

EMPRESAS MULTINACIONALES Y CRISIS DE HEGEMONÍA

Introducción al caso argentino

CARLOS MARÍA VILAS*

EL PRESENTE ARTÍCULO ofrece una elaboración de los principales aspectos de una investigación más amplia, actualmente en curso,¹ sobre la dominación capitalista en la Argentina entre 1955 y 1970, poniendo énfasis, como lo señala el título, en dos cuestiones que se consideran de particular significación: la acción de las llamadas corporaciones multinacionales y la crisis hegemónica que sigue a la desintegración y caída del gobierno peronista a comienzos-mediados de la década de 1950.

No se trata, por supuesto, de escoger más o menos arbitrariamente, de entre la multiplicidad de aspectos constitutivos de la coyuntura actual, dos de ellos, para presentarlos en una artificiosa unidad, ni tampoco de limitarse a “fundamentar” la elección del tema afirmando que, siendo las llamadas empresas multinacionales un paso adelante en el desarrollo de las fuerzas productivas del capitalismo, por el mismo hecho de ubicarse en el nivel de esas fuerzas productivas van a ejercer su influencia, en tanto que tales, sobre las relaciones de producción y por ello mismo sobre las fuerzas sociales —clases, fracciones, etc.— que asientan su dominación en su posición respectiva en esas relaciones.

La cuestión es más simple y al mismo tiempo más compleja. Por un lado está el hecho, totalmente evidente, de que la incorporación de las grandes empresas monopólicas y oligopólicas extranjeras —no otra cosa quiere significarse con el difundido eufemismo “empresas multinacionales”— al desarrollo argentino coincide, cronológica y estructuralmente, con la crisis de la hegemonía de la oligarquía agroexportadora, y el desarrollo en la Argentina de esas corporaciones es paralelo a la pugna entre las diversas fracciones y grupos de la clase dominante para determinar quién será el aliado privilegiado del capital extranjero y, por lo tanto, la fracción hegemónica en la nueva estructura de dominación

* Profesor titular de la Universidad Nacional de La Plata, Argentina; Director de Actividades Docentes, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), Buenos Aires; Coautor de *Imperialismo y clases sociales en el Caribe* (en prensa) y autor de diversos artículos sobre América Latina publicados en varias revistas especializadas.

¹ Cf. C. M. Vilas, “Dinámica del conflicto político y de la dominación social en la Argentina”, *Revista Latinoamericana de Ciencia Política*, III, 1, abril 1972, pp. 86-112.

social. Pero al mismo tiempo, es igualmente evidente la existencia de nexos causales entre ambos procesos, aunque por cierto mediatizados por una compleja red de instancias que la investigación aspira a individualizar. Poniendo la cuestión en términos genéricos, podría decirse que se trata de la relación existente entre el proceso de desarrollo del capitalismo considerado *in globo*, y la actualización de ese proceso en un momento concreto y en una situación concreta. Así, pues, no sólo se referiría a la autonomía relativa propia de la dimensión política sino, más ampliamente, a la autonomía relativa entre la configuración local del desarrollo del capitalismo y los procesos *transnacionales*, autonomía que se hace posible por la existencia, en las sociedades locales, de fuerzas sociales que entran en relaciones de antagonismo, alianza, etc., tanto entre sí como con las fuerzas sociales que actúan en el interior de las sociedades "centrales". Es esta dinámica "interno-externa" de las clases y otros grupos sociales, la que desde nuestra perspectiva teórico-metodológica determinaría, pues, no sólo la existencia de esa autonomía, sino también su mayor o menor amplitud. Pero no en el sentido de afirmar, mecánicamente, que es la dinámica "local" de las clases sociales la que determina la aparición y desarrollo de las corporaciones multinacionales —en una especie de respuesta a la proposición igualmente simplista de que son las corporaciones las que determinan el comportamiento de las clases sociales—, sino tratando de recuperar, precisamente, en esa dinámica "interno-externa", toda la riqueza y la complejidad con que el fenómeno actúa en la realidad de los hechos, y que presenta a la influencia del proceso capitalista global y a su concreta configuración en las sociedades "centrales", como *la resultante de las relaciones de clase vigentes tanto en el "centro" como en la "periferia"*, en virtud de las cuales las clases dominantes periféricas resultan incorporadas —aunque en forma subordinada— a la dominación ejercida por la clase dominante "central". Incorporación que permite y facilita la reproducción de su dominación periférica, sea merced a una apropiación de parte del producto del sobretrabajo de las clases dominadas, sea merced a la protección y seguridad política y militar. Pero, y al mismo tiempo, si por un lado la vinculación al capital internacional asegura a las clases dominantes periféricas la reproducción de su dominación, por el otro las expone a los "vaivenes" del sistema imperialista como un todo, ligándolas a la férrea dinámica del desarrollo del mismo a escala mundial, que produce un desplazamiento y una sustitución paulatinos de los aliados periféricos de las clases dominantes "centrales" y de los componentes de esas clases "centrales", a medida que ese desarrollo avanza en complejidad y concentración.

En las siguientes páginas nos concretaremos a *describir* de qué modo se produce el desarrollo de las corporaciones multinacionales en la Argentina, y más específicamente, cuáles son las condiciones político-económicas que hacen posible ese desarrollo y la consiguiente "extranjerización" de la sociedad. En tal sentido, la hipótesis básica de este estudio expresa que el actual grado de desarrollo del capitalismo en

Argentina supone, necesariamente, la presencia hegemónica del capital y la gran empresa extranjeros. O, en otras palabras, que la creciente "internacionalización" del mercado interno, y más todavía, la extranjerización de la sociedad y del Estado, no son casos fortuitos, supuestas desviaciones explicables por errores de conducción o por la acción artera de alguna conspiración exterior, sino el resultado lógico y hasta inevitable del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, *tal como él fue encarado desde sus comienzos*; es decir, por una determinada clase en una concreta coyuntura histórica.

I. EL AGOTAMIENTO DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Hasta el final de la década de 1920 las exportaciones constituyeron el elemento dinámico fundamental del crecimiento económico argentino; ellas condicionaban la demanda global y determinaban el nivel de ocupación de la mano de obra y de la capacidad productiva instalada en todos los sectores de la economía nacional. Pero a partir de la crisis de 1929-1930 las exportaciones desaparecen como elemento dinámico del crecimiento, y es la inversión, tanto pública como privada, la que se convierte desde ese momento en el elemento capaz de expandir de manera autónoma la demanda global, y de elevar al mismo tiempo la capacidad del sistema para producir mayor cantidad de bienes con destino al consumo, la exportación y la acumulación del capital.

Dependiendo de las exportaciones el nivel de ocupación, de actividad y de ingresos de la economía nacional, la contracción de aquéllas llevó a la desocupación de gran parte de la fuerza de trabajo y de la capacidad productiva disponibles, y a una disminución del nivel de ingresos y de las condiciones de vida de la población y en especial de los sectores de ingresos más reducidos. El desajuste entre la demanda de importaciones y la capacidad de importar trató de ser solucionado mediante una contracción de las importaciones hasta el nivel permitido por la capacidad de importar. En tales circunstancias, el precio de los artículos provenientes del exterior aumentó en el mercado interno, pero al mismo tiempo los salarios y los precios de algunas materias primas necesarias para producir internamente esos bienes no crecieron en la misma proporción que el encarecimiento de los bienes importados, produciéndose así una ampliación de la tasa de ganancia que podrían obtener las empresas que optaran por dedicarse a producir internamente esos bienes. De esta manera, una parte importante del consumo y la inversión locales, que antes era satisfecha por medio de importaciones, pasó a satisfacerse con producción también interna.

Fruto de esta política, la expansión de los ingresos —circunscrita empero a los grupos sociales que encabezaban el proceso y en forma más reducida a los sectores que se aliaron a ellos de manera subordinada— y el progreso técnico fueron aumentando la demanda de bienes

y servicios y modificando su composición. Dado que la reducida capacidad de importación no permitía satisfacer con bienes importados esa mayor demanda y su cambiante perfil, fue la producción local la encargada de hacerlo. De tal suerte, la sustitución de importaciones fue satisfaciendo la mayor y cambiante demanda que se genera como consecuencia de su mismo desarrollo.

Sin embargo, la solidez y viabilidad a largo plazo de un proceso de crecimiento así emprendido está condicionada, por un lado, por el rumbo escogido para la sustitución de importaciones y, por el otro, por la capacidad de exportar y de generar, a partir de la exportación, divisas suficientes para mantener en un estado satisfactorio el sector externo de la economía.

En lo que toca al primer punto, mientras que las industrias productoras de bienes de consumo requieren una tecnología no excesivamente compleja, una inversión de capital por hombre ocupado relativamente baja, y reditúan en el corto plazo, las industrias de base se caracterizan por una inversión intensiva en capital, una compleja tecnología y no reditúan sino a largo plazo; además, esa posibilidad de ganancia está condicionada por la situación y las alternativas políticas de la sociedad, y en muchos casos la renta social es mayor que la renta individual. No es necesaria demasiada elaboración para comprender, entonces, que dadas las características del sistema económico argentino, y los sectores sociales que a partir del golpe de estado de septiembre de 1930 habían retomado el control directo de las decisiones, los atractivos de la industria "ligera" hayan sido mayores.

La inversión se canalizó hacia la producción de bienes de consumo y utilización final, de manera que la acumulación de capital continuó dependiendo de la capacidad de importar. La viabilidad misma del proceso sustitutivo siguió estando condicionada por factores exógenos, ya que los bienes de capital e intermedios, y el progreso técnico, llegaban al país desde el exterior y en la medida en que lo permitía la capacidad de importar o, posteriormente, de endeudamiento externo, que estaba determinada a su turno por unas exportaciones cuya composición no se alteró cualitativamente y cuyo poder de compra —excluido el breve período de la segunda guerra mundial y unos pocos años posteriores— continuó disminuyendo.

Esto nos conduce al segundo de los puntos señalados. La característica básica de las modalidades del desarrollo del capitalismo periférico en Argentina consiste en que la tasa de crecimiento global de la economía está limitada por la tasa de crecimiento de los recursos externos disponibles. Es necesario, entonces, que exista una correspondencia entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa de incremento de las divisas; cuanto más alta sea la primera, mayor deberá ser la segunda. Sin embargo, la contradicción reside en que, dependiendo el desarrollo de las fuerzas productivas de la disponibilidad de recursos externos, éstos son cada vez más difíciles de obtener, a causa de las trabas que las economías "centrales" imponen a las exportaciones ar-

gentinas. Además, la constante baja del poder de compra de esas exportaciones obliga a presionar por un incremento igualmente constante de los volúmenes exportados, de manera que el incremento cuantitativo compense los quebrantos cualitativos. Esto, a su vez, plantea una doble contradicción: por un lado, porque dependiendo en buena medida el aumento de los volúmenes de exportación de las condiciones del mercado interno —organización y desarrollo de los factores de la producción, etc.— una mayor exportación va a sustraer bienes en una proporción que frecuentemente supera la capacidad de privación de ese mercado interno;² por el otro, porque un aumento demasiado grande en los volúmenes exportados va a contribuir a la baja de los precios internacionales de esos mismos productos de exportación.

Como hemos señalado en otro lugar,³ el proceso de sustitución de importaciones tiene en realidad una doble faz: por un lado se sustituyen importaciones con producción nacional; por el otro, se sustituyen importaciones con motivo de cambios en la demanda interna, cuya satisfacción requiere la introducción de bienes intermedios, bienes de capital, y ciertas materias primas, destinados a la producción de los bienes que sustituyen a las anteriores importaciones (sustitución de insumos). En otros términos: el proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo final por producción local genera una demanda adicional de bienes intermedios y de capital de importación y define, por lo tanto, una presión adicional sobre la balanza de pagos; mientras en el período 1945-1949 el 32% de las importaciones consistía de bienes de consumo, en 1965-1968 ellas eran de sólo un 4.3%, correspondiendo el 95.7% restante a bienes intermedios, bienes de capital y materias primas.⁴

Si no median cambios en el sector exportador, las nuevas importaciones continúan siendo financiadas con exportaciones cuya composición no se altera fundamentalmente y cuyo poder de compra es cada vez menor. A corto plazo, la industrialización por sustitución de importaciones frenará su desarrollo a causa del estrangulamiento externo: la selección en el empleo de las divisas lleva a una progresiva compresión de las importaciones menos esenciales, de manera que si persisten las limitaciones a la capacidad de importar, la rigidez de las importaciones tiende a incrementarse. Esa rigidez misma, consecuencia del compromiso creciente con importaciones destinadas a alimentar el funcionamiento del sistema, impide la continuidad del mecanismo de sustitución, *a menos que se inyecten en él nuevas divisas*, que al no poder generarse

² El caso límite es el de las "vedas" al consumo de carne vacuna para aumentar los saldos exportables. Entre 1967 y 1971 el consumo por persona, de ese producto, disminuyó en 17.6 kg. (una disminución de 21.4% en cinco años). En 1971 el consumo individual de todo tipo de carne, por año, fue un 13.5% menor que en 1935, es decir, en plena "década infame".

³ Cf. Vilas, *loc. cit.*

⁴ Cf. J. Sakamoto, *El sector externo y el proceso de industrialización argentino*. Santiago, ILPES, 1968, p. 100.

en el comercio exterior, deben ser buscadas en el financiamiento externo, *salvo que se opte* —“opción” que no depende de la buena o mala voluntad de ciertos individuos o grupos, sino de determinadas condiciones materiales y sociales— *por alterar en forma sustancial los parámetros del esquema de crecimiento y de la estructura de dominación social que sobre él se edifica*. En otras palabras, el proceso de sustitución de importaciones, a esta altura, y constantes los rasgos sociopolíticos de la sociedad, *supone, para seguir funcionando, la introducción de inversiones extranjeras* —en primer lugar en capital, pero también en tecnología, licencias, *know how*, etc.— que se constituyen de este modo en condición y garantía del modelo de crecimiento. La “extranjerización” de la economía no es, entonces, un accidente ni una deformación, sino, al contrario, una consecuencia “normal” de la dinámica del desarrollo capitalista.

Además, mientras la sustitución ocurra en categorías de bienes en los que la tecnología adoptada exige una densidad de capital poco elevada (bienes de consumo, ciertos bienes intermedios), se produce un efecto multiplicador del empleo y del ingreso. Pero a medida que el proceso de sustitución avanza se opera un cambio progresivo en la composición orgánica del capital, que se va haciendo cada vez más elevada. Al desarrollarse la industria, la demanda de fuerza de trabajo no crece al mismo ritmo que la acumulación de capital; aumenta sin duda, pero en una proporción constantemente decreciente en comparación con el incremento del capital constante. En esta fase de capitalización intensiva, con una elevada cuota de capital por hombre ocupado —industrias automotriz, siderúrgica, petroquímica, etc.— el crecimiento relativo del mercado tiende a producirse de otro modo, utilizando fundamentalmente el poder de compra de los sectores de ingresos medios y altos. Esto se debe a dos motivos básicos: las altas densidades de capital por unidad de inversión y producto —la continua elevación de la composición orgánica del capital— que impiden la absorción de grandes cantidades de fuerza de trabajo en los sectores emergentes y que a nivel del sistema como totalidad aceleran un proceso de progresiva marginación relativa,⁵ y el alto valor unitario de los bienes producidos, que sólo permite la incorporación a los mercados consumidores de reducidos sectores de la población —los de mayor poder adquisitivo— que concentran de esta manera los beneficios del progreso técnico y social.

Mientras que entre 1925-1929 y 1948-1950 son las ramas productoras de bienes accesibles al consumo popular —alimentos, bebidas y textiles— las que mayor peso relativo poseen en la expansión industrial neta —45%, contra 22% de las ramas más “caras” (metales, vehículos y maquinarias, y artefactos eléctricos)—, entre 1948-1950 y 1959-1961, el sec-

⁵ La mano de obra ocupada en las manufacturas pasó de 500 000 personas en 1948 a 1 200 000 en 1955; 14 años después, en 1969, era de 1 500 000 personas, aunque entre 1955 y 1969 el producto industrial manufacturero se duplicó. Cf. E. Gastiazoro, *Argentina hoy: capitalismo dependiente y estructura de clases*. Buenos Aires, Pólemos Editorial, 1972, p. 45.

tor metalúrgico constituye el 57% de la expansión industrial, frente a solamente el 9% de las ramas textil, bebidas y alimentos.⁶ El cuadro 1 demuestra que la situación se prolonga hasta el presente: son precisamente las ramas “pesadas” de la industria manufacturera las que más dinamismo poseen —y como se verá en un momento, las más penetradas por el capital extranjero— al mismo tiempo que, según se señaló ante-

Cuadro 1

ARGENTINA: VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL MANUFACTURERA, 1965-1969

(Base: 1960 = 100)

Ramas	1965	1966	1967	1968	1969
<i>Promedio</i>	134.8	136.0	137.9	147.4	163.7
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	122.9	130.5	136.1	140.3	145.8
Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero	109.6	106.4	105.5	111.2	115.9
Madera y muebles	129.9	137.2	126.7	135.8	144.1
Papel, imprentas y editoriales	138.9	146.0	139.3	149.5	160.8
Sustancias químicas y derivados del petróleo y de carbón, de caucho y plásticos	156.7	159.8	162.2	175.8	202.6
Minerales no metálicos	127.3	136.9	142.4	165.3	178.0
Productos metálicos, maquinaria y equipos	145.2	143.6	144.6	153.8	181.8
Otras industrias manufactureras	115.9	115.5	121.3	122.4	129.7

Fuente: Banco Central de la República Argentina, *Boletín Estadístico*, agosto 1972.

riormente, el grueso de la población ve reducir *en términos absolutos* su capacidad de consumo.

La incorporación al proceso económico local de capitales, empresas, técnicas, etc., extranjeros produce pues una concentración todavía mayor de la inversión y de las tasas de capitalización, que a su turno va a incidir en la generación de una mayor concentración del ingreso, y por lo tanto también del consumo y de la propiedad. Naturalmente, no es ésta una particularidad del caso argentino, sino, al contrario, el modo de ser del proceso capitalista de desarrollo.

A partir de 1950-1952, y más definidamente con posterioridad a la caída del gobierno peronista en 1955, se intentó superar la serie de obstáculos a la industrialización sustitutiva invirtiendo la relación de los términos del intercambio interno en beneficio del sector que,

⁶ Cf. C. F. Díaz Alejandro, *Etapas de la industrialización argentina*. Buenos Aires, Instituto Di Tella, 1965.

además de haber reasumido el gobierno en septiembre de ese año, parecía ser el más estratégico para el financiamiento de las importaciones destinadas a la industria: el sector agroexportador.

Surge ya a la primera contradicción en el nuevo esquema de desarrollo que se va gestando, puesto que se pretendía seguir financiando con el mismo sector externo importaciones cada vez más caras y de creciente complejidad. Entre 1960 y 1965 el 92.4% promedio de las exportaciones argentinas estuvo constituido por productos agropecuarios; en el mismo período las exportaciones de manufacturas sumaron 207.5 millones de dólares, y no representaron más que un 2.6% promedio por año. Más específicamente, la contradicción consistió no en conceder privilegios al sector agropecuario —el único que en definitiva aporta para la exportación— sino en hacer eso *manteniendo el atraso y la ineficiencia de sus formas de producción*. De ahí que su repostulación como núcleo estratégico y hegemónico del proceso de crecimiento fuera reforzada con el recurso al endeudamiento externo y con una política de incentivos a la inversión extranjera, a la que se buscaba atraer desde las postrimerías del ciclo peronista (ley 14.222 y los intentos de derogar el art. 40 de la Constitución de 1949).

A través de una política cuyo rasgo más visible son las sucesivas devaluaciones del signo monetario, se pretendió estimular a los productores rurales para que incrementaran su producción y consecuentemente se elevaran los saldos exportables. Sin embargo, el objetivo no se alcanzó. Entre 1950 y 1960 el volumen físico de la producción agropecuaria aumentó un 22.3%, pero como entre 1950 y 1953 el incremento fue del 23.1%, resulta que entre 1953 y 1960 el volumen físico permaneció estancado. Si además se tiene en cuenta el aumento de población experimentado en el período, se concluye que la producción por habitante disminuyó, entre 1953 y 1960, en cerca del 13%.⁷

La razón básica de esta situación se halla en la estructura del sector agropecuario; la permanencia de sus rasgos fundamentales data por cierto de la etapa peronista —y aún antes— que a pesar de sus continuas proclamas antioligárquicas en ningún momento atacó la raíz del problema, limitándose a practicar algunos embates contra los sectores subordinados de esa oligarquía, y que aún así pocas veces superaron el ámbito de lo formal o de la mera represión policíaca, con escaso efecto en materia económica o política. Prueba de ello es que todavía en 1960 el 1.2% del total de establecimientos agropecuarios abarcaba el 47% de la superficie cultivada, con más de 8 000 Has. por unidad, y el 0.45% de los establecimientos, con más de 10 000 Has. cada uno, concentraba el 33.3% de la tierra cultivada. En el otro extremo, el 77.9% de las unidades, con un máximo de 200 Has. cada una, apenas concentraba el 10.4% de la superficie cultivada total.⁸

⁷ Cf. A. Ferrer, *La economía argentina*. México, Fondo de Cultura Económica, 1963.

⁸ Cf. *Censo Agropecuario Nacional*, 1960. Las cifras del censo de 1970 todavía no están disponibles. Para una comparación con la etapa peronista, cf. Vilas, *op. cit.*

La política de devaluaciones, destinada a elevar los volúmenes de divisas controlados por los grupos afincados en el sector agropecuario, como forma de incentivar un incremento de los saldos exportables, se vio frenada por la arcaica configuración de dicho sector. Además, y como se señaló más arriba, dadas la actual estructura del mercado internacional y la composición de las exportaciones argentinas, toda sobreoferta de ellas se traduce en un factor de disminución de sus precios internacionales. Por otro lado, la mayor masa de utilidades en manos del sector agropecuario no se destinó a la realización de inversiones orientadas a aumentar la productividad del trabajo y por lo tanto a favorecer la competitividad internacional de sus productos sino que, siguiendo una inveterada política, se sacaron del sector, invirtiéndose-los en el comercio, las finanzas, o directamente al exterior.

Al mismo tiempo, el encarecimiento del dólar provocó un paralelo aumento de los precios de las importaciones de bienes intermedios y de capital, y de materias primas, destinadas a alimentar el mecanismo de sustitución de importaciones. Significó también una automática pérdida de valor, en igual proporción que el aumento del dólar, del activo de la economía argentina, promoviéndose un proceso de compra de empresas, fusiones y en general extranjerización de la economía, que seguirá hasta nuestros días. Por último, la política de devaluaciones va a perjudicar a los sectores de más bajos recursos, al provocar un sostenido encarecimiento de los productos alimenticios, textiles, etc., elaborados con materias primas agropecuarias.

En los primeros momentos del post-peronismo, pues, la política económica así delineada va a favorecer directamente a los intereses asentados en el sector agroexportador, en detrimento tanto de las clases populares como de la economía industrial. Sin embargo, las leyes del desarrollo histórico pueden más que la coyuntural monopolización del poder político por un sector social retardatario.

II. LAS PUGNAS POR LA HEGEMONÍA Y LA ALIANZA CON EL CAPITAL EXTRANJERO

Como se expresó anteriormente, la desintegración del movimiento gobernante hasta 1955 y su derrocamiento en septiembre de ese año significaron el regreso al gobierno de los grupos vinculados al sector agropecuario y el intento de poner en marcha un esquema de crecimiento que, fortaleciendo a dicho sector, lo instituyera en "financista" privilegiado del proceso de industrialización. Se trataba, pues, de establecer una alianza entre los grupos que controlan la economía agropecuaria, el sector industrial y el capital extranjero, éste en la medida en que su participación se convirtió en condición y garantía de viabilidad del nuevo modelo, al hacer posible, según pudo verse, la continuación de la industrialización a pesar de la decreciente capacidad de financiación que el sector exportador no tardó en evidenciar.

Sin embargo, la caída del peronismo dio paso no a un fácil acuerdo entre las principales fracciones de la clase dominante, sino, al contrario, a una larga sucesión de tensiones, antagonismos y conflictos, algunos de ellos de relativa violencia, que pasaron a una manifestación abierta después del golpe de estado pero que en realidad existían desde antes; de hecho, esas pugnas surgen tan pronto como el gobierno peronista se enfrenta con el agotamiento de los mecanismos de sustitución "fácil" de importaciones, agravado por varios años de prolongadas sequías y por lo tanto de pésimas cosechas.

Frente a esta coyuntura había por lo menos dos alternativas, dependiendo la opción por una u otra de cuáles fueran los sectores y clases capaces de romper, en su propio beneficio, el "empate" y la conciliación sociales articulados desde el Estado: ahondar y realizar la virtualidad revolucionaria del movimiento peronista en sus componentes populares, o bien dar marcha atrás, reconvertir el proceso ya generado y reorientar con un contenido desarrollista, con algunos tintes ideológicos más o menos nacionalistas, toda la política económica y social, reduciendo las utilidades de los sectores asalariados en beneficio del empresariado industrial y fundamentalmente del agropecuario, con medidas de estabilidad monetaria y similares.

En la práctica no se optó claramente ni por una ni por otra posibilidad, decidiéndose más bien por mantener —o pretender mantener— los lineamientos básicos del sistema, pero reorientado, hacia el fin del régimen peronista, el funcionamiento de los mecanismos económicos estatales en beneficio del sector agroexportador, y buscando el aporte del capital extranjero. Estas medidas, empero, no sirvieron ni para superar la crisis, ni para aplacar a los sectores en pugna con el gobierno, sino, antes bien, para unificarlos y cohesionarlos, es cierto que transitoriamente, pero no por ello con reducida eficacia, en su oposición al gobierno.

En lo que se refiere a la burguesía industrial, una parte de ella, la de origen más reciente y más vinculada al Estado —y también más débil—, sintió inmediatamente el impacto del viraje gubernamental; el otro sector, económicamente más poderoso y por ello mismo más independiente del Estado peronista, también se vio afectado por la nueva política hacia la industria, aunque en menor medida dados precisamente su mayor poderío, su existencia de más larga data y, fundamentalmente, la diversificación de sus intereses y la frecuente superposición de los mismos con los del sector agroexportador. Sin embargo, sus orientaciones ideológicas y sus vínculos familiares parecen haber sido más fuertes que los beneficios económicos que obtuvo durante todo el período peronista (en especial en la coyuntura crítica de los años 50) y que los beneficios que la nueva política pudo aportarle desde el sector agropecuario. Además, el conflicto del gobierno con la Iglesia católica, más algunos excesos represivos de los cuerpos policiales, contribuyeron a ahondar la brecha y a darle una justificación ideológica altruista.

En cuanto a los sectores asentados en la economía agroexportadora,

es evidente que las nuevas medidas incrementaron sensiblemente sus utilidades, pero ellas tampoco fueron suficientes para atenuar siquiera la oposición que, desde el origen mismo de la experiencia, enarbolaron contra el peronismo, y que también aquí se vio fortalecida por el enfrentamiento entre el gobierno y la Iglesia.

Finalmente, los sectores populares canalizaron sus presiones a través de las burocracias de la Confederación General del Trabajo y de la rama sindical del partido gobernante, para reorientar nuevamente la política económica en su propio beneficio e imprimirle un contenido mucho más radical.

De esta manera, el panorama que se configura en las postrimerías de la década peronista es totalmente contradictorio: un gobierno que tímidamente trata de instrumentar una política de beneficio a los sectores empresariales agroexportadores y a sus grupos subordinados, y de atracción al capital extranjero, pero cuyo apoyo no son ciertamente los destinatarios de esa política sino la clase obrera, y más en particular una clase obrera que, no obstante las limitaciones y trabas que encuentra en las burocracias oficiales que empiezan a tomar cuerpo en estos momentos, va acelerando su conciencia política y su radicalización, mientras que aquellos sectores beneficiados o se desplazan hacia la oposición más virulenta o, si ya están en ella, se lanzan decididamente a la conspiración y el golpismo.

En tal situación, las fuerzas armadas, a quienes la hábil política peronista había sabido transferir desde la oposición inicial, previa al acceso del movimiento al gobierno (y cuyo momento más definido fue el golpe de Estado de los primeros días de octubre de 1945, que obligó a Perón a renunciar a sus cargos de Vicepresidente, Ministro de Guerra y Secretario de Trabajo y Previsión Social, convirtiéndolo en prisionero de la Marina), a una neutralidad pasiva, se transformaron nuevamente en el sujeto receptor de las solicitudes de los sectores opositores, hasta terminar aceptando, una vez más, el papel que se les reclamaba, ante la eventualidad de ver desvanecerse su monopolio del poder armado con la constitución —rechazada empero por el propio general Perón— de las milicias obreras armadas reclamadas por la CGT y las principales organizaciones sindicales y con la apertura de la posibilidad de ascenso de los suboficiales a los grados superiores del escalafón, todo ello como un intento de efectiva democratización de los cuadros armados.

El golpe militar de septiembre de 1955 va a permitir el retorno al control directo del poder político a un conglomerado de intereses y sectores centrados en la economía agroexportadora, que gracias a una particular capacidad de adaptación supieron soportar los diez años de política peronista y mantenerse al margen del desarrollo capitalista que la sociedad experimentó en ese lapso. Sin embargo, el bajo desarrollo capitalista del sector agropecuario es el elemento que se encargó de determinar, desde el comienzo, cuál sería en definitiva la suerte que habría de correr en las pugnas por la hegemonía y por la vinculación,

como socio privilegiado del capital extranjero, y en particular de su nueva forma de expresión: la gran empresa multinacional.

Las posibilidades de hegemonía del sector agropecuario en la nueva estructura de dominación eran, en verdad, mínimas, y sólo existían en las mentes afiebradas de sus más conspicuos —y cada vez más reducidos— representantes. La preservación sin modificaciones significativas de su estructura lo condenaba, a la corta o a la larga, al entorpecer y disminuir el cumplimiento de la función que le competía, a la dependencia respecto de los otros integrantes de la alianza que se estaba gestando. La modificación de su estructura, aunque preservara sus aspectos fundamentales, implicaba la iniciación de una serie de transformaciones de resultado impredecible para los grupos vinculados al sector, y en todo caso una disminución de la capacidad de control de los grupos más tradicionales y más estrechamente vinculados al mercado internacional, y principalmente al mercado británico de carnes.

Vale la pena detenerse un momento en este tema, ya que él permite elaborar algunos elementos de explicación para el desarrollo ulterior del proceso social argentino.

Como se expresó hace un momento, lo que está en juego en esta serie de conflictos e inestables alianzas entre el empresariado agropecuario y el industrial es la hegemonía en el nuevo pacto de dominación que se va configurando luego del derrocamiento del gobierno peronista, y a partir de ahí la definición del sector que canalizará las relaciones con la empresa y los capitales extranjeros. Delimitadas ya las fuerzas sociales que van a componer esa estructura de dominación, surgen por lo menos dos tipos de alianzas entre ellas, de las que se habrán de derivar modalidades diferenciadas de crecimiento, pero que suponen, una y otra, un relegamiento —mayor en un caso que en el otro— del sector agropecuario en beneficio de parte del empresariado industrial.

La primera posibilidad, especie de réplica diferida de algunos aspectos del desarrollo originario del capitalismo europeo, estaba dada por una alianza entre el empresariado industrial y el sector agroexportador, pero al igual que su antiguo modelo suponía si no una revolución agraria por lo menos una mínima modernización y capitalización de la economía agropecuaria, que se tradujeran en mayor productividad y diversificación del sector exportador y por lo tanto también en un mayor poder de compra externo para fortalecer las bases internas de la industria. La segunda posibilidad consistía en una alianza de tipo desarrollista entre el empresario y el proletariado industriales, y también ella exigía, y con mayor vigor que la anterior, una acelerada transformación agraria, no solamente por las razones anteriores, sino además como requisito sustancial para un desarrollo de los factores de la producción y para hacer posible la satisfacción de la creciente y diversificada demanda del mercado interno y particularmente de los sectores aliados del proletariado urbano industrial.

En uno y otro caso, la transformación del sector agroexportador es un requisito básico para la viabilidad de la alianza, y también en uno

y otro caso no tardará en ser rechazada por los grupos afincados en él. Además, la alianza “desarrollista” va a ser frenada por otros dos factores. Por un lado, porque el empresariado local dinámico y moderno no está ideológicamente dispuesto a trabar alianzas con sectores de la clase obrera, empezando ya a vincularse significativamente con los conglomerados multinacionales. En cambio, sí se muestran inclinados hacia una alianza “vertical” los empresarios que van siendo desplazados por la competencia tanto de sus colegas locales “modernos” como de la gran empresa extranjera —es decir, justamente los empresarios no tenidos en cuenta por la ideología “desarrollista” son los que más proclives se muestran a ella. Por otro lado, la alianza desarrollista muere en el acto mismo de nacer (las elecciones de febrero de 1958) por la negativa en masa de la clase obrera y demás sectores populares —sin perjuicio de la orientación conciliadora de la burocracia sindical— que todavía tiene presente su breve aunque condicionada experiencia de participación directa en la elaboración de las decisiones desde el poder del Estado.

Ya se podía entrever, pues, el rol de primacía que antes o después iba a jugar el sector industrial en general, y particularmente el productor de bienes intermedios y de capital vinculado a las empresas extranjeras. En el mediano plazo era previsible asimismo el predominio de los intereses extranjeros, y ello no solamente como expresión de una tendencia capitalista mundial que apunta hacia la hegemonía de las grandes corporaciones monopolísticas, sino porque, desde el principio, esos intereses son los que hicieron posible la realización del acuerdo. La proverbial debilidad política de los industriales argentinos, nacidos y desarrollados al amparo del Estado, anticipaba también la final subordinación del sector frente a los capitales extranjeros y su imposibilidad para imponer por sí solo un proyecto nacional propio —en caso de que realmente lo tuviera. Para los industriales, la opción que el nuevo esquema planteaba no era más fácil que la existente para los grupos ligados al sector agropecuario: “modernizarse”, integrándose al capital extranjero o asociándose a él en alguna de las muchas vías posibles, pero de cualquier manera abdicando autonomía —y aún así recurso sólo factible para aquellos industriales ubicados en ramas estratégicas para el desarrollo del capitalismo internacional—, o bien intentar mantener esa autonomía frente a los monopolios y el gran capital, aunque al precio de cerrarse ante los avances tecnológicos, las nuevas formas y procesos de producción, la elevación de la productividad, etc., y perdiendo por lo tanto posibilidades de competir con los industriales del sector moderno.

En todos los casos es la empresa extranjera, principalmente en la forma de la corporación multinacional, la que habrá de surgir como fuerza hegemónica de la alianza, y a la que en mayor o menor medida, de una manera u otra, terminarán por someterse, aunque no sin resistencias, los demás integrantes de la misma.

El resultado principal de estas pugnas es un profundo y muy acelerado cambio en el conjunto de clases y fracciones que van a participar

en la nueva etapa, tanto en su identidad cuanto en su composición interna. En apenas tres años —entre 1959 y 1961— la fisonomía y el contenido de los sectores que surgen para dirigir el proceso político y económico experimentan una radical y definitiva transformación que en sus principales rasgos ya hemos presentado en otros lugares y por ello no vamos a reiterar aquí. Baste con señalar que, enfocando la composición interna de los grupos ocupacionales perceptores de los más altos ingresos, mientras en 1959 el grupo empresario de más altos ingresos estaba compuesto en una tercera parte por miembros del sector agropecuario, en 1961 ellos sólo representaban poco más del 18%, mientras que los empresarios industriales pasaron del 18.7% al 20.3%, los empresarios del transporte del 20.2% al 24.5%, y los profesionales e “independientes”, del 17.2% al 24.6%.⁹

A nuestro juicio estas cifras son muy reveladoras. De ellas surge, en primer lugar, que la importancia relativa de los empresarios agropecuarios se redujo en más de un tercio *en apenas tres años*, mientras que los empresarios de la industria manufacturera, la construcción y el transporte experimentan un marcado aumento y los profesionales (donde los administradores privados, ejecutivos, etc., ocupan un lugar de progresiva relevancia) surgen como el subgrupo más importante en términos relativos. En segundo lugar, ellas transparentan la marcada *heterogeneidad interna* del grupo, heterogeneidad que a su vez señala la existencia de múltiples vinculaciones —comerciales, financieras, familiares, etc.— de los diversos componentes del tope de la escala, y particularmente de los sectores agropecuarios e industriales. No debería por tanto sorprender que desde hace varios años las políticas económicas y más directamente los sectores dominantes que las definen y ejecutan se muestren partidarios decididos del desarrollo industrial —aunque se trate obviamente de una industrialización condicionada y dependiente; ello no se debe a un “cambio de mentalidad” en esos sectores, como sugiere cierta literatura apologética, sino simplemente a un cambio en la composición de los mismos.

Juntamente con el encumbramiento del empresario industrial-financiero y con el entrelazamiento de intereses en el más alto nivel económico y social, tiene lugar una paulatina diferenciación interna en cada una de las fracciones involucradas, fruto del creciente proceso de concentración económica.

El censo industrial de 1963 permitió determinar que tan sólo 8 empresas frigoríficas reunían el 88% de la producción de esa rama; 8 empresas elaboradoras de cerveza concentraban el 84% del valor de la producción; 5 fábricas de cigarrillos, el 99.9% de su rama; una empresa elaboradora de pasta química para la producción de celulosa, el 89.9% de la producción; 5 empresas fabricantes de cemento el 95%; 3 empresas dedicadas a la producción de lámparas y tubos eléctricos, el 74%;

⁹ Cf. Vilas, *loc. cit.*, y “Les structures dominantes dans une économie dominée”, *La Revue Nouvelle*, LVI, 7/8 (juillet-âout 1972), pp. 25-38.

5 empresas fabricantes de cubiertas y cámaras, el 97%; 8 fábricas de hilados de fibras artificiales, el 95.4%, y así sucesivamente en todas las ramas.

En materia de inversiones extranjeras es ya definitiva la preponderancia de las estadounidenses. Del total de las inversiones que se acogieron al régimen de la ley 14780 del gobierno Frondizi,¹⁰ llegadas entre 1958 y 1969, el primer lugar corresponde a las norteamericanas, con un 56.4% y Dls. 384 millones; en segundo lugar se encuentran las suizas, con apenas el 10.4% y 71 millones. El resto correspondió a Francia, Italia y Gran Bretaña.¹¹ En el cuadro 2 se aprecia cuál fue el destino de dichas inversiones. El predominio de la inversión en manufacturas

Cuadro 2

DESTINO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS, LEY 14780 (1958-1969)

Rama	U\$S millones	%
Química y petroquímica	234	34.5
Fabricación de materiales de transporte	190	28.1
Metalurgia y siderurgia	177	25.9
Otras	80	11.5
<i>Total</i>	<i>681</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Cf. O. Fuentes, *loc. cit.* en la nota 11.

es particularmente notable en las norteamericanas: entre 1961 y 1968 el porcentaje de ellas radicadas en ese sector pasó del 43.1% al 64% del total de las inversiones norteamericanas.¹²

Si esta concentración económica se agrega a la geográfica¹³ y al ya apuntado liderazgo industrial de las ramas más "caras" —en las que predomina el gran capital norteamericano y europeo—, no resulta di-

¹⁰ El texto de esta ley no estableció limitación alguna para el capital extranjero, y las inversiones podían realizarse tanto en divisas como en máquinas, equipos e instalaciones. Las inversiones autorizadas se registrarían al tipo de cambio del mercado libre y sus titulares podían transferir al país de origen, por dicho mercado, las ganancias anuales líquidas y realizadas, sin limitación alguna. Tampoco estaba sometida a limitaciones la repatriación del capital, ni se estipuló acerca del carácter nuevo o usado de los equipos que se radicaron. A diferencia de lo normal, la ley nunca fue reglamentada, de modo que jamás pudo determinarse cuáles fueron los criterios en virtud de los cuales se aprobaron o no cada una de las inversiones propuestas.

¹¹ Cf. O. Fuentes, "Las inversiones imperialistas", *Problemas de Economía*, 25, mayo-agosto 1971, pp. 16-30.

¹² Cf. M. Peralta Ramos, *Etapas de acumulación y alianzas de clases en Argentina, 1930-1970*. Buenos Aires, Siglo XXI, 1972, p. 54, y CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1970*.

¹³ A mediados de los años 60 el 45% del producto bruto se generaba en la zona metropolitana, a la que asimismo correspondía el 47% de la capacidad instalada de energía eléctrica; en el período 1958-1965 el 31% de las inversiones amparadas en el régimen de la ley 14780 se radicó en dicha zona. Cf. Vilas, "Dinámica...", *op. cit.*

ficil concluir que parte de la economía, constituida por ese estrato "moderno" y dinámico cada vez más penetrado por el capital extranjero, concentra en gran medida el crecimiento del producto y lo hace principalmente a través de un crecimiento relativamente acelerado de la productividad, pero como se demostró en su momento, con escasa absorción de mano de obra: entre 1951 y 1960 la participación de la industria manufacturera argentina en el PBI subió del 28% al 31.2%, pero la población activa ocupada en ella se redujo del 23% al 21% de la población activa total.¹⁴ Los restantes "estratos" del sistema económico crecen muy lentamente y de un modo u otro tienen que absorber la alta cuota de crecimiento de la población activa que no tiene acceso al sector dinámico, consecuentemente con muy poco progreso en los niveles de productividad.

El impulso motriz de la economía argentina lo constituye no ya el mercado exterior sino la demanda interna, a cuya satisfacción se encamina la casi totalidad de la actividad de las empresas extranjeras, no obstante que, al mismo tiempo, ellas controlan casi tres cuartas partes de las exportaciones no tradicionales.¹⁵ El cuadro 3 señala esa centra-

Cuadro 3

DESTINO DE LAS VENTAS DE LAS FILIALES ESTADOUNIDENSES EN LA ARGENTINA, 1966
(U\$S millones y %)

Ramas	<i>totales</i> <i>Ventas</i>	%	<i>locales</i> <i>Ventas</i>	%	<i>Exportaciones</i>	%
Manufactura	1 535	100.0	1 239	86.5	206	13.5
Petróleo	226	100.0	226	100.0	—	—
Otras	80	100.0	72	90.0	8	10.0
<i>Total</i>	<i>1 841</i>	<i>100.0</i>	<i>1 627</i>	<i>88.3</i>	<i>214</i>	<i>11.7</i>

Fuente: FIEL, *op. cit.* en la nota 15, tabla 17, p. 263.

lización casi total de las ventas de las filiales estadounidenses en Argentina; en contraste, puede mencionarse el caso de los países del Benelux, donde las filiales de los Estados Unidos exportan un 35% de sus ventas totales, o de Alemania Federal, donde las exportaciones de las filiales de compañías norteamericanas representan un 27% de sus ventas totales. En Argentina, en cambio, las exportaciones no superan el 12% promedio, absorbiendo el resto el mercado local. La situación es todavía más definitoria cuando se tiene en cuenta que casi tres cuartas partes del valor exportado por las filiales norteamericanas en Argentina son ventas a otras filiales (34.9%) y exportaciones a los Estados Unidos

¹⁴ Cf. Vilas, *op. cit.*

¹⁵ Cf. FIEL, *Las inversiones extranjeras en la Argentina*. Buenos Aires, 1971, p. 133.

(35.9%), es decir, bienes que se mantienen dentro del circuito producción-consumo extranjero.¹⁶

Pero si el impulso fundamental de la actividad económica proviene de la demanda local, también aquí se genera una diferenciación interna, ya que el sector clave no está constituido ahora por las industrias "tradicionales" sino por las vinculadas a la producción de bienes de consumo duradero y en particular las que poseen un relativamente alto precio unitario, y que sólo están al alcance de un mercado muy reducido: el de los sectores de ingresos más elevados, manifiestamente atípicos respecto del panorama general. En 1961 el 5% más alto de los perceptores de ingreso concentraba el 29.4% del ingreso familiar total, con un nivel de ingreso promedio de 14 800 dólares anuales por familia, casi seis veces superior al promedio nacional; el 1% superior percibía el 14.5% del ingreso familiar total, con un ingreso promedio de 36 500 dólares por familia.¹⁷ Como se afirmó más arriba, este "submercado" de los grupos de más altos ingresos posee un gran dinamismo y crece muy rápidamente, pero lo hace fundamentalmente por diversificación, y naturalmente su dinamismo no es suficiente para "arrastrar" al resto de la sociedad: entre 1950 y 1967 el producto por habitante apenas si creció a un ritmo del 1.1% anual.¹⁸

Esta progresiva diferenciación va a introducir, en los conflictos sociales básicos entre los sectores dominantes y los sectores dominados, un elemento matizador; concretamente, entre los grupos y clases que gracias a su particular base económica logran incorporarse al polo del gran capital monopolista extranjero —como grupos dominantes o como grupos dominados— y los que, por los mismos motivos, son relegados a los estratos más tradicionales y vegetativos —también aquí como grupos dominantes o como grupos dominados—, situación ésta que va a afectar, asimismo, las definiciones de los enfrentamientos, alianzas y compromisos que las fuerzas sociales traban entre sí, sus métodos y estrategias de acción, las solidaridades "funcionales" tanto en el universo empresarial cuanto en el asalariado, y por supuesto las políticas que en beneficio de sus intereses se ponen en práctica.

Las pautas de distribución del ingreso son útiles para enfocar las diferenciaciones que surgen entre los empresarios que logran integrarse en la nueva estructura de dominación social en una posición hegemónica y los que, subordinadamente, permanecen en los estratos menos dinámicos y más tradicionales, con bajos niveles de productividad y escasa absorción del progreso técnico. El 50% inferior de la pirámide

¹⁶ Surge asimismo la función equilibradora de las filiales norteamericanas en el exterior desde el punto de vista del balance de pagos de los EEUU, ya que ellas son, también, las principales importadoras de bienes norteamericanos, estimándose que una cuarta parte de las exportaciones de los EEUU constituyen adquisiciones de las propias filiales. Cf. Chase Manhattan Service, *International Finance*, 28/11/72.

¹⁷ Cf. CEPAL, *El desarrollo económico y la distribución del ingreso en la Argentina*. Nueva York, Naciones Unidas, 1968, cuadros 1 y 5.

¹⁸ Cf. CEPAL, *Estudio Económico de América Latina*, 1968.

empresarial percibe apenas el 16% del ingreso empresarial, mientras que el 10% superior, con un ingreso promedio anual de 16 200 dólares *per capita*, concentra exactamente el triple: 48.1%. Las disparidades son también muy agudas en el seno de este grupo tope, ya que el 1% superior de la pirámide, con un nivel de ingreso anual promedio de 60 300 dólares *per capita* concentra el 18% del ingreso "empresario" total.¹⁹ Como apuntamos anteriormente, son precisamente los empresarios de los escalones inferiores de la pirámide los más proclives a trabar alianzas con la clase obrera industrial, posibilidad que en cambio es rechazada por los empresarios "modernos" y de mayor importancia, ya asociados al capital monopolista.²⁰

Una similar diferenciación toma cuerpo en el seno de la clase obrera. Tomando al asalariado como un todo, el 50% inferior de la escala percibe el 26.9% del ingreso "asalariado" total, y el 10% superior concentra el 27%, con un nivel de ingresos promedio de 3 370 dólares anuales *per capita*, es decir, casi 11 veces más alto que el del grupo asalariado ubicado en la base de la pirámide (310 dólares).²¹ Son éstos los sectores que manejan, protegidos desde el Estado y los directorios de las empresas, el aparato burocrático y los fondos sindicales, los que deciden la suerte y contenido de los convenios laborales, y de los que hasta hace poco dependía, en buena medida, el éxito o el fracaso de los movimientos de protesta y de los planes y acciones de lucha. Es necesario señalar, empero, que la diferenciación es menos nítida que en el caso de los empresarios, no sólo porque las disparidades cuantitativas son menos profundas, sino porque es también de las ramas más modernas de la industria y los servicios básicos, con una mayor concentración de capital y un más evolucionado y acelerado movimiento de socialización del trabajo, de donde, en contradicción con los anteriores, surgen las expresiones más combativas de la clase obrera. De cualquier modo, queda en claro que son siempre los sectores de la clase obrera colocados en el polo más moderno y dinámico de la economía argentina los que, en un sentido o en otro, aparecen conduciendo al grueso de los trabajadores, ya sea a la cabeza de los movimientos de protesta y lucha, ya en las componendas encaminadas a convertir a la clase obrera en una masa maniobrable por el Estado y la clase dominante, y a través de éstos, de los conglomerados multinacionales que instrumentalizan a aquél y ésta.

Queda por ver, en el sector empresarial, la situación del que actúa en el sector agropecuario, que a pesar de sus negativas y resistencias a aceptar un mínimo de transformaciones, de hecho va a experimentarlas, presentándose también en él la diferenciación que estamos analizando. En primer lugar, y como una primera aproximación muy general, el cuadro 4 ilustra sobre la evolución del volumen físico de la producción agropecuaria, en comparación con el total de la economía y algunas

19 Cf. CEPAL, *El desarrollo económico...*, cuadro 10.

20 Cf. F. H. Cardoso, *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes*. México, Siglo XXI, 1971.

21 Cf. CEPAL, *El desarrollo económico...*, *loc. cit.*

Cuadro 4

VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN, POR SECTORES SELECCIONADOS

(Base 1960 = 100)

<i>Concepto</i>	1965	1966	1967	1968	1969
<i>Total general</i>	123.9	124.8	127.9	133.8	144.4
Agrícola	124.6	112.4	123.4	113.7	117.1
Pecuario	115.9	120.0	119.6	121.1	125.8
Alimentos, bebidas y tabaco	122.9	130.5	136.1	140.3	145.8
Industrias metálicas básicas	180.2	166.9	171.5	206.9	230.5

Fuente: Banco Central de la República Argentina, *Boletín estadístico*, agosto 1972.

ramas industriales. Como puede apreciarse, quedan confirmadas las reiteradas menciones a la baja capacidad de producción del sector.

Pese a que aún no existe una información sistemática y relativamente detallada, es innegable que una significativa minoría de los miembros del sector terrateniente ha sido capaz de incorporarse al polo dinámico de la economía, pero ello parece haber sido posible cuando su base material se encontró fuera del ámbito agrícola-ganadero tradicional: forestación, azúcar, algodón, lino, yerba mate, quebrachales y similares, y en general la producción de materias primas que serán objeto de un proceso de completa elaboración que se traducirá en un valor agregado relativamente alto. Pero aún así, habría que preguntarse en qué medida esa integración a los sectores de la economía más directamente vinculados al capital monopolista transnacional no fue favorecida —o hasta se debió a— la transferencia de intereses, por estos grupos, a otros sectores de la economía diferentes del agropecuario —particularmente, bancos y finanzas. De cualquier manera, son precisamente los sectores agroexportadores más tradicionales los que más lejos quedaron de los estratos modernos de la economía. No sólo porque su decreciente capacidad de financiación del proceso de industrialización —evidencia en el cada vez más reducido poder de compra de sus exportaciones— se une a los saldos exportables progresivamente menores,²² no obstante que desde hace varios años la exportación se realiza en buena parte a expensas del consumo interno, sino por el desarrollo mismo de las fuerzas productivas y de las nuevas relaciones de producción que a partir de él se configuran.

En efecto, como resultado de las transformaciones ocurridas en los mercados del exterior y en su demanda de derivados de la carne, un

²² Entre 1956 y 1971 el volumen de las exportaciones totales de carnes tuvo una variación absoluta *negativa* de 273 653 toneladas; entre 1970 y 1971 el volumen exportado disminuyó en un 70.5% con relación al volumen exportado en 1969. Cf. Sociedad Rural Argentina, *Memoria Anual*, varios años.

porcentaje en progresivo aumento de esas exportaciones está representado por carnes precocidas, extracto de carne, y en general productos que suponen un significativo proceso de elaboración y un valor agregado considerablemente alto, en comparación con el tipo tradicional de exportación de carnes (carnes enfriadas y congeladas sin mayor elaboración), y que exigen la adopción de técnicas modernas de procesamiento, plantas redimensionadas, una división del trabajo y una especialización considerablemente desarrolladas. Son estos cambios en la composición de la demanda los que van a desplazar al sector exportador tradicional de sus posiciones de predominio. En primer lugar, por la transformación de la industria frigorífica para adecuarla a esas transformaciones del mercado mundial de las carnes industrializadas; además, este tipo de productos hace innecesario el faenamiento, y por lo tanto la cría de razas bovinas caracterizadas por una gran proporción de grasa y sebo que, si bien aumentan el sabor de la carne, representan una parte muy importante del peso del animal, y que carece de utilidad salvo la apuntada; esas razas, sin embargo, son precisamente las que componen los *stocks* de los productores locales, y en particular de los terratenientes de la pampa húmeda bonaerense. En segundo lugar, porque poco a poco son los frigoríficos mismos —especialmente los norteamericanos— quienes adquieren en Argentina grandes extensiones de tierra, donde proceden a la cría y engorde de nuevas razas más adaptables a las nuevas modalidades de producción —caso del *King Ranch* y del ganado “Santa Gertrudis”, por ejemplo.²³

Así como fue el desarrollo de las fuerzas productivas —aparición del frigorífico y de las técnicas de enfriado y congelado, y desarrollo del transporte de ultramar— lo que “creó”, a fines del siglo pasado y comienzos del actual, al grupo de invernadores como nueva fracción social dominante ya través de la cual se trabarían nuevas modalidades de vinculación con la metrópoli británica, generándose más avanzadas relaciones de producción, así también es hoy el desarrollo de las fuerzas productivas y las nuevas relaciones de producción que sobre ellas se configuran, quien va a producir la periclitación de esos sectores. Poco importa ya que, ante esta situación, algunos de sus más conspicuos representantes se ofrezcan a practicar las modernizaciones que antes rechazaban, como “prenda de paz” para un eventual pacto con el sector industrial, e incluso con las expresiones político-partidarias de los sectores populares: es la propia dinámica del desarrollo capitalista monopolista a que ha producido su relegamiento.

²³ Es todavía difícil practicar una estimación de las adquisiciones de tierras y de establecimientos agropecuarios por los monopolios frigoríficos y sus subsidiarias. Generalmente son los escándalos financieros —como las quiebras de los frigoríficos *Swift* y *Armour*, propiedad de *Deltec International Corp.*, y *FASA* (ex *Frigorífico Wilson*), de *Adela Investment Co.*— los que permiten hacerse una idea, parcial sin embargo, al respecto.

III. LOS RASGOS FUNDAMENTALES DEL "MODELO" ARGENTINO

El modelo de sociedad que se configura en Argentina a partir de los aspectos y procesos más arriba presentados no tiene un punto de inicio claramente detectable. Si institucionalmente se podría afirmar que es con el golpe de Estado de junio de 1966 que él toma cuerpo, no ocurre lo mismo en lo que hace a la problemática económica y política, cuyas primeras manifestaciones se remontan a los comienzos-mediados de los años 50, y más hacia nuestros días y en lo que se refiere al creciente predominio de las grandes corporaciones monopolistas, a la crisis de 1962-1963. Sin embargo, resulta innegable que es luego de los sucesos de junio de 1966 que los rasgos básicos del "modelo" alcanzan plena configuración, fortaleciéndose los mecanismos que favorecen e impulsan su desarrollo y su reproducción.

En lo que sigue, se presentarán los aspectos fundamentales de ese modelo: el incremento en la explotación de los sectores populares, y la creciente "extranjerización" del Estado y la sociedad.

1. *Superexplotación de la clase trabajadora y de los sectores populares*

a) *Ascenso irrefrenable del costo de la vida*: En 13 años, entre 1956 y 1963, el costo del nivel promedio de vida aumentó casi 30 veces su valor para el primero de los mencionados años; tomando como base = 100 el año 1960, el valor del índice era, en 1956, 22.4, habiendo subido en 1969 a 606.7. El año 1971 el costo de la vida aumentó un 39.1%, y en 1972 un 64.1%.²⁴ En tanto que en 1948 una hora de trabajo de un obrero representaba 1.750 Kg. de carne, o 7 litros de leche, o 3.500 Kg. de azúcar, en la actualidad por igual tiempo de trabajo un obrero percibe solamente el equivalente de medio kilo de carne, o de 1.250 Kg. de azúcar, o de 3.5 litros de leche.²⁵ Es decir, exactamente la mitad.

b) *Regresiva distribución del ingreso*: Las curvas de distribución del ingreso son un buen indicador de la posición de las diversas clases y fracciones de clase en una estructura de dominación, ya que la distribución está directamente determinada por la estructura de la producción y en realidad es un producto de las relaciones de producción. En el último período del gobierno de Perón, años 1950-1954, cuando las tendencias hacia el agotamiento de los mecanismos de sustitución "fácil" eran ya irreversibles y se había echado mano a medidas de estabilización y de atracción a la inversión extranjera, la participación de los

²⁴ Cf. INDEC, y *La Nación*, 3 de enero, 1973.

²⁵ Cf. *La Razón*, 13 de enero, 1973. Las cifras fueron dadas a conocer por la Federación de Centros Comerciales de la Capital Federal.

sueldos y los salarios en el ingreso interno fue del 45.2% promedio. En el período siguiente, 1955-1959, que podría denominarse de transición hacia el modelo de sociedad vigente hoy, bajó al 41.6% promedio, y en 1960-1964 al 38.9% promedio. En los últimos años —período 1965-1969— el promedio experimentó un leve aumento: 40.3%, pero la tendencia del quinquenio es, de todos modos, a la baja: 38% en 1965, 41% en 1966, 42.2% en 1967, 40.8% en 1968, y 39.9% en 1969.²⁶

c) *Restricción del consumo popular*: El punto ya fue señalado parcialmente más arriba; como se refirió entonces, el consumo de carne vacuna —tradicionalmente el elemento básico de la dieta argentina y una insustituible fuente de proteínas rojas— por persona, disminuyó, entre 1967 y 1971, en casi 18 Kg. (21.4% menos), y el consumo de carne de todo tipo por persona cayó en el mismo lapso, en 25.8 Kg. (24.1% menos). Similar situación existe en el consumo de leche: en 1925-1929 se aproximaba a la media aconsejable anual, con 111 litros por persona, habiendo descendido en la actualidad a menos de 70 litros anuales por persona.²⁷

d) *Incremento de la tasa de explotación de los sectores populares*: Aunque la forma en que son compiladas las estadísticas y el modo de ordenación de la información no se prestan generalmente al cálculo de la tasa de plusvalía, se ha estimado que, mientras en 1950 ella era, como promedio para todas las ramas de la economía, del 166%, en 1969 había alcanzado al 300%.²⁸

e) *Incremento de la represión política*: Esto es en realidad efecto y requisito de la política económica que se está analizando, ya que ella supone una creciente marginación de los sectores populares, lo que a su vez favorece la reproducción de esa política. En este apartado hay que incluir no sólo las diversas formas de ingerencia militar —desde el simple planteo hasta el golpe militar— o los reiterados fraudes y proscripciones electorales, sino también medios tales como la vigencia permanente del “estado de sitio”, la derogación del derecho de huelga, la disolución de sindicatos, la creación de tribunales especiales y las formas más brutales de represión, constantemente renovadas.

2. Extranjerización de la sociedad y del Estado

Juntamente con la creciente marginación y expoliación del grueso de la población, la acelerada extranjerización o “internacionalización” del Estado y la sociedad es, según ya se ha dicho, el elemento definitorio del “modelo” argentino.

²⁶ Cf. CEPAL, *El desarrollo económico y la distribución del ingreso...*, op. cit., cuadro 39, y Banco Central de la República Argentina, *Boletín Estadístico*, junio 1972, p. 72.

²⁷ Cf. *Realidad Económica*, 8/9, julio 1972, p. 11, y *La Opinión*, 20 de enero de 1973.

²⁸ Cf. Gastiazoro, op. cit., pp. 98-99.

a) *Control del mercado interno*: Considerando las 100 mayores empresas —según su volumen de ventas— en la Argentina en 1957, sólo 14 de ellas eran extranjeras, representando el 30% del total de las ventas de esas 100. Doce años después, en 1969, las empresas extranjeras habían subido al 62%, con el 76.3% de las ventas de las 100 mayores. Según se expresó anteriormente, es en las ramas más dinámicas de la economía local donde más intensa es la presencia extranjera. Sobre el total de las ventas de las principales filiales extranjeras, el 33% corresponde a vehículos y maquinarias, 18% a derivados del petróleo, 14% a alimentos y bebidas, 12% a tabaco, 6% a productos químicos, 6% a caucho, 6% a maquinarias y aparatos eléctricos, 4% a metales y 2% a textiles.²⁹ De acuerdo con estas cifras, el 57% de las ventas de las principales filiales está dedicado a tres sectores complementarios: vehículos automotores, derivados del petróleo y caucho.

La situación es aún más clara analizando las utilidades de estas firmas. La cuestión es sin embargo muy escurridiza, no sólo por la multiplicidad de técnicas contables que permiten disfrazar ganancias en diversos rubros del balance, o porque no existen garantías de que los balances sometidos a la Inspección General de Justicia o a la Bolsa de Comercio sean los mismos que se remiten a las matrices, sino, simplemente, por las características mismas de la situación de dependencia. Está el hecho de que la mayoría —si no la totalidad— de las empresas de capital extranjero son filiales de matrices ubicadas generalmente en los países centrales, y forman parte de una verdadera *cadena de producción transnacional*, donde unos países periféricos contribuyen con materias primas, otros con mano de obra barata, y así sucesivamente, de manera tal que para hacerse una idea ajustada del volumen y la tasa de utilidades, habría que controlar toda la información relativa a las otras filiales, ya que en un ejercicio determinado las pérdidas de una filial pueden ser, simplemente, un requisito básico para el logro de ganancias verdaderamente astronómicas por las otras filiales y por la matriz. Tal lo que ocurría, para dar un solo ejemplo, con los frigoríficos de *Deltec International*, que a pesar de sus dificultades económicas y financieras —que después se comprobó que eran provocadas adrede— aparecía exportando sus productos a precios de costo —y en ocasiones, por debajo del costo— a otras empresas del grupo *Deltec*. Otra técnica que produce similar ocultamiento es la *sobrefacturación de insumos*: las utilidades se reducen al multiplicar el monto de los pagos en concepto de compra de insumos nacionales o importados a firmas subsidiarias de la filial extranjera, o a la matriz misma.³⁰

²⁹ *Ibid.*, pp. 47 y 52, y Fuentes, *op. cit.*

³⁰ De acuerdo a una estimación de ENTEL —la empresa estatal argentina de teléfonos— de abril de 1972, los materiales que le fueron suministrados por la Standard Electric Argentina y por Siemens se encuentran sobrepreciados abultadamente. En los materiales nacionales la sobrevaluación de SEA es del 123% y la de Siemens del 97%; en los materiales importados, del 22% en ambas empresas —el sobreprecio es mayor en los materiales nacionales en virtud de la situación de duopolio de ambas

Conscientes entonces de que la información disponible es forzosamente fragmentaria, es ilustrativo señalar que en 1970 el "Club de los Mil Millones" de la revista *Mercado*, donde se incluye a las empresas que en el último ejercicio ganaron, según sus declaraciones, más de 1 000 millones de pesos argentinos (alrededor de un millón de dólares) estaba compuesto por 38 empresas, de las que 25 (el 66%) eran extranjeras, con 46.5% de las utilidades percibidas por todos los miembros del "Club"; 5 firmas eran estatales (13%), pero representando el 43.9% de las utilidades, y 8 empresas eran de capital privado nacional —con todas las ambigüedades del caso—, es decir 21% de las empresas del "Club", con sólo 9.6% de sus utilidades.³¹ Varias consideraciones deben hacerse aquí. En primer lugar, el estrecho concepto que generalmente se utiliza para clasificar como "extranjera", "nacional" o "mixta" a una firma (la propiedad de la mayoría del capital = control del 51% de las acciones) tal vez tenga todavía algún valor jurídico, pero desde una perspectiva económica, financiera, comercial y hasta política, carece de sentido. Si se adoptara una caracterización en función de estos aspectos habría que excluir del grupo de firmas de "capital nacional privado" a varias empresas que, aunque teniendo su domicilio legal en Buenos Aires y perteneciendo la mayoría de su capital a residentes, forman parte empero de vastos conglomerados "multinacionales" (el grupo *Bunge y Born*, por ejemplo). En segundo lugar, resulta que, pese a toda la propaganda en contra y a todos los intentos de dismantelarlas y llevarlas a la quiebra, *las empresas más rentables son las empresas del Estado*, ya que siendo solamente cinco empresas en el "Club" (el 13%) representan empero casi tanto como las 25 firmas extranjeras (45.835 millones de pesos argentinos de utilidades frente a 48.528 millones de pesos de todas las firmas extranjeras); la diferencia es todavía más amplia si se calcula el promedio teórico de ganancias por empresa, que es de 11.458,7 millones de pesos en las empresas del Estado (todas ellas en el sector servicios básicos), y de 1.941,1 millones de pesos argentinos (declarados) en las filiales extranjeras. Finalmente, es obvio también que la única capacidad de competencia frente a los monopolios internacionales está también en las empresas del Estado y no en la reducida y débil empresa privada local.

En 1971 el porcentaje de empresas extranjeras en el "Club" se redujo al 62%, pero creció su participación en el total de utilidades: 54.4%. Las empresas del Estado incrementaron su presencia porcentual (14%), pero redujeron sensiblemente su participación en el total de utilidades (30%), y a las empresas privadas locales (24%) correspondió el 15.6% del total de las utilidades del "Club" —dos tercios más que en 1970.³² Es evidente pues que la tendencia antes señalada a un cre-

firmas en el mercado local—; en los gastos de instalación el sobreprecio es de 114% en Siemens y del 149% en SEA. Cf. *La Opinión*, 13 de agosto de 1972.

³¹ Elaboración propia de cifras publicadas en *Mercado*, 22 de julio de 1971.

³² Cf. *Mercado*, 13 de julio, 1972.

ciente control de la economía por las filiales extranjeras es cada vez más firme; igualmente, se pueden apreciar los efectos de la política oficial de desmantelamiento de las empresas públicas.

Dentro de este acelerado proceso de “desnacionalización”, cobra cada vez más vigor el control ejercido por el capital monopolista norteamericano. De las 25 firmas extranjeras que en 1970 integraron el “Club de los Mil Millones”, 17 eran norteamericanas; de las 23 firmas extranjeras que lo integraron en 1971, 15 eran norteamericanas (65%, frente al 68% del año anterior). Sin embargo la reducción del número absoluto de filiales de Estados Unidos tuvo como contrapartida un vertiginoso incremento de su participación en las utilidades del grupo, tanto en términos absolutos como en relación con las utilidades de las otras empresas extranjeras y de todas las firmas que integran el “Club” (cf. cuadro 5).

Cuadro 5

PARTICIPACIÓN DE LAS FILIALES NORTEAMERICANAS EN EL “CLUB DE LOS MIL MILLONES”

Años	% sobre el total de empresas	Utilidades de las filiales de EEUU millones de pesos argentinos	% s/el total de utilidades del “Club”	% s/las utilidades de las empresas extranjeras
1970	68	29.481	28.2	59.2
1971	65	31.881	36.3	66.8

Fuente: Elaboración propia de cifras publicadas en *Mercado*, ediciones citadas.

b) *Control del sistema crediticio y financiero*: Está plenamente demostrado que, lejos de aportar recursos económicos y financieros, los conglomerados monopolistas “multinacionales” succionan el ahorro interno de las sociedades donde se establecen. Para el conjunto mundial de regiones, y para todos los sectores de la actividad económica, en el período 1957-1969, el 52% de los recursos que financiaron la expansión del activo total de las grandes empresas norteamericanas en el exterior provino de recursos internos de la empresa y generados localmente, el 27% provino de recursos captados en los países en que la empresa actuaba o en terceros países, y sólo un 21% tuvo su origen en los Estados Unidos.³³ En otras palabras, el 79% de los recursos provinieron de las sociedades que esas empresas fueron supuestamente a “desarrollar”; en cuanto a esa quinta parte de financiamiento originada en los Estados Unidos, generalmente opera en forma subsidiaria, recurriéndose a ella en los (contados) casos en que la rigidez del mercado financiero local llega a afectar a las filiales norteamericanas.

³³ Cf. CEPAL, *Estudio económico de América Latina*, 1970 p. 312.

Es muy difícil acceder a una información directa de las modalidades de financiamiento de la actividad de las empresas extranjeras, dada a reserva que normalmente rodea a estas operaciones, reforzada a partir de los últimos años con la ley 18061 de "secreto bancario" del gobierno de Onganía. De cualquier manera, está suficientemente probado que las filiales locales de las corporaciones monopolistas adoptan las modalidades de financiamiento imperantes en los países en que ellas se establecen; el sistema bancario pasa a favorecer a las grandes empresas hasta tal punto que el mayor autofinanciamiento se encuentra precisamente en las empresas más pequeñas, a causa de sus dificultades para acceder a fuentes externas de financiamiento.³⁴

El cuadro 6 muestra la composición porcentual de los préstamos bancarios, por rama de actividad y grupos de bancos. Puede apreciarse

Cuadro 6

PRÉSTAMOS BANCARIOS POR RAMA DE ACTIVIDAD Y SECTOR BANCARIO

(En porcentajes, fines de noviembre 1971)

<i>Concepto</i>	<i>Total</i>	<i>Bancos oficiales y cajas de ahorro</i>	<i>Bancos privados nacionales</i>	<i>Bancos extranjeros</i>
Prod. primaria	17.7	23.9	9.5	3.1
Ind. manufacturera	32.6	26.2	36.3	54.2
Construcción	4.8	4.6	5.9	4.4
Comercio	13.0	9.4	21.3	15.9
Servicios y finanzas	15.9	19.8	11.2	6.5
Otros	16.0	16.1	15.8	15.9
<i>Totales</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Elaboración propia de cifras del BCRA, *Boletín Estadístico*, junio 1972.

que más de la mitad de los préstamos otorgados por la banca extranjera tiene como destino a los sectores más dinámicos de la economía local —la industria manufacturera—, que son también los más penetrados por el capital monopolista. Si a ello se suman los préstamos al comercio mayorista y minorista, se llega al 70.1%, mientras que en la banca oficial esos rubros sólo representan el 35.6%, destinando el 23.9% de sus préstamos a la producción primaria —que genera los bienes de exportación y los de consumo masivo: carnes, cueros, cereales, alimentos, etc.—, frente a sólo 9.5% y 3.1% que destinan los bancos privados nacionales y los bancos extranjeros, respectivamente.

³⁴ Cf. E. V. Feldman y S. Itzcovich, "Estructura financiera y concentración bancaria: el caso argentino", *Económica*, XVII, 1, enero-abril 1971, pp. 43-73.

El cuadro 7 demuestra que dentro de la industria manufacturera son también las ramas más dinámicas y controladas por las filiales extranjeras las que gozan de atención preferencial de parte de los bancos extranjeros y privados nacionales, quedando al Estado la función de financiar a las ramas más vegetativas.

Esta creciente vinculación de las entidades bancarias extranjeras al capital industrial local, que constituye uno de los más viejos mecanis-

Cuadro 7

PRÉSTAMOS CONCEDIDOS A LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA DE INDUSTRIA Y SECTOR BANCARIO

(En porcentajes, fines de noviembre 1971)

<i>Ramas</i>	<i>Total</i>	<i>Bancos oficiales y cajas de ahorro</i>	<i>Bancos privados nacionales</i>	<i>Bancos extranjeros</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	23.6	31.3	17.2	14.1
Textiles, prendas de vestir y cuero	14.4	14.4	13.8	11.7
Madera y muebles	3.0	3.2	3.5	1.6
Papel, imprentas y editoriales	4.8	3.8	6.0	5.5
Productos y sustancias químicas; derivados del petróleo y del carbón; de caucho y plásticos	9.2	6.0	8.9	15.7
Prods. minerales no metálicos	3.6	3.1	4.1	4.5
Inds. metálicas básicas	9.7	8.6	10.0	11.2
Prods. metálicos, maquinaria y equipo	28.6	24.7	32.8	30.9
Otras industrias manufactureras	3.1	4.9	3.7	4.8
<i>Totales</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Elaboración propia de cifras del BCRA, *loc. cit.*

mos de penetración del imperialismo en las economías "periféricas", se ve a su turno fortalecida por la acelerada extranjerización del sistema crediticio local. Mientras en 1966 los bancos extranjeros representaban el 16% de la banca privada actuante en el país, en 1970 representaban el 22.3%; el aumento fue particularmente notorio en los denominados "bancos grandes", donde los extranjeros pasaron del 40% al 55.6%. En 1966 los depósitos en bancos extranjeros representaron el 31.6% del total de los depósitos en bancos privados, y en 1970 el 40.5%; en 1971 los bancos extranjeros representaban el 26.4% de los establecimientos privados, con el 39% de los depósitos del sector.³⁵ Considerando los tres sectores (estatal, privado nacional y extranjero), los bancos extran-

³⁵ Cf. Feldman e Itzcovich, *op. cit.*, y *Mercado*, 30 de marzo de 1972.

jeros pasaron del 13% al 15.5% entre 1967 y 1970, mientras que el sector estatal permaneció estancado (27%) y el privado local bajó del 62% al 57.5%. Considerando todo lo que va del período post-peronista, la banca oficial disminuyó su participación en la masa total de depósitos del 65% en 1955 al 53% en 1970, y del 89% al 60% en lo que toca a créditos.³⁶

c) *Descapitalización de la sociedad*: Se comprende fácilmente que el resultado "normal" de todo lo anterior sea una creciente descapitalización de la sociedad argentina en beneficio de las corporaciones monopolistas multinacionales, que encuentran en la inversión en el exterior excelentes ocasiones para alzarse con pingües ganancias. Parte cada vez más importante del esfuerzo productivo argentino está así destinada a subsidiar al gran capital transnacional. En 1951 los servicios al capital extranjero representaron el 4.5% del valor de las exportaciones argentinas; en 1970 eran el 17.9%. En ese mismo período las exportaciones aumentaron su valor absoluto en un 50%; el servicio al capital extranjero, en cambio, se incrementó en más del 300%.³⁷ El cuadro 8 presenta las cifras oficiales más recientes sobre esta cuestión.

Cuadro 8

ARGENTINA: SALDO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS, 1966-1971

(Saldos negativos, en millones de dólares)

Conceptos	1966	1967	1968	1969	1970	1971	Total
Utilidades y dividendos	91.2	54.2	92.2	104.8	69.5	46.0	457.9
Intereses	131.2	139.8	112.9	114.3	153.0	209.9	861.1
Servicios diversos	59.6	60.9	70.0	73.0	66.8	85.0	415.3
<i>Totales</i>	<i>282.0</i>	<i>254.9</i>	<i>275.1</i>	<i>292.1</i>	<i>289.3</i>	<i>340.9</i>	<i>1734.3</i>

Fuente: Elaboración propia de cifras del BCRA, *Balance de pagos*, 1972.

Entre 1966 y 1971 Argentina exportó, en concepto de servicios del capital extranjero, 1734.3 millones de dólares. Para dar una idea de magnitud baste decir que esta suma equivale a casi el 7% del PBI argentino, o a todo el esfuerzo exportador de un año, o a casi el 80% de los saldos favorables del intercambio comercial entre 1966 y 1970, o a casi dos terceras partes de todas las inversiones directas extranjeras que hay en el país. Además, como en ese mismo período 1966-1971 los ingresos provenientes de inversiones extranjeras alcanzaron a sólo 150 millones de dólares, resulta que durante todos esos años *por cada dólar que ingresó salieron de la Argentina 11.5 dólares, como mínimo*.

³⁶ Cifras del Banco Central de la República Argentina.³⁷ Cf. Gastiazoro, *op. cit.*, p. 61.

d) *Inflación incontrolable y exógena*: A pesar de que la lucha contra la inflación fue uno de los objetivos más enfáticamente sostenido por los autores directos del golpe de junio de 1966,³⁸ lo cierto es que otro rasgo característico del “modelo” argentino es la muy elevada tasa de inflación que debe soportar el grueso de la población, y su naturaleza importada.

En efecto, el proceso inflacionario argentino no es más que el resultado de la acción de los mecanismos imperialistas ya vistos. Más concretamente, la raíz más profunda del mismo consiste en la incapacidad del sistema productivo para satisfacer una doble demanda: una demanda proveniente del capital monopolista multinacional, que exige un porcentaje progresivamente mayor del patrimonio nacional en concepto de servicios financieros, y una demanda interna de bienes y servicios, cuya satisfacción queda supeditada a la satisfacción de la primera.

La situación creada por la constante descapitalización de la economía local es tanto más grave cuanto que la capacidad de crecimiento del sistema productivo argentino es bien reducida, y sobre todo en el sector agropecuario, todavía hoy el principal generador de divisas a través de la exportación. Además, la falta de diversificación de esas exportaciones y su menguante poder adquisitivo externo obligan, por un lado, a restringir a toda costa la demanda popular de bienes de origen agrícola —alimentos, etc.— y a otorgar falsos aumentos de salarios que, a causa de la falta de aumento de la producción por la que presiona la demanda popular, se convierten en verdaderas cadenas de transmisión de la inflación al poner en circulación una masa adicional de dinero, inflación que es acelerada por la inmediata traslación de tales aumentos a los precios. Por otro lado, la débil capacidad de expansión del sistema productivo interno, agravada por su creciente control por el gran capital monopolista, obliga no solamente a que la casi totalidad de sus incrementos se deriven hacia la satisfacción de una deuda externa en incesante aumento,³⁹ sino también a recurrir, para esa satisfacción, a una disminución no ya relativa sino *absoluta* del patrimonio económico local.⁴⁰ Finalmente, las enormes masas de divisas que se transfieren al sector agropecuario con las sucesivas devaluaciones no se invierten en

³⁸ “La inflación monetaria que soportaba la Nación fue agravada por un estatismo insaciable e incorporada como sistema y con ello el más terrible flagelo que puede castigar a una sociedad, especialmente en los sectores de menores ingresos, haciendo del salario una estafa y del ahorro una ilusión”, se emocionaba un inspirado párrafo del *Mensaje de la Revolución Argentina* emitido por los tres comandantes de las Fuerzas Armadas pocas horas después de derrocar al gobierno constitucional. Cf. *Anuario de Legislación*, 1966, p. 231.

³⁹ A fines de 1972 la deuda externa se estimaba en 6 000 millones de dólares, es decir, equivalente al 25% del producto bruto interno.

⁴⁰ Tal es el caso de varias decenas de empresas recientemente “desnacionalizadas” que pasaron a poder del gran capital al no poder satisfacer sus deudas en concepto de patentes, licencias, etc. En particular, varias fábricas de cigarrillos se encontraron en la necesidad de transferir sus activos como pago a sus acreedores del exterior.

ese sector, sino que son transferidas hacia el comercio, las finanzas, el sector inmobiliario, o directamente sustraídas del país.

Para decirlo de una manera tal vez más gráfica que científica, es como si el proceso de descapitalización fuera produciendo sucesivos "hoyos" en el patrimonio económico local, que debido precisamente a que la capacidad productiva del país está sometida al capital "multinacional", van a ser "llenados" con papel moneda. Obviamente, como la disponibilidad de mercancías no sólo no permanece constante sino que muy a menudo decrece, la mayor masa de circulante se depreciará hasta alcanzar el nivel del valor de las mercancías que representa y cuyos precios debe realizar. Es decir que, constante la velocidad de circulación —de metamorfosis— del dinero, aumentarán los precios de los bienes y servicios en circulación.

La naturaleza exógena de la inflación argentina consiste, precisamente, en que ella encuentra su origen en la supeditación de todo el proceso productivo local a los dictados del gran capital monopolista, al financiamiento que constantemente el pueblo argentino debe realizar en beneficio de los sistemas económicos "centrales" y especialmente del norteamericano.

Resulta evidente, entonces, la intrascendencia económica y la naturaleza políticamente ideológica y represiva de los intentos de frenar la inflación congelando los salarios. Sin trascendencia económica, porque el aumento de los salarios no engendra inflación, sino que como máximo se limita a actuar como un canal —uno entre varios— de transmisión de la inflación. Ni el rígido plan de marzo de 1967, ni la represión policíaca que le sirvió de escudo pudieron contener la inflación más allá del primer momento. Políticamente ideológica, porque erigiendo en fetiche a la moneda, mitificándola, oscurece y deja de lado la verdadera índole del proceso inflacionario, trasladándola de la producción de bienes a la esfera de la circulación de dinero. Y también políticamente represiva, porque hace caer una vez más sobre las espaldas de los sectores populares el financiamiento del desarrollo del capital monopolista y de sus servidores locales.

e) *Extranjerización del Estado*: A diferencia de las etapas anteriores de desarrollo, en las que el aparato político estatal funcionaba como una instancia de mediación entre el capital extranjero y la sociedad local, hoy son directamente las corporaciones multinacionales quienes, sin mediación alguna, controlan el Estado, colocando en él a sus propios directivos: dos ministros de Economía, un ministro de Relaciones Exteriores, un ministro de Defensa, un ministro de Agricultura, dos Comandantes en Jefe (uno del Ejército y otro de Marina), un ministro de Justicia, un presidente del Banco Central, varios secretarios y subsecretarios de Estado, son algunos de los funcionarios de las empresas multinacionales que, recientemente, han pasado de las reuniones de directorio a las reuniones de gabinete, o a la inversa, en esa "movilidad social" tan propia de la dependencia y el vasallaje.

IV. CONCLUSIÓN

Dada la naturaleza parcial y preliminar de este trabajo, ya que se trata de una exposición de los aspectos básicos de la primera parte de un investigación más amplia actualmente en curso, no es posible presentar aquí conclusiones definitivas, sino simplemente algunas premisas a partir de las cuales se están promoviendo los cursos de desarrollo de esa investigación.

La principal de ellas es la creciente y muy acelerada extranjerización de la sociedad local, su total sometimiento a las directrices y a la realización de los intereses del gran capital. No se trata por cierto de una “deformación” del crecimiento argentino, sino de la resultante previsible de su modo de relación e integración al sistema capitalista mundial, y de las fuerzas internas de la sociedad —es decir, las clases y fracciones, y sus modos de articulación interna y externa, que promovieron un determinado tipo de crecimiento económico.

Esa internacionalización en aumento de la sociedad y del Estado, y las características estructurales de ambos en el momento en que hace su aparición la corporación multinacional, va a provocar una serie de diferenciaciones internas en cada una de las clases y fracciones involucradas, que si no alcanzan a alterar el alineamiento básico de los antagonismos y las alianzas políticas, de hecho va a introducir en él un conjunto de elementos matizadores, de “contradicciones secundarias” que obligan a reorientar las estrategias de esas clases y fracciones y de los partidos y grupos políticos que invisten su representación.

La crisis de hegemonía provocada por la caída del peronismo, que da lugar a una serie de enfrentamientos entre las diversas fracciones de la clase dominante y entre ésta y los sectores populares, va a ser superada por la empresa multinacional, que integrando a su propio desarrollo el desarrollo de la sociedad argentina, lo adecuará a sus objetivos y encumbrará, como fracción hegemónica de la nueva estructura de dominación, a la oligarquía industrial-financiera más moderna y dinámica y, también, más estrechamente dependiente del gran capital.