajo el seudónimo Manuel López). El modelo maoísta de cambio y de acumulación primitiva, primera parte. En la revista Fichas de Investigación Económica y Social, N° 5, Marzo de 1965. Buenos Aires
10. -(bajo el seudónimo Jorge Sagastume), Crítica al libro de J. J. Sebreli, Buenos Aires, vida cotidiana y Alienación. En la revista

Fichas de Investigación Económica y Social, N° 5. Marzo de 1965. Buenos Aires

11. -(bajo el seudónimo Manuel López), El modelo maoísta de cambio y de acumulación primitiva, segunda parte. En: revista Fichas de Investigación Económica y Social, N° 6. Junio de 1965, Buenos Aires

1966

12. (bajo el seudónimo Manuel López), Nasserismo y cambio de estructuras. En: revista Fichas de Investigación Económica y Social, N° 9. abril-mayo de 1966. Buenos Aires

1971

13. Los avatares de la industria argentina .En: Todo es Historia. 1971.

1973

14. La Explotación entre naciones. Crítica a la teoría del Intercambio Desigual (comp.). La Rosa Blindada, Buenos Aires, 1973.
15. Empresas multinacionales e imperialismo (comp.). Siglo XXI Argentina, Buenos Aires, 1973
16. (bajo el seudónimo Víctor Testa), Empresas multinacionales e imperialismo, Buenos Aires, Siglo XXI, 1973.
17. El modelo japonés de desarrollo, Buenos Aires, Ciencia Nueva, 1973.

1974

18. (bajo el seudónimo Víctor Testa y en colaboración con Eugene Chatelain y Michele Salvati), La Explotación entre naciones, La Rosa Blindada, Buenos Aires, 1974.
19. (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.
20. (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.
21. (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.
22. (bajo el seudónimo Víctor Testa), Presentación, en Milcíades Peña, Industria, Burguesía industrial y liberación nacional, Fichas, Buenos Aires, 1974.
23. Los ferrocarriles, su auge, su crisis y su resurrección, Competencia, nro. 135, Buenos Aires, 1974.
24. (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).
25. El modelo japonés de desarrollo. Ediciones Ciencia Nueva, Buenos Aires, 1974

1975

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

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

1977

28. 1925-1955: auge expansión y crisis. Los avatares de la industria argentina. En: Todo es Historia, nro. 124, 1977.
29. Las empresas más grandes de la Argentina, Edición anual de listados sobre análisis de balances en Prensa Económica, Buenos Aires, 1977 a 1988.

1978

30. Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino. En: Desarrollo Económico, nro. 71, Buenos Aires, 1978.

1979

31. Empresas públicas y desarrollo industrial. En: Economía de América Latina, nro. 3, CIDE, México, 1979.
32. Situación actual y perspectiva de la economía misionera, CISEA, Buenos Aires, 1979.

1980

33. Aspectos del desarrollo industrial de Buenos Aires. En Buenos Aires, cuatro siglos, ANESA, 1980.
34. La industria argentina en el período 1955-80. En Primera Historia Integral, CEDAL, 1980.
35. La evolución de la industria entre 1976 y 1980. En: Realidad económica, nro. 40, Buenos Aires, 1980.

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

1981

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

1982

44. El Banco Nacional de Desarrollo y el desarrollo tecnológico de la industria argentina. CISEA. DT n° 318, 1982.
45. Empresas del Estado y crecimiento industrial. En Economía de América Latina, número 3. CIDE, México, 1982.
46. 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.

47. Política de privatización de empresas. En: Realidad Económica, nro. 45. Buenos Aires, ene.-mar. 1982.
48. Efectos de la política de privatizaciones en la economía argentina. En: Realidad Económica, nro. 47. Buenos Aires, jul.-sep. 1982.
49. Negociación de la deuda externa, los actores, su encuadre y perspectivas, Economía, Teoría y Práctica, Buenos Aires, jul.-sep. 1982.

1983

50. Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica. CISEA. Buenos Aires, 1983.
51. La implantación industrial, en Luís Alberto Romero y José Luís Romero (eds.), Buenos Aires. Historia de cuatro siglos, Tomo II, Editorial Abril, Buenos Aires, 1983.
52. Changements dans la hiérarchie des entreprises industrielles en Argentine pendant le Ministère de Martínez de Hoz, Problèmes d'Amérique latine, nro. 78, Paris, 1983.
53. Argentina 1976-81: endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera, CISEA, Buenos Aires, 1983.
54. Argentina 1976-81. El endeudamiento externo como palanca de la especulación financiera, Economía de América Latina, nro. 10, México, 1983.
55. Inflación y democracia, El Bimestre, nro. 9, Buenos Aires, mayo-junio 1983.
56. Debate: inflación y democracia, los peligros latentes, Realidad Económica, nro. 54, Buenos Aires, sep.-oct. 1983.
57. Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz, Desarrollo Económico, nro. 91, Buenos Aires, 1983.
58. (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.

59. Problemas para la reactivación industrial, Fundación para una Política Industrial Argentina, Buenos Aires, 1983.

1984

60. La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales, publicado en un sitio transitorio de internet de EMMA (www.uned.es/emma) y en el sitio del CESPA (www.econ.uba.ar/cespa.htm) "Les défis économiques: trois années d'une expérience difficile", en Problemes d'Amérique Latine, número 82, París, 1984.
61. L'expérience argentine de renégociation de la dette externe: limites et perspectives, Problèmes d'Amérique latine, nro. 80, París, 1984 (reeditada en L'Amérique Latine face à la dette, La Documentation Française, París, 1990).
62. Dimensiones políticas de la deuda externa de la Argentina, El Bimestre Político y Económico, nro. 14, Buenos Aires, mar.-abr. 1984.
63. Negociación de la deuda externa. Los actores, su encuadre y perspectivas, CISEA, DT n° 328 Buenos Aires, 1984.
64. (con Jorge Domínguez y Jacob Goransky), Propuestas para reducir la inflación, Realidad Económica, nro. 60-61, Buenos Aires, sep.-dic. 1984.
65. Negociación de la deuda externa, los actores, su encuadre y perspectivas, Economía, Teoría y Práctica, número 6, México, 1984.
66. (en colaboración con Jorge Sábato), Argentina: trabas para la democracia, Ibero Americana, vol. XIII, nro. 2, Estocolmo, 1984.
67. 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.

68. Finanzas internacionales: dimensiones políticas de la deuda externa, Realidad Económica, nro. 58, Buenos Aires, may.-jun. 1984.

1985

69. Cuatro meses del Plan Austral, CISEA, Buenos Aires, 1985.
70. La experiencia argentina de renegociación de su deuda externa: limitaciones y perspectivas, CISEA, Buenos Aires, 1985.
71. (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.
72. (en colaboración con Alain Rouquié) (eds.), Cómo renacen las democracias, Emecé, Buenos Aires, 1985.
73. (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).
74. Deuda externa: un enfoque no ortodoxo desde la perspectiva del deudor", El Bimestre Político y Económico, nro. 20, Buenos Aires, mar.-abr. 1985.
75. Deuda externa: un enfoque no ortodoxo desde la perspectiva del deudor, Realidad Económica, nro. 64, Buenos Aires, may.-jun. 1985.
76. (con Juan Carlos Amigo y Carlos Abalo), Plan antiinflacionario, Realidad Económica, nro. 64, Buenos Aires, may.-jun. 1985.
77. Experiencias fracasadas de crecimiento: el caso argentino, Nueva Sociedad, nro. 79, Caracas, septiembre-octubre 1985.

78. 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

79. El Estado y sus mecanismos de regulación frente a diferentes situaciones macroeconómicas, en Nueva Sociedad, Caracas, 1986.
80. Argentina: trabas para la democracia (con Jorge Sábato) en Como renascem as democracias. Brasiliense, San Pablo, 1986.
81. La política Económica de Martínez de Hoz, Hyspamérica, Buenos Aires, 1986.
82. (en colaboración con Jorge F. Sábato), Argentina: trabas para la democracia, en Como renascem as democracias, Brasiliense, San Pablo, 1986.
83. Speculation SA a Buenos Aires, Autrement, Paris, 1986.
84. (con la colaboración de Victoria Itzcovitz), Organizaciones corporativas del empresariado argentino: ADEBA, CISEA, Buenos Aires, mayo 1986.
85. 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.
86. El Estado eficiente, El Bimestre Político y Económico, nro. 27, may.-jun. 1986.
87. 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.
88. Les défis économiques: trois années d' une experience difficile, Problemes d' Amerique Latine. nro. 82.París, 1986.

89. El Estado en la gestión de Martínez de Hoz, El Bimestre Político y Económico, nro. 27, Buenos Aires, may.-jun. 1986.
90. Notas sobre política industrial, El Bimestre Político y Económico, Buenos Aires, nro. 28, jul.-ago. 1986.
91. ¿Economistas o hechiceros para resolver la crisis?, El Bimestre Político y Económico, Buenos Aires, nro.29, sep.-oct. 1986.
92. Petróleo y política bajo el proceso, El Bimestre Político y Económico, nro. 30, Buenos Aires, nov.-dic.1986.

1987

93. Gestión financiera y productiva de una muestra de empresas industriales en El Bimestre, n° 40, 1988.
94. Estadísticas industriales y política económica. Una polémica con fines didácticos, en El Bimestre, n° 37, 1987.
95. La experiencia de renegociación de la deuda externa argentina, en M. Wionczech (ed.), La crisis de la deuda externa en América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1987.
96. 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.
97. Spéculation SA, Buenos Aires: port de l'extrême-europe, nro. 22, Paris, 1987.
98. (en colaboración con Ricardo Aronskind), Exportaciones argentinas; su peor momento, El Bimestre Político y Económico, nro. 35, Buenos Aires, octubre-noviembre de 1987.
99. 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.

100. Precios externos e internos de los productos agrarios pampeanos, 1983-1987, El Bimestre Político y Económico, nro. 33, Buenos Aires, mayo-junio de 1987.
101. El tipo de cambio en un mundo fluctuante, El Bimestre Político y Económico, nro. 34, Buenos Aires, jul.-ago. 1987.
102. (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.
103. Promoción industrial: una experiencia a revisar, El Bimestre Político y Económico, nro. 36, Buenos Aires, nov.-dic. 1987.
104. Promoción industrial en la Argentina. Características, evolución y resultados, CISEA, Buenos Aires, 1987.
105. (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

106. Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia, en A. Rouquié y J. Schvarzer eds., ¿Cómo renacen las democracias?, Emecé, 1985, reeditado en J. F. Sábato, La clase dominante argentina, Formación y características, 1988 y 1991 (en colaboración con J.F. Sábato).
107. Estadísticas industriales y política económica: una polémica con fines didácticos, El Bimestre Político y Económico, nro. 37, Buenos Aires, ene.-feb. 1988.
108. (en colaboración con Ricardo Aronskind), Alimentos, mercado e inflación, El Bimestre Político y Económico, nro. 39, Buenos Aires, agosto de 1988.

109. Orígenes poco mencionados de la deuda externa de América Latina, Caravelle, cahiers du Monde Hispanique et Luso Brasilien, nro. 50, Toulouse, 1988.
110. La economía argentina hacia el año 2000. Una exploración tentativa sobre alternativas de crecimiento en la década del noventa, CISEA, Buenos Aires, 1988.
111. Perspectivas para el desarrollo industrial argentino, CISEA, Buenos Aires, agosto 1988.
112. (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.
113. Actores de la deuda: los bancos multinacionales, El Bimestre Político y Económico, nro. 41, sep.-oct.1988.
114. El comportamiento previsible de los empresarios industriales en la década del noventa. Variables macroeconómicas y consecuencias políticas, CISEA, Buenos Aires, 1988.
115. Reestructuración y eficiencia del Estado: un desafío para la izquierda democrática, CISEA, Buenos Aires, 1988.
116. (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

117. 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.
118. La crisis, la deuda y la apertura externa. Una interrelación que no puede soslayarse, CISEA, Buenos Aires, 1989.
119. ¿Fracasó Martínez de Hoz?, El Bimestre Político y Económico, nro. 44, Buenos Aires, mar.-abr. 1989.

120. (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.
121. Los grandes grupos económicos y las perspectivas de integración con Brasil, CISEA, Buenos Aires, 1989.
122. Estrategias para la pequeña y mediana empresa, *Cauces para Construir en Democracia*, nro. 3, Buenos Aires, diciembre 1989.
123. Del auge del Plan Austral al caos hiperinflacionario. Un balance a realizar, CISEA, Buenos Aires, 1989 (existe versión en francés).
124. (En colaboración con Victoria Itzcovitz), Organizaciones corporativas del empresario argentino. La Cámara Argentina de la Construcción (1969-1985), CISEA, Buenos Aires, 1989
125. L'économie argentine a l'horizon 2000, *Problemas d'Amérique Latine*, nro. 92, Paris, 1989.
126. "Le comportement prévisible des chefs d'entreprises industrielles durant les prochaines dix années", en *Les cahiers de l'ORSTOM*, Paris, 1989.
127. La Argentina después del Plan Austral, *Economía de América Latina*, nro. 17, México, 1989.
128. Challenges and perspectives of the Argentine economy, en W. Vath (ed.), *Political regulation in the Great Crisis*, Sigma, Berlín, 1989.
129. Alternativas de crecimiento en la década del noventa, en *Argentina hacia el 2000, Desafíos y opciones*, Nueva Sociedad, Caracas, 1989.
130. The inescapable interrelationship between crisis, debt and the opening up of the economy, CISEA, Buenos Aires, 1989.
131. Bunge & Born: crecimiento y diversificación de un grupo económico, CISEA-GEL, Buenos Aires, 1989.
132. 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

- 133.-Reeditada en L'Amerique Latine face a la dette, La Documentation Francaise, París, 1990.
- 134.Un modelo sin retorno. Dificultades y perspectivas de la economía argentina, CISEA, Buenos Aires, 1990.
- 135.De l'apogée du Plan Austral au chaos hyperinflationniste, Problemas d'Amerique Latine, nro. 95, Paris, 1990 (existe versión en español como documento del CISEA).
- 136.El comportamiento previsible de los empresarios industriales en la próxima década, Andes, Roma, 1990.
- 137.Reforma económica en América Latina: tanteando salidas a la crisis, El Bimestre Político y Económico, mar.-abr. 1990., n. 50, pp. 4-9.
- 138.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.
- 139.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.
- 140.El enigma argentino en la perspectiva histórica, Buenos Aires: CISEA, 1990.
- 141.Bunge y Born, Ajia Keyzal, Tokio, 1990.
- 142.El mercado bursátil, CISEA, Buenos Aires, 1990.
- 143.Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudios "desde

adentro” para explorar su relación con el sistema político, CISEA, Buenos Aires, 1990.

1991

144. Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio desde adentro para explorar su relación con el sistema político, en CISEA, DT n° 409, 1991.
145. Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina, CISEA-Imago Mundi, Buenos Aires, 1991.
146. La Unión Industrial Argentina y el peronismo. Del noviazgo a la ruptura, Todo es Historia, nro. 293, Buenos Aires, 1991.
147. El Estado y sus mecanismos de regulación frente a diferentes situaciones económicas, Análisis Económico, nro.16, México, 1991.
148. 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.
149. Il costante risorgimento delle imprese, Politica Internazionale, Roma, 1991.
150. 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.
151. América Latina en los noventa, una crisis de larga gestación, CISEA, Buenos Aires, 1991.
152. (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.
153. La industria automotriz en la economía Argentina, CISEA, Buenos Aires, 1991.

154. Del transporte ferroviario al ómnibus. Cambios en las prácticas urbanas en Buenos Aires, CISEA, DT n° 408, Buenos Aires, 1991.
155. 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-LeMirail, 22-24 novembre 1988, Toulouse, Editions du CNRS. Centre Régional de Publication de Toulouse, 1991.

1992

156. -Los noventa: una crisis de larga gestación, en Estado, nuevo orden económico y democracia en América Latina, ALAS - CEA, Ediciones Nueva Sociedad, Caracas, 1992.
157. La inflación en América Latina, CISEA, DT n° 410. Buenos Aires, 1992.
158. El enigma argentino en la perspectiva histórica, CISEA, Buenos Aires, 1992.
159. La reestructuración de la economía argentina en nuevas condiciones políticas (1989-1992), CISEA, Buenos Aires, 1992.
160. 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.
161. The Argentine riddle in historical perspective, Latin America Research Review, vol. 27, nro. 1, University of New Mexico, 1992.
162. 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.

163. (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.
164. 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

165. 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, mimeo, INRA-CREDAL, París, 1993 (en colaboración con Raúl Green y John Wilkinson)
166. La restructuración de l'economíe argentine (1989-1992), en Problemes d'Amerique Latine, número 8, Paris, 1993.
167. Situación económica actual y perspectivas, en Situación económica actual y perspectivas, CEDES, Asunción, 1993.
168. El Mercosur. La geografía a la espera de actores, en Nueva Sociedad, Caracas, 1993.
169. El proceso de privatizaciones en la Argentina, en Realidad Económica, n° 120, 1993.
170. (en colaboración con Néstor Huici), Situación de la industria alimentaria en Argentina y Brasil en el contexto del MERCOSUR, BID-INTAL, Buenos Aires, 1993.
171. Situación económica actual y perspectivas, en Situación económica actual y perspectivas, CEDES, Asunción, 1993.
172. El proceso de privatizaciones en la Argentina: implicaciones preliminares sobre sus efectos en la gobernabilidad del sistema, CISEA, Buenos Aires, 1993.
173. (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.
174. La restructuración de l'économie argentine (1989-1992), Problemas d'Amérique Latine, nro. 8, Paris, 1993.
 175. El MERCOSUR. La geografía a la espera de los actores, Nueva Sociedad, Caracas, 1993.
 176. El proceso de privatizaciones en la Argentina (Entel, Aerolíneas y el peaje), Realidad Económica, nro. 120, Buenos Aires, nov.-dic. 1993.
 177. América Latina frente al cambiante sistema internacional. Mutaciones, problemas y tendencias, CISEA, Buenos Aires, 1993.
 178. Evolución y perspectivas de la industria argentina de la celulosa y el papel, CISEA, Buenos Aires, 1993.
 179. Política industrial y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX, CISEA, Buenos Aires, 1993.
 180. El proceso de privatizaciones en la Argentina. Implicaciones preliminares sobre sus efectos en la gobernabilidad del sistema, CISEA, Buenos Aires, 1993.
 181. La reconversión de la industria automotriz argentina. Un balance provisorio, CISEA, Buenos Aires, 1993.
 182. El proceso de privatizaciones en la Argentina, Realidad Económica, nro. 120, Buenos Aires, 1993.
 183. 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.
 184. El enigma argentino en perspectiva histórica, Boletín del Instituto de historia argentina y americana Dr. E. Ravignani, nro. 7, Buenos Aires, 1993.

185. 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.
186. Estado y clase dominante en la Argentina moderna, El cielo por asalto, nro. 5, Buenos Aires, 1993.

1994

187. Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión en CISEA, DT n° 432, 1994
188. (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.
189. Robert Reich. Un economista heterodoxo, Oikos, nro. 3, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires, 1994.
190. Limits to competition. Un comentario, en Héctor Ciapuscio (comp.), Repensando la política tecnológica. Homenaje a Jorge Sabato, Nueva Visión, Buenos Aires, 1994.
191. 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.
192. 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.
193. (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.

194. Argentinien, en B. Topper, Urs Muller-Plantenberg (HRSg). Transformatio im Sudlichen Lateinamerika. Vervuert, Frankfurt, 1994.

1995

195. Paradoxes of Argentinian (under) development, en Economie et Societes, número 34, junio de 1995, París.
196. La reestructuración industrial en la Argentina. CISEA, Buenos Aires, 1995.
197. 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.
198. La reestructuración de la industria argentina en el período de ajuste estructural, CISEA, Buenos Aires, 1995.
199. El Plan de Convertibilidad. Del auge a la crisis, CISEA, Buenos Aires, 1995.
200. La reestructuración de la industria argentina en el período de ajuste estructural, Actas del Seminario
201. CREDAL Reestructuración Industrial en América Latina. Los desafíos de la globalización, Universidad de Paris III, Paris, 1995.
202. (et al) Inflation and Relaxation to Equilibrium in a Complex Economic System, Chaos, Solitons and Fractals, vol 6, Londres, 1995.
203. Paradoxes of Argentinian (under) development, Economies et Sociétés, número 34, Paris, junio de 1995.
204. Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión, Revista Mexicana de Sociología, UNAM, México, abril de 1995.

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

1996

209. Paradojas del (sub) desarrollo argentino, en Diferenciación de los regímenes de crecimiento. Un análisis de largo plazo. ILDIS, La Paz., 1996.
210. Una elite empresaria en la Argentina: La Unión Industrial Argentina, en Ensaïos FEE. Año 17, nro. 2, Porto Alegre, 1996.
211. La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina, Planeta, Buenos Aires, 1996.
212. (en colaboración con Héctor Palomino), Del pleno empleo al colapso, Encrucijadas, nro. 4, UBA, Buenos Aires, 1996.
213. (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.
214. 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.
215. Argentine: le plan de convertibilité, de l'expansion à la crise, Problèmes de l'Amérique latine, nro. 20, Paris, enero-marzo 1996.

216. Geldherrschaft ersetzt die Macht der Sabel in Lateinamerika, número 262, Berlín, abril 1996.
217. 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

218. Problemas actuales de la estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico, Realidad Económica, nro. 151, Buenos Aires, 1997.
219. Ajuste, reestructuración, políticas industriales y globalización económica, CISEA, Buenos Aires, 1997.
220. 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.
221. Los grandes grupos económicos argentinos. Un largo proceso de retirada estratégica poco convencional, Nueva Sociedad, nro. 151, Caracas, 1997.
222. (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.
223. (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.
224. 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.
225. 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

226. Challenges and perspectives of the Argentine economy, en W. Vath (ed) *Political regulation in the great crisis*. Sigma, Berlín, 1989.
227. (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.
228. 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.
229. Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000, AZ editora, Buenos Aires, 1998.
230. 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.
231. El Estado y el desarrollo económico de la Argentina: nuevas orientaciones, posibilidades y límites, Ensaio FEE, año 19, nro. 1, Porto Alegre, 1998.
232. 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
233. Económicos y Sindicales, Buenos Aires (publicación del trabajo del CEEED en tres entregas en sus ediciones de julio a septiembre de 1998).

- 234. 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.
- 235. Evolución de los servicios y el sector financiero, Macroconsul, nro. 34, Buenos Aires, 1998.
- 236. Nuevas perspectivas sobre el desarrollo industrial argentino (1880-1930), Anuario IEHS, nro. 13, Universidad Nacional del Centro, Buenos Aires, 1998.
- 237. Mercosur: The Prospectus for Regional Integration, en NACLA (North America Congress on Latin America), vol. XXI, nro. 6, Nueva York, mayo-junio 1998.
- 238. 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.
- 239. La industria argentina en la tormenta de los noventa, Nueva Sociedad, nro. 158, Caracas, noviembre - diciembre 1998.
- 240. 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.
- 241. 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

- 242. Los ferrocarriles de carga en la Argentina. Problemas y desafíos en vísperas del siglo XXI, Documento de Trabajo nro. 2, CEEED, Buenos Aires, 1999.

243. (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.
244. Finanzas, globalización económica, ideología y ajuste, Enoikos, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, nro. 15, Buenos Aires, agosto 1999.
245. 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.
246. Un bloque exitoso en crisis. El Mercosur y un socio demasiado grande, Nueva Sociedad, nro. 162, Caracas, Buenos Aires, julio-agosto 1999.
247. Le Mercosur. Du succès à la crise: le poids du Brésil, en Problèmes d'Amérique latine, nro. 33, Paris, abril-junio 1999.
248. (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.
249. Argentine: les perspectives du transport ferroviaire de marchandises, Problèmes d'Amérique latine, nro.35, París, 1999.

2000

250. Los grandes grupos económicos argentinos. Tendencias de largo plazo y desafíos del presente, presentado en las XVII Jornadas de Historia Económica y publicado en forma electrónica en el C.D. de las Jornadas, septiembre de 2.000.
251. (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. Presentado en las XVII Jornadas de

Historia Económica y publicado en forma electrónica en el C.D. de las Jornadas, septiembre de 2.000.

252. (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.
253. (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.
254. 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.
255. 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.
256. (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.
257. 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.
258. (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.

259. (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

260. Le développement de l'économie du developpement. La consternation de la science économique face au developpement, Économies et Sociétés, serie F, nro. 38, París, marzo de 2001.
261. (en colaboración con Teresita Gómez), Una empresa de transporte estatal: el Ferrocarril Oeste.
262. 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.
263. Economía argentina: situación y perspectivas, en La Gaceta de Económicas, nro. 11, Buenos Aires, junio de 2001.
264. El Mercosur. Un bloque económico con objetivos a precisar, en Wettbewerbsfähiges lateinamerika. Herausforderungen für Wirtschaft, Gesellschaft und Staat. Deutsches Institut für Entwincklungspolitik, Bonn, 2001.
265. 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.
266. La economía Argentina: situación y perspectivas. De la economía "cerrada" a la abierta. Dos grandes ciclos argentinos, Paper nro. 9, CESP, Buenos Aires, junio de 2001.
267. Las tendencias productivas durante la convertibilidad. Un balance afectado por los criterios de medida, Paper nro. 10, CESP, Buenos Aires, julio de 2001.

268. (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.
269. Argentine: la longue agonie de la convertibilité , Problèmes d'Amerique latine, nro. 42, Paris, julio-set 2001.
270. 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).
271. (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, CESP, Buenos Aires, diciembre 2001.
272. 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.
273. El Mercosur. Un bloque económico con objetivos a precisar en Wettbewerbsfähiges lateinamerika. Herausforderungen für Wirtschaft, Gesellschaft und Staat. Deutsches Institut für Entwincklungspolitik, Bonn, 2001.
274. Terratenientes, industriales y clase dominante en el ya antiguo debate sobre el desarrollo argentino, Desarrollo Económico, nro. 161, Buenos Aires, abril-junio 2001.
275. La industria en la década del noventa, en Marcelo Lascano (comp.), La economía argentina hoy. El Ateneo, Buenos Aires, agosto de 2001.
276. (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.
277. La evolución de los precios durante la década del noventa. Un objetivo deseable logrado con un método perverso, Paper nro. 11, CESP, Buenos Aires, agosto de 2001.

278. La fragilidad externa de la economía Argentina. Una dependencia demasiado elevada de diversas variables internacionales, Paper nro. 12, CESP, Buenos Aires, octubre de 2001.
279. La desocupación regula el salario real. Los cambios en el mercado laboral condicionan el ingreso de los trabajadores, Paper nro. 13, CESP, Buenos Aires, noviembre de 2001.
280. Argentine: la longue agonie de la convertibilité, Problèmes d'Amérique latine, nro. 42, París, 2001.

2002

281. -La larga crisis de la deuda en América Latina, en V. López Villafane y J. R. Di Massi (coord.) Del TLC al Mercosur. Integración y diversidades en América Latina. Siglo XXI Editores. México, 2002.
282. Entre el júbilo y el desinterés. Armado y entramado del Ferrocarril Oeste como empresa (1857-1860) (con Teresita Gómez), en el CD de las 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), en Mendoza, del 18 al 20 de setiembre de 2002.
283. El gasto público en la Argentina. Su evolución es inferior a las demandas sociales, Paper nro. 14, CESP, Buenos Aires, febrero de 2002.
284. El gasto público en Argentina, La Gaceta de Económicas, nro. 12, Buenos Aires, febrero de 2002.
285. (en colaboración con Javier Papa), El indicador sintético de servicios públicos y la marcha de la economía real (1993-2001), Notas Técnicas nro. 1, CESP, Buenos Aires, abril de 2002.
286. (en colaboración con Hernán Finkelstein), El "corralito" y las restricciones que presenta a las políticas monetaria y

- cambiaría, Notas de Coyuntura nro. 1, CESP, Buenos Aires, abril de 2002.
287. El fracaso histórico de la convertibilidad. La Argentina en la década de los noventa, Realidad Económica, nro 187, Buenos Aires, abril-mayo de 2002.
288. El fracaso de la convertibilidad. Argentina en la década de los noventa, en Desarrollo y Cooperación, editada por el Instituto Alemán para el Desarrollo, (DSE), Francfort, Alemania, n° 3, mayo 2002.
289. (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.
290. El fracaso histórico de la convertibilidad, en Iberoamericana, América Latina, España, Portugal, nro. 6, Berlín, junio de 2002.
291. (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.
292. Transformaciones tecnológicas y sociedad, Encrucijadas, nro. 20, Buenos Aires, junio de 2002.
293. (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.
294. (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.
295. Das historische Scheitern des Konvertibilität: Argentinien in den neunziger Jahren, in Religion und Macht, Jahrbuch Lateinamerika, nro. 26, Munich, 2002.
296. Die lange Krise der Verschuldung in Lateinamerika, in Lateinamerika Analysen, Institut für Iberoamerika-Kunde, nro. 2, Hamburgo, junio 2002.

297. 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.
298. (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.
299. 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.
300. (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.
301. (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.
302. (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.
303. (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.

304. (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.
305. (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.
306. (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.
307. La larga agonía de la convertibilidad, Ensaio FEE, Fundación de Economía y Estadística, vol. 30, nro. 1, Porto Alegre, 2002.
308. (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.
309. Convertibilidad y deuda externa, Eudeba, Buenos Aires, diciembre de 2002.

2003

310. (en colaboración con Teresita Gómez), El Ferrocarril del Oeste: la lógica de crecimiento de la primera empresa ferroviaria argentina a mediados del siglo XIX, Paper nro. 4, CEEED, Buenos Aires, enero de 2003.
311. (en colaboración con Hernán Finkelstein), Bonos, cuasi monedas y política económica, Notas de Coyuntura nro. 9, CESP, Buenos Aires, enero de 2003.
312. (en colaboración con Hernán Finkelstein), Bonos, cuasi monedas y política económica, Realidad Económica, nro. 193, 2003.

313. (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.
314. (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.
315. El Sur de América Latina entre el Mercosur y el ALCA, Paper nro. 7, CESP, Buenos Aires, abril de 2003.
316. Convertibilidad y deuda externa, Eudeba, Buenos Aires, 2003.
317. (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.

318. (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.
319. (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.
320. (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.
321. (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.
322. (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.

323. (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.
324. (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.
325. (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.
326. (en colaboración con Teresita Gómez), El Ferrocarril del Oeste: La lógica de crecimiento de la primer empresa ferroviaria argentina a mediados del siglo XIX, Ciclos, nro 25-26, Buenos Aires, diciembre 2003.
327. (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.
328. (Dossier en colaboración con Silvia Sigal y Ricardo Sidicaro), Argentine, après la tourmente, Problèmes d'Amérique Latine, 2003-2004, nro. 51 p. 5-109.
329. 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.
330. La crisis en Argentina: el fracaso histórico de un sistema perverso, en European Review of Latin American and Caribbean Studies, CIEDLA, Amsterdam, n° 74, abril de 2003.

331. Poder político-social, condições de mercado e mudança estrutural, en Brasílio Sallum Jr (org.), Brasil e Argentina hoje, política e economía, Edusc, San Pablo, 2004.
332. Mercosur: estrategias para el crecimiento y el desarrollo, en G. de Sierra y M. Bernaldes Alvarado, Democracia Gobernanza y Desarrollo en el Mercosur. Hacia un proyecto propio en el Siglo XXI”, UNESCO-CLACSO, Uruguay, 2004.
333. -(en colaboración con Marcelo Rougier), Dificultades para ‘privatizar’ una empresa privada: las desventajas de SIAM durante la última dictadura militar, publicado en versión digital en el C.D. de las XIX Jornadas de Historia Económica, organizadas por la Asociación Argentina de Historia Económica en San Martín de los Andes, octubre de 2004.
334. (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.
335. De nuevo sobre la burguesía nacional, Realidad Económica, nro. 201, Buenos Aires, febrero de 2004.
336. (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.
337. La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales, Paper nro. 8, CESP, Buenos Aires, marzo de 2004
338. (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.
339. (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.
340. (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.

341. (en colaboración con Javier Papa), Precios: una evolución razonable aunque con luces amarillas, Notas de Coyuntura nro. 17, CESPA, Buenos Aires, octubre de 2004.
342. (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, CESPA, Buenos Aires, noviembre de 2004.

2005

343. (en colaboración con Teresita Gómez) Las inversiones españolas en la Argentina a fines de siglo XX. Interrogantes y algunas conclusiones, reproducido en el CD de las XX Jornadas de Historia Económica, organizadas por la Asociación Argentina de Historia Económica, en Mar del Plata, 2005.
344. Sobre formas de medir y sus consecuencias teóricas: la apertura económica y el comercio mundial, en UBA: Encrucijadas, revista de la Universidad de Buenos Aires, n° 30, 2005.
345. Auge y decadencia del sistema ferroviario argentino, en Revista de Historia Bonaerense, del Instituto y Archivo Histórico Municipal de Morón, n° 28, agosto de 2005.
346. (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, CESPA, Buenos Aires, febrero de 2005.
347. (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, CESPA, Buenos Aires, marzo de 2005.
348. Agricultura y producción alimentaria en el Mercosur frente al mercado mundial. Problemas y desafíos, Paper nro.15, CESPA, Buenos Aires, marzo de 2005 (versión en inglés).
349. (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, CESPA, Buenos Aires, junio de 2005.

350. (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
351. (comp.) El desarrollo argentino. Una aproximación comparativa, Buenos Aires, Fundación Simón Rodríguez, Proyecto Editorial, Buenos Aires, 2005.
352. (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, CESPA, Buenos Aires, agosto de 2005.
353. (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.
354. (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

355. 25 ans de recul historique, en *Materiaux pour l'histoire de notre temp*, n° 81, enero-marzo 2006, Nanterre, Francia, número especial dedicado a L'Argentine, de Perón a Kirschner, 1973-2003.
356. La industria argentina en la perspectiva de la historia, en J. Gelman (comp), (2006). La historia económica argentina en la encrucijada, Asociación Argentina de Historia Económica - Prometeo Libros, Buenos Aires.
357. La industria después del colapso de la convertibilidad, en J. Neffa y H. Cordone, Escenarios de salida de crisis y estrategias

alternativas de desarrollo para Argentina. Materiales para la discusión resultantes del seminario taller del 26 a 28 de setiembre de 2005. CEIL-PIETTE, CONICET, Buenos Aires, 2006.

358. La primera gran empresa de los argentinos. El Ferrocarril del Oeste (1854-1862), Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires (en colaboración con Teresita Gómez), setiembre de 2006.
359. (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.
360. (en colaboración con Pablo Orazi y Andrés Tavosnanska), 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.
361. (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.
362. (en colaboración con Marcelo Rougier), Las grandes empresas no mueren de pie. El (o) caso de SIAM, Norma, Buenos Aires, 2006.
363. 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

364. (en colaboración con Andrés Tavosnanska), El complejo sojero argentino. Evolución y perspectivas, Documento de Trabajo nro. 10, CESP, Buenos Aires, febrero de 2007.
365. (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, CESPA, Buenos Aires, marzo de 2007.

366. (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.
367. (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.
368. Presentación al libro La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates. UBA. FCE. CESPA, Buenos Aires (en colaboración con Teresita Gómez y Marcelo Rougier), setiembre de 2007.
369. (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, CESPA, Buenos Aires, 2007.
370. (en colaboración con Andrés Tavošnanska), El complejo maicero argentino. Evolución y Perspectivas, Documento de Trabajo nro. 11, CESPA, Buenos Aires, agosto de 2007.
371. 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.
372. El Ferrocarril del Oeste y los nuevos proyectos ferroviarios (1857-1862), Revista de Historia Bonaerense, nro. 32, Instituto Histórico de Morón, Morón, noviembre 2007.
373. Prólogo, en Hernán Ramírez, Corporaciones en el poder. Lenguaje Claro, 2007.
374. Biocombustibles: expansión de una industria naciente y posibilidades para Argentina, CESPA, Buenos Aires, diciembre 2007.

2008

- 375. (en colaboración con Maximiliano Donghia, Pablo Orazi y Andrés Tavošnanska), La actividad productiva en 2007: un crecimiento que se consolida en distintos ámbitos. CESP, Buenos Aires, abril 2008.
- 376. (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.
- 377. Presentación, en Roberto Villanueva, Historia de la siderurgia argentina, Eudeba, 2008.
- 378. (en colaboración con Andrés Regalsky y Teresita Gómez), Estudios sobre la historia de los ferrocarriles argentinos (1857-1940), CESP, Buenos Aires, 2008.
- 379. (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.