



Munich Personal RePEc Archive

Postwar capital accumulation in Argentina

Burachik, Gustavo

Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur (Bahía
Blanca, Argentina)

2009

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/19310/>
MPRA Paper No. 19310, posted 15 Dec 2009 11:57 UTC

La acumulación de capital en la Argentina en la posguerra

Postwar capital accumulation in Argentina

Gustavo Burachik ^{*} / ¹ /

Este ensayo propone un marco conceptual para estudiar la problemática de la acumulación en una perspectiva histórica. Este marco contempla, por un lado, el tipo de negocios y las fuentes de financiamiento disponibles para la expansión de las grandes empresas y, por el otro, los obstáculos que emergen en ambos planos. Siguiendo esta guía se ha realizado una reseña de textos referidos a la problemática de la acumulación en Argentina, de donde resulta una nueva lectura sobre el capitalismo argentino en la posguerra. Se señalan también algunas similitudes con otros países de América latina.

This essay suggest a theoretical framework for studying the accumulation process in an historical perspective. This framework comprises the expansion routes effectively or potentially open to big firm growth, available channels for funding investment expenditures and the barriers to corporate growth emerging in both the abovementioned spheres. Based on this framework the essay offers a review of the literature on problems for capital accumulation in Argentina. As a result, it is suggested, a new view of this topic emerges. Several similarities with other Latin American countries are marked.

Palabras clave; grandes empresas, acumulación de capital, industrialización, sustitución de importaciones, burguesía nacional, posguerra

Keywords; large firms, capital accumulation, industrialization, import substitution, national bourgeoisie, postwar period

Introducción

Este ensayo se propone revisar el material referido a la problemática del crecimiento de las grandes empresas de capital nacional en Argentina en el período 1950/75. Para ello se ofrece, en el apartado I, una visión estilizada del proceso de expansión de las corporaciones de los países más avanzados, basada en la experiencia norteamericana de la posguerra. De este análisis surge un marco conceptual que permite deslindar los requerimientos de la acumulación en dos grandes conjuntos de dificultades que las firmas deben resolver; el acceso a fondos y a oportunidades de crecimiento. En los apartados II y III se ofrece una revisión bibliográfica sobre los problemas y características de la acumulación en la posguerra en Argentina. En II se recoge una controversia académica que tuvo lugar a finales de la década del '70 ya que allí fue planteada, aunque de un modo incipiente, la distinción entre el acceso a los fondos para invertir y las oportunidades de aplicación de estos fondos por parte de las empresas industriales. En III, por su parte, se añaden al análisis algunos factores condicionantes del crecimiento de las grandes empresas industriales locales en ambos planos que no recibieron en la literatura un tratamiento acorde con su importancia.

Lo que distingue a esta reseña de una mera enumeración de fuerzas de estímulo u obstrucción a la acumulación es el intento de vincularlos de un modo sistemático con aquéllas dos esferas de la ecuación del crecimiento. Se pretende de este modo arribar, hacia el final del análisis, a un argumento que los unifique a todos de un modo coherente.

Este estudio intentará demostrar que el diagnóstico de algunos autores de que la acumulación de capital en Argentina se encontraba en la posguerra obturada por la escasez de oportunidades de crecimiento de las empresas, se basaba en una simplificación excesiva del problema. Se postulará que los factores de obstrucción actuaban en las dos esferas. Luego de individualizarlas, se mostrará la interacción recíproca entre estas trabas y, por último, sus raíces eminentemente sociales.

^{*} Docente e investigador, Dpto de Economía de la Universidad Nacional del Sur (Bahía Blanca, Argentina); burachik@criba.edu.ar

¹ / El autor agradece los comentarios realizados por Valentina Viego y Mariana Fernández.

I. Aspectos teóricos y empíricos del análisis de la acumulación

El desarrollo capitalista en los países industriales ha reposado desde sus comienzos en la constante mejora y revolución de las técnicas productivas y de los productos mismos. Además de modificar las características del proceso de trabajo, estos cambios se han expresado también en oleadas de ascenso y declinación de ramas enteras de actividad. Este aspecto del funcionamiento del capitalismo permite incluso trazar su evolución de largo plazo (entre otras cosas) como una sucesión de fases históricas impulsadas por un conjunto específico de negocios dinámicos.

Por otra parte, en cada fase los canales sectoriales y espaciales abiertos al capital resultan de la interacción de fuerzas contradictorias de impulso y freno, es decir, emergen tanto de las potencialidades del capital como de sus límites. La experiencia de los EE.UU. en la posguerra ofrece un buen ejemplo: enfrentadas con crecientes obstáculos a la reinversión en sus rubros originales, la expansión de las grandes empresas pasó a reposar en el desplazamiento del capital desde negocios maduros a otros más dinámicos y rentables, dentro y fuera de los EE.UU. Como resultado, se generalizaron la diversificación y conglomeración como formas de crecimiento mientras que la internacionalización del capital, que muchas compañías ya practicaban, se aceleró (Rumelt, 1974 y Chandler, 1982).

En su momento, estos canales de expansión ofrecieron una salida a una situación de exceso de fondos invertibles con relación a las oportunidades de inversión a disposición de las firmas en sus actividades tradicionales pero habrían de toparse, a su turno, con sus propios límites. Estos últimos resultaron claros en lo relativo a la diversificación. La mayoría de las empresas agotó rápidamente el reducido conjunto de oportunidades de diversificación rentable a su alcance (en rubros relacionados en los que pudiese hacer valer sus ventajas originales) y debió pasar (en general en los '60) a una diversificación cada vez menos relacionada y rentable y crecientemente especulativa (Rumelt, *op cit* y Gaughan, 1999).

Se revela así un ángulo peculiar de este proceso. Antes de provocar una interrupción de la acumulación, la gradual maduración del conjunto de productos y tecnologías que había dinamizado la acumulación, forzó una masiva reorientación de los fondos invertibles a disposición de las firmas hacia nuevos senderos, en muchos casos a costa de la rentabilidad. Esta evolución no resultaría inteligible si se prescindiese del carácter compulsivo de la acumulación y la competencia en el modo de producción capitalista. La crisis de la acumulación habría de llegar, pero recién en los '70 y, con mayor severidad, en los '80 (Gaughan, *op cit*).

La escisión conceptual entre, por un lado, la magnitud de los fondos a disposición de las firmas y, por el otro, la extensión de sus oportunidades de inversión rentable se revela como un procedimiento útil para describir la naturaleza de los obstáculos al crecimiento. Es como si, para concretar una inversión, las grandes corporaciones debieran contemplar dos problemáticas hasta cierto punto independientes. Por un lado, como es natural, deben acceder a fondos (propios o de terceros) en una magnitud adecuada. Por el otro, deben estar en condiciones de superar las barreras que obstaculizan el ingreso a las oportunidades relativamente rentables y, eventualmente, estar capacitadas para erigir trabas a la entrada de otras firmas.

De este modo, así como el proceso de acumulación tropieza con fuerzas que obstruyen el acceso de las empresas a los fondos requeridos (caída de los márgenes, restricción crediticia), encuentra también límites precisos en el ámbito de las oportunidades de inversión disponibles. Las compañías responden a la primera clase de barreras introduciendo cambios técnicos, organizativos, institucionales y políticos y reaccionan a las del segundo tipo buscando canales alternativos de expansión.

II. Aldo Ferrer y la controversia sobre la acumulación en Argentina en la posguerra

La separación conceptual entre la problemática del acceso a fondos por parte de las grandes empresas de Argentina y la relativa a las oportunidades de inversión en la posguerra fue explícitamente introducida hacia fines de los '70. Fue en el marco de una controversia suscitada por la publicación del libro de Ferrer (1977) *Crisis y Alternativas de la Política Económica Argentina*, cuyas sucesivas piezas aparecieron en los números 67 a 73 de la revista Desarrollo Económico entre fines de 1977 y mediados de 1979.

En su libro, Ferrer identificó al "bloque liberal" con los intereses dominantes y le atribuyó como estrategia general después de 1955 la de recuperar poder y redistribuir ingresos en su favor ^{2/}. Esta élite experimentó una división durante los '60 en un bloque "ortodoxo" constituido por la burguesía rural y uno "neoliberal", hegemonizado por las filiales de empresas extranjeras. Respecto de la conformación de éste último precisó: "en torno de las formaciones industriales con fuerte gravitación foránea se consolida una compleja red de intereses locales" ^{3/} formada por empresas dependientes de las subsidiarias en materia de tecnología y financiamiento.

El sector neoliberal modernizante proponía, según Ferrer, la apertura al capital y tecnología extranjeros (capitalismo asociado), la canalización del financiamiento hacia esas formaciones industriales y la preservación de la demanda interna de estos productos como criterio a tener en cuenta a la hora de diseñar las políticas de ingresos, racionalizar (pero no eliminar) la protección comercial, disminuir los costos laborales unitarios (retrasar el crecimiento de los salarios respecto del de la productividad), enfrentar la inflación con políticas de contención de costos (congelamiento salarial y cambiario) y, por lo tanto, evitar la elevación de los precios relativos del agro, racionalizar el gasto público pero con miras no a recortar su alcance sino a reforzar la inversión pública en infraestructura (capitalismo de estado) y establecer pactos con los sindicatos.

La orientación general de estas políticas era la profundización del proceso de tecnificación de la producción y elevación de la intensidad del capital ya iniciada a fines de los '50. En la visión neoliberal, según Ferrer, este programa aceleraría de tal modo la acumulación de capital y las exportaciones de las filiales que serían compensados los efectos adversos que la intensificación del capital inevitablemente habría de producir sobre el mercado de trabajo.

La publicación del libro incitó una réplica de orientación liberal realizada por De Pablo de la que no puede extraerse nada de interés para este ensayo. Merece rescatarse sí la respuesta de Ferrer (1978) porque allí afirma que el obstáculo con que tropezaba la estrategia liberal era que "(estas políticas, que) generan confianza en los privados (...) achican el mercado. Se frustran, por lo tanto, condiciones esenciales para la expansión de las oportunidades de la inversión privada (...) "^{4/}.

También compareció Lavagna (1978a) en defensa de la postura "nacional y popular". Este autor denunció la existencia de un "preconcepto de que las formas progresivas de distribución del ingreso (...) atentan contra la tasa de formación de capital" y se propuso refutarlo mostrando que la tasa de inversión había sido la misma en los "años liberales" que en los "años populistas" pero la participación de los asalariados en el ingreso había resultado 13% más baja en los primeros. Su conclusión fue que

^{2/} pp 53-54.

^{3/} p 67.

^{4/} p 651.

"no hay ninguna razón para identificar liberalismo con inversión". En una intervención posterior, éste autor insistió con el mismo argumento pero expresado así: "(...) si a la estrechez 'natural' de nuestro mercado (...) se agrega una redistribución de ingresos que desfavorece a los sectores más numerosos, es decir, los asalariados, la inversión no encuentra aliciente y el excedente de los sectores empresariales tiende a dirigirse hacia consumos suntuarios o a asignarse fuera de nuestras fronteras" (Lavagna, 1978b; pp 139).

Ondarts (1978), a su turno, clarificó aún más la distinción entre disponibilidad de fondos invertibles y oportunidades de inversión al resumir ambas posturas en base a la siguiente fórmula: para De Pablo el factor limitante de la inversión es el ahorro (cuyo incremento requiere una distribución del ingreso más regresiva) y para Lavagna (y por ende para Ferrer) es la insuficiencia del mercado interno. Según Ondarts "(...) ambos tienen razón: en años populistas el factor limitante ha sido la tasa de ahorro, en tanto que en años liberales la restricción predominante ha sido el mercado interno" ^{5/}.

De estos antecedentes teóricos, internacionales y nacionales puede extraerse una secuencia inteligible de preguntas para abordar el objetivo planteado en la introducción. En el siguiente apartado se estudia cuál era el problema de los fondos que la gran burguesía atacaba recurrentemente a través de las políticas liberales de redistribución regresiva del ingreso y cuál era el límite a la acumulación que los autores nacionalistas detectaban en la esfera de las oportunidades. En el apartado IV se ofrece una breve reseña de algunos factores críticos de la acumulación en la posguerra ignorados o minimizados en la controversia presentada de un modo sintético más arriba. En el último punto se intentará integrar el conjunto del material en una presentación sistemática del problema del crecimiento de las grandes empresas de capital nacional en el período.

III. Límites al crecimiento de las grandes empresas en 1950/75; los temas en debate

1. El problema de los fondos

¿Cuáles eran, concretamente, los factores depresores de las ganancias capitalistas que las políticas liberales buscaban eliminar? Hay que considerar los dos determinantes básicos de los márgenes de beneficio; los costos y los precios.

a. Los costos de producción en la sustitución de importaciones

El problema de los márgenes que movilizó a la gran burguesía desde principios de los '50 resultaba esencialmente de dos factores.

Por un lado, la política comercial de los años '30 y '40 que dio lugar a lo que Díaz Alejandro (1970) denominó "política proteccionista", se tradujo en una elevación de los costos de los insumos y equipos, básicamente a través de dos canales. Un impacto directo derivado del traslado de la protección a los precios internos de algunos bienes industriales que afectó negativamente a sus usuarios locales. Y, al menos durante el peronismo, un efecto indirecto provocado por la prioridad que la protección de la industria liviana confería a las empresas mercadointernistas existentes en el acceso a las escasas divisas disponibles. Esto último limitaba la disponibilidad de divisas para la importación de bienes de capital requeridos por las empresas que deseaban renovarse o expandirse. Además, el propio control de

^{5/} p 284.

cambios fue muchas veces empleado como un mecanismo de protección al elevar el precio de venta de las divisas requeridas para las importaciones competitivas de la producción doméstica (Taylor, 1998).

Después de 1955, como se comentará más adelante (IV.1.a), la gran burguesía consiguió reformar la política comercial y cambiaria con la mira puesta en la disminución de sus costos de abastecimiento e inversión. Ciertamente, como resultado de estas acciones los precios de los bienes de capital, bastante elevados en la inmediata posguerra, tendieron a disminuir con respecto al deflactor del PIB (Coremberg et al, 2007) y con respecto al conjunto de los precios industriales ⁶/. Sin embargo, el avance de estas políticas enfrentaba a las firmas más grandes entre sí y con otros sectores del empresariado industrial cuya supervivencia dependía de la protección, con la burguesía rural (especialmente en torno de la política cambiaria) y, como ya se verá, con los obreros. El gradual rediseño de la política comercial fue por ello un largo y conflictivo proceso.

El segundo factor era la política salarial y social del primer gobierno de Perón que elevó los costos laborales unitarios y disminuyó la tasa de explotación de la fuerza de trabajo ⁷/. La burguesía comenzó de inmediato a reclamar el retraso de los salarios respecto del aumento de la productividad y la reversión de las reformas laborales. A este objetivo había apuntado la llamada "ofensiva de la productividad" desarrollada durante el segundo gobierno peronista (James, 1981). Después de 1955, la gran burguesía pasó a una ofensiva general que combinó la utilización de la represión (despidos, intervención de sindicatos, arrestos de dirigentes gremiales) con una apuesta a la sustitución masiva de trabajo por capital (para lo cual se proponía la apertura a la inversión y transferencia de tecnologías del exterior que el peronismo fracasó en conseguir) con la expectativa de que con ello no sólo se debilitaría el poder de las comisiones internas en las fábricas sino que también disminuiría los costos salariales unitarios (Peralta Ramos, 1972).

Esta reivindicación pasó a ocupar el centro del programa de la gran burguesía y fue integrada como piedra angular de los sucesivos planes de estabilización de precios en los que se combinaba el congelamiento de los salarios (luego de su disminución con relación a los precios) y un tipo de cambio real bajo para la adquisición de sus insumos y maquinarias importadas. El objetivo de estos planes era, precisamente, ampliar el acceso a fondos para estimular la acumulación.

Estas políticas, sin embargo, no resultaban duraderas. La presión obrera iba imponiendo la recuperación de los salarios, lo que a su vez iniciaba un proceso combinado (según las condiciones de competencia imperantes en las distintas ramas) de erosión de márgenes y aumento de la tasa de inflación. Esta última aceleraba la apreciación del peso y estimulaba la fuga de capitales. Al final, se producía una devaluación y con ella una crisis económica, social y política. Ciertamente, esta crisis interrumpía el proceso de acumulación pero, a la vez, contribuía a instalar las condiciones requeridas para un nuevo intento de elevar los márgenes por medio de una aceleración de la inflación (Vitelli, 1990).

No era fácil para las grandes empresas materializar la búsqueda contención salarial en un contexto de fuerte resistencia obrera y sin la contribución (disponible en otras naciones de América latina) de un exceso de oferta de trabajo. Y, de hecho, los sucesivos mecanismos económicos y políticos practicados con este objeto fracasaron (Canitrot, 1980). La evolución de la participación de los asalariados en el ingreso refleja las grandes fases de este conflictivo proceso: disminuyó bruscamente entre 1955 y

⁶/ Hubo tres períodos de avance acelerado en este proceso; 1951/55, 1960/64 y 1968/71.

⁷/ Lo primero ocurrió como resultado del aumento del salario a un ritmo superior al de la productividad laboral (Díaz Alejandro, *op cit*). Lo segundo refleja el incremento del gasto salarial con relación a la masa de ganancias obtenida a partir de él (cálculo de Peralta Ramos, 1972 para 1946/54).

1959/60, permaneció en un bajo nivel hasta mediados de los '60 pero entonces comenzó un proceso irregular de recuperación que habría de continuar hasta mediados de los '70.

b. Precios y competencia

La competencia entre las empresas industriales tendió a incrementarse durante el período bajo estudio sumando una presión adicional a la obsesión de la gran burguesía por disminuir los costos de la fuerza de trabajo, de los insumos y de los bienes de capital. Un estudio realizado por Altimir (1973) muestra que en la etapa iniciada en 1955 hubo una tendencia al deterioro de la capacidad de los empresarios (sin distinción de tamaño) para acaparar para sí los incrementos de la productividad:

- en 1954/61 consiguieron apropiarse de todo el aumento de la productividad,
- en 1961/65 una pequeña fracción de estos incrementos debió ser compartida con los asalariados y
- en 1965/69 debieron transferirlo en su totalidad a los salarios y a los precios

Las estadísticas de precios, producción y salarios industriales sugiere que entre 1950 y 1960 tuvo lugar un fuerte abaratamiento de la mano de obra debido al doble efecto de (a) el aumento de la productividad laboral y (b) un más rápido incremento de los precios que de los salarios sectoriales. Por su parte, los costos laborales comenzaron a empinarse en los '60 debido a que el exceso de recuperación de los salarios medios respecto de los precios superó al ritmo de incremento de la productividad. En los años de alto crecimiento 1966/73, por ejemplo, el costo laboral unitario creció, según estos cálculos, a una tasa de 0,7% anual ^{8/}.

Así, los márgenes de beneficio industrial evolucionaron en este último subperíodo bajo el influjo de una doble presión: la caída de sus precios con relación a los del sector agropecuario (los precios implícitos industriales disminuyeron notoriamente entre 1966 y 1973) y el ascenso sindical estimulado, a su turno, por la carestía relativa de los alimentos ^{9/}.

2. El problema de las oportunidades

La pregunta aquí es la siguiente; ¿cuál era, según la postura nacionalista, el problema de oportunidades de inversión que las políticas liberales de redistribución regresiva del ingreso provocaban y que terminaba frustrando la aplicación de las ganancias adicionales a la acumulación de capital?

Es preciso retornar aquí al planteo inicial de Ferrer, para quien la estrategia del bloque neoliberal era económicamente inviable por dos razones:

(i) La progresiva tecnificación de la producción industrial y, consiguientemente, la menguante participación de los asalariados en el ingreso debían generar una creciente dualización económica y social; "una estructura productiva que acumula y produce para satisfacer la demanda de los grupos de altos ingresos" ^{10/}.

^{8/} Estos cálculos se basan en las estadísticas oficiales de: precios al consumidor, industriales (mayoristas no agropecuarios) y productividad laboral en la industria (producción real por ocupado).

^{9/} Peralta Ramos (2007: p 146) concluye lo contrario. Aparentemente, en lugar de comparar la productividad y los salarios industriales con la evolución de los precios de este sector, esta autora utilizó los precios agropecuarios. Como, desde la segunda mitad de los '70, éstos últimos crecieron más que los precios industriales los ingresos unitarios relativos del sector resultan sobreestimados.

^{10/} p 78. Se trataba, en realidad, de un argumento presentado por Furtado (1966) mucho antes.

(ii) No cabía esperar que el aumento de la inversión extranjera directa (IED) o bien el de las exportaciones de las filiales de empresas transnacionales (ET) alcanzasen para contrarrestar la disminución relativa de la demanda de mano de obra que emanaba de aquella sustitución de trabajo por capital. Lo primero se debía a la tendencia de las filiales a financiar su expansión con fondos generados localmente. Lo segundo resultaba simplemente de la observación de la realidad. Las subsidiarias instaladas en el país siempre habían producido para el mercado interno y los países en los que, en cambio, se estaban volcando hacia la exportación (Europa Occidental y Sudeste asiático) no tenían "relación con las condiciones vigentes en la Argentina contemporánea" ¹¹/.

En consecuencia, las políticas impulsadas por el bloque neoliberal conseguían a corto plazo la búsqueda elevación de las ganancias (a costa de los asalariados y otros sectores) pero no se traducían en un salto cuantitativo de la acumulación de capital. Se originaba, en otras palabras, una situación de escasez de oportunidades respecto de la masa de fondos disponibles para la inversión. La situación resultaba a primera vista paradójica: la gran burguesía industrial parecía propiciar un programa que a priori lucía rentable pero que generaba a posteriori un menor mercado para sus propios productos.

Conviene ahondar en esta aparente paradoja. En primer lugar, es preciso establecer una distinción entre la dinámica del vínculo entre ganancias y salarios en el corto y en el largo plazo. Cuando el ciclo de negocios se encuentra en una fase de crisis los salarios alcanzan sus niveles mínimos (de corto plazo) al mismo tiempo que se ponen en marcha procesos que conducen a una elevación de las ganancias (además de la caída salarial; destrucción, desvalorización y concentración del capital). A medida que la acumulación se recupera, los costos unitarios de producción disminuyen y los salarios pueden recuperarse respecto de su nivel mínimo sin afectar severamente las ganancias unitarias ahora incrementadas. Surge así, durante esta fase de reactivación, un vínculo aparentemente no contradictorio entre las ganancias y los salarios que resulta de la posibilidad de las empresas de lograr un crecimiento significativo de la masa de beneficios con las maquinarias existentes y poca inversión adicional.

Con todo, cuando esta oportunidad se agota, regresa a un primer plano la oposición frontal que existe entre salarios y ganancias en el largo plazo; es decir, la tendencia de las firmas a elevar la tasa de explotación como un medio para sobrevivir o prosperar en condiciones de creciente tecnificación de la producción (y por lo tanto, de disminución relativa del gasto salarial, único generador de ganancias) y competencia nacional e internacional. Es cierto que esta tendencia sienta las condiciones para una crisis de sobreproducción pero en esto reside, precisamente, una de las contradicciones básicas de la organización social capitalista.

El elemento conceptual faltante en el análisis de Ferrer ha sido, evidentemente, la competencia entre las grandes empresas y, como resultado de ello, su necesidad de crecer. Era la competencia lo que forzaba a las compañías a disminuir sus costos unitarios para conservar o ampliar su participación en el mercado interno (que era, además, relativamente pequeño y de lento crecimiento) y, en muchos casos, también para conquistar mercados externos. Resulta natural que, orientadas hacia esta clase de expansión, el principal interés de las firmas residiera en la productividad y los costos más que en la magnitud absoluta del mercado.

¹¹/ p 79.

Esta fue, de hecho, una de las características de la fase llamada "difícil" de la sustitución de importaciones que se inició hacia la década del '50 y que tuvo su reflejo en una creciente tecnificación de la producción industrial ^{12/}.

Al vincular erróneamente, tanto Ferrer como Lavagna, la internacionalización productiva exclusivamente con las filiales de las ET, subestimaron la tendencia de las propias empresas "mercadointernistas" a buscar nuevos senderos de acumulación a medida que su crecimiento chocaba contra los límites del mercado interno.

Como ya lo había explicado Canitrot (1975), el proyecto de lo que él denominó la "burguesía nacional" en la posguerra consistía en estimular las fuentes de demanda autónomas, no dependientes del consumo de los asalariados argentinos, esto es: la inversión autónoma, las exportaciones industriales, la sustitución de importaciones (en ramas no vinculadas directamente con la demanda popular de consumo) y la creación de demanda vía gasto público. Entre 1959 y 1970 la demanda de la industria ya no provenía de los salarios sino de la inversión, el gasto público y el consumo de los no asalariados. Se trataba simplemente de que el nuevo esquema priorizaba las inversiones y por lo tanto requería ampliar los márgenes de beneficio respecto de los que regían en la época de la industrialización liviana (Canitrot, 1980 y Peralta Ramos, 2007; pp 137-138).

IV. Los elementos faltantes

Ahora es preciso que comparezcan otros factores, relevantes desde el punto de vista de la acumulación (en ambas esferas), pero que han sido omitidos tanto en el planteo inicial de Ferrer como en la controversia.

1. En el plano de las oportunidades

En III.2 ha quedado planteado de un modo incipiente lo que aquí se considera como eje principal del análisis de las perspectivas y problemas de la acumulación en la esfera de las oportunidades. Sin embargo, antes de desarrollar esta cuestión es preciso situar sucintamente el problema del crecimiento de las grandes empresas nacionales en su interacción con el capital extranjero.

En los '50 existía una corriente de grandes empresas industriales locales que concebía su propia expansión a través de una creciente integración con las nuevas corrientes de capital, tecnología y financiamiento proveniente de los EE.UU. y otros países avanzados. Se trataba básicamente del segmento de empresas nacionales identificadas por Ferrer como partícipes del bloque neoliberal. Con todo, a medida que las empresas transnacionales ampliaban su penetración directa tendía a expresarse también el aspecto competitivo de esta relación y que se expresaba en la capacidad de las filiales para acaparar la mayor parte del crecimiento de las ganancias en detrimento de las grandes firmas de capital nacional (Cimillo et al, 1973). Esto se expresó en un persistente aumento de la participación del capital extranjero en la facturación de la cúpula del empresariado industrial hasta fines de los años '60 (Basualdo, 2006; p 83).

Dos factores contribuyeron a este resultado. Por un lado, las compañías locales tenían una participación minoritaria en las ramas más dinámicas. Por el otro, la oleada de inversión extranjera directa (IED) que tuvo lugar a fines de los '50 y principios de los '60 había apuntado a la explotación de un conjunto

^{12/} La tasa de inversión en equipos durables de producción, que en la primera mitad del siglo XX raramente excedía el 5%, pasó a oscilar, desde 1960 en torno del 8 a 9% (Coremberg et al, op cit). Este ascenso no fue gradual sino en 4 saltos; en 1951, en 1956 y en 1960/61.

dado de mercados con demanda insatisfecha pero, cuando estos estuvieron exhaustos, pasaron a disputarse el ingreso agregado con las compañías de capital nacional (Mallon y Sourrouille, 1973).

La existencia de este *crowding out* fue explicada por Cimillo et al en estos términos: “(...) si bien cuando se agudiza el giro de plusvalía al exterior (por parte de las filiales de ET que operaban en el país; nota del autor) esto trae consecuencias nefastas para el crecimiento económico, los períodos en que los giros de plusvalía al exterior disminuyen por reinversión corresponden a una agudización del control extranjero de la economía (...)” ^{13/}. Este párrafo sugiere una caracterización de la extranjerización como un fenómeno fluctuante en relación directa con las, también fluctuantes, oleadas de inversión directa proveniente de los países desarrollados. Y puede ser contrastado con la tesis de declinación tendencial formulada por Peralta Ramos (1972) para quien, por su dependencia financiera y tecnológica, la burguesía nacional debía tender lisa y llanamente a la desaparición.

Dada su inferioridad competitiva y no pudiendo sustraerse a este efecto competitivo general, aquellas firmas locales que competían directamente con las filiales reclamaban apoyo del Estado (Ostiguy, 1990); otras (la mayoría) procuraron expandirse en negocios complementarios o alternativos respecto de los atendidos por las ET. A continuación se comentan los que parecen haber sido los dos principales conjuntos genéricos de oportunidades de crecimiento para estas empresas.

a. Ampliación del mercado vía racionalización

Como la capacidad de las empresas para generar ahorros de costos incide a la vez sobre el caudal de autofinanciamiento y sobre su desempeño competitivo, el problema de los altos costos comentado en III.1 no sólo menguaba la capacidad de autofinanciamiento sino que obstruía al mismo tiempo sus oportunidades de expansión.

Con relación al horizonte de crecimiento de las grandes empresas en el plano de las oportunidades hay que considerar dos cuestiones. Por un lado, los altos costos de producción trababan la expansión de las grandes firmas a través de las exportaciones. Por el otro, las mismas políticas que obstruían la racionalización de costos tenían el efecto de amortiguar el avance del proceso de concentración y centralización del capital, otra de las alternativas de expansión de que disponen las grandes empresas.

i. Crecimiento a través de las exportaciones

En un trabajo realizado a finales de los años '80, Ostiguy (*op cit*, cap V) llevó a cabo una clasificación de las grandes empresas argentinas según sus preferencias en lo referente a la orientación de la política estatal. El panorama que emergía de este análisis puede sintetizarse como sigue.

Previsiblemente, un grupo de compañías, fundadas en general antes de 1930 y orientadas preferentemente hacia las exportaciones, venía oponiéndose históricamente a las políticas de protección comercial en virtud de sus efectos adversos sobre los costos de sus insumos como azúcar, papel y embalajes. Este sector había respondido a la crisis del '30 con un sustancial incremento de sus exportaciones (textil, alimentos y bebidas, química) que duró hasta 1943 (Llach, 1984). Sus intereses pasaban simplemente por continuar por este sendero de expansión en cuanto la situación internacional lo permitiese. Como ya se comentó, sin embargo, la política exterior, cambiaria y comercial de los años '40 no fue propicia para ello. Este grupo de empresas integraba la gran burguesía liberal tradicional

^{13/} Op cit; pp 180.

cuyos intereses había representado siempre la Unión Industrial Argentina (UIA) y que continuó con esta orientación durante los años '50 y '60.

Otro grupo incluía a aquellas compañías cuya creación y expansión había dependido precisamente de las políticas de protección y estímulo a la demanda interna y que se pronunciaban públicamente en su defensa. Lo fundamental, sin embargo, es la constatación realizada por Ostiguy de que varias de las firmas que habían pertenecido en sus inicios a este segmento se habían ido deslizando con el tiempo y en distinto grado hacia posturas favorables a una revisión de la política comercial como reflejo de su creciente interés por aumentar sus ventas al mercado externo.

Las exportaciones se presentaban, así, como un sendero de expansión para las grandes empresas industriales de capital nacional y no sólo para las filiales de las ET o para las grandes firmas nacionales tradicionales que ya exportaban antes de la Segunda Guerra. Pero la política comercial que se había ido montando durante los años '30 y '40 y el régimen laboral del peronismo venían trabando su avance.

El creciente interés de la gran industria por el mercado externo resulta evidente ya durante el segundo gobierno de Perón y con mayor fuerza a partir de 1960 y se expresa en la aplicación cada vez más amplia de medidas de promoción de las exportaciones de rubros no tradicionales, esto es, ramas industriales que se habían desarrollado gracias a la sustitución de importaciones y que necesitaban subsidios para acceder al mercado externo (Lucángeli, 1989).

En Peralta Ramos (2007; p 139) se enumeran los principales instrumentos: desgravación de importaciones de insumos empleados en la producción industrial exportable manteniendo la (elevada) protección para la producción volcada al mercado interno, liberación de diversos impuestos internos, esquemas de prefinanciación y financiación para las ventas al exterior con tasas altamente subsidiadas, subsidios cambiarios de distinto tipo, etc.

Estos programas fueron una constante durante los '60 y el esfuerzo fiscal involucrado en su financiamiento fue en aumento; fueron reclamados por la UIA y estuvieron presentes en los gobiernos de Frondizi (1958/62), Illia (1963/66) y las sucesivas administraciones militares del período 1967/72 y se profundizaron durante el gobierno peronista de 1973/75. Varias compañías de capital nacional (otrora dependientes de la protección) se fueron incorporando como usuarias permanentes de estos programas (Ostiguy, *op cit*).

Ciertamente, la política comercial había sido bastante restrictiva a fines de los años '40, básicamente debido al descalabro del comercio mundial producido por la guerra, pero a partir de allí comenzó un proceso de apertura que no se detuvo de hecho hasta los años '90 ¹⁴. Este proceso presentó los siguientes aspectos. Uno, gradual disminución de los niveles absolutos de protección. Dos, tendencia (que comenzó con la reforma arancelaria del gobierno desarrollista de 1958/62) a sesgar la estructura de protección de modo que la protección a las ramas de productos intermedios y de capital fuese inferior que la de las actividades usuarias, es decir, las productoras de bienes finales (escalonamiento de los niveles arancelarios según grado de elaboración). Tres, como ya se comentó, creciente implementación de medidas de promoción de las exportaciones no tradicionales (Lucángeli, *op cit*; p 45).

Estas tendencias de la política comercial pueden ser leídas también como indicios de la orientación pro-exportadora (abaratamiento del abastecimiento externo de insumos y bienes de capital) y,

¹⁴/ Según Lucángeli esta tendencia fue la que primó en la periferia en general.

subsidiariamente, pro-concentradora (disminución de los niveles máximos de protección) de la burguesía industrial. Hirschman (1968) advirtió con claridad la inclinación aperturista de la gran burguesía industrial con respecto al abastecimiento de insumos y equipos en un contexto (la sustitución de importaciones en los países periféricos) en que la industrialización había comenzado por los bienes finales y se había planteado luego avanzar hacia atrás.

La expansión de las exportaciones industriales se transformó en un fenómeno de cierta significación cuantitativa a fines de los '60: la participación de las manufacturas de origen industrial pasó de 6-8% de las exportaciones totales en la primera mitad de los '60 a 17/18% en 1972/75 (Basualdo, *op cit*; pp 65). En términos de productos industriales específicos los datos de exportaciones presentados por Basualdo muestran la declinación del rubro textil (dominado por firmas tradicionales de capital nacional) y el significativo crecimiento de las ventas externas de maquinaria, aparatos y material eléctrico, dominado por filiales de ET pero con la destacada presencia de la nacional Fate. Había también una firma nacional que exportaba productos clasificados en el rubro de material de transporte. Por último, había varias firmas nacionales que exportaban productos químicos, petroquímicos, siderúrgicos y metalúrgicos como las controladas del grupo Techint (Propulsora Siderurgica y Siderca).

La muestra de firmas exportadoras de productos industriales relativamente sofisticados analizada por Katz y Ablin (1977) incluía asimismo algunas nacionales como Roque Vasalli, Fapesa y Acindar ^{15/}. En ese ensayo se observa que Acindar, Roque Vassalli y Siam Di Tella tenían en común el haberse iniciado en los primeros años de la industrialización sustitutiva y el haber gozado de un sendero viable de expansión gracias al tamaño del mercado interno "debidamente preservado, a su turno, de la competencia importada". Sin embargo, ya a principios de los '60 estas firmas habían comenzado a exportar y en una etapa posterior avanzaron incluso con la concreción de inversiones directas en otros países de la región. Al principio, las exportaciones habían actuado como complemento ocasional de las ventas en el mercado interno, pero, con el paso del tiempo, se habían transformado en una parte importante del funcionamiento corporativo.

En suma, así como había existido en su momento un segmento de empresas grandes exportadoras de los productos cuya fabricación local surgió en la primera fase de la industrialización (y que se encontraba en los '60 en plena declinación), finalmente apareció también uno integrado por fabricantes nacionales (y extranjeros) de las ramas más modernas instaladas en el país a partir de los años '40.

No se trataba, necesariamente, de que las firmas se lanzaran a la exportación porque habían alcanzado los estándares internacionales de producción sino, más bien, de su necesidad de crecer. Más aún, muchas compañías interesadas en el crecimiento a través de las exportaciones, según Mallon y Sourrouille (*op cit*), dependían de la existencia de una elevada protección efectiva para su supervivencia.

La tendencia del gran capital industrial nacional y extranjero en los '60 a volcarse crecientemente hacia las exportaciones se hizo presente, de hecho, en todos los países de América latina en los que la industrialización por sustitución de importaciones había alcanzado un cierto desarrollo (French-Davis y Muñoz, 1988). Y lo mismo ocurría, como es sabido, en el sudeste asiático.

^{15/} Dálmine Siderca, de Techint, figuraba como exportadora pero estaba clasificada como extranjera.

ii. Crecimiento a través de la concentración y centralización del capital

El avance de la concentración del capital se ha presentado bajo dos aspectos en cierto modo diferentes en la evolución del capitalismo argentino entre los '50 y los '70. Ha operado, por un lado, la tendencia natural del proceso competitivo al aumento del tamaño medio de las empresas con el consabido correlato de quiebras, declinación relativa o absorción de las compañías más débiles. Por otro lado, sin embargo, ha sido también recurrente la idea de que las políticas aplicadas en los años '40 resultaron en una fragmentación ineficiente en muchas ramas que estaban resguardadas por la protección comercial. Por ejemplo, según Díaz Alejandro (*op cit*) la proliferación de nuevas empresas muy pequeñas entre 1943 y 1953 es una de las explicaciones del lento crecimiento de la productividad laboral después de la Segunda Guerra (la otra fue la nueva legislación laboral); el crecimiento del tamaño medio de los establecimientos industriales interrumpió por primera vez su tendencia ascendente, se observó una sobreexpansión del empleo en el sector de menor tamaño y se retrasó notoriamente la intensificación de capital.

Fue recién con la caída de Perón que las mencionadas tendencias del tamaño medio, intensidad de capital y estructura del empleo comenzaron a revertirse, en línea con los reclamos de la gran burguesía industrial (Peralta Ramos, 1972; Portantiero, 1973). Así, el proceso de concentración y centralización recuperó su tendencia ascendente bajo el impulso de dos fuerzas básicas: graves recesiones (1959, 1962/3) que tuvieron un gran impacto sobre el segmento de menor tamaño y el sesgo pro-concentrador de algunas medidas de política económica ^{16/}.

Así, la reorientación de la política comercial en un sentido menos "indiscriminado", eliminando la protección y subsidios de que gozaban "aquellas actividades que no obtendrían beneficio en situaciones competitivas" (Cortés Conde, 1998; 50), tenía un correlato directo en términos del grado de concentración y centralización del capital en general. La política comercial concedía a los productores de bienes finales niveles de protección superiores a los requeridos para disuadir la competencia de las importaciones y que operaba como un reaseguro frente a los recurrentes episodios de apreciación cambiaria ^{17/}. Como en muchas actividades los aranceles determinaban un precio de paridad de importación que excedía holgadamente los costos medios variables de las empresas marginales, las oscilaciones descendentes del precio interno tenían un impacto limitado en términos de mortandad y traspaso de propiedad de dichas empresas ^{18/}. La elevada protección podía llegar a reforzar incluso la capacidad de autofinanciamiento de las empresas menores, lo que atenuaba aún más la ventaja competitiva de las más grandes.

Otro factor no económico que hasta cierto punto amortiguaba el incremento de la concentración residía en la capacidad de los sindicatos y el movimiento obrero para limitar la profundidad y duración de las políticas de estabilización (Basualdo, *op cit*; pp 101). La creciente movilización obrera (y de los capitalistas dependientes del mercado interno) agudizaba la inestabilidad política vinculada con las fases recesivas acelerando con ello la adopción de políticas de ingresos, monetarias y fiscales expansivas (O'Donnell, 1977); el "programa de orden y recesión" (Canitrot, 1975) se tornaba, así, social y políticamente insostenible. Con la recuperación de los salarios y la demanda interna, las condiciones de competencia que enfrentaban las firmas dependientes de la demanda interna se relajaban y, con ello, perdía impulso esa súbita aceleración de la concentración, tan característica de las fases recesivas.

^{16/} Niosi (1974) destaca el papel de la política crediticia.

^{17/} Sobre Argentina ver Canitrot (1980) y sobre América latina en general ver Ffrench-Davis y Muñoz (*op cit*).

^{18/} Una temprana percepción de esta consecuencia de la protección puede encontrarse en CEPAL (1963).

b. Capitalismo de Estado

El Estado desempeñó un papel importante en el surgimiento y crecimiento de grandes empresas de capital nacional a través del manejo del gasto y la inversión pública, la implementación de regímenes de promoción de la inversión y el poder de compra de las empresas públicas (Castellani, 2004).

El apoyo estatal al crecimiento de las grandes empresas se canalizaba a través de dos mecanismos básicos: subsidios a la inversión en negocios con elevadas barreras a la entrada (por ejemplo, insumos industriales) y subsidios (a través de sobreprecios) a los proveedores y contratistas del Estado (en especial, empresas constructoras y de ingeniería) ^{19/}. Surgían así, como resultado de estas políticas estatales, nuevas oportunidades de inversión (esto es, adicionales a las que emanaban espontáneamente de la estructura económica existente) y subsidios explícitos o implícitos en la magnitud de los fondos requeridos para su concreción.

Naturalmente, la continuidad de esta estrategia o su profundización tropezaban contra el carácter sistemáticamente deficitario de la actividad estatal en los '60 que comenzó a agravarse rápidamente a principios de los años '70.

2. Acceso a fondos para la expansión

El crédito interviene en dos aspectos cruciales de la acumulación. Por un lado, facilita la continuidad del proceso de producción (permite reiniciar un ciclo productivo aunque no se hayan vendido todavía las mercancías elaboradas en el ciclo previo). Por el otro, el crédito amplía la magnitud del capital bajo control de un capitalista individual permitiendo con ello su acceso a oportunidades de inversión que, de otro modo, habrían quedado fuera de su alcance. El crédito constituye una pieza central en el proceso de acumulación y, por ello mismo, también en el de competencia, siendo el desigual acceso que tienen a él las empresas una de las palancas claves del proceso de centralización del capital.

Como es sabido, las naciones periféricas cuentan con sistemas financieros relativamente atrofiados que alternan períodos de liquidez y astringencia en función de la inyección de inversiones y créditos del exterior. Argentina experimentó cuatro oleadas de ingreso de créditos del exterior en el siglo XIX (Taylor, 2003) cada una de las cuales impulsó en alguna medida la expansión del crédito doméstico, la acumulación de capital y el endeudamiento. Todas estas fases expansivas se interrumpieron cuando el crédito externo dejó de ingresar y con ello se inició una etapa de crisis o estancamiento en un contexto de fuerte iliquidez. Así, desde los propios inicios del capitalismo en Argentina, las grandes empresas han debido operar en fases alternadas de crecimiento y aumento del endeudamiento y desendeudamiento en base a la reinversión de utilidades.

La Primera Guerra Mundial y la crisis del '30 alteraron el ritmo de estos ciclos al dar comienzo a un período de escasez de crédito externo en toda América latina que habría de prolongarse durante varias décadas. Según Díaz Alejandro (*op cit*) hasta la Primera Guerra entre un tercio y la mitad de la inversión se financiaba con fondos externos, lo cual da una idea del impacto de su ausencia en el acceso de las grandes empresas nacionales a fondos invertibles (en un contexto de escalas mínimas cada vez más elevadas). Como es sabido, desde la crisis se produjeron varios intentos de reconstruir el sistema crediticio (en 1935, con el Plan Pinedo y en las décadas de los '50 y '60) que no fueron coronados por el éxito (Arnaudo, 1987).

^{19/} Sobre la importancia que adquirió el apoyo estatal en el crecimiento de varias de las principales empresas grandes de capital nacional desde los '60 ver Azpiazu et al (1986).

Los flujos internacionales de capital comenzaron a movilizarse nuevamente después de la Segunda Guerra pero Argentina (América latina) tuvo una participación reducida en esta recuperación (Twomey, 1998). Ciertamente, en los '60 el crédito comercial del exterior se había recuperado pero los flujos financieros y la inversión extranjera seguían llegando en cantidades limitadas.

Con todo, la restricción crediticia sólo adquiere relevancia desde el punto de vista del análisis del crecimiento en la medida en que no afecta a todas las compañías por igual y no se encuentra compensada por una capacidad de autofinanciamiento particularmente elevada. Es por ello que debe notarse el contraste entre la debilidad del ingreso de créditos externos a la Argentina con la experiencia brasileña. En dicho país, en los '60 el Estado y las grandes empresas (nacionales y extranjeras) lograron acceder a un flujo sustancial de créditos en el naciente mercado de eurodólares. Según Frieden (1987), este factor constituyó el estímulo esencial del llamado "milagro brasileño".

De un modo general, dos fueron los mecanismos que compensaban o buscaban compensar la escasez de crédito en el período 1955/75. El primero fue la intervención estatal en la creación y asignación del crédito. Hubo, en este sentido, una sucesión de medidas y reformas financieras que no excluyó la intervención directa del Estado como prestamista de las empresas. Desde fines de los '50 se implementaron varias acciones que reflejan el creciente interés del Estado por promover el acceso de las empresas privadas al crédito externo (Schvarzer, 1998). El segundo reposó en la acción de los factores que apuntalaban las ganancias y con ella la capacidad de autofinanciamiento, entre ellos la protección comercial (Feldman y Sommer, 1986) y las devaluaciones que permitían licuar los salarios y otros costos.

En suma, hasta aproximadamente mediados de los años '60, lo característico del problema de la acumulación en Argentina en la esfera de los fondos no fue el recurso preferencial al autofinanciamiento en sí (presente también en el caso de los EE.UU.) sino las dificultades para autofinanciar la inversión en ausencia de crédito externo (a las firmas). A partir de esa fecha y pese a los sucesivos intentos, la reconexión de las grandes firmas locales con el mercado mundial de capitales se demoró mientras que las presiones sobre los márgenes, como ya se explicó en III.1, se intensificaron.

V. Reflexiones finales

Lo esencial de este ensayo reside en el marco conceptual propuesto para estudiar la problemática de la acumulación en un período dado. Este marco contempla los senderos de crecimiento efectiva o potencialmente abiertos a las empresas, los canales disponibles para financiar la inversión y todos los obstáculos que emergen en ambos planos. Sobre la base de este esquema general se ha procedido a realizar, en los apartados II a IV, una reseña de textos referidos a la problemática de la acumulación en Argentina y, siempre que ha sido posible, se ha puesto de relieve la similitud entre este caso y el de otros países industrializados de América latina. El resultado del análisis permite una nueva lectura de los problemas del capitalismo argentino y, en especial, de las grandes empresas de capital nacional.

En lo atinente al problema de los fondos puede decirse que las grandes firmas nacionales debían crecer en un contexto mundial caracterizado por la tendencia ascendente de las escalas mínimas de inversión (determinada, a su turno, por el sesgo intensificador del capital del progreso técnico) y, en general, sin acceso a un mercado de capitales fluido. Los determinantes del autofinanciamiento adquirieron por ello, en este período histórico, una relevancia particular.

En la esfera de las oportunidades de inversión la restricción más evidente a la expansión de las grandes firmas nacionales residía en su inferioridad tecnológica, comercial y financiera respecto de las

corporaciones transnacionales. Esto explica su tendencia a persistir durante prolongados períodos en negocios tradicionales o maduros y, de un modo general, su reducida presencia en los más dinámicos y rentables. Con todo, este ensayo procuró poner de manifiesto que la expansión ulterior de las grandes compañías locales se vinculaba con una menor fragmentación del mercado interno (es decir, con una mayor concentración), con las exportaciones y con los negocios vinculados con el Estado. Naturalmente, ninguna de estas alternativas estaba centrada en una penetración de las ramas dinámicas para actuar allí en competencia con las filiales, pero no excluían por completo la presencia de firmas nacionales en algunos nichos en dichas ramas y/o con el auxilio de importantes subsidios estatales.

Un aspecto interesante del observado crecimiento a través de las exportaciones es que las compañías no supeditaron su inicio a que sus costos fuesen tan bajos como los internacionales. Debían exportar porque debían crecer, aún cuando esta forma de expansión no constituyese, al menos por el momento, un negocio particularmente rentable. Estaba, en todo caso, la posibilidad de obtener una compensación parcial de los sobrecostos a través de subsidios estatales y las firmas hicieron uso de ella. Esto fue ocasionando un desplazamiento programático de las firmas mercadointernistas en favor de una reversión de aquellas políticas proteccionistas que obstruían la racionalización de costos o retardaban el avance de la concentración lo que, a su turno, las acercaba políticamente con las grandes compañías de tradición liberal fundadas antes de 1930.

Existe una interacción natural entre las dos esferas de la ecuación de crecimiento. Para avanzar en estas rutas de expansión las firmas debían involucrarse en un proceso de amplias inversiones que, en ausencia de un mercado convencional de capitales de largo plazo, debía ser financiado en lo esencial con fondos propios y subsidios. Dada la existencia de competencia en los mercados de sus productos las firmas buscaban generar esos recursos por medio de la racionalización de sus costos laborales y de abastecimiento.

En resumidas cuentas, se puede coincidir con Ferrer y Lavagna en que los golpes redistributivos del ingreso en favor del empresariado en 1950/75 no se traducían en un salto proporcional de la acumulación de capital y, también, en que esto se debía a la estrechez de oportunidades de crecimiento de que disponían las empresas. Para estos autores dicha estrechez reposaba en la contracción de la capacidad de compra de los asalariados. En este ensayo se mostró, en cambio, el importante papel que tenían otras rutas de expansión en los '60 como las exportaciones y el aumento de la concentración y los obstáculos con que tropezaban las empresas para recorrerlas. Y se señaló asimismo cómo, en ausencia de un mercado de capitales del que nutrirse, el esfuerzo de financiamiento debía reposar en buena medida en la existencia de márgenes de beneficio relativamente elevados.

Se deduce de esto que el crecimiento de las compañías no se daba en el marco de una armonía sino de una contradicción entre salarios y beneficios. Queda establecido, así, un vínculo directo entre la problemática "económica" de la acumulación y la estructura de las relaciones sociales. Ya Hirschman (*op cit*) había afirmado que, aunque las exportaciones constituían la vía natural de expansión para estas firmas, "sólo una burguesía nacional unida, ruidosa y muy influyente podrá llevar la industrialización más allá de la relativamente segura sustitución de importaciones hasta la etapa, más peligrosa, de la exportación"^{20/}. En última instancia, lo que las bruscas oscilaciones políticas y económicas que caracterizaron el período 1955/75 ponían de manifiesto era la dificultad de las grandes empresas de capital nacional para hegemonizar (en alianza con las corporaciones extranjeras) el control del Estado y para mantener dentro de límites aceptables la reacción social a su programa económico y político.

^{20/} p 28, traducción del autor.

Esta cuestión fue ampliamente debatida por los historiadores y economistas en los años '70. Según O'Donnell (*op cit*), por ejemplo, la pendulación política de las grandes empresas industriales (entre alianzas recesivas con la burguesía agraria y mercadointernistas con la pequeña burguesía industrial) erosionó la cohesión interna de la gran burguesía, requerida para la estabilización de su dominación política. La plena aplicación de un programa de modernización capitalista (un proceso de inversión sostenida en el agro y en la industria y de concentración, en especial en esta última) tenía como precondition la conformación de una alianza entre las fracciones más importantes del empresariado que lograra hegemonizar el control del Estado durante un período prolongado de tiempo. Como esta alianza sólo se formaba de un modo intermitente e inconsistente, el sector de las grandes empresas no llegó a gozar de una hegemonía sólida, un factor clave del proceso de acumulación del capital, es decir, del crecimiento de las empresas.

Referencias bibliográficas

- Altimir Oscar (1973); "La distribución del ingreso y el empleo en el sector manufacturero argentino". *Desarrollo Económico* N° 51, pp 583-589, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Arnaudo Aldo (1987); *Cincuenta Años de Política Financiera Argentina (1934-1983)*. El Ateneo, Buenos Aires, 175 pp
- Azpiazu Daniel, Basualdo Eduardo y Khavisse Miguel (1986); *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años '80*. Siglo XXI, edición del 2004, Buenos Aires, 213 pp
- Basualdo Eduardo (2006); *Estudios de Historia Económica Argentina. Desde Medios del Siglo XX a la Actualidad*. Flacso/Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires, 492 pp
- Canitrot Adolfo (1975); "La experiencia populista de redistribución de ingresos". *Desarrollo Económico* N° 59, pp 331-351, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- (1980); "La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del Gobierno argentino desde 1976". *Desarrollo Económico* N° 76, pp 453-475, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Castellani Ana (2004); "Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones en el interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar". En Pucciarelli A. (coordinador); *Empresarios, Tecnócratas y Militares. La Trama Corporativa de la Última Dictadura*. Siglo Veintiuno Editores Argentina, Buenos Aires. pp 173-218
- CEPAL (1963); *Problemas y perspectivas del Desarrollo Industrial Latinoamericano*. Solar/Hachette, Buenos Aires, 168 pp
- Chandler Alfred. (1982); "The M-form: industrial groups, american style". *European Economic Review*, vol. 19, N° 1, pp 3-23, Elsevier, Amsterdam
- Cimillo Elsa, Lifschitz Eduardo, Gastiazoro Eugenio, Ciafardini Horacio y Turkieh Mauricio (1973b); *Acumulación y Centralización del Capital en la Industria Argentina*. Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 191 pp
- Coremberg Ariel, Goldszier Patricia, Heymann Daniel y Ramos Adrian (2007); "Patrones de la inversión y el ahorro en la Argentina". Cepal, *Serie Macroeconomía del Desarrollo* N° 63, Santiago de Chile, 91 pp
- Cortés Conde Roberto (1998); *Progreso y Declinación de la Economía Argentina. Un Análisis Histórico Institucional*. Fondo de Cultura Económica, México, primera reimpresión del 2005, 140 pp
- Díaz Alejandro Carlos F. (1970); *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Edición en español de 1983, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 455 pp
- Feldman Ernesto y Sommer Juan (1986); *Crisis Financiera y Endeudamiento Externo en la Argentina*. CEAL/CET, Buenos Aires, 184 pp

- Ferrer Aldo (1977); *Crisis y Alternativas de la Política Económica Argentina*. Fondo de Cultura Económica, México, 152 pp
- (1978); "Crisis y alternativas de la política económica argentina. Una respuesta". *Desarrollo Económico* N° 68, pp 647-653, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Ffrench-Davis Ricardo y Muñoz Oscar (1988); "El desarrollo económico de América latina y el marco internacional: 1950-86". *Colección Estudios Cieplan* N° 23, Santiago de Chile, pp 13-33
- Frieden Jeffry (1987); "The Brazilian borrowing experience: from miracle to debacle and back". *Latin American Research Review*, vol 22, N° 1, pp 95-131. Latin American Studies Association, Austin
- Furtado Celso (1966); *Subdesarrollo y Estancamiento en América Latina*. Eudeba, Buenos Aires, tercera edición de 1970, 135 pp
- Gaughan Patrick (1999); *Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings*. Segunda edición. John Wiley & Sons Inc; Nueva York. 578 pp
- Hirschman Albert (1968); "The political economy of import-substituting industrialization in Latin America". *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, N° 1, MIT Press Journals, Cambridge MA, pp 1-32
- James Daniel (1981); "Racionalización y respuesta de la clase obrera: contexto y limitaciones de la actividad gremial en la Argentina". *Desarrollo Económico* N° 83, pp 321-349, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Katz Jorge y Ablin Eduardo (1977); "Tecnología y exportaciones industriales: un análisis microeconómico de la experiencia argentina reciente". *Desarrollo Económico* N° 65, pp 89-132, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Lavagna Roberto (1978a); "Aldo Ferrer y la política económica en la Argentina de posguerra (II)". *Desarrollo Económico* N° 68, pp 654-664, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- (1978b); "Distribución del ingreso e inversión". *Desarrollo Económico* N° 69, pp 138-144, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Llach Juan (1984); "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo". *Desarrollo Económico* N° 92, pp 515-558, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Lucángeli Jorge (1989); "Política comercial y desempeño industrial. La experiencia argentina de los últimos cuarenta años". *Boletín Informativo Techint* N° 259, pp 21-60, Buenos Aires
- Mallon Richard y Sourrouille Juan (1973); *La Política Económica en una Sociedad Conflictiva. El Caso Argentino*. Amorrortu editores, Buenos Aires, 363 pp
- Niosi Jorge (1974); *Los Empresarios y el Estado Argentino (1955-1969)*. Siglo Veintiuno Editores, México, España y Argentina, 241 pp
- O'Donnell Guillermo (1977); "Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976". *Desarrollo Económico* N° 64, pp 523-554, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Ondarts Guillermo (1978); "Inversión, distribución y demanda". *Desarrollo Económico* N° 70, pp 283-290, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Ostiguy Pierre (1990); *Los Capitanes de la Industria. Grandes Empresarios, Política y Economía en la Argentina de los años 80*. Editorial Legasa, Buenos Aires, 375 pp
- Peralta Ramos Mónica (1972); *Etapas de Acumulación y Alianza de Clases en la Argentina (1930-1970)*. Siglo XXI editores, México. Segunda edición de 1973, 187 pp
- (2007); *La Economía Política Argentina: Poder y Clases Sociales (1930-2006)*. Fondo de Cultura Económica, México, 453 pp
- Portantiero Juan (1973); "Clases dominantes y crisis política en la Argentina actual". En Braun O. (compilador); *El Capitalismo Argentino en Crisis*. Siglo Veintiuno Editores, México. pp 73-117

- Rumelt Richard (1974); *Strategy, Structure and Economic Performance*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts. Edición de 1986, 235 pp
- Schvarzer Jorge (1998); *Implantación de un Modelo. La Experiencia Argentina entre 1975 y el 2000*. A-Z editora, Buenos Aires, 276 pp
- Taylor Alan (1998); "Argentina and the world capital market: saving, investment, and international capital mobility in the twentieth century". *Journal of Development Economics*, vol 57, N° 1, pp 147-184. Elsevier, Amsterdam
- (2003); "Foreign capital in Latin America in the nineteenth and twentieth centuries". *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 9580
- Twomey Michael (1998); "Tendencias en la inversión extranjera en los países del Tercer Mundo en el siglo XX". *Revista de Economía*, 21(41): pp 9-60, Lima
- Vitelli Guillermo (1990); *Las lógicas de la economía argentina. Inflación y crecimiento*. Prendergast, Buenos Aires. 446 pp