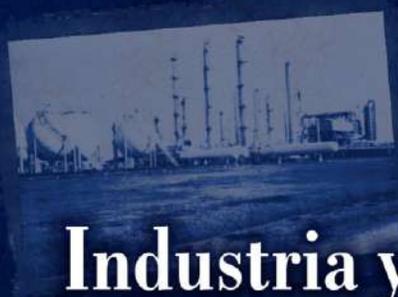


GALILEO

REVISTA DEL INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR N° 29
"GALILEO GALILEI"



Industria y desarrollo:

El caso del Área metropolitana del gran Rosario (1958-1974)



GALILEO

Nº 4 - Agosto 2021

Revista del Instituto de Educación Superior Nº 29 "Galileo Galilei"

ISSN 1853-2578

Director-Coordenador:

Jorge Sgrazzutti

Secretarias de Redacción:

Mariana Romero, Ana España

Comité Editorial:

Alejandro Eujanian (UNR-I.E.S. Nº29), Rodolfo Lamboglia (UNR-I.E.S. Nº 29), Soledad Lollo (UNR-I.E.S. Nº 29), Silvia Simonassi (UNR-I.E.S. Nº 29)

Consejo Asesor:

Alejandro Cattaruzza (UBA-UNR), Silvina Jensen (UNSur),
Mirta Lobato (UBA), Francisco Marco Simón (UNIZAR),
Francisco Pina Polo (UNIZAR), Sandra Souto Kustrín (CSIC)
Andrés Reggiani (Inst. Di Tella)

Instituto de Educación Superior Nº 29 "Galileo Galilei"

Boulevard Oroño 1145.

Rosario, Santa Fe, Argentina.

Presentación

del número de la revista

Quienes hacemos Revista Galileo, un proyecto institucional y colectivo, hemos atravesado por situaciones adversas y cambiantes pero manteniendo siempre el objetivo de sostener la publicación como vehículo de difusión académica. Dejamos de lado la edición en papel, en la actualidad con un costo insostenible para nuestro presupuesto, pero lejos de abandonar el proyecto hemos adoptado la modalidad electrónica, que supone un soporte accesible que además facilita la circulación del material y ofrece alternativas más flexibles de diagramación y organización de los contenidos.

Con el presente número inauguramos la modalidad de publicación de trabajos monográficos, en este caso del que fuera un seminario de grado del Dr. Jorge Sgrazzutti. La importancia que reviste la investigación, hasta ahora inédita, radica, como destaca en la presentación la Dra. Silvia Simonassi, en el análisis de fuentes específicas, originales, pero también por el “contexto de escritura”, pues refleja las preocupaciones y perspectiva de análisis e investigación de quienes formaron parte una generación de historiadores locales que estaban alcanzando su titulación en el contexto de los controvertidos años 90 del siglo pasado. De esta manera difundimos y ponemos al alcance de otros investigadores un trabajo valioso, ya sea por la originalidad del enfoque, la recuperación de fuentes específicas referidas a la historia de la industria, el trabajo y la sociedad de nuestra región, como por su valor historiográfico.

Prólogo a la presente publicación

Treinta años después de su elaboración y ante las sugerencias varias veces realizadas por la colega y amiga, Dra. Silvia Simonassi, decido realizar la publicación de este trabajo que fue parte de la formación de grado. El hecho de editarlo se justifica en su insistencia del interés que ha generado desde entonces entre las y los investigadores que trabajan historia local o regional, sobre el área del Gran Rosario, o como material de comparación con respecto a otras regiones o zonas donde se produjo un modo particular o específico de desarrollo industrial. Esta resulta ser entonces la motivación principal para su publicación. Debo aclarar que no he seguido investigando sobre la temática por situaciones de índole laboral, que me llevaron por otros caminos y me alejaron bastante del objeto de este estudio. No obstante cuando empecé a realizarlo, éste era parte de un proyecto más amplio que quedó inconcluso y que hoy en día seguramente tendría un enfoque diferente, menos “económico” y tal vez más “cultural”.

Por esta “ausencia” de 30 años mantengo casi en su totalidad la forma en que fue elaborado, no me atrevo a modificar su escritura y a reescribirlo. También considero que mantener su forma original hace justicia con el momento en que fue escrito. Sólo se han hecho retoques en la presente versión, eliminando repeticiones de palabras o errores involuntarios, respetando el espíritu de la época, y por sobre todas las cosas una visión específica de la historia, que el día de hoy tiene menos cultores, pero no por ello deja de tener su importancia.

Por último quiero agradecer a la Srita. Ana Lucía Bocco quien se encargó de tipearlo hace poco tiempo, porque la versión anterior estaba en un disket, me imagino que irrecuperable a las nuevas tecnologías informáticas, así que ella rescató el seminario de una pérdida digitalizándolo, lo cual me permite ponerlo a disposición para su publicación digital.

Agradezco también al Dr. Rodolfo Lamboglia por alentarme a editarlo de manera digital.

Rosario, febrero de 2021

Presentación a la presente publicación

Interpretaciones y enfoques sobre el desarrollo industrial del Gran Rosario en la década del sesenta.

El Gran Rosario -como la Argentina toda- fueron el escenario de profundas transformaciones económicas en el transcurso de los “largos” años sesenta. Una abundante producción del campo de la historia económica se ha detenido durante los últimos años en el estudio de diversas aristas de esas mutaciones en el orden nacional: los rasgos del proceso de acumulación capitalista, el carácter del proceso de desarrollo industrial, el devenir de grandes y medianas empresas, el comportamiento del mercado de trabajo, el papel del Estado y las políticas públicas, las diversas vertientes del pensamiento económico que incidieron o cuestionaron un modelo de desarrollo económico que atravesó dictaduras y democracia entre fines de la década del cincuenta hasta inicios de los setenta.

Las disputas originadas en torno a las expectativas que empresarios y funcionarios depositaron en el papel que cumpliría el gran capital extranjero en la industria argentina acompañó el proceso mismo y atravesó las interpretaciones académicas contemporáneas sobre el tema. Los esfuerzos por equiparar los beneficios otorgados a las empresas extranjeras por el capital nacional fueron objeto de políticas específicas por rama y los investigadores tendieron a diferenciar sectores en el interior de la burguesía argentina más o menos ligadas al capital foráneo y por ende más o menos beneficiadas por el proceso de instalación de nuevos capitales en ramas dinámicas de la economía.

Por cierto, las mutaciones en la burguesía no fueron las únicas que atravesaron a la Argentina de los sesenta. La clase trabajadora fue protagonista del proceso de desarrollo industrial, mediante un ciclo de movilización y radicalización que atravesó ramas, empresas y regiones y que tuvo su máxima expresión en el ciclo abierto tras los “Rosariazos” y el “Cordobazo”. Los reclamos variaron, desde las

disputas reivindicativas por incremento de salarios hasta las luchas contra la imposición de duras condiciones laborales y ritmos de labor. Durante estos años convivió el sindicalismo peronista tradicional con nuevas vertientes clasistas, convencidas estas últimas de que el cambio de raíz en el orden socioeconómico vigente podía conducir a la liberación del imperialismo y en definitiva a las transformaciones socialistas. La historia social y cultural se ha ocupado de estos últimos temas, en una suerte de “división de tareas” que priorizó a la clase trabajadora por sobre las diversas fracciones de la burguesía. Sin embargo, recientemente la perspectiva relacional, que demanda pensar a las clases y sus fracciones en sus tramas de relaciones, se ha revelado como un enfoque pertinente –aunque aun escasamente explorado– para los estudios económico-sociales de empresas, fábricas y lugares de trabajo.

El Gran Rosario no fue ajeno a este escenario. Como uno de los principales polos industriales del interior del país, la región estuvo sometida a profundas transformaciones que este texto recupera, atravesada por debates que resuenan en las páginas que siguen y por políticas e instituciones que se conformaron de acuerdo al clima de época, que también encuentran su lugar a continuación. Se ha producido también en las últimas décadas una bibliografía que aborda diversas aristas de las transformaciones regionales. En algunos casos, han abordado el Gran Rosario, ramas específicas y empresas desde una perspectiva “nacional” y han logrado arrojar luz sobre aspectos poco explorados. También se han producido trabajos de corte estrictamente provincial, regional o local, preocupados por pensar a la industria y los procesos económicos, o las prácticas de fracciones de la burguesía y la clase trabajadora desde una óptica de historia social y económica.

El valor del texto de Jorge Sgrazzutti - que se publica al fin muchos años después de haber sido escrito-, consiste justamente en recuperar esos ejes desde una época particular - principios de los noventa-, cuando el entramado fabril regional comenzaba a ser sometido a su reconfiguración y en algunos casos a su destrucción y asomaban las luchas por la defensa de los puestos de trabajo y contra el desempleo, el subempleo y la pauperización.

Y el contexto de escritura era también el de una arraigada preocupación de algunos integrantes de una generación - que estaba obteniendo sus títulos universitarios- por pensar los procesos de trabajo, por indagar a la clase obrera desde el lugar de producción, para desde allí encarar el debate contra las interpretaciones que postulaban el “fin” del trabajo y la clase trabajadora como promotora de los cambios sociales estructurales.

Es un texto de época también porque recupera una bibliografía que incluye desde los emblemáticos “Cuadernos” de Prefectura hasta los textos de un Milcíades Peña - escasamente citados por entonces en el mundo académico -, pasando por una producción dependentista y marxista que reflexionaba en torno a los procesos de industrialización latinoamericano y argentino, sus obstáculos y límites.

Para ello recupera una fuente valiosa, los cuadros elaborados a partir de la Encuesta Industrial del Gran Rosario por la Secretaría de Planeamiento de la Prefectura del Gran Rosario en 1969, que se contrasta y triangula con un conjunto de otras fuentes cuantitativas y cualitativas, como los Censos Nacionales y Provincial, materiales producidos por agencias estatales y diversas publicaciones de la época, entre otras. La fuente principal, como toda encuesta, se halla acotada a un conjunto de empresas representativas del perfil industrial del área que, si bien no reflejan la totalidad de los datos del sector, constituye una adecuada aproximación al tema. La triangulación y contrastación aparece acá como un recurso metodológico para sostener las conclusiones.

Para la provincia de Santa Fe y el Gran Rosario, el texto compila y analiza un conjunto de información que permite abordar el tema de las inversiones extranjeras no de manera aislada, sino articulada con dimensiones como los movimientos poblacionales y de mano de obra, las políticas industriales y de reordenamiento y planificación urbana. Y en tal sentido, representa un camino a continuar por jóvenes investigadores e investigadoras que aborden temáticas que han quedado pendientes para su profundización.

La preocupación inicial que Jorge Sgrazzutti menciona y que no pudo ser abordada a partir del material disponible, esto es, el impacto de las nuevas tecnologías en los procesos de trabajo y producción en los sesenta, es un tema que puede ser retomado a partir del análisis de nuevas fuentes que se han vuelto accesibles durante los últimos años. Los combates obreros en el cordón industrial del Gran Rosario contra las duras imposiciones del “estandar”, es decir, de ritmos inhumanos de trabajo con el fin de incrementar la productividad, impuestos sobre una clase con una larga tradición de lucha y organización, puede en la actualidad ser explorada. El impacto sobre la vida de hombres y mujeres de la clase trabajadora de las empresas instaladas al calor del impulso desarrollista es posible de ser analizada gracias a nuevos enfoques proporcionados por la historia desde abajo o los estudios subalternos. Una articulación sólida entre estructura y agencia, entre las condiciones estructurales y la acción de los sujetos para modificarlas, representa un camino abierto a futuras investigaciones.

Finalmente, considero que este texto manifiesta el intento, las preocupaciones y los esfuerzos, de integrantes de una generación de jóvenes universitarios y universitarias – en la que me incluyo- por pensar los problemas estructurales, para buscar explicaciones al presente que transitábamos. Es una alegría que al fin Jorge permita que este Seminario anillado con tapas azules deje de circular mimeografiado entre un puñado de interesados, para abrirlo a la lectura, la reflexión y constituya para los y las jóvenes estudiantes, graduadas y graduados, un estímulo a continuar las numerosas líneas que abre.

*Silvia Simonassi
Rosario, 9 de marzo de 2021*

Prólogo a la presentación del trabajo de Seminario

Cuando comencé el seminario de investigación, tenía en mente estudiar la industria en el área del Gran Rosario. La intención era tratar de ver la instalación de las empresas extranjeras y, como consecuencia de este proceso, la utilización de nuevas tecnologías en las plantas instaladas, que implicaban el uso de las formas taylorista y fordista de organización del trabajo y la producción en el cordón industrial. Para ello, venía realizando una lectura de textos que mencionaban tales formas de organización (que habían aparecido en la década del '60 y más recientemente en los '80, a través de los trabajos de Benjamín Coriat).

Pero las fuentes conseguidas, no hacían mención de las técnicas fordista y taylorista, y tampoco aparecieron más avanzado ya el seminario, lo que implicaba el riesgo de quedar empantanado en esa problemática, sin poder encontrar una salida a tal situación. Supongo que continuar en tal dirección hubiera requerido otra batería metodológica: tal como realizar un inventario de las personas ocupadas en la industria, hacer una selección de las personas a encuestar, realizar un cuestionario que permitiera recopilar datos sobre el tema, procesar y ordenar los datos para reconstruir el proceso de propagación de estas técnicas productivas y de organización del trabajo en el área metropolitana.

Posteriormente obtuve un material de cuadros que trabajaba la Encuesta Industrial del Gran Rosario, aportando muchos datos, que en las fuentes que había recogido no aparecían. Los cuadros presentaban la información de manera diferente a cómo había sido recopilada por el cuestionario, de acuerdo a los criterios requeridos (o utilizados) por el personal de la Secretaría de Planeamiento de la Prefectura del Gran Rosario, que buscaba explicar el grado de transnacionalización de la economía del área y de dependencia a partir de la aplicación de las propuestas desarrollistas. No obstante era entrar en contacto con un material inédito y que permitiría explicar los procesos de desarrollo a escala regional, para compararlo con los que se estaban realizando a nivel nacional.

Por esta situación tuve que reformular mi preocupación por el tema, volcándome más hacia otro tipo de problemáticas que abarcaban el proceso de asentamiento de capitales extranjeros en la región y su incidencia en el proceso productivo, así como en el mercado laboral: qué tipo de fuerza de trabajo requería este proceso y en qué cantidad, como también tratar de ver los efectos sobre ésta en el largo plazo. Además la información de las fuentes permitiría visualizar otros fenómenos relacionados con la importancia de los mercados regionales y la especialización productiva.

Para hacer más claro el planteo, el trabajo se ha organizado de la siguiente manera:

» En el primer capítulo se hace mención de la bibliografía relacionada con las etapas de desarrollo económico y las ideas que imperan (favorables o desfavorables) en América Latina.

» Le sigue un capítulo destinado a pasar revista de las diferentes posturas que estudiaron el desarrollo económico, cuestionando en su mayoría el sustento ideológico del desarrollismo en la Argentina.

» Los dos capítulos que siguen están dando un pantallazo sobre la evolución económica del país y de la provincia, acentuando la importancia que le dio a este tema el desarrollismo al crear organismos que prepararían el despegue del país.

» Por último se realiza un capítulo referido al área metropolitana del Gran Rosario, en el que analizamos diferentes variables económicas que nos permitirán ver su evolución a partir de los sectores dinámicos. Se cierra el trabajo con unas conclusiones entrelazando los procesos a nivel nacional y regional.

Finalmente cabe hacer mención de las personas que han colaborado en forma desinteresada en este seminario: Edgardo Ferrer, Elida Sonzogni y Oscar Sgrazzutti. El profesor Ferrer me permitió acceder a muchos de los informes y pre-proyectos de la Secretaría de Planeamiento, en la que participó, al igual que la profesora Sonzogni quien conocía en profundidad esa información y me señaló con mucha paciencia modos de abordarlo. Y a mi hermano quien estuvo acompañándome en la elaboración de los cuadros y gráficos que se muestran a lo largo del seminario, como una parte importante de la explicación.

Índice

Estado de la cuestión:

a) El desarrollo económico en América Latina. 12

Estado de la cuestión:

b) Referencia a la bibliografía relacionada con las inversiones
extranjeras en Argentina. 20

Las inversiones extranjeras desde el gobierno de Frondizi. 28

Evolución económica de la provincia de Santa Fe. 47

Fuentes utilizadas. 62

La industria en el área del Gran Rosario. 68

Apéndice del Capítulo. 98

Conclusión. 102

Bibliografía. 105

Fuentes - Revistas. 107

ANEXOS. 108

Siglas que aparecen en el monográfico. 110

Estado de la cuestión

Prof. Jorge Sgrazutti

U.N.R.

Rector I.E.S. N° 29 “Galileo Galilei”

a) El desarrollo económico en América Latina:

Después de la segunda guerra, la economía mundial comienza un ciclo expansivo de unos treinta años aproximadamente que entra en crisis durante el primer lustro de los años '70. En este ciclo se produce la expansión de nuevas técnicas de producción, además de la aplicación del taylorismo y el fordismo como procesos de trabajo en las fábricas modernas. Ligado a este proceso hay dos ramas que adquieren singular importancia por el grado de participación en el total de la producción industrial. Me refiero a las ramas química-petroquímica y metalmecánica. En 1955 los productos químicos representaban siempre a nivel mundial, el 10% de la producción industrial, en 1977 ya llegaba al 14%; la industria metalmecánica eleva su participación del 34 al 43% durante el mismo lapso.⁽¹⁾ Estas dos ramas dan una idea del tipo de industrialización que se pretende encarar.

En primer lugar el desarrollo de dichas ramas implica un proceso de formación de un tipo de industria destinada a la “producción para la producción”, es decir orientada a la construcción de bienes de capital; y en segundo lugar como consecuencia de la utilización de procesos tecnológicos complejos, tienden a elevar la productividad de la industria en su conjunto, logrando automatizar ciertos procesos manufactureros.

¹Fajnzylber, Fernando. *La industrialización trunca de América Latina*. (1984). Buenos Aires. CET-CEAL. Este autor hace mención además de la participación de los bienes de consumo no durables: su participación cae del 30 al 22%.

Desde la crisis de 1929, y más aún durante la segunda guerra mundial, los países latinoamericanos comienzan un proceso de sustitución de importaciones que incluyen aquel tipo de producción que puede ser fácilmente sustituida, esto es: textiles, confecciones, alimentos, química y metalurgia livianas, reduciendo la importancia de las inversiones extranjeras, ya que, a lo antes dicho, se agregó la nacionalización de empresas proveedoras de servicios, la nacionalización de la banca, el control de cambios y la elevación de barreras arancelarias cuyo objetivo era proteger las nuevas producciones locales contra la competencia extranjera. En el trazado de tal estrategia de política económica juega un rol central el Estado como orientador y reasignador de recursos hacia producciones consideradas de interés nacional.

Hacia mediados de los cincuenta los países desarrollados entraron en un ciclo de expansión liderados por Estados Unidos como potencia hegemónica. Tal situación sumada a la culminación de la etapa sustitutiva “blanda”, provocó una revisión de las políticas seguidas que implicaba trazar una nueva estrategia tendiente a aumentar la productividad industrial (desde 1952 -en Argentina- se buscó limitar el poder de negociación obrera dentro del sindicalismo, y dentro de la fábrica, el control que estos ejercían desde las comisiones internas) ya sea a través de un mayor rendimiento de la fuerza de trabajo, primeramente, y luego con la incorporación de maquinaria con mayor tecnología en reemplazo de la maquinaria obsoleta; esta segunda forma implicaba el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria (en algunos casos) y lograr de esta forma un incremento de la productividad en el sector industrial.

Por estos años la CEPAL proponía un llamado al capital extranjero para que, a través de empréstitos intergubernamentales, se promoviera una rápida industrialización, al tiempo que sostenía la necesidad de desarrollar una política fiscal adecuada, una alteración en el régimen de la propiedad de la tierra y acordaba una centralidad al Estado para conducir el desarrollo nacional⁽²⁾ Al respecto nos dice Fernando Cardoso que los sueños de la CEPAL se concretaron, no a través de la intervención de los estados sino por medio de las

²Cardozo, Fernando Henrique. *As ideias e seu lugar. Ensaio sobre as teorias do desenvolvimento*. (1980). CEBRAP. Petrópolis.

empresas multinacionales, porque éstas pasaron a operar y competir a escala mundial y que los temas de la reforma agraria y de la reforma fiscal fueron banderas agitadas por la Alianza para el Progreso.

En la situación de desequilibrio en el comercio exterior, como consecuencia del rápido endeudamiento en virtud de la dependencia tecnológica y del deterioro de los términos de intercambio, se va constituyendo una visión distinta del crecimiento económico; tal visión denominada desarrollista, adquiere mayor importancia desde fines de la década de 1950 en América Latina y tiene como fundamento teórico los trabajos de W.W. Rostow sobre el crecimiento y el despegue económico. Para él la secuencia del desarrollo económico se considera como compuesta por tres períodos: un período largo (de hasta un siglo y, acaso, más) en el cual se establecen las condiciones previas para el despegue; el despegue mismo, que se define dentro de dos o tres décadas; y un período prolongado en el cual el crecimiento se hace normal y relativamente automático.

En el primer período pueden descubrirse estímulos: como una revolución política que modifique el poder social, o como una innovación tecnológica que ponga en movimiento una cadena de expansión secundaria de los sectores modernos que hagan posible el despegue

En el segundo período se da la expansión de nuevas industrias a tasas altas, produciendo beneficios que se vuelven a invertir en la creación de nueva capacidad y esto induce una expansión de los sectores modernos de la economía, prevaleciendo una elevada tasa de reinversión.

En el tercer período la estructura de la economía cambia cada vez más, las industrias claves iniciales se desaceleran por los rendimientos decrecientes sobre el conjunto originario; pero la tasa media de crecimiento se mantiene por una sucesión de sectores nuevos y de rápido crecimiento, con un nuevo conjunto de dirigentes innovadores. En este proceso disminuye la proporción de población rural.⁽³⁾

³Rostow, W. W. *El despegue hacia el crecimiento autosostenido en La economía del subdesarrollo.* (p 136-141) (1963). Madrid. Tecnos.

Siguiendo esta línea del razonamiento, sostiene que los países con un retraso en el desarrollo capitalista (o directamente países subdesarrollados) deben pasar por las mismas etapas que los países desarrollados, incluso estos les pueden brindar ayuda para el logro de tales objetivos. Este conjunto de ideas tuvo mucho peso en cuanto al cuerpo teórico del desarrollismo.

Los sectores claves de la nueva política económica van a ser: energía (política petrolera en algunos países), siderurgia y química pesada; estos tres rubros pasarán a tener un rol central en la constitución de los planes desarrollistas que se van a aplicar en América Latina durante la década de 1960. Ante la convicción de que en dichos países no había la suficiente capacidad de financiamiento para la aplicación de determinadas políticas, la concepción desarrollista (en este punto en consonancia con lo que planteaba la CEPAL desde principios de la década anterior) va a proponer la necesidad de la incorporación de los capitales extranjeros para promover el desarrollo nacional en la región; la intervención de los programas que impulsarían la independencia económica, porque darían pie al desarrollo integral de la economía de dichos países.

En este sentido tendrían intereses convergentes las propuestas de desarrollistas, cepalinos y aliancistas: a la satisfacción de demandas potenciales en diferentes mercados, pero sobre todo en diferentes rubros de las ramas metalmeccánica y petroquímica, se volcaría el capital extranjero prioritariamente a través de la instalación de empresas multinacionales en las diferentes ramas, centrandose su capacidad en aquellas que implicaban la utilización de tecnologías complejas cuya productividad era superior a la de las ramas vegetativas y elevaban rápidamente la tasa de ganancia por el hecho de realizar un control monopólico u oligopólico en dichos mercados. El grueso de las inversiones extranjeras se volcó en las ramas dinámicas de la industria, especialmente en las ramas químicas y metalmeccánicas que, junto con el petróleo, superaron ampliamente el 50% de las inversiones totales.

La entrada masiva de capitales extranjeros gracias a la permisividad de la legislación de los diferentes países fue llamando la

atención de sectores que estaban quedando al margen del nuevo proceso de desarrollo económico -parte de la burguesía nacional y del proletariado- y de cierto grupo de intelectuales que veían cómo los países latinoamericanos acentuaban su proceso de dependencia económica, causada por el sector de la industria manufacturera que agravaba aún más los problemas de endeudamiento; en vez de lograr la independencia económica, como sostenían los desarrollistas. La crisis económica y el endeudamiento externo, ató aún más a estos países a los dictados de la política económica que impulsaban los países desarrollados y en especial Estados Unidos como primera potencia mundial. Surgieron de esta manera los primeros planteos que se irían incrementando a lo largo de la década del '60 y parte de la del '70, por diferentes intelectuales de toda América Latina y que dieron las bases para la conformación del cuerpo teórico denominado “Teoría de la dependencia”. Desde ella, diferentes sectores sociales cuestionaban la incorporación del capital extranjero a la vida económica de estas sociedades, no sólo porque generaban el raquitismo en los sectores nacionales de la burguesía, sino también porque se apropiaba de las riquezas de los diferentes países y provocaba el endeudamiento en beneficio de los países desarrollados y la marginalidad de las capas populares de la población.

En base al conocimiento de esta situación de dependencia, aunque sin encuadrarse dentro de la teoría, es que Cimillo y otros autores sostienen en el capítulo uno de su libro que: “La Argentina es un país capitalista dependiente y, por lo tanto, de desarrollo deformado”.⁽⁴⁾

Teniendo en cuenta esta situación de creciente dependencia es que este grupo de intelectuales dependentistas van a sostener que el tema del desarrollo dejó de ser una cuestión económica para

⁴Cimillo, Elsa y otros. *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. (p 15). (1973). Buenos Aires. Tiempo Contemporáneo. Más adelante van a sostener que “Las entradas de capital extranjero... representan a corto plazo cierto ahorro de divisas, puesto que las inversiones se realizan predominantemente “en especie” (medios de producción). Poco a poco... van decreciendo las entradas de nuevos capitales al irse agotando las oportunidades más lucrativas, las nuevas inversiones imperialistas tienden a financiarse cada vez más mediante reinversión de una parte de las utilidades de monopolio obtenidas y mediante otros fondos captados internamente, y la parte restante de las utilidades, la parte remitida al exterior constituye un flujo creciente hasta superar las nuevas entradas de capital”. (p 48).

transformarse en una cuestión política.⁽⁵⁾

Y el agravamiento de la dependencia se hace visible a partir del déficit externo que genera el sector industrial ya que pasa de 5.000 a 28.000 millones de dólares entre 1955 y 1975, pero tal déficit es compensado por el superávit generado en el resto de las actividades económicas. Sin embargo hacia 1975 el déficit del sector industrial supera en 10.000 millones de dólares el superávit del resto de la actividad productiva.⁽⁶⁾

Tales datos permiten apreciar el papel que jugaron las inversiones extranjeras y las políticas que se trazaron las empresas multinacionales en relación a las economías latinoamericanas; no promovieron un desarrollo económico independiente de estos países y en cambio usufructuaron de todos los beneficios que les fueron otorgados. En esta tarea también están involucrados las burguesías locales y los estados nacionales.

Con relación a las burguesías locales, Fajnzylber sostiene: “La expresión más clara de la precariedad del empresariado industrial nacional y de las otras fuerzas sociales que han contribuido a definir la política industrial en los países de América Latina es la presencia indiscriminada de empresas del exterior que ejercen el liderazgo en una amplia gama de sectores y, particularmente, en aquellos que definen el perfil de crecimiento industrial”.⁽⁷⁾

Por otra parte, el Estado ha tenido parte de responsabilidad en este tipo de desarrollo por haber actuado con la liberalidad con que lo hizo; al respecto O' Donnell, refiriéndose al Estado argentino, aunque posiblemente podría extenderse a otros estados latinoamericanos, sostiene que es extensamente colonizado por la sociedad civil y por este motivo es un Estado fraccionado por las disputas entre diferentes sectores de la burguesía. A su vez es un Estado débil: por un lado como sostén del sistema de negociación, porque frecuentemente se

⁵Cardozo, Fernando Henrique. Op. Cit. Introducción.

⁶Fajnzylber, Fernando. Op. Cit. (p. 164). Además continúa diciendo: “Al analizar el origen del déficit generado por el sector industrial se verifica que una proporción creciente del mismo se genera en las ramas industriales que... lideraron el crecimiento industrial, los bienes de capital, el equipo de transporte automotor y los productos químicos. En 1955, el 61% del déficit se originaba en esas ramas, en 1975, esa proporción se había elevado al 77%. (p 167).

⁷Fajnzylber, Fernando: Op. Cit. (p140).

encuentra avasallado por la movilización del sector popular, y por el otro como sistema institucional por su colonización y fraccionamiento.⁽⁸⁾

A partir del papel preponderante que tuvieron las empresas trasnacionales en el nuevo tipo de desarrollo económico y mediante el aprovechamiento de las crisis que las llevó a apropiarse de algunas empresas nacionales, por medio de la liquidación de los paquetes accionarios, es que lograron impulsar un perfil de desarrollo industrial subordinado a ciertas ramas estratégicas en donde se encontraban determinadas empresas nacionales (en cierto sentido se puede suponer que el objetivo de tal política era disimular el control creciente de los resortes de las economías nacionales), por su parte estas empresas nacionales tenían la posibilidad de escapar del estancamiento y desaparecer posteriormente de la actividad económica, mediante la asociación con las empresas extranjeras, formando un conglomerado. A esta propuesta algunos intelectuales la denominaron de “desarrollo asociado”⁽⁹⁾ y sirvió para mostrar que la dependencia y el desarrollo capitalista pueden marchar a la par.

Con esto no se quiere señalar que los intelectuales de la teoría de la dependencia fueron los únicos en oponerse al capital extranjero y al imperialismo. También desde el marxismo se fue viendo el grado de penetración que iba adquiriendo el capital imperialista. En el caso de Argentina este enfoque se advierte desde los primeros trabajos de Juan Carlos Esteban *Imperialismo y desarrollo económico*, y de Milcíades Peña, expresado en una serie de artículos que aparecieron en 1964 en la revista *Fichas* recogidos en un volumen cuyo título es *Industrialización y clases sociales en la Argentina*, hasta casi el fin del ciclo estudiado, en el sólido trabajo de un grupo de autores: Cimillo, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini y Turkieh *Acumulación y centralización de capital en la industria argentina* y el trabajo de

⁸O' Donnell, Guillermo. *Estado y alianzas en la Argentina 1956-1976*, en *Desarrollo Económico* Nro. 64. (1977).

⁹Cardozo, Fernando H. Op. Cit. Introducción, Gerchunoff, Pablo y Llach, Juan J. *Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972* en *Desarrollo Económico* Nro. 57. (1975). Afirman que “... con el término “asociado” se hace referencia a la incorporación de nuevos sectores propietarios al modelo de crecimiento dirigido por el capital monopolista extranjero; dicha incorporación no elimina las contradicciones, sino que plantea problemas inéditos en el plano de la dependencia tecnológica y la distribución del ingreso”. (p 42).

Mónica Peralta Ramos *Etapas de acumulación y alianzas de clases (1930-1970)*.

Con relación a la subordinación de las empresas nacionales, Cimillo y otros van a sostener: “Para una parte importante de los capitalistas locales la opción consiste en enfrentarse con los monopolios y ser derrotados en la concurrencia, arruinados y desplazados, o bien pactar, asociarse, subordinarse y disfrutar, en segundo plano, de las ventajas del monopolio frente a otras empresas locales que no hayan logrado una combinación igualmente eficaz”.⁽¹⁰⁾

Mas el proceso de penetración de capital extranjero en América Latina produjo una serie de reacciones en diferentes sectores sociales que tomaron diversas formas según las coyunturas políticas. La conflictividad obrera durante los años '60 refleja la oposición a las inversiones externas, ya que éstas eran portadoras de nuevas técnicas productivas y proponían un cambio en la organización del trabajo en las fábricas, con el objeto, en parte, de limitar el control obrero sobre el proceso de trabajo y buscar una mayor productividad por trabajador, a la vez que aumentar la rentabilidad del capital.

En este proceso de concientización tuvieron mucho que ver los representantes de la teoría de la dependencia, que abonaron muchas de las ideas para luchar contra los proyectos del capital imperialista; diferentes sectores de América Latina reivindicaron como suya la bandera de Liberación o dependencia, durante la década de 1960 pero aún más en la del '70.

La revolución cubana contribuyó en gran medida a la radicalización política, e iluminó el camino para luchar contra el imperialismo aportando un modelo de organización revolucionaria que se extendió por todo el continente: la guerra de guerrillas, además de un modelo teórico que renovó la discusión en la izquierda latinoamericana sobre la toma del poder: la teoría del foquismo. Si bien el foquismo tiene un fuerte componente agrario influenció a la guerrilla urbana como en el caso brasileño de fines de los sesenta y principios de los setenta y en la Argentina de los años '70 en el ERP y Montoneros. Los enfoques de los teóricos de la dependencia se

¹⁰Cimillo y otros: Op. Cit. (p 182).

mezclaron en muchos casos con las propuestas de las diversas agrupaciones marxistas en cuanto a la vía violenta para cortar la dependencia con el imperialismo. En este sentido se puede mencionar el MIR chileno que mama de las dos vertientes en el representante más conocido: Rui Mauro Marini.

Las experiencias políticas y ciertos enfoques teóricos de ambas corrientes van a entrar en un proceso de crisis, con las salidas autoritarias que se fueron sucediendo desde 1973 hasta 1976 al provocar cambios profundos en la organización económica de las sociedades latinoamericanas así como también en las ideas, llegando al exterminio físico en muchos casos para imponerlas, y generando el terror como una forma de persuasión para el resto de la sociedad.

b) Referencia a la bibliografía relacionada con las inversiones extranjeras en Argentina:

Para el caso de las propuestas desarrollistas en Argentina la literatura ha sido variada. La rápida mención que se va a hacer en este apartado, no agota la reflexión necesaria que se debe realizar sobre la propuesta y el enfoque de los diferentes autores.

Un estudio pionero fue el que realizó la CEPAL en 1959, que describe y cuantifica la importancia de la inversión extranjera hasta mediados de la década de 1950; esta publicación lleva como título *El desarrollo económico en Argentina*.

Tomando como base esta obra, a principios de la década de 1960 aparece una serie de volúmenes referidos al proceso de penetración del capital foráneo, que serán el eje para una dura polémica dentro de la izquierda. A las obras de la izquierda peronista (Puiggrós, Abelardo Ramos, etc.) se agrega en 1960 la obra *Imperialismo y desarrollo económico* de Juan Carlos Esteban que, junto a Jaime Fuchs y a los anteriores, harán un alegato contra el imperialismo norteamericano, porque su intervención limita las potencialidades de la industria nacional y con el objeto de evitar este proceso propone un plan de desarrollo que tenga como base los siguientes puntos:

1. Protección y estímulo a la industria nacional.
2. Desarrollo de la industria pesada sobre bases estatales (industria de máquinas- herramienta).
3. Reestructuración del comercio exterior por medio de pactos bilaterales, con el campo socialista y países neutrales.
4. Monopolio estatal del comercio exterior.
5. Nacionalización de la banca.
6. Consolidación del mercado interno eliminando el latifundio y la renta parasitaria.
7. Fomento de cooperativas agrarias de consumo y distribución.
8. Ampliación de las bases democráticas del Estado.
9. Redistribución de la renta nacional en beneficio de las masas trabajadoras.
10. Fijación de precios, limitación de ganancias y represión de la especulación.
11. Nacionalización de las empresas frigoríficas, eléctricas y todo monopolio ligado al capital financiero.⁽¹⁾

A este programa de corte “nacionalista” se va a oponer Milcíades Peña, entrando en polémica con los autores filoperonistas, por la defensa que hacen del carácter revolucionario de la burguesía nacional (industrial) y con los autores comunistas por el carácter reformista de sus propuestas al confiar en la posibilidad de una alianza con los sectores burgueses industriales enfrentados al imperialismo. Pero Peña va a ir más lejos en sus planteos, cuestionará el carácter de la industrialización que se está llevando a cabo y rastrea los males desde antes del proyecto frondicista; para él lo que se estaba produciendo en América Latina no era una industrialización, porque dicho proceso implicaba la “producción para la producción”, es decir que se pongan a disposición de cada obrero más y mejores medios de

⁽¹⁾Esteban, Juan Carlos. *Imperialismo y desarrollo económico*. (p 16) (1972). Buenos Aires. Antares.

producción. A este proceso se debe agregar la tecnificación de la agricultura (aplicación de máquinas, métodos científicos de riego y cultivo, etc.) para que el campo pueda responder a la creciente demanda industrial de obreros y además que haya una movilización cada vez mayor de todos los recursos humanos y naturales de la nación, lo que implica un sistema de transportes cada vez más amplio y eficaz (ampliación de la infraestructura).

Para Peña lo que se produce es una pseudoindustrialización, porque el crecimiento industrial se realiza en base al aumento de mano de obra y al agotamiento de las instalaciones disponibles; no se desarrollan la industria de base, ni las fuentes de energía, ni los transportes; la productividad del trabajo no aumenta, los costos son elevados y la eficiencia es baja; el crecimiento de la producción de artículos de consumo sobrepasa continuamente al incremento en la producción de medios de producción; la agricultura, por su parte, permanece estancada y no se tecnifica.⁽²⁾

Se puede decir que la polémica que realizan estos autores se instala cuando recién comienza a ponerse en marcha la nueva estrategia de industrialización o cuando está entrando en su primera fase crítica de 1962/63, por ende ciertos sesgos tienen que ver con la toma de posición ideológica, pero además con esta primera fase de la experiencia desarrollista. Superada la crisis viene después una década de crecimiento ininterrumpido y esto traerá como consecuencia un replanteo de los enfoques para ver cómo impactan las inversiones extranjeras y que rol juegan en el dinamismo de la economía, así como también mostrar el grado de concentración y desnacionalización de la industria y la ampliación de la dependencia técnica. En 1968 Braun y Joy construyen un modelo de los ciclos económicos argentinos, como consecuencia de las crisis periódicas que afectan al conjunto de las actividades productivas y que tienen estrecha relación con el patrón de acumulación que impulsa el capital extranjero. El ciclo funciona así: la fase ascendente se caracteriza por un deterioro de la balanza de pagos por el incremento de las importaciones ya que aumenta la producción industrial y se reducen las exportaciones de productos

⁽²⁾Peña, Milcíades. *Industrialización y clases sociales en la Argentina*. (p 62-66) (1986). Buenos Aires. Hispanamérica.

agropecuarios que son consumidos internamente por el incremento del salario real. Al agotarse las reservas de divisas se desata la crisis y entonces se hace necesario aplicar un plan de estabilización con devaluación y políticas monetarias y fiscales restrictivas.

La devaluación incrementa los precios de los productos agropecuarios de exportación y de los productos industriales que usan insumos importados. Por la distinta variación en los precios de los productos agropecuarios o industriales se produce una traslación de ingresos a favor de los productos de bienes agropecuarios. Esta traslación genera una caída en el nivel de la demanda global que afecta principalmente al sector industrial. Estos efectos recesivos se ven acentuados por la política de estabilización que tienden a reducir el gasto público y la emisión monetaria. La recesión hace caer el volumen de importaciones, restableciendo el equilibrio en la balanza de pagos. Alcanzando el equilibrio están dadas las condiciones para un nuevo ciclo ascendente.⁽⁵⁾

Este modelo tiene la virtud de mostrar cómo evoluciona la economía argentina durante los años 60; algunos elementos del modelo ya se encuentran en la obra de Peña cuando describe la pseudointustrialización. Además fue eje de referencia de varios trabajos posteriores (incluso varios trabajos realizados en la década del 80). El modelo ha ejercido influencia en algunos análisis sociológicos: en el caso de J. C. Portantiero que pensaba en el empate económico entre fracciones de la burguesía (industrial y agraria) y en el empate político entre el proyecto de esta burguesía y el de los sectores populares; en la interpretación que hace G. O' Donnell sobre la teoría del péndulo, en la cual la privilegiada burguesía internacional se inclina al lado de la burguesía pampeana o del proyecto populista, según los ciclos económicos y las relaciones de fuerza entre las clases.

Posteriormente, ya habiendo pasado la experiencia del proyecto de Krieger Vasena, aparecen unos informes publicados en 1973 por la Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno de la Subsecretaría de Desarrollo, reunidos bajo el título *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y*

⁽⁵⁾Braun, Oscar Comp. *El capitalismo argentino en crisis*. (p. 19-21)(1973). Buenos Aires. Siglo XXI.

capital extranjero (1950-1970). Estas tres investigaciones tratan de mostrar el grado de concentración y extranjerización de la industria, además del control que van ejerciendo las empresas multinacionales en la economía en su conjunto y en especial sobre el aparato financiero, lo que le permite ir apropiándose del crédito nacional. Los autores van a sostener:

“... el proceso de concentración industrial tuvo su correlato en la concentración y desnacionalización bancaria que se verificó a partir de 1966, tal como lo indica el aumento de la participación de los depósitos de la banca extranjera en el grupo de los grandes bancos”.⁽⁴⁾

Al análisis sobre la modificación del perfil industrial, en el segundo informe que se llama *Un proceso de sustitución de importaciones con inversión extranjera: el caso argentino*, tratarán de relacionarlo con la evolución que sufre la calificación de la mano de obra; partiendo de la base de la expulsión de fuerza de trabajo tras el agotamiento del modelo anterior de desarrollo, buscan mostrar la evolución de la misma a partir del modelo desarrollista y ven que la calificación de la mano de obra implicaba la conformación de distintos mercados de trabajo a partir del desigual uso de la tecnología en las diferentes ramas industriales, dándose el paso así “de una calificación de oficio a una calificación técnica”.⁽⁵⁾

Algunos de los autores como Cimillo y Lifschitz participaron además con Ciafardini, Gastiazoro y Turkieh en el volumen titulado *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. En éste analizan las causas del desarrollo deformado de este capitalismo cuestionando los puntos de análisis de los estudios que en ese momento realizaba Aldo Ferrer, que al comparar una serie de ítems veía que Argentina parecía más cercana a los países desarrollados que a los subdesarrollados; los autores van mostrando la arbitrariedad de los ítems tomados en consideración y, al describir la trama que van tejiendo las empresas multinacionales en la estancada economía argentina, marcan la limitación que imponen a la

⁽⁴⁾Cimillo, Khavisse, Lifschitz, Piotrkowski y otros. *El poder económico en la Argentina*. (p 66) (1975). Buenos Aires. CICSO.

⁽⁵⁾Ibidem. (p 62).

integración de la estructura industrial como consecuencia de la sujeción de ésta a la utilización de insumos importados y a licencias otorgadas para el uso de marcas y patentes.

En relación al carácter deformado ejemplificarán a partir de determinar los porcentajes de las inversiones extranjeras en las diferentes ramas industriales; al respecto sostienen:

“...en 1963, sólo el 6,5% del valor de la producción de las empresas extranjeras corresponde a la producción de bienes “de capital” (...tractores y maquinaria agrícola), en tanto que más del 60% de este valor de producción está constituido por bienes de consumo durables o intermedios y el resto es de consumo no durable”.⁽⁶⁾

En cuanto al mercado de trabajo también afirman sobre su heterogeneidad para los especializados y la existencia de un ejército de reserva particular para cada especialización.

Además ya están viendo el proceso de asociación y subordinación de un sector del empresariado nacional para aprovechar las ventajas del monopolio y de esta forma no desaparecer del mapa.

También por el período, aparece el libro de Mónica Peralta Ramos, cuyo título es *Etapas de acumulación y alianzas de clases (1930-1970)*; el planteo central es marcar la nueva forma de dependencia que va adquiriendo Argentina y también Latinoamérica, el tipo de acumulación que genera dicha dependencia y el sesgo que va a tomar el mercado de trabajo en la industria.

En tal sentido, sostiene que la forma más importante de

⁽⁶⁾Cimillo, Elsa y otros. *Acumulación y centralización*. (p 82). Peña hace una comparación en el número de establecimientos dedicados a una actividad específica en U.S.A. y en Argentina. Las cifras son reveladoras. En máquinas-herramienta la proporción es de 120 a 1 a favor de U.S.A.; en cemento es 12 a 1. En cambio las proporciones se invierten en cuanto a cocinas y también heladeras y lavarropas en 4 a 1 a favor de Argentina. Estas proporciones están dando una idea acerca de la diferencia de tamaño de los establecimientos y la capacidad que tienen para competir en los mercados específicos. Si los países imperialistas no invierten en capital para la producción de bienes de capital, en parte se debe al tamaño reducido de los mercados de cada país latinoamericano y en parte para evitar la independencia económica de estos países. La única forma de cortar con el imperialismo es a través de la constitución de una poderosa federación y generar a partir de esta instancia una gran industria siderúrgica y de maquinaria para así superar el raquitismo de estas industrias en cada país. En *Industrialización y clases sociales*. (p 27-2 y 74-75).

exportación de capital es

“...la exportación de tecnología (definida en este contexto no sólo como exportación de servicios técnicos, patentes, regalías, etc.) que se orienta hacia la explotación del sector manufacturero... Esto supone que la forma principal que hoy asume la dependencia económica es la dependencia tecnológica. La lógica contrapartida de una expansión imperialista basada en la exportación de tecnología será entonces el desarrollo creciente de la industrialización en los países dominados, pero de una industrialización basada en la importación creciente de bienes de capital y de tecnología”.⁽⁷⁾

Con relación a la acumulación llega a sostener que cuando la industrialización se basa en la elevación de la composición orgánica del capital la forma que adopta a nivel social la extracción de plusvalor relativo. Además este tipo de industrialización genera un sector dinámico intensivo en capital y muy productivo y un sector vegetativo intensivo en trabajo y poco productivo que ayuda a la fragmentación del mercado de trabajo todo lo cual incide en las remuneraciones salariales.

Hacia el fin de este ciclo de crecimiento ininterrumpido (1975) y ante el agotamiento del modelo de acumulación aparece el artículo *Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972*, de Pablo Gerchunoff y Juan José Llach. Primeramente se proponen una revisión crítica acerca de la bibliografía que estudió el tema, marcando los ejes que tomaron en cuenta los diferentes autores: el freno para el crecimiento industrial que significó el proceso de sustitución “fácil” de importaciones; el escaso dinamismo de la economía, los ciclos que la afectaban; el destino real que tuvo el capital extranjero y cómo influyó en la formación de un polo industrial moderno, concentrado, con alto factor de capital, elevada productividad y escasa absorción de mano de obra; el estancamiento

⁽⁷⁾Peralta Ramos, Mónica. *Acumulación del capital y crisis política en Argentina: 1930-1974*. (p 19) (1978). México. Siglo XXI. En este punto concuerda con el planteo de Peña cuando, en la polémica con el Partido Comunista, sostenía que el imperialismo era capaz de desarrollar industrias en los países semicoloniales sin por ello ver debilitada su dominación económica. Peña Op. cit., p 121-123.

del polo industrial tradicional con niveles de productividad y concentración bajos; el fortalecimiento del estado empresario para oponerse al capital extranjero.

Lo que tratan de poner en manifiesto Llach y Gerchunoff es que este desarrollo asociado permitió la diversificación del liderazgo empresario a pesar de la concentración económica, ya que de él participaron no sólo las empresas extranjeras y “de punta” sino también las empresas medianas de las ramas dinámicas y las grandes empresas de las ramas vegetativas.⁽⁸⁾

El sistema del desarrollo asociado, adoptado de Fernando Cardoso, lo tratan en relación al esquema de acumulación en su conjunto, como “modelo de crecimiento dirigido por el capital monopolista extranjero”, problemática que Cimillo, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini y Turkieh ya habían percibido; situación ésta que irá a provocar una escisión al interior de la burguesía industrial, ya que una fracción va a buscar insertarse en el nuevo esquema de acumulación para mantenerse en el reparto del mercado, y otra fracción va a ser cada vez más marginada porque sólo va a poder contar con sus escasos recursos. A su vez esta presencia, aunque limitada, de la burguesía nacional podría ir evolucionando hacia la formación de los grupos económicos nacionales que van a adquirir mayor peso a partir de 1976.

Nuevamente se traslada el eje de análisis en el trabajo de Azpiazu, Khavisse y Basualdo *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80* y también en los diversos trabajos que desde la segunda mitad de la década del 70 viene realizando Jorge Schvarzer referidos al nuevo perfil industrial, sin por ello dejar de lado el control estratégico que ejercen las empresas transnacionales; de todas maneras estos nuevos ejes dan una idea de la crisis del modelo de sustitución “dura” de importaciones y las propuestas de reconversión industrial que impulsa el grupo Martínez de Hoz.

Por último, entre los años 1985 y 1989, se realizan una serie de

⁽⁸⁾Gerchunoff, Pablo y Llach, J. J. Op.Cit., (p 7). Más adelante sostienen que “...el liderazgo empresario -entendiendo por tal la velocidad de crecimiento y el aumento del poder en el mercado- no se ha limitado a las empresas extranjeras y dinámicas sino que, en diferente medida, participaron también de él empresas grandes y/o medianas, nacionales y/o extranjeras y de las ramas vegetativas y/o dinámicas”.(p 17).

investigaciones que siguen mostrando la dependencia externa pero que ante la aguda crisis económica que sufre el país, tratan de ver la forma en que se puede salir de la misma y la reflexión va a volcar sus energías en los aspectos tecnológicos de la industrialización desarrollista. Sourrouille en parte lo analiza en su trabajo sobre la industria automotriz y Katz y Kosacoff en *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, estudian el tema de la incorporación de tecnología obsoleta y como la capacitación del personal técnico nacional es capaz de copiar diseños, modificar partes y rediseñar piezas para las necesidades del consumo nacional (haciendo referencia al caso de la empresa Kaiser).

De este panorama sobre la bibliografía no hemos encontrado, hasta el momento, autores cuya preocupación fuera investigar el tema partiendo de los procesos de trabajo, lo que se evidencia para la etapa posterior a 1976.

Las inversiones extranjeras desde el gobierno de Frondizi.

En 1952, el gobierno modifica, a través del segundo plan quincenal, las políticas que habían caracterizado la etapa anterior. La crisis del modelo de desarrollo basado en la expansión de la industria en bienes de consumo no durables, con una política de redistribución favorable a los sectores populares que coadyuvaba a ampliar los límites del mercado interno, merced al mayor consumo de estos sectores, había obligado a promover la restricción del mismo, y simultáneamente comienzan a realizarse campañas publicitarias con el fin de impulsar una mejora de la productividad laboral en la industria.

Con la puesta en marcha del segundo Plan quincenal el gobierno va a ir acentuando este proceso de búsqueda de mayor productividad. Allí se dice:

“...el lema argentino de la hora económica ha de ser producir, producir y producir...El éxito de todo el Plan Económico depende de que cada uno cumpla con su deber consciente y solidariamente...y pensando que la solución de

todos los problemas ha de venir por la acción solidaria del pueblo, que es quien crea y desarrolla la riqueza... ”.⁽¹⁾

Además para que se realice este aumento de la producción sostiene:

“...una forma de aumentar las ventajas de una mayor producción reside...en disminuir el consumo mediante una economía doméstica que descarte el despilfarro inútil. Quien gasta más de lo que gana es un insensato; el que gasta lo que gana olvida el futuro; el que produce y gana más de lo que consume es un prudente que asegura su porvenir.”⁽²⁾

En este reclamo también participa un sector de la burguesía industrial que busca superar los límites del modelo de desarrollo anterior y además el reemplazo de la maquinaria vieja por otra más nueva con el objeto de generar el aumento de dicha productividad; ante la “falta” de inversiones nacionales para impulsar un nuevo proceso de acumulación, el gobierno peronista dicta, en 1953, la ley N° 14.222, de inversiones extranjeras que permite la entrada de capitales en la industria automotriz (industria Kaiser de capital norteamericano) y en la industria del petróleo (el polémico contrato realizado con La California, también de capital norteamericano), a fin de lograr la modernización del parque automotor como también el mejoramiento de la política energética, lo que permitiría superar los obstáculos que trababan el desarrollo económico. No obstante esta ley establecía ciertos límites al capital extranjero: obligación de inscribirse en el registro de inversionistas, para acogerse a los beneficios de la ley, y además solamente después de los dos años se podían girar utilidades al exterior, siempre que no superaran el 8% del capital invertido.⁽³⁾

Estos síntomas de retornar hacia una “economía abierta” se acentúan tras la caída del peronismo. La liberalización económica implicó la eliminación de trabas a la inversión extranjera. En este proceso se liberalizó también el comercio exterior (como puede verse

¹Segundo Plan Quincenal. (p 12).

²Segundo Plan Quincenal. (p 13).

³Cimillo y otros. Op. Cit. (p 75).

en la liquidación del IAPI, organismo creado durante el peronismo que le permitía al Estado la absorción de divisas), y además la política bancaria al establecer acuerdos con el FMI y el BIRF con el objeto de conseguir créditos a fin de aliviar la crisis de la balanza de pagos.

Esta política de apertura, aconsejada por la CEPAL, contaba con el apoyo de la fracción de la burguesía que veía como necesario este proceso para alcanzar la modernización de la estructura productiva mediante la adquisición de nueva tecnología, posteriormente el alquiler de marcas y patentes, para de esta forma volcar nuevos productos en un mercado insatisfecho. Esta estrategia derivaba de una concepción que suponía la viabilidad del desarrollo económico a través de la acción conjunta del Estado, los capitales nacionales y el aporte extranjero en aras de una independencia económica. Para ello debían solucionar el tema de la balanza de pagos desfavorables, ateniéndose a los acuerdos que habían firmado con el FMI para reducir los gastos del sector público.

Pero al mismo tiempo, con la búsqueda de eficiencia y productividad, el Estado va creando organismos técnicos que colaboren en este proceso. Hacia fines de '50 se crean el INTA y el INTI, institutos de tecnología agraria e industrial, organismos que debían tender a crear una ciencia aplicada a los intereses nacionales. Su actividad en los terrenos del descubrimiento y la invención estaba dirigida a proporcionar mayores capacitaciones técnicas y científicas a los productores rurales e industriales. En esta nueva concepción de “modernización”, los espacios gubernamentales incorporaron los recursos humanos procedentes de la Universidad, también renovada en su concepción político-académica y en el estímulo a la producción a través de la investigación científica.

De esta forma con la ampliación estatal a través de dichos organismos se buscaba además, trabajar conjuntamente con el sector privado a los efectos de mejorar la productividad económica.

Además, el 29 de agosto de 1959, se crea el Consejo Federal de Inversiones como ente autárquico, a través de un acuerdo entre las provincias “a fin de lograr el desarrollo armónico e integral del país”. Las funciones del CFI, relacionadas con el desarrollo económico

pueden discriminarse en cuatro rubros principales: de desarrollo económico en sentido estricto; de cooperación técnica e implementación de planes; de capacitación técnica y entrenamiento de personal especializado y de asesoramiento jurídico. Los informes realizados son variados y abarcan desde la información referida al PBI de las diferentes provincias hasta programas de desarrollo regional, pasando por programas para la integración industrial, educación y desarrollo económico, promoción de la inmigración, etc. En cuanto a la construcción de planes de desarrollo o de integración industrial y agraria, resulta significativa la cooperación entre el CFI y la CBE en la realización de una investigación que se denomina “Programa Conjunto para el desarrollo Agropecuario e Industrial”, llevada a cabo durante los años 1962 y 1965, abarcando todos los aspectos del quehacer económico desde el financiero hasta el de comercialización, y obviamente el relacionado con las diferentes producciones regionales, climas, mejoras técnicas y posibilidades de explotación de materias primas con una rentabilidad provechosa. Además el CFI con estos informes permitía conocer las potencialidades regionales, y de esta manera proponer regímenes de promoción industrial.

A nivel internacional, la gestión de Kennedy impulsa una política de cooptación de los países latinoamericanos para atenuar el impacto potencial de la Revolución Cubana. En 1961, la DEA constituye la Alianza para el programa comprometiéndose las naciones signatarias a *“perfeccionar y fortalecer las instituciones democráticas y a consagrar sus energías a la promoción del desarrollo económico y el progreso social...”*, esto se logrará a partir de *“...la creación de un mercado común latinoamericano... que permitirá ampliar y diversificar el comercio regional”*. Pero además para alcanzar tales metas *“...los Estados aliados han de formular planes de desarrollo integral, fundados en estudios que permitan a la vez “el aumento de la capacidad de producción de la industria, la agricultura, la minería, los transportes, la energía y las comunicaciones y el mejoramiento de las condiciones de vida en las zonas urbanas y rurales, incluso el progreso en materia de vivienda, educación, y salud”, dentro del libre juego de las instituciones democráticas”*.

Para la aplicación de tales programas se considera importante la

asistencia técnica y la ayuda financiera externa y en este sentido tanto la OEA como la CEPAL y el BID podrán poner a disposición de los Estados que lo soliciten un grupo de expertos en programación.⁽⁴⁾

En nuestro país por decreto N° 7.290, en virtud de la ley 14.439 se crea el Consejo Nacional de Desarrollo el 23 de agosto de 1961 “*atento a la consideración de que la promoción de desarrollo económico es objetivo fundamental de la política del Gobierno Nacional, para fortalecer la soberanía y mejorar el nivel de vida de la población*”.

Este organismo va a ser responsable en la coordinación de estudios y análisis requeridos, para la formulación orgánica de los programas de desarrollo nacional, conforme a lo dispuesto por la *Alianza para el Progreso*. El objetivo de esta institución es la planificación de políticas de desarrollo, cuya ejecución trataba de favorecer al sector privado, ya que éste era el eje del nuevo proceso de acumulación y el Estado cumplía un rol subordinado, de apoyo de aquél, ya que las obras de infraestructura que realizaba eran para impulsar el desarrollo en base al disfrute de estas mejoras por el empresariado privado. Además el CONADE realiza la división del territorio en ocho regiones de desarrollo, en virtud del decreto N° 1907/6 para proceder de esta manera a la planificación regional como instrumento válido de descentralización económica y lograr, como plantea también el CFI “el desarrollo armónico e integral del país”. Las regiones son las siguientes:

1. Patagonia: comprende Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur.
2. Comahue: comprende Rio Negro, Neuquén, La Pampa y los partidos de la zona sur de la provincia de Buenos Aires.
3. Cuyo: comprende Mendoza y San Juan.
4. Centro: comprende San Luis, Córdoba y la Rioja.
5. Noroeste: comprende Catamarca, Salta, Jujuy, Tucumán y Santiago del Estero.

⁴Chiozza, Elena M.: *Los planes de desarrollo en la Argentina*. (Enero-marzo 1962). (p 99-120). En Revista de la Universidad de Buenos Aires, quinta época N° 1, Año VII.

6. Noreste: comprende Chaco, Formosa, Misiones y Corrientes y los departamentos Vera, General Obligado y 9 de Julio de la provincia de Santa Fe.

7. Pampeana: Entre Ríos excepto el delta, Santa Fe con excepción de los departamentos mencionados y Buenos Aires con excepción de los partidos incluidos en la región Comahue y en la región Área Metropolitana.

8. Área Metropolitana: comprende Capital Federal y partidos del Gran Buenos Aires, también incluye el delta entrerriano y bonaerense.

Esta nueva reformulación no es ajena con la reestructuración del organismo de planificación: al CONADE, de existencia previa, se va a agregar el CONASE desde la problemática de la defensa “contra enemigos internos” comienza a desenvolverse en el país.⁽⁵⁾

A su vez, la educación juega un rol importante en este proceso de desarrollo: ya desde el peronismo se va evidenciando una orientación hacia la enseñanza técnica que está en relación con el desarrollo de la industria. Mas la misma organización de la escuela cambia con la nueva etapa que se inicia y que se pone de manifiesto con la pedagogía tecnicista, que, a grandes rasgos, porta los mismos valores que el fordismo en la producción industrial: hay una planificación de las carreras y un control del proceso de enseñanza-aprendizaje que escapa a la relación docente-alumno y que viene digitado desde afuera por un equipo de “especialistas”, cuyo objetivo es la búsqueda de la eficiencia y de la “neutralidad valorativa”. En el marco de la *Alianza para el Progreso*, Estados Unidos va a colaborar con recursos financieros y técnicos en la “modernización” pedagógica de las sociedades latinoamericanas, para lograr de esa manera una organización racional y eficiente en la formación del personal que se va a ir insertando en el proceso productivo paulatinamente.

Pero a su vez el saber científico se diversifica y se van creando nuevas facultades que permiten la formación de profesionales en diversas ramas que una economía en desarrollo va demandando.

⁵ Calgaro, Premoli: *La organización jurídico-institucional y el planeamiento en el Área de la Prefectura del Gran Rosario*. (1971). (p 9-18). En Cuadernos de Trabajo de la Prefectura del Gran Rosario N° 8.

El rector de la Universidad de Buenos Aires, Risieri Frondizi sostiene al respecto: *“hasta el año 1947 toda la enseñanza de las Ciencias Exactas, Físicas y Naturales se impartía en una sola Facultad que llevaba ese nombre... Hoy...la división de una facultad única en tres respondió a un proceso de expansión interior que corría parejo con un conocimiento y una necesidad en el orden nacional”*. Y para graficar la relación que hay entre la economía y la universidad apunta lo siguiente: *“Así, un estudio de la relación que existía hace cuarenta años y la que hoy existe entre el número de estudiantes o graduados en Ingeniería Civil, por un lado, e Ingeniería Industrial, Química o Electromecánica, por el otro, nos muestra el reflejo del crecimiento industrial del país en el ámbito universitario”*. Más adelante va a continuar *“en la actual situación del país se advierte, por ejemplo, la necesidad de fortalecer las ciencias básicas - matemática, física, química y biología- y las disciplinas tecnológicas, si se desea que la Universidad contribuya efectivamente al desarrollo económico social”*.⁶

Esta situación también se advierte para las Ciencias Sociales que van adquiriendo importancia durante los '60. Las ciencias que tendrán un lugar privilegiado serán Sociología, Antropología y también la Psicología Social, que indagarán la realidad a partir de los cambios que se vienen operando en el país con el proceso de industrialización; buscarán explicar el fenómeno de las migraciones internas y las diferentes formas de adaptación de las poblaciones migrantes a los nuevos lugares de asentamiento y las modificaciones de sus pautas culturales a partir de la realidad que les toca vivir; así como la modernización del aparato productivo y los cambios operados, a consecuencia de esto, en todo el país; como también la modernización cultural, la adopción de nuevas pautas y nuevos enfoques para analizar el arte y la literatura. En este proceso jugaron un papel muy importante los subsidios de Fundaciones extranjeras. Así el prestigioso Instituto Di Tella que colaboró en la formación de profesionales de diversas ciencias, y los aportes de subsidios extranjeros permitieron “actualizar y modernizar las diversas disciplinas artísticas con las que estaban relacionados. Se pensaba que

⁶Frondizi, Risieri: *Universidad y desarrollo*. (Enero-marzo 1961). (p 126-132). En Revista de la Universidad de Buenos Aires, Quinta época, Año VI, N° 1.

el desarrollo solo podía conseguirse mediante el fortalecimiento de los lazos con Europa y los Estados Unidos y con la promoción de Buenos Aires como centro cultural internacional”.⁽⁷⁾

Halperin Donghi rememora también la ayuda brindada por instituciones oficiales y privadas en momentos en que la Universidad es desmantelada por la Revolución Argentina: el IDES que había copatrocinado las jornadas de historia y economía argentina en los siglos XVIII y XIX, Rosario-Buenos Aires, en 1964, “iba a albergar a las primeras convocadas por la Asociación Argentina de Historia Económica y Social en pleno derrumbe universitario de 1966; las segundas, de 1969 iban a sesionar en la sede que el Instituto Torcuato Di Tella tenía entonces en Florida”, así como el apoyo que la Fundación Rockefeller dio a su proyecto conjunto del Instituto de Sociología y el Centro de Historia Social de la Facultad de Filosofía y Letras de Buenos Aires sobre el impacto de la inmigración masiva en el Río de la Plata.⁽⁸⁾

En muchos casos, como es notable en la obra de Gino Germani, este impulso de las Ciencias Sociales viene acompañado de las problemáticas por las que se preocupaba la Sociología anglosajona como ser el carácter “asincrónico” del cambio, el “retraso” cultural de algunos sectores para adecuarse a ese cambio, el “desajuste”, la “correspondencia” entre las diferentes partes de la sociedad (ajuste, equilibrio, o integración) que dan a las claras una idea del cerrado funcionalismo por el cual se trata de dar cuenta de una realidad que suele ser esquiva a las explicaciones simples.

Todas estas articulaciones entre el Estado, la economía y la sociedad se organizan en torno a una propuesta global que trata de llevar adelante un modelo de país que incluye:

1. Desarrollo en la Argentina de un complejo industrial integrado mediante fuertes incentivos a las industrias básicas y la explotación intensiva de los recursos naturales del país.

⁷Gramuglio, María Teresa: *Pensar los sesenta*. (Agosto-octubre 1985). (p 35-36). En Revista Punto de Vista N° 24.

⁸Halperin, Donghi, Tulio: *Un cuarto de siglo de historiografía argentina*. (Enero-marzo 1986). (p 502). En Revista Desarrollo Económico N° 100.

2. Modernización agrícola sin alteraciones en la estructura de la propiedad rural.

3. Atracción de un flujo masivo de capitales extranjeros para el cumplimiento de estos postulados.⁽⁹⁾

Para lograr la independencia económica sostenía el gobierno la necesidad del desarrollo de la industria de base mediante la puesta en marcha de una política que abarcara el crecimiento del sector energético, la creación de la industria siderúrgica poderosa y a su vez el desarrollo de la industria petroquímica para obtener, de esta forma, en el país los insumos intermedios necesarios a las diferentes ramas industriales.

En el esquema de tal política económica jugaba un papel importante la inversión extranjera. Primero porque esta inversión tendría como destino el desarrollo de aquellas industrias que el capital nacional no podía realizar, debido a su escasa capacidad de financiamiento y de renovación tecnológica: 1) en la industria petroquímica porque se necesitaba un uso intensivo de capital ya que su proceso de producción es altamente automatizado y 2) en la rama metalmeccánica en la industria automotriz y de tractores y materiales de transporte, por el alto índice de renovación tecnológica que se requiere. Segundo porque la entrada de capital extranjero aliviaba la balanza de pagos al tener mayor cantidad de moneda circulante y afrontar con menor presión el pago de los préstamos recibidos.

La entrada de capital extranjero se autorizó mediante una legislación sancionada el mismo año de 1958 por medio de las leyes 14.780 de regulación de capital extranjero y 14.781 de promoción industrial.

El objetivo que se propuso esta política industrial fue el aprovechamiento de los recursos naturales y el equilibrio del balance de pagos a través de la profundización de la sustitución de importaciones, en el marco del autoabastecimiento nacional en rubros tales como petróleo, acero, pulpa y papel. Además la ley facultaba al

⁹Minsburg, Naum: *Capitales extranjeros y grupos dominantes argentinos*. (1987). (p 74). Buenos Aires. CEAL.

Poder Ejecutivo para diseñar políticas específicas, los contenidos principales eran: libre importación de bienes de capital no producidos localmente;

- 1- altos aranceles o prohibición lisa y llana de importación en rubros en los que existían oferta doméstica;
- 2- tratamiento especial en las compras del Estado;
- 3- exenciones y desgravaciones impositivas;
- 4- tratamientos preferencial en las líneas crediticias.⁽¹⁰⁾

El auge de las inversiones se volcó, en muchos casos, a la producción de diversos artículos que los países desarrollados ya consumían. El proceso de modernización económica y, por ende de los gustos, imponían el consumo de tales artículos que además venían a suplantar los productos fabricados en el país.

Este auge de las inversiones se dio sin un verdadero control o sin una política de orientación de dichas inversiones en ramas consideradas estratégicas. En 1959 se autorizó el establecimiento de veintitrés empresas automotrices, lo que da un indicio de la escasa premeditación en la aplicación del plan desarrollista; si se compara, a grandes rasgos, con los Estados Unidos donde, en un mercado automotriz varias veces más grande, tres empresas líderes cubren las expectativas del consumidor norteamericano, salta a la vista la permisividad de la legislación puesta en vigencia. Además la ley 14.780 era completada por la ley de garantía de inversiones que aseguraba al capital extranjero contra los riesgos de inconvertibilidad en caso de nacionalización.⁽¹¹⁾

También la legislación proponía una descentralización regional con el objeto de erradicar un viejo problema industrial: el de la

¹⁰Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo: *El proceso de industrialización en la Argentina: Evolución, retroceso y prospectiva*. (1989). (p 41-42). Según Cimillo y otros los propósitos de la ley, además de los mencionados, eran la descentralización industrial, la promoción tecnológica en la fabricación y las necesidades de la defensa nacional, la salud y la seguridad pública. En cuanto a las medidas para alcanzarlos mencionan además: tratamiento cambiario preferencial para la exportación de productos industriales, otorgamiento de créditos y otras medidas que faciliten la financiación de los planos industriales, suministro preferencial de materias primas, energía, combustible, y transporte. (p 77). Buenos Aires. CET CEAL.

¹¹Minsburg, Naum. Op.cit. (p 75).

concentración geográfica. Las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba concentraban la mayor parte de la industria. Con la legislación se buscaba lograr el crecimiento de regiones de menor desarrollo capitalista que abarcaba el noroeste, Corrientes y la Patagonia. Esta política tenía la intención de frenar las migraciones hacia las grandes urbes -que ofrecían superiores condiciones de vida- mediante la formación de mercados de trabajo en dichas regiones.

Según datos de la D.G.I (Bol. 212) en el lapso 1959/63 el monto invertido alcanzó los 578 millones de dólares corrientes. Para FIEL las inversiones autorizadas en el período 1958/69 alcanzan los 725 millones de dólares. Según la Dirección General de Fabricaciones Militares el total de las inversiones autorizadas hasta junio de 1964 alcanzaba a 450 millones de dólares. Pero lo efectivamente radicado, según esta fuente, fueron 175 millones de dólares de la siguiente manera: 132 millones en bienes y 42 millones en divisas.⁽¹²⁾

En el siguiente cuadro se podrán observar las inversiones autorizadas y las efectivamente radicadas.

Monto de las inversiones extranjeras desde 1958 al 30/06/64

Cuadro I									
A) AUTORIZADAS	BIENES	DIVISAS	TOTAL	%	B) EFECTIVAS	BIENES	DIVISAS	TOTAL	%
TOTAL	370.390	80.838	450.768	100,0	TOTAL	132.198	43.134	175.332	100,0
MINERÍA	32.448	964	33.412	7,4	MINERÍA	10.570	16.935	27.505	15,7
QUÍMICA Y PETROQUÍMICA	87.789	21.326	109.115	24,2	QUÍMICA Y PETROQUÍMICA	54.117	11.309	65.426	37,3
AUTOMOTORES	143.646	500	144.146	32	AUTOMOTORES	32.407	725	33.132	18,9
ALIMENTOS Y BEBIDAS	3.671	1.116	4.787	1,1	ALIMENTOS Y BEBIDAS	3.467	435	3.902	2,2
MADERAS, PAPEL Y CARTÓN	3.819	17.000	20.819	4,6	MADERAS, PAPEL Y CARTÓN	651		651	0,4
NEUMÁTICOS	1.693		1.693	0,4	NEUMÁTICOS	3.297		3.297	1,9
FUNDICIONES	2.238	672	2.910	0,6	FUNDICIONES	1.406	877	2.283	1,3
TRACTORES	13.548	10.879	24.427	5,4	TRACTORES	6.963	385	7.348	4,2
OTROS	81.538	27.921	109.459	24,3	OTROS	19.320	12.468	31.788	18,1

Fuente: D.G.F.M: Síntesis estadística de radicaciones de capitales extranjeros al 30/06/64

¹²Minsburg, Naum. Op. cit. (p 76). Sourrouille, Kosacoff y Lucángeli. *Las E. T. en la economía argentina*. (1986). En la página 26 sostiene: "Entre 1959 y 1962 se autorizaron radicaciones por un valor de 500 millones de dólares...el balance de pagos registra como inversión directa en estos cuatro años 503 millones de dólares frente a 205 para el período 1964-1970 (contra 540 y 191 de autorizaciones respectivamente)". Por su parte, Cimillo y otros: "Las leyes de radicación de capital dictadas a partir de 1958 determinaron pedidos de radicación que llegan a 407 millones de dólares entre 1958 y 1964, que es el período más significativo (en el período siguiente: 1964-68 las autorizaciones sólo alcanzan 136 millones de dólares)". (p 83). Buenos Aires. CET CEAL.

Sin embargo se debe remarcar que las propuestas autorizadas no siempre se llevaron a cabo. Ello es claro en el informe que realizó la D.G.F.M., ya que muestra que las inversiones llevadas verdaderamente a la práctica son muy inferiores a las propuestas. El grueso de las inversiones efectivas se distribuyó en tres sectores: química y petroquímica, automotores y minería (tales sectores son dinámicos) que conjugaron el 71,9% del total.

A continuación se puede observar en el siguiente cuadro, realizado por la D.G.I., las propuestas de inversiones autorizadas durante 1958-1969, clasificadas por sectores productivos:

Cuadro II			
SECTORES	NÚMERO DE PROPUESTAS	MILLONES DE DÓLARES	PORCENTAJE
PRODUCTOS QUÍMICOS Y PETROQUÍMICOS	84	333,9	41,5
CONSTRUCCIONES, MATERIALES DE TRANSPORTE	72	231,6	28,7
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METALÚRGICOS	63	81,1	10,0
INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN	70	54,4	6,8
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	28	42,1	5,1
RESTO	82	62,8	7,8
	399	806,0	100,0

Fuente: D.G.I. (Bol 212) en Minsburg, N.: *Capitales extranjeros y grupos dominantes argentinos.*

Para ver la información de otra manera, el siguiente cuadro tiene la ventaja de clasificarla a través de la legislación utilizada, del destino sectorial y por el país inversor:

Autorizaciones legales de radicación de capital extranjero. (En millones de dólares).

Cuadro III									
AÑO	POR RÉGIMEN JURÍDICO		POR SECTORES				POR PAÍS DE ORIGEN		
	LEY 14.780	LEY 18.587 LEY 19.151	MAT. DE TRANSPORTE	PRODUCTOS QUÍMICOS	MAQUINARIAS	OTROS	E.E.U.U.	ALEMANIA	OTROS
1958/62	552,9		135,6	196,8	26,2	194,4	328,8	30,5	183,5
1963/66	77,2		35,7	3,0	16,5	22,1	19,5	4,0	43,1
1967/69	103,7		27,5	53,5	6,5	16,1	42,8	3,6	57,8
1970/72	9,8	18,7	16,5	0,6	1,3	10,0	1,1	4,0	23,4
1973/75		16,0	16,0						16,0

Fuente: Sourrouille y Lucángeli: *Las E.T. en la economía argentina.*

A partir de estos datos se puede apreciar que el grueso de las inversiones entra durante el gobierno de Frondizi siendo petroquímica la mayor beneficiaria; le siguen en orden de importancia material de transporte y fabricación de productos metálicos. Estas ramas, petroquímica y metalmecánica, son las que impulsan a nivel mundial el desarrollo industrial y por ello resultan ser las más codiciadas por las empresas multinacionales, ya que representan la posibilidad de negocios rentables. Si pensamos que la industria automotriz se convierte en el eje de desarrollo del período, invertir en la rama metalmecánica es garantía de elevados beneficios, y la petroquímica, mediante la producción de plásticos, caucho y otras sustancias, puede trabajar como complemento obteniendo considerables ganancias.

Si tomamos en cuenta el país de origen, vemos que es Estados Unidos quien realiza mayores inversiones. Para el período 1959/68, Altimir sostiene que el porcentaje asciende al 63,6% y sumando las inversiones suizas (7%), al ser éste un país intermediario, el porcentaje total de las inversiones norteamericanas es del 70,6% repartiéndose el otro casi 30% restante Alemania, Francia, Holanda, Italia y el Reino Unido, con porcentajes más o menos parecidos.⁽¹³⁾

Por otro lado las inversiones norteamericanas para toda América Latina pasaron de más de 2.700 millones de dólares en 1943 a 8.200 millones en 1961. Pero si se consideran las inversiones directas por sector, la evolución porcentual varía de la siguiente forma: en 1929, el 22% de las inversiones se realizaba en el sector minero, el 20,1% en petróleo, y el 6,3% en la industria; en 1960 dichos porcentajes eran de 15,3% para minería, 37,8% para petróleo y 19,3% para industria manufacturera; finalmente en 1967 los porcentajes habían variado de esta manera: 13,8% para minería, 29,4% para petróleo y 30% para industria manufacturera.⁽¹⁴⁾

El siguiente cuadro muestra la participación de filiales

¹³Los porcentajes estimados salen de unos cuadros realizados por Altimir en "La participación reciente de la inversión extranjera directa en el crecimiento de la economía argentina". (1969) (p 18) y que aparecen en el artículo de la revista Primera Plana N° 488 6/VI/72, "El vaciamiento de la Argentina". Buenos Aires.

¹⁴Peralta Ramos, Mónica. Op. cit. (p 19). Por su parte Sourrouille, Kosakoff y Lucángeli sostienen que "...la participación de las... (empresas extranjeras)...en el producto industrial total pasó de menos de un 20% hacia 1955 a casi un 33% en los primeros años de la década del setenta". (p 46).

extranjerías en algunas ramas de la industria manufacturera argentina en 1972.

Cuadro IV		
RAMA	SUBRAMA	PARTICIPACIÓN EXTRANJERA
BEBIDAS		48,6%
TABACO		59,5%
MATERIAL DE TRANSPORTE		64,2%
CAUCHO		62,3%
	FABRIC. DE LLANTAS Y CÁMARAS	69,5%
QUÍMICA		61,2%
	FABRIC. ABONOS Y PLAGUICIDAS	67,7%
	FABRIC. RESINAS SINTÉTICAS, FIBRAS ARTESANALES	84,5%
MAQUINARIA ELÉCTRICA		54,3%
	CONSTRUCCIÓN APARATOS DE SUMAR	72,6%

Fuente: Silva, Oscar: Política económica: La filosofía del café con leche. En revista Crisis N° 29, septiembre 1975.

Todas estas cifras dan una idea de la importancia que fueron adquiriendo las inversiones extranjeras en la economía argentina a partir del desarrollismo. Su incidencia se pone de manifiesto en el hecho de que son las empresas extranjeras las que tienen una tasa de crecimiento del producto global, entre 1955 y 1973, del 8,8% anual, algo más del doble que la registrada por las empresas nacionales que asciende al 4,3%.⁽¹⁵⁾

Para dar solamente un ejemplo de la rentabilidad obtenida como consecuencia de la liberalidad de la legislación imperante, basta con mencionar las inversiones en la industria automotriz durante el período 1958/64. El monto radicado en divisas asciende a 33 millones de dólares; para 1974, ya instaladas y en funcionamiento, las empresas remitieron al exterior en concepto de beneficios 52,3 millones de dólares y a su vez los insumos importados ascendieron a 396,1 millones de dólares.⁽¹⁶⁾

Toda esta información permite comprobar por un lado el grado de

¹⁵Sourrouille, Kosakoff y Lucángeli. Op. cit. (p 46).

¹⁶Cimillo, Khavisse, Lifschitz, Piotrkowski y otros. Op. cit. (p 52).

dependencia alcanzado por la industria argentina y por el otro la estrategia de las empresas transnacionales. Con relación a este tema es notable la importancia que le destinan al mercado interno, más del 90% de su producción se vuelca internamente, por las ventajas que ofrece al realizar un control monopólico y oligopólico y en tal dirección se ven favorecidas por la aplicación de barreras arancelarias y tarifas aduaneras que no incentivan las exportaciones manufactureras; la parte de la producción destinada a exportación es mínima y se vuelca en los mercados latinoamericanos -a través de la ALALC- y en Estados Unidos; esto da la pauta además de que las exportaciones en muchos casos se realizan entre las filiales y las casas matrices, acentuando el grado de dependencia de la economía nacional a través de la salida constante de divisas y esta salida no elimina el tema del endeudamiento externo, sino que lo agrava.

En cuanto a la estrategia mercadointernista de las empresas extranjeras, una publicación argentina de 1967 sostiene que “... *el centro de decisión de las empresas extranjeras radicadas en el país se encuentran normalmente en sus casas matrices. Y las decisiones que se tomen en las casas matrices pueden no coincidir con las necesidades de expansión interna del país y la búsqueda de nuevos mercados en el exterior*”.⁽¹⁷⁾

Por otra parte, el proceso iniciado hacia 1952, supone la renovación tecnológica porque el parque industrial databa de los años 20; pero el rápido crecimiento del sector industrial acentuó el problema de la obsolescencia técnica y la necesidad de su renovación; como Argentina disponía de las reservas acumuladas durante la guerra pudo en parte adquirir nueva tecnología y cuando ya no contaba con divisas suficientes, propuso el tema de la adquisición de tecnología a través de la autorización de radicación de capitales que permitía la entrada de maquinaria exenta de impuestos (en muchos casos la maquinaria era de la década del 30, como la de Kaiser que era de 1934 o la de Ford que, antes de entrar en Argentina ya había sido amortizada en Canadá y previamente en Estados Unidos era considerada maquinaria desechable). En muchos casos esta maquinaria, vieja en los países centrales, tenía una complejidad

¹⁷ “El tiburón y los pequeños peces” en Revista Competencia N° 8. (21-07-67). (p 19).

técnica superior a la maquinaria usada en Argentina, y por este motivo, iba a impulsar un incremento en la productividad industrial que permitiría la acumulación por medio de la extracción de plusvalía relativa, mediante la reducción del tiempo socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. La incorporación de esta nueva tecnología tendría un efecto negativo sobre el mercado de trabajo, ya que al suplantar a hombres por maquinaria, generaría un proceso tendencial de expulsión de mano de obra, agravando el problema de la desocupación.

También se puede apreciar que el mercado de trabajo en el sector industrial se va diferenciando según sea la industria dinámica o vegetativa, pero además según el grado de especialización de esa industria y el grado de calificación de la mano de obra; también se produce la creación de mercados de trabajo por ramas que limita la libre movilidad de los obreros al no poder pasar de una rama a otra y aplicar a esta rama el conocimiento técnico de la anterior.

Este cambio en el perfil productivo actúa también sobre la evolución del personal ocupado. Durante el período estudiado vemos dos procesos que muestran esta evolución. Al respecto sostienen Cimillo y otros:

“... en el período 1953-1970 la absorción de fuerza de trabajo registra un leve crecimiento, caracterizado por etapas donde la ocupación desciende en el período 1953-63 en cien mil hombres, debido a las variaciones en el ciclo industrial, recuperándose luego en 1963-69 mediante la absorción de 150.000 hombres”.⁽¹⁸⁾

Esta modificación tiene que ver también con la crisis que sufrieron las ramas vegetativas entre 1953 y 1963, que utilizaban gran cantidad de fuerza de trabajo. La recuperación del mercado laboral desde 1963 se debe a la incorporación de personal por las nuevas industrias instaladas y por el esfuerzo que realizaron las industrias vegetativas para elevar su productividad e incorporar el personal teniendo en cuenta las nuevas condiciones laborales.

¹⁸ Cimillo y otros. Op. cit. (p 51).

En la coyuntura que empieza hacia 1963

“... comenzó a modificarse el sendero del desarrollo vigente. Se verificó una reversión de las pautas de distribución del ingreso, mayor incorporación de mano de obra, más alta tasa de crecimiento en las ramas tradicionales de la industria y mayor heterogeneidad del liderazgo empresario, incluyendo una creciente participación estatal”.⁽¹⁹⁾

Sin embargo, en esta etapa de acumulación la industria disminuye cada vez más su capacidad para absorber la mano de obra y lo mismo pasa con el sector agropecuario, por lo tanto el sector terciario y la construcción absorben la mano de obra.

“Dentro del sector terciario es necesario señalar la importancia que tiene el rubro “otros servicios”, y también...el rubro “comercio”, en lo que a absorción de mano de obra se refiere...este sector comprende la mayor parte de las actividades superfluas, es decir la desocupación disfrazada, el incremento de la mano de obra en este sector refleja el incremento del subempleo”.⁽²⁰⁾

La desocupación adquiere mayor importancia en el interior del país donde predominan ampliamente las industrias vegetativas.⁽²¹⁾

Con relación a la distribución geográfica se puede sostener que, si bien se realizaron inversiones en el interior, la propuesta desarrollista muestra un rotundo fracaso:

“... de un total de 501 millones de dólares... autorizados entre 1958 y 1965, más del 60 por ciento eran para la Capital Federal y la provincia de Buenos Aires y alrededor de un 24 por ciento para Santa Fe”.⁽²²⁾

“La extensión natural del Gran Buenos Aires es lo que se llamó “cordón La Plata-Rosario”. Con cifras del censo de

¹⁹ Gerchunoff y Llach. Op. cit. (p 51).

²⁰ Peralta Ramos, Mónica. Op. cit. (p 116-117).

²¹ Ibidem. (p 119).

²² “El vaciamiento de la economía” en revista Primera Plana N° 488. (p 17).

1974 se constata que ese “cordón” concentra la mitad de los establecimientos, las dos terceras partes del personal, el 72% de sus remuneraciones, el 70% de la producción industrial, cifras que -entre otras cosas- indican una mejor retribución relativa del personal de esas industrias”.⁽²³⁾

“Además... la ubicación de las industrias dinámicas admite también un corte geográfico (Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, etc)”.⁽²⁴⁾

Estas citas constatan el destino que tuvieron las inversiones externas durante el período. No se consiguió canalizar las inversiones hacia las provincias con menor desarrollo capitalista y se produjo una mayor concentración industrial en la región pampeana acentuando un proceso de desarrollo desigual; en otros términos, la profundización del desarrollo capitalista en la región pampeana -mediante la instalación de la industria de base- contribuyó al proceso de estancamiento de la economía extra-pampeana.

Para los años 1959/1970 las propuestas de inversión autorizadas se distribuyen de esta manera: Buenos Aires y Capital Federal perciben 331.553.454 dólares sobre un total de 677.195.828 dólares, esto es un poco menos del 50% de las inversiones; Santa Fe por su parte se vio beneficiada con 151.596.815 dólares que representa el 23% del total; Córdoba recibió 34.503.511 dólares, el 5% de la inversión; Entre Ríos percibió 47.110.336 dólares, el 7%; las otras provincias 11.449.720 dólares que representa un 2%; no obstante sin destino fijo había 100.982.002 dólares, cifra que representa el 16% del total de inversiones propuestas.⁽²⁵⁾

La entrada de capital extranjero es solo un aspecto en cuanto a la dependencia económica; a esto hay que agregarle la entrada de insumos importados necesarios para el desarrollo industrial, pero además lo que hace que una economía sea dependiente es el hecho de que la industria alquile o compre marcas y patentes para producir en

²³Dorfman, Adolfo. *Cincuenta años de industrialización en la Argentina*. (1983) (p143). Buenos Aires. Solar.

²⁴Peralta Ramos, Mónica. Op. cit. (p 121).

²⁵Morla, Juan Luis. *Estimaciones de las propuestas de inversión de capital extranjero*. (1973). Rosario. S/ed.

un mercado que está cambiando el gusto. Según la revista Competencia “*la tecnología parece ser el punto clave del proceso de penetración de los capitales extranjeros*”.

En muchos casos a través de la tecnología se produce una asociación entre el capital local y el extranjero que, en los momentos de crisis económicas (1962-1963) o política (1966-1967), al devaluarse la moneda, dicha asociación se convierte en subordinación, mediante el mecanismo de la adquisición del paquete accionario; esto contribuye a profundizar el proceso de extranjerización de la economía y abarca además el mercado financiero que favorece la expansión de la banca extranjera al captar el ahorro nacional y prestarlo en forma de crédito a dichas empresas (este proceso es denunciado por Rogelio García Lupo por medio de una serie de artículos que aparecen publicados en el volumen “Contra la penetración extranjera”).

Por último, cabe hacer una mención de la evolución del período estudiado. La entrada del capital foráneo desde 1958, en un primer momento, permitió superar la crisis de la balanza de pagos, pero luego abultó aún más el endeudamiento externo porque el proceso productivo requería cantidades cada vez mayores de insumos importados; entre la crisis de 1962/63 se propuso recomponer la situación del sector agrario, mediante una devaluación del 85% para 1962, porque justamente este sector es el que genera las divisas para el país.

A partir de allí comienza un ciclo ascendente que culmina en 1974, en el cual la producción manufacturera creció ininterrumpidamente a un ritmo alto. Para ello

“...se verificó una reversión de las pautas de distribución del ingreso, mayor incorporación de mano de obra, más altas tasas de crecimiento en las ramas tradicionales de la industria y mayor heterogeneidad del liderazgo empresario, incluyendo una creciente participación estatal”.⁽²⁶⁾

Las características del sub-período 1964/74 son la variación en el

²⁶ Gerchunoff, Llach. Op. Cit. (p 47).

perfil y en el liderazgo industrial: los bienes que tienen un mayor índice de crecimiento son los intermedios y de capital que superan el promedio industrial. Parte de la responsabilidad en este proceso la tiene Krieger Vasena, porque para hacerlos más competitivos redujo la protección con que contaban; nuevamente se vuelve a bajar en 1977, al notarse el grado de competitividad alcanzado por los bienes producidos por metalurgia y petroquímica. No obstante el ciclo se corta en 1974; después se agrava el endeudamiento y entre medio de la crisis institucional se genera una espiral inflacionaria que va a ser resuelta a través del golpe de 1976. A partir de allí, se cambia la estrategia económica y se realiza un proceso de desindustrialización⁽²⁷⁾ o de reconversión industrial...

Evolución económica de la provincia de Santa Fe.

La provincia de Santa Fe tiene una importancia considerable para el desarrollo económico del país. Desde muy temprano participó en la exportación de productos de la tierra. Hacia 1880 cuando se estaba consolidando el Estado nacional, Santa Fe estaba desarrollando un perfil productivo acorde a la integración al mercado mundial. Con el avance del ferrocarril se produjo también una política de colonización que, de diversas maneras, apuntaba a la utilización del suelo en la expansión de la actividad agrícola-ganadera. Este tipo de actividad generó una determinada industrialización que estaba en relación con la producción agropecuaria, surgiendo así los primeros molinos y frigoríficos en la provincia. Cabe hacer una aclaración, la inmigración extranjera por esos años tuvo a Santa Fe como lugar de privilegio, junto a Entre Ríos y Córdoba, precisamente por los regímenes de colonización.

En cuanto a la ocupación de la mano de obra, la distribución se realizó de la siguiente manera:

²⁷Ciafardini, Horacio. *Crisis, inflación y desindustrialización en la Argentina dependiente*. (1990). (p 81-88). Buenos Aires. Agora.

Cuadro N° 1 ⁽¹⁾						
	1887		1895		1914	
		%		%		%
SECTOR PRIMARIO	30.212	39,6	50.824	39,9	72.129	30,7
SECTOR SECUNDARIO	18.810	24,7	25.213	19,8	63.394	30,8
SECTOR TERCIARIO	27.286	35,7	51.380	40,3	100.419	42,7
TOTAL	76.308		127.517		234.942	

En este cuadro puede verse la evolución de la mano de obra a lo largo de la expansión agraria. Se ve el ritmo de crecimiento en el sector de actividades agrarias, pero al mismo tiempo la expansión de la actividad en la industria manufacturera y de la construcción. Esta situación muestra el crecimiento de la industria ligada al agro y además puede estar reflejando el intento de ir desarrollando obras de infraestructura en la provincia, para un mejor funcionamiento del sistema productivo (construcción de puertos, telégrafos, etc).

Esta situación se mantuvo más o menos estable hasta la crisis de 1929. No obstante ya comienzan a vislumbrarse contrastes notables en la provincia que se visualizan en la demarcación de tres zonas diferenciales:

» **La zona norte:** la más grande en extensión ocupa siete departamentos: San Justo, Garay, San Javier, San Cristóbal, 9 de Julio, Vera y General Obligado (el 60% del territorio provincial); es la que cuenta con menores recursos, tiene el menor porcentaje de población de la provincia y la menor integración de su economía al circuito comercial imperante, porque no tiene una adecuada infraestructura vial que le permita poner en contacto las diferentes regiones y sus diversos tipos de producciones. Además la producción de quebracho y de tanino va perdiendo importancia hasta su liquidación en los años 60. Como consecuencia de esta situación se produce la migración hacia las zonas centro y sur.

» **La zona centro:** que abarca cinco departamentos: San Gerónimo, San Martín, La Capital, Las Colonias y Castellanos (19% del territorio provincial); tiene una producción netamente

¹ Cervera, Felipe: *Dinámica del crecimiento santafesino en relación a sus sectores de producción*. (1966). (p 203). U.N. Litoral. Utiliza el censo provincial de 1887 y los censos nacionales de 1895 y 1914.

agrícola ganadera. En agricultura se destacan el trigo, alrededor del 27%, y el lino, cuya producción es el 55% del total provincial. Esta zona, que está en la “frontera” de la pampa húmeda, tiene una producción ganadera de importancia, posee el 31% del total de la provincia; pero su especialización se realiza en la producción lechera (60% provincial), lo que da origen a un proceso de expansión de la industria láctea y frigorífica, en algunos casos de pequeña escala, pero de gran importancia en la provincia; a su vez se da un proceso de industrialización liviana en la capital provincial, hecho que no adquiere gran importancia en décadas posteriores.

» **La zona sur:** ocupa los siete departamentos restantes: General López, Constitución, Caseros, Rosario, San Lorenzo, Iriondo y Belgrano (21% del territorio); aún cuando cuenta con una importante producción agrícola ganadera y un puerto por el cual sale parte de la producción cerealera del interior del país, comienza a desarrollarse la industria alimenticia, además de la refinería de azúcar, talleres de reparaciones y otras actividades industriales, que van a ir extendiéndose con el correr de las décadas hacia la industria química y hacia una especialización en la industria metalúrgica, sobre todo en la región que circunda a Rosario.⁽²⁾

Esta diferencia zonal tiene su importancia, porque a través de las distintas etapas de desarrollo se va a ir acentuando este proceso de diferenciación que se puede apreciar mediante diversos datos censales.

Además, con la crisis del 30, comienza a darse un proceso de migraciones internas, departamentales primero y después provinciales, siendo las beneficiarias de dichas migraciones la Capital Federal y el Gran Buenos Aires que absorben esta mano de obra proveniente de distintas provincias, por medio del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, En este sentido Santa Fe ya presenta un perfil de recambio poblacional desde 1914 y que continúa en 1970⁽³⁾; pero el porcentaje leve de población que se

² COPRODE: *Información básica de la provincia de Santa Fe.* (1971).

traslada entre 1914 y 1947, se acentúa a partir de allí hasta 1960, fecha que se vuelve a reducir la migración poblacional. En este sentido, el flujo de población provincial parece estar relacionado con el proceso de industrialización que se está realizando a nivel nacional. Se puede suponer que el menor crecimiento poblacional entre 1947 y 1960 es consecuencia de las migraciones que tienden a probar suerte en el Gran Buenos Aires durante el proceso de sustitución liviana, retrayéndose durante los 60 por el comienzo de la etapa de sustitución pesada en la provincia, lo que provoca a su vez una corriente de migración interna, como consecuencia de la tecnificación en la actividad agrícola, que expulsa fuerza de trabajo rural hacia los centros industriales.

Esta situación se puede apreciar de una manera diferente a través del siguiente cuadro:

Cuadro Nº 2 ⁽⁴⁾				
	1947		1960	
	M. de O.	%	M. de O.	%
SECTOR PRIMARIO	241.837	36,6	169.616	24,8
SECTOR SECUNDARIO	152.381	23,1	203.114	29,7
SECTOR TERCIARIO	266.429	40,3	311.775	45,5
TOTAL	660.647	100	684.505	100

Tales cifras muestran la participación que va adquiriendo la industria manufacturera en la producción y la declinación de la actividad agrícola ganadera en la absorción de mano de obra.

Además está mostrando que Santa Fe continúa las etapas de desarrollo que se están produciendo a nivel nacional; a la etapa de sustitución “liviana” de importaciones le sucede la etapa de sustitución “pesada” de importaciones, marcando el ritmo de la absorción de fuerza de trabajo, que va disminuyendo como consecuencia de que esta última etapa utiliza tecnología intensiva en capital.

³ COPRODE: Ibidem.

⁴ Cervera, Felipe: Op. Cit. (p 204-205).

Se toma en cuenta solamente los obreros industriales se ve que su evolución desde 1935 ha sido de la siguiente manera:

Cuadro N° 3 ⁽⁵⁾		
AÑO	OBREROS	AUMENTO EN EL PERÍODO
1935	40.270	
1941	51.248	10.978
1946	86.850	35.602
1954	98.587	12.707
1960	103.309	4.752

Dichas cifras muestran el ritmo decreciente de la absorción de la fuerza de trabajo por parte de la industria manufacturera que está en relación con las diferentes etapas del desarrollo económico en la provincia.

A partir de los años 60, con el impulso de la política desarrollista, comienzan a producirse las inversiones extranjeras; en una primera etapa hay tres radicaciones importantes: una norteamericana de alrededor de 4,7 millones de dólares en ganadería (*King Ranch Corporation*), otra de 4,2 millones de dólares de la empresa inglesa *Imperial Chemical Industries Limited* para la instalación de un conjunto químico industrial integrado en San Lorenzo y un radicación de la empresa alemana Autounión de alrededor de 1,5 millones de dólares⁽⁶⁾. Posteriormente las inversiones extranjeras van a incrementar su participación en la región.

Para ver, además, este desarrollo económico se deberá tener en cuenta la búsqueda, por parte del gobierno provincial, de salidas al estancamiento que según él se daba en la provincia. En 1956, por Decreto-Ley N° 09132 se crea un organismo técnico consultivo: el Instituto de Fomento Industrial, cuya misión específica va a ser estudiar y promover la radicación de capitales industriales.

Esta preocupación vuelve a ser planteada por el Ministro de

⁵ Cervera, Felipe: Ibidem. (p206).

⁶ CFI: *Las radicaciones de capital extranjero*. (1960). Buenos Aires.

Hacienda, Dr. Juan Quilici, en 1959, en una conferencia, sosteniendo que

“hay un estancamiento del desarrollo industrial pero que no limita la capacidad de producción que puede ser realizada en el país por empresarios nacionales y también extranjeros para incrementar la renta nacional, asegurar la mejor distribución, por medio de la complementación económica y la superación técnica. El plan -sigue diciendo- está en marcha. Toda la Nación tiene ya la evidencia que petróleo, energía y acero... comienzan a materializarse en el terreno de los hechos”.

En este sentido la provincia tiene un programa de acción que persigue:

- 1.- Atraer recursos hacia ramas específicas de la economía.
- 2.- Crear incentivos para la instalación de nuevas industrias.
- 3.- Estimular el desplazamiento de recursos hacia zonas geográficas poco desarrolladas.

Todo esto en un plano de convergencia con el reciente creado CFI que propone el “desarrollo armónico e integral del país”.⁽⁷⁾

Para conocer la situación de la cual partía, el Ministerio de Hacienda mandó a realizar una serie de informes que daban cuenta del desarrollo industrial de toda la provincia; algunos de ellos son *Zonas Industriales de la Provincia de Santa Fe*, N° 1; *La Industria en la Provincia de Santa Fe. Mapa Industrial*, N° 2; *Aspectos económicos industriales de la provincia de Santa Fe*, N° 3; *El desarrollo industrial de Santa Fe*, N° 4; todos ellos realizados en 1959. En el informe N° 2 aparecen discriminados por localidad los diferentes tipos de industria, pero presenta la desventaja de haber sido trabajado con excesiva laxitud, ya que se consideran industrias panaderías, carpinterías (no productoras de muebles), o talleres que sólo reparan productos y no fabrican.

⁷ *El desarrollo industrial de Santa Fe*. (1959). Santa Fe. Ministerio de Hacienda, Economía e Industria.

Recién en la segunda mitad de la década del sesenta se va a dar un impulso a la planificación económica, que va a estar ligado en parte al tema de la seguridad interna durante la Revolución Argentina. Mediante Decreto N° 02635/66 se crea el Consejo Provincial de Desarrollo, a instancia del CONADE que funcionaba a nivel nacional, que será presidido por el gobernador de la provincia y estará compuesto por el secretario general, la Secretaría de Técnica de Planeamiento y Control de la Gestión, la Dirección General de Estadísticas y Contabilidad Económica y la Secretaría Administrativa. Las funciones serán “*reunir y evaluar antecedentes e información necesaria para la fijación de los objetivos de desarrollo y para el proceso de planeamiento provincial*”.⁽⁸⁾

El COPRODE propuso la división de la provincia en siete zonas de desarrollo:

» **Zona Uno:** Comprende los departamentos General Obligado, Vera y 9 de Julio con oficina zonal de desarrollo en Reconquista.

» **Zona Dos:** Comprende los departamentos San Javier y Garay, con oficina zonal de desarrollo en San Javier.

» **Zona Tres:** Comprende los departamentos Castellanos, San Cristóbal y San Justo con oficina zonal de desarrollo en Rafaela.

» **Zona Cuatro:** Comprende los departamentos La Capital, Las Colonias, San Martín y San Gerónimo con oficina zonal de desarrollo en Santa Fe.

» **Zona Cinco:** Comprende los departamentos Belgrano, Iriondo, San Lorenzo y Rosario con excepción de las zonas de estos dos departamentos que integran la zona seis, con oficina zonal de desarrollo en Cañada de Gómez.

» **Zona Seis:** Área Metropolitana del Gran Rosario que comprende a las localidades de los departamentos San Lorenzo y Rosario, exceptuadas las de la zona cinco, con oficina zonal de desarrollo en Rosario.

⁸ Calgaro, Premoli: *Cuadernos de la P.G.R. N° 8*. (p 25).

» **Zona Siete:** Comprende los departamentos Caseros, General López y Constitución, con oficina zonal de desarrollo en Venado Tuerto.⁹

El COPRODE a su vez está vinculado al Sistema Nacional de Planeamiento y Acción para el Desarrollo, dependiente, como otros organismos estatales, en ese momento, del Gobierno de la Nación, que había centralizado todas las funciones, corriendo por cuenta del presidente, el General Onganía, la toma de decisiones.

En 1968, por Ley N° 6410 se sanciona el Régimen de Promoción Industrial, reafirmando por decreto N° 00589/69. Con este régimen se busca industrializar las zonas de menor desarrollo de la provincia, y establece una serie de incentivos para lograr los objetivos propuestos, como ser: exenciones impositivas, instalación de áreas acondicionadas para la radicación de industrias, donación, venta o colocación a precios de fomento o sin cargo, de inmuebles de propiedad fiscal, expropiación de inmuebles para facilitar la instalación de plantas industriales, y concesión de créditos, otorgamiento de avales y/o participación en el capital de empresas industriales de las actividades consideradas de significación para la promoción.

En cuanto a las empresas beneficiarias serán todas las industrias de transformación o manufactureras que se instalen en el territorio, considerando industria de transformación a la que aplique procedimientos tecnológicos adecuados con equipo y/o maquinaria que constituyan procesos modernos de alta eficiencia, rendimiento y calidad, obteniendo un producto de consistencia, aspecto y/o utilización distinto al de sus elementos constitutivos. También serán beneficiados por la ley los aserraderos, siempre que se instalen en la zona subdesarrollada de la provincia.

En cambio se excluyen las explotaciones agrícolas, ganaderas y frutales, las de caza y pesca, imprenta, supermercados, empresas de construcciones civiles primarias.

Posteriormente, en 1972, el gobernador Sánchez Almeira firma

⁹ Ibidem. (p 28).

un decreto por el cual se busca establecer en las distintas zonas de la provincia la formación de parques industriales, en las cabeceras de las oficinas zonales. Esta es a grandes rasgos, la legislación que se dio la provincia para la promoción industrial.⁽¹⁰⁾

De las zonas antes mencionadas, la que va a ser favorecida por estas inversiones, es la zona sur, que ya muestra una evolución industrial tendiente a la implantación de la industria de base. Previamente haremos mención de cómo evolucionó la zona sur y específicamente el área del Gran Rosario.

Según Rofman y Cristiá el desarrollo económico de la región pasó por las siguientes etapas:

- 1.- Nacimiento de la economía regional: “La que va desde sus orígenes hasta los primeros años de este siglo”.
- 2.- La consolidación: desde principios del siglo y finaliza con la crisis del 1929/32.
- 3.- Sustitución de importaciones: que llega hasta los primeros años de la década del 50.
- 4.- Transición: período de reacomodamiento que cubre los años intermedios de esa década.
- 5.- Predominio y dinamismo de industrias básicas que comienza en el bienio 1958/59.⁽¹¹⁾

Por otra parte, Ferrer, Cristiá y Ciafardini clasifican las etapas, simplificando el planteo anterior, de la siguiente manera:

- 1.- Economía “agroexportadora” o de crecimiento hacia afuera, que implicaba colocar la producción nacional y regional, fruto de

¹⁰ *Régimen de Promoción Industrial*. (1970). Santa Fe. Ministerio de Hacienda, Economía e Industria. 2ª Edición.

¹¹ Cristiá, Carlos y Rofman, Alejandro: *Formación y desarrollo de la estructura productiva del área metropolitana del Gran Rosario e hipótesis acerca de su comportamiento reciente*. (1970). Rosario. También Rofman, Alejandro: *Prediagnóstico de la estructura productiva del área Gran Rosario*, (1971). Municipalidad de Rosario.

la tierra, en el mercado externo. La actividad industrial que había, contaba con la presencia de capital extranjero (la industria frigorífica adquiere relevancia).

2.- La llamada “sustitución de importaciones” posterior a la crisis capitalista, al haber variado la estructura del comercio mundial y el movimiento de los capitales se inicia un proceso de sustitución de ciertos productos que antes se importaban, produciéndose un giro en la orientación económica que tiende a dar una creciente importancia al mercado interno como consecuencia además de que esta industrialización se basó en la absorción de mano de obra; las ramas alimenticias y textiles son las que comandan este proceso, pero también las ramas metalúrgicas livianas.

3.- Instalación de la “industria de base”, agotada la etapa anterior pero gracias a la diversificación de las actividades económicas se había ampliado el mercado interno, fortaleciendo la demanda de medios de producción. Ante las limitaciones del desarrollo local de la industria pesada, se sancionan medidas de política económica para atraer capital extranjero con tecnología “intensiva en capital” se instalaron en la zona norte del área atraídos por ciertas aptitudes locacionales, especialmente para las ramas petroquímicas.⁽¹²⁾

A estas etapas de desarrollo regional debe relacionárselas con la evolución de la población en la zona sur; entre 1947 y 1970 la población del área crece fundamentalmente por migraciones, pero los departamentos privilegiados son solamente dos en este período: Rosario y San Lorenzo, ya que la población aumenta, en cambio los otros cinco departamentos de la zona pierden población que se orienta o bien hacia Rosario o bien hacia San Nicolás. Los departamentos vecinos expulsan fuerza de trabajo rural sobrante que también se puede observar para el departamento Constitución. En el siguiente cuadro se puede ver la evolución de la población en tres departamentos netamente industriales durante los años 1947/60/70:

¹² Ferrer, Cristiá, Ciafardini: *Algunas hipótesis sobre el comportamiento futuro de la economía del área Gran Rosario*, (1971). Rosario.

Cuadro N° 4 Año 1947 = 100 ⁽¹³⁾						
DEPARTAMENTOS	1947		1960		1974	
	V.A.	Índice	V.A.	Índice	V.A.	Índice
CONSTITUCIÓN	68.093	100	58.032	85	62.806	92
ROSARIO	529.801	100	671.976	127	798.892	151
SAN LORENZO	58.095	100	73.167	126	89.164	153

Son precisamente Rosario y San Lorenzo los departamentos que absorben la mayor cantidad de mano de obra proveniente de los diferentes departamentos de la provincia. Esta situación marca un freno en la expulsión de la población provincial, al darse ciertas condiciones para poder acceder potencialmente a nuevas fuentes de trabajo que genera la industria.

Según el censo industrial de 1960 la proporción de establecimientos industriales por zona era la siguiente: el norte, el 9%; el centro el 29% y el sur el 62%, además esta zona recibió inversiones extranjeras entre 1958-63 en un 91,3% ⁽¹⁴⁾, tal situación refleja el grado de desarrollo industrial alcanzado por la zona. Para el período del desarrollismo y en relación con la instalación con inversiones extranjeras vemos que éstas, hasta 1970 se dirigen mayoritariamente a la producción química y petroquímicas (+80%), tractores y maquinarias agrícolas (-10%) y bastante más retrasada (4%) la industria automotriz que se instala en las cercanías de Santa Fe. El resultado de esta instalación es la modificación del área en cuanto al perfil productivo ya que disminuye la participación de las industrias vegetativas (particularmente alimentos, bebidas y tabaco) y de las metalúrgicas livianas y adquieren mayor peso las industrias dinámicas: máquinas y equipos, petroquímicas, papel y material de transporte. Al mismo tiempo se produce una modificación del mercado regional; esta nueva producción (en muchos casos de insumos intermedios) excede los límites regionales al volcarse hacia el Gran Buenos Aires y Córdoba preferentemente.

A título de ejemplo veamos algunas inversiones en la zona:⁽¹⁵⁾

¹³ COPRODE: *Evolución intercensal 1960-1970 de la población de la provincia de Santa Fe.* (1971)

¹⁴ COPRODE: Información básica

¹⁵ Morla, Juan: Op. Cit.

INVERSOR EXTRANJERO	FIRMA ARGENTINA	PAÍS ORIGEN	MONTO DÓLARES	UBICACIÓN
JOHN HENRY FLYNN	IPSAM IND. PTO. SAN MARTÍN	E.E.U.U.	57.658	PTO. GRAL. SAN MARTÍN
MEAD. JOHNSON IND. LTD.	MEAD. JOHNSON IND (Suc. Arg.)	E.E.U.U.	303.848	ROSARIO
IMPERIAL CHEMICAL IND. LTD. D. N° 16969/59	IND. QUÍMICAS ARGENTINAS DUPERIAL S.A.	INGLATERRA	4.224.000	SAN LORENZO
FISH INTERNATIONAL CORP. Y OTROS D. N° 2154/60	SOCIEDAD A FORMARSE PASA	E.E.U.U. Y PANAMÁ	60.000.000	SAN LORENZO
RHEINSTHAL HANOMAG AG. D. N° 6860/80	CURA HNOS. INDUSTRIAS METALÚRGICAS S.A.	ALEMANIA	3.000.000	GDRO. BAIGORRIA
ICILTD. D. N° 318/61	IND. QUÍMICAS ARGENTINAS DUPERIAL S.A.	INGLATERRA	16.128.000	SAN LORENZO
CONTINENTAL OIL CO. CITIES SEVICE CO.	PETROQUÍMICA ARGENTINA S.A.I.C.F. y M.	E.E.U.U.	7.000.000	SAN LORENZO
JOHN DEERE INTERCONT. S.A.D. D. N° 4841/61	JOHN DEERE ARGENTINA S.A.I. y C	VENEZUELA	750.000	GDRO. BAIGORRIA
JOHN DEERE SUIZA D. N° 835/62	JOHN DEERE ARGENTINA S.A.I. y C	SUIZA	1.520.000	GDRO. BAIGORRIA
JOHN DEERE S.A. D. N° 8400/63	ELNET. CORP. I. DE MET. S.A.	SUIZA	213.660	ROSARIO
JOHN DEERE S.A.I.C. D. N° 9379/63	JOHN DEERE ARGENTINA S.A.I.C	SUIZA	5.500.000	GDRO. BAIGORRIA
D. N° 352/66	PASA PETROQUÍMICA ARGENTINA S.A.I.C.F. y M.	E.E.U.U.	28.000.000	SAN LORENZO
M.R. GROCE Y CO. D. N° 1505/68	COPOLIMEROS S.A.C.I. (en formación)	E.E.U.U.	809.000	SAN LORENZO

A partir de este listado se puede apreciar que las inversiones que predominan en la zona se dirigen a las ramas petroquímicas en mayor medida y hacia las metalmecánicas en segundo lugar. Además las inversiones que se realizaron contaron con la legislación apropiada para permitir, en muchos casos, la entrada de maquinaria e insumos desde las casas matrices que superaban ampliamente la entrada de divisas; en algunos casos se traía material para ampliar plantas que ya funcionaban en la zona, como por ejemplo la empresa Duperial, que pertenecía a la química tradicional y se preocupó por modernizar su planta e integrar sus procesos por la vía petroquímica, al igual que Atanor, Casco y Ducilo lo estaban haciendo a nivel nacional.⁽¹⁶⁾

¹⁶ CFI-CGE: Programa conjunto para el desarrollo agropecuario e industrial. (1965).

Conviene analizar desde otra óptica la importancia que adquiere la industria petroquímica en la región. Esta situación es producto de una acción deliberada del Estado que se realiza en un proceso bastante extendido en el tiempo abarcando dos etapas de desarrollo regional distintas. En 1938 se instala en San Lorenzo la destilería de YPF y en 1944 comienza a elaborar productos petroquímicos como el isopropanol a partir del alcohol etílico⁽¹⁷⁾. En 1960 se terminan las obras del oleoducto Campo Durán- San Lorenzo y este hecho actúa como determinante para la radicación de empresas petroquímicas, ya que convierte a San Lorenzo en el polo petroquímico más importante del país por esos años. A esta situación debe agregarse

“la disponibilidad inicial de espacios libres sobre el río; disponibilidad de agua en cantidad ilimitada (insumo de gran importancia en ciertas ramas de la industria química); ciertas economías de aglomeración preexistentes”.⁽¹⁸⁾

En base a estas condiciones se instalaron grandes plantas industriales modernas que, además de las petroquímicas, se concentraron en papel y maquinarias pesadas para la agricultura.⁽¹⁹⁾

El auge de la industria de base se produce en lo que se conoce como Prefectura del Gran Rosario, abarcando el cordón industrial desde Puerto San Martín hasta Villa Gobernador Gálvez. Previamente a la conformación de la Prefectura ya hubo intentos, en la ciudad de Rosario, de racionalizar el trazado de calles, vías férreas y establecer una legislación referida al tema urbanístico, que planteaba la necesidad de planificar para obtener mejores resultados, porque el crecimiento de la ciudad no se estaba realizando en forma racional. Este proceso de *“crecimiento se tornó incontrolable con la instalación del ferrocarril y la aparición de los primeros molinos harineros”*⁽²⁰⁾, alrededor de 1890. Ya en este siglo, durante la década del treinta se promulgaron ordenanzas municipales tendientes a dar soluciones a estos problemas que afectaban a la ciudad. Pero recién en la década de 1950 comienzan a darse pasos importantes en el tema de

¹⁷ CFI-CGE: *Programa conjunto para el desarrollo agropecuario e industrial*. Tomo III. (1962).

¹⁸ Ferrer, Cristiá, Ciafardini: Op. Cit. (p 7).

¹⁹ Ibidem. (p 8).

²⁰ *“Rosario 2001: Cuando mañana es hoy”* en Revista Boom N°9. (Mayo 1969). (p 15).

la planificación, en la que el arquitecto Mongsfeld, como jefe de la sección Planificación y Urbanismo de la Municipalidad de Rosario,

“participó en reuniones de esta comisión nacional logrando legalizar las actuaciones en el orden municipal e incorporar al trazado de la ciudad la avenida de Circunvalación y los distritos industriales, así como disposiciones sobre la troncal ferroviaria, trazado de calles y ciudad universitaria”.⁽²¹⁾

Entre marchas y contramarchas por los procesos políticos que se fueron desencadenando entre 1965 y 1966, se fue conformando un legislación para la reestructuración ferroviaria, un nuevo reglamento de edificación para actualizar el Código Urbano y una legislación para reformar la estructura portuaria, formando el esqueleto jurídico que va a ser utilizado desde 1965 por la Comisión Coordinadora Urbanística, Ferroviaria, Vial y Portuaria para la ciudad de Rosario, con el fin de establecer *“un programa concreto de posibles realizaciones, y la coordinación de los trabajos públicos”.*⁽²²⁾

Con la consolidación de este proceso, en 1966 se aprueba *“el Plan Regulador de Rosario, el Código Urbano se efectúa el Convenio General Tripartito, que promueve la coordinación de los trabajos de reconstrucción ferroviaria, y finalmente, se produce la Ley de Prefectura del Gran Rosario... que permitirá extender el área de planificación a la región conurbana de Rosario”.*⁽²³⁾

En base al crecimiento del área y la importancia económica a nivel provincial, se sanciona la Ley N°6551 del 23 de octubre de 1969, y se reglamenta por Decreto N° 00447 del 27 de febrero de 1970 la Prefectura del Gran Rosario, que integra el Sistema Provincial de Planeamiento y Acción para el Desarrollo, y a su vez se halla vinculado al Sistema Nacional de Planeamiento y Acción para el desarrollo. Su función va a ser *“elaborar el plan de desarrollo de la estructura del área, controlar su ejecución y efectuar las actualizaciones del mismo”.*⁽²⁴⁾

²¹ Boom, Op. Cit. (p 17).

²² Ibidem. (p 17).

²³ Ibidem. (p 17).

²⁴ Calgaro, Premoli: Op. Cit. (p 39-41).

Por esta situación

“la Prefectura no es súper-gobierno de la zona del Gran Rosario, sino simplemente, un organismo técnico asesor y coordinador que aconsejará sobre las medidas convenientes para el desarrollo armónico de la región, quedando el poder de decisión... en manos de los organismos políticos y administrativos correspondientes”.⁽²⁵⁾

El Área Metropolitana de Rosario está integrada por las siguientes localidades discriminadas por zonas:

Rosario (departamento Rosario)

» **Zona Norte:** Puerto San Martín, San Lorenzo, Fray Luis Beltrán, Capitán Bermúdez y Ricardone por el departamento San Lorenzo, Ibarlucea y Granadero Baigorria por el departamento Rosario.

» **Zona Oeste:** Roldán (departamento San Lorenzo), Funes, Zavalla, Pérez, Soldini, Piñero y Álvarez (departamento Rosario).

» **Zona Sur:** Villa Gobernador Gálvez, Alvear, Villa Amelia, General Lagos, Arroyo Seco y Fighiera (departamento Rosario).⁽²⁶⁾

Una vez puesta en funcionamiento la prefectura, los temas que son de interés comienzan a ser estudiados y analizados en diferentes trabajos de investigación que aportan datos para tratar de alcanzar una mejor comprensión de la problemática regional. El estudio del sistema urbanístico tendrá cierta prioridad, pero no se descarta la aproximación de Rosario a Entre Ríos a través del proyecto Rosario-Victoria. Por otra parte, no se dejará de lado el análisis de la estructura productiva del área. Así, un trabajo colectivo que dirige Alejandro Rofman permite realizar un “Prediagnóstico”, tomando como base la información existente en los diferentes censos económicos y un

²⁵ Boom, Op. Cit. (p 20).

²⁶ Ley de creación y decreto reglamentario Prefectura del Gran Rosario.

trabajo previo de él, realizado en 1962, permitiéndole arribar a la conclusión de que el departamento San Lorenzo tiene un mayor dinamismo industrial que Rosario y además hay una mayor acentuación de este proceso que se puede medir con el aumento del producto bruto geográfico, ya que la industria de base se instala en la zona norte y la industria liviana y ciertas ramas metalmeccánicas, con un bajo grado de concentración, permanecen en Rosario.

El Prediagnóstico sirvió de base para la realización de otro trabajo colectivo, que buscaba discriminar más detalladamente la evolución del Área, en el sector de la industria manufacturera. Por este motivo, la Encuesta Industrial que van a llevar adelante, tratará de mostrar la evolución del área en relación a la industria de base, cuyo capital en gran medida era de origen extranjero; cómo repercutiría esta situación en el desarrollo regional y cómo afectaba al mercado de trabajo, puesto que dicha industria era intensiva en capital.

Los resultados de la Encuesta fueron parcialmente publicados, pero quedaron incógnitas en muchos aspectos porque el material no circula. Por otra parte el material utilizado para esta investigación, compuesto por cuadros, tiene la impronta de los autores y en cierto sentido manifiesta un determinismo que imposibilita hacer una lectura menos económica de los mismos. No obstante la información que nos proporciona es lo suficientemente valiosa como para reconstruir la evolución económica del Área del Gran Rosario, mostrando la tendencia que va adquiriendo la industria de base hacia la concentración y centralización del capital, sobre todo en las ramas petroquímicas y metalmeccánica.

Fuentes utilizadas.

Una temática como la expuesta en las páginas que siguen requirió en primer lugar, acudir a trabajos previos que sobre similares problemas se hubieran generado en el ámbito de la propia producción historiográfica así como en el campo de la economía o de la política. En este sentido, constituyeron verdaderos instrumentos orientadores los textos de Milcíades Peña *Industrialización y clases sociales en la Argentina*, al cuestionar el

tipo de desarrollo industrial en la medida en que esta “pseudo-industrialización” implicaba un mayor grado de dependencia con relación al imperialismo norteamericano. También en este sentido Oscar Braun plantea a principios de los años '70, en “El capitalismo argentino en crisis” el grado de dependencia de la economía argentina con respecto al exterior en base a la necesidad de conseguir equilibrar la balanza de pagos por medio de la exportación de productos agrícola-ganaderos, para luego relanzar la fase de crecimiento de la industria. Posteriormente, en 1973, aparece el libro *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina* de Elsa Cimillo y otros; en éste los autores describen el proceso de desarrollo que imponen las empresas multinacionales al limitar la integración de la estructura industrial ya que dependen de las decisiones de sus casas matrices, lo que estaría indicando la conformación de un desarrollo deformado del capitalismo argentino. De gran ayuda fue el libro de Mónica Peralta Ramos *Etapas de acumulación y alianzas de clases (1930-1970)*, porque nos permite apreciar la nueva forma de dependencia que adquieren Argentina y América Latina desde fines de los años '50 y cómo este proceso de industrialización va generando una polarización, al producirse la separación en un sector dinámico y otro vegetativo.

A su vez, el artículo de Pablo Gerchunoff y Juan José Llach aparecido en 1975 en *Desarrollo económico*, nos muestra un pantallazo general del modelo de acumulación que se pone en marcha en 1963 y entra en crisis en 1973-74, y las variaciones en cuanto a los sectores que se constituyen en líderes de este proceso de acumulación, así como también los diferentes vaivenes que sufre el mercado de trabajo.

Adolfo Dorfman en *Cincuenta años de industrialización en la Argentina 1930-1980*, realiza un análisis exhaustivo de las políticas industriales, de la legislación sobre inversión extranjera y del grado de dependencia con respecto a los capitales norteamericanos.

Más recientemente, Fernando Fajnzylber plantea en *La industrialización trunca de América Latina*, la débil integración de la economía latinoamericana en base al escaso desarrollo de la industria de máquinas-herramientas, que sería abastecida por la industria

norteamericana.

Por último el libro de Azpiazu, Khavisse y Basualdo *El nuevo poder económico de la Argentina de los años '80*, nos ha permitido visualizar el cambio de estrategia económica en cuanto a la importancia creciente que van adquiriendo los grupos económicos nacionales en la toma de decisiones de las políticas a seguir; hecho que podría indicar el retiro de las empresas transnacionales del mercado argentino por un cambio de estrategia a nivel mundial.

Asimismo, una primera aproximación a las fuentes sobre el período e incluso sobre la región, se dio en la consulta a la legislación referida a la política económica con respecto a inversiones de capital extranjero, a planificación del desarrollo, políticas regionales, promoción industrial, etc., así como la información que procedente de censos generales y económicos, tanto como encuestas de empleo y desempleo podrían ayudar a la comprensión acerca del comportamiento de las variables de capital y trabajo. En este rubro, puede consignarse el aporte provisto por fuentes oficiales como ser los censos nacionales económicos de 1964 y 1974, los informes sobre radicación de capital extranjero del CFI, los planes nacionales de desarrollo de 1965-1969 y 1970-1974, del CONADE, del censo industrial de 1960 de la provincia, de los informes realizados por el COPRODE y de fuentes privadas como el Programa conjunto para el desarrollo agropecuario e industrial de la CGE en colaboración con el CFI, así como el trabajo de la fundación FIEL acerca de las inversiones extranjeras entre 1958 y 1973, y diferentes artículos periodísticos aparecidos en las revistas Confirmado, Primera Plana, Competencia, Crisis, Boom y El Mutualista.

Se puede considerar que la posibilidad de acceder a una fuente secundaria en gran parte inédita, nos permitió focalizar el análisis -de tipo sincrónico- sobre el comportamiento del sector manufacturero a comienzos de la década del '70, trabajando con mayor atención algunas de las variables incorporadas. La Encuesta Industrial del Gran Rosario, llevada adelante por un equipo de economistas insertos en un organismo de planeamiento regional (la Prefectura del Gran Rosario), en el año 1969. En la encuesta se propuso examinar la situación en una muestra que incluía a 115 empresas sobre un

universo de 4.330. Aunque la encuesta efectiva se realizó a 88 establecimientos, el valor de la misma y sus condiciones de representatividad y confiabilidad, fueron aceptables. En realidad, la muestra se organizó como muestra estratificada según el tamaño de las plantas, para lo cual se utilizó como variable base el monto de venta. En función de esta elaboración, se advirtió que la representación de la Gran Empresa (aquella que superara el monto de ventas por sobre los 800.000 pesos moneda nacional) constituía el 65% del total. Este dato tenía relación con las hipótesis que los autores del trabajo venían sosteniendo en el ámbito de la Prefectura del Gran Rosario.

Trataban de probar la incidencia de las grandes empresas de capital extranjero en el desarrollo económico regional y el impacto en el mercado de trabajo, al mismo tiempo que mostrar la tendencia a producir efectos nocivos en cuanto a la localización y urbanización del área (porque las instalaciones se realizarían sin un plan preconcebido sino en base a mecanismos espontáneos o procesos caóticos de asentamiento).

Sobre esas 88 empresas, se realiza, a su vez, una división según su tamaño (siempre basándose, en el monto de ventas): las empresas que venden más de 10.000.000 de pesos moneda nacional representadas por una empresa alimenticia (el frigorífico Swift) en la zona sur y la otra una química estatal en la zona norte que no contestó la encuesta (YPF); luego vienen aquellas empresas que venden entre 2,5 y 10 millones de pesos moneda nacional, compuesta por once empresas de las ramas alimentos, textil, metálicas básicas, químicas, papel, máquinas y equipos. A estas doce empresas los autores las denominan líderes, porque son las empresas más grandes de las ramas y porque generan un efecto de subordinación sobre las otras empresas en base a su poder de decisión y de control indirecto. El segundo agrupamiento se integra con las empresas que venden entre 800.000 y 2,5 millones de pesos moneda nacional, que aunque implican variadas ramas, predominan las alimenticias; este sector es el de empresas medianas. En este punto cabría hacer una aclaración metodológica. En realidad, la variable seleccionada (monto de ventas) funciona en relación con la estratificación de la muestra, ya que, desde otras perspectivas, se alejan de la dinámica de la empresa con el funcionamiento de su

respectivo mercado. Por ejemplo, muchas de ellas son líderes en la elaboración de los productos que lanzan al mercado. En la rama metalmecánica hay establecimientos que tiene diferentes tipos de producción y aunque sean medianas en tamaño para la encuesta, pueden ser líderes en sus mercados al no producir lo mismo que otras metalmecánicas (amortiguadores, chapas para máquinas herramientas, etc.). Esto significa que el monto de ventas puede no reflejar con claridad la realidad si a ello no lo relacionamos con el mercado respectivo.

Con respecto a la mano de obra a la información que brindan los cuadros está circunscripta al tema del empleo en las empresas líderes y medianas; pero no aportan ningún dato en cuanto a la calificación y al nivel de instrucción, como tampoco al personal permanente y temporario, información esta que aparecía discriminada en la encuesta, ya que eran preguntas que figuraban en el cuestionario que se le presentaba a las empresas.

Además la información de los cuadros viene clasificada según ramas de actividad teniendo en cuenta la clasificación universal C.I.I.U., lo que simplificaba bastante el trabajo, al reunir en una misma rama actividades que tienen algún tipo de relación entre sí, pero presenta desventaja del carácter disímil de plantas en el interior de una misma rama de actividad. Por ejemplo, en alimentos, bebidas y tabaco se encuentran un frigorífico y una yerbatera; como se puede apreciar los rubros de actividad son diferentes y esto puede (incluso por el tamaño) hacer variar la importancia de la rama en el conjunto de la industria. En otros términos la información no está desagregada lo suficiente como para hacer una investigación que refleja con más propiedad la relación que se da al interior de las ramas industriales; no obstante los cuadros marcan una tendencia al dar una idea bastante cabal de la evolución industrial en el período estudiado.

Esta clasificación separa las industrias “vegetativas” de las industrias “dinámicas”, mostrando la importancia que tiene cada una y el crecimiento alcanzado a lo largo de la década del 60. Entre las primeras se encuentran las industrias cuyas actividades (o producciones) tienen que ver con alimentos, bebidas y tabaco, que para nombrarlas posteriormente utilizaremos las iniciales ABT;

también textiles, vestimenta y artículos de cuero (TVC) y luego madera y muebles (MM).

Las industrias dinámicas incluyen: papel, imprenta y editoriales (PIE); químicas, petroquímicas y caucho (QPC); minerales no metálicos (MNM); industrias metálicas básicas (IMB); maquinaria y equipos (ME) y otras industrias manufactureras (OIM). Todas ellas tienen un peso relativo que va variando a lo largo de la década.

Con respecto a la participación extranjera, la encuesta y los cuadros confeccionados discriminan las empresas de capital extranacional, las empresas donde hay participación mayoritaria del capital extranjero y donde hay participación minoritaria, y también las empresas que son de capital nacional. En este sentido se consideran extranjeras a aquellas empresas donde hay una participación, aunque sea minoritaria, del capital extranjero; esto no es un capricho, ya que si bien no ejercen el control en forma directa sobre las empresas, al ser muchas de ellas subsidiarias de las líderes reciben o soportan un control de manera indirecta a través de la imposición de matrices o técnicas en la producción de dichos insumos.

Los cuadros a su vez hacen referencia a la compra de insumos necesarios para las industrias y a la venta de sus producciones en diferentes mercados que abarcan el regional, el de Villa Constitución-San Nicolás, el del Gran Buenos Aires, el de Córdoba, el del resto del país y del exterior; esto es de gran importancia porque permite ver qué mercados consumidores predominan y además comparar esta información con la propuesta desarrollista que proponía la exportación industrial para conseguir recursos genuinos con los cuales solventar su expansión.

En igual sentido brindan datos que se refieren al tema del financiamiento de las empresas (interno o externo) y la distribución del ingreso discriminada entre salarios, utilidades, intereses, alquileres e impuestos.

Aunque la fuente que se analiza es de carácter secundario, ya que se trata de un material que ha experimentado algún proceso de elaboración, desdeñando datos que sí estaban previstos en el

instrumento base (cuestionario), tales como mayor información sobre la estructura del empleo, especialmente su estabilidad y calificación, permite acceder al conocimiento de las empresas más grandes del área durante la década del sesenta, a su comportamiento y a su evolución en la economía regional, que está expresando la modificación del perfil productivo.

Para completar el panorama referido particularmente a los años topes del período analizado y que no era proporcionado por esta fuente, se recurre a los relevamientos censales. El Censo Industrial de 1960 de la provincia de Santa Fe da información sobre el número de establecimientos empadronados por departamentos y clasificados por rama de actividad, el personal ocupado por rama y por departamento, lo cual facilitó el análisis de esas variables en los departamentos Rosario y San Lorenzo.

Además de su finalidad de complementar datos no registrados, los Censos Nacionales Económicos de 1964 y 1974 constituyeron instrumentos de chequeo de la información estadística y en definitiva, de un control recíproco de ambas fuentes. En este sentido, se comparó la evolución del valor de la producción industrial en los departamentos de San Lorenzo y Rosario, contrastándola con la observada en la Encuesta Industrial. De la misma manera se sometió a igual examen los cambios operados en la variable ocupación, ponderándolos a través del incremento medio anual en el período.

La industria en el área del Gran Rosario.

Quando se hace referencia al área de la Prefectura del Gran Rosario, hay que hacer una aclaración. La delimitación espacial de la misma es estrictamente convencional, ya que el organismo de planeamiento incorpora sólo a ellas las localidades que voluntariamente querían integrar, en la que se incluyen las 21 municipalidades y comunas de los departamentos Rosario y San Lorenzo que se ha clasificado por zonas cuando se hizo mención de la Constitución de la Prefectura en el capítulo sobre la evolución económica de la provincia de Santa Fe. Por lo tanto quedan fuera del

análisis, la presencia de establecimientos similares que se encuentran en Villa Constitución, Firmat, Casilda, Cañada de Gómez y algunas ciudades del sur cordobés, que pertenecen a la zona de influencia de Rosario, en cuanto se abastecen de productos metalúrgicos y químicos del cordón industrial.

En este apartado se empezará a trabajar con el material de cuadros de la Encuesta Industrial del Gran Rosario. En el año 1969, existían en el área de la Prefectura del Gran Rosario (P.G.R) 4.330 empresas industriales con un monto total de ventas de más de 160.000 millones de pesos moneda nacional (1.600.000\$ Ley 18.188). Partiendo de esta base y clasificando a las empresas por el tamaño, según monto de venta, en empresas líderes, se presentó el cuestionario a 115 de esas empresas, de las cuales 88 lo contestaron, lo que permitió discriminar a estas empresas encuestadas por ramas y subramas:

Cuadro N° 1					
ACTIVIDADES	TOTAL EMP. IND. (I)		TOTAL ENCUESTADAS (II)		I/II
	N°	Mto. Ventas	N°	Mto. Ventas	
Alimentos	795	392.966	16	310.844	79,1
Bebidas	458	40.814	3	25.484	62,4
Textiles	31	38.663	2	34.451	89,1
Confecciones	349	32.163	1	1.037	3,2
Muebles	245	15.348	1	3.861	25,2
Papel	45	69.371	2	66.863	96,4
Imprenta	121	10.126	1	1.829	18,1
Químicos	106	246.545	7	228.254	92,6
Min. no Met.	353	53.691	4	22.630	42,1
Met. Básicas	143	133.166	12	111.736	83,9
M. excl. Máq.	666	59.827	8	23.492	39,3
Máq. excl. El.	162	187.524	14	165.500	88,3
Máq. y Ar. El.	81	13.346	3	3.943	29,5
Mat. Transporte	183	65.528	11	44.211	67,5
Varios	171	24.998	3	16.778	67,1
TOTAL	4.330	1.614.993	88	1.060.913	65,7

A las actividades demarcadas se las va a agrupar de una manera diferente, teniendo en cuenta el C.I.I.U., con el objeto de simplificar el

trabajo ya que los agrupamientos realizados presentan cierto grado de compatibilidad interno al poner en relación sub-ramas que son afines:

Agrupamientos:

1. Alimentos, bebida y tabaco (ABT)
2. Textiles, vestimenta y calzado (TVC)
3. Madera y muebles (MM)
4. Papel, imprenta y editoriales (PIE)
5. Químicas, petroquímicas y caucho (QPC)
6. Minerales no metálicos (MNM)
7. Industrias metálicas básicas (IMB)
8. Maquinaria y equipos (ME)
9. Otras industrias manufactureras (OIM)

Dentro de este conjunto hay dos ramas que se destacan por sus niveles de participación en el total: QPC con 28,53% y ME con 20,20%. Estas ramas son las consideradas dinámicas y juntas representan el 48,73% del monto de ventas de las empresas encuestadas, lo que muestra el perfil productivo que va adquiriendo el área. No obstante la rama ABT tiene una alta representación de las ventas (26,93%), lo que sugiere la persistente importancia de esta rama, si bien decreciente, se debe a su inserción temprana en la zona durante las etapas de desarrollo de la economía agro-exportadora y de sustitución de importaciones. Estas tres ramas representan más del 75% de las ventas.

En un nivel intermedio se ubican TVC, PIE e IMB que alcanzaban algo menos del 18%. En cuanto a las tres ramas restantes: MM, MNM y la novena que incluye a todas las empresas no clasificadas entre las anteriores, OIM, tenían escasa participación.

Por otra parte, estos datos muestran que las empresas encuestadas, en general, tienen en el área una diversificación con capitales de magnitud.

Empresas industriales manufactureras P.G.R.

Participación (%) en el total, por zona, según rama. Año 1969.

Cuadro N° 2										
	MONTO DE VENTAS					CANTIDAD DE EMPRESAS				
	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.
ABT	24,01	4,57	91,20	16,80	26,93	27,86	39,95	31,60	25,33	28,98
TVC	11,00	0,06	0,19	5,05	4,51	10,47	1,36	5,19	1,33	9,12
MyM	3,96	0,28	0,30	3,02	1,78	14,42	13,04	14,15	13,33	14,25
PIE	1,86	9,80	0,16	0,40	4,92	4,00	3,80	2,36	2,00	3,83
QPC	2,47	63,39	4,15	1,29	28,53	3,00	3,80	6,13	2,00	3,19
MNM	4,97	2,66	0,67	10,18	3,32	5,58	13,86	15,09	46,00	8,15
IMB	18,08	0,13	2,82	53,27	8,25	3,56	1,36	3,77	1,33	3,30
MyE	31,98	17,03	0,53	9,99	20,20	26,72	19,84	20,75	8,67	25,22
OIM	1,66	1,08	0,01		1,55	4,39	2,99	0,94		3,95
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

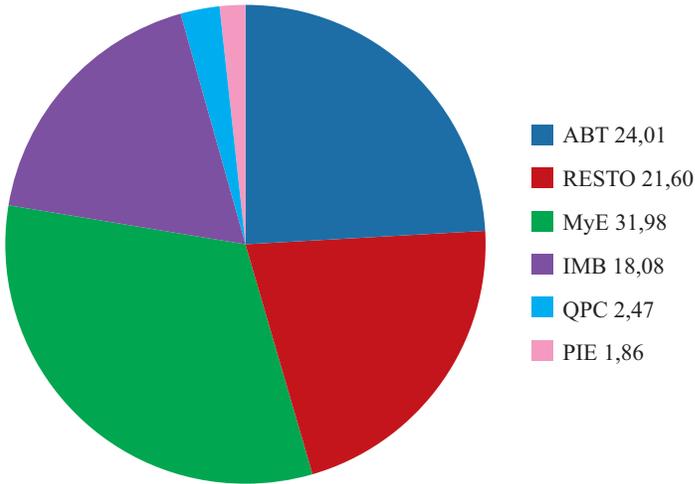
Participación (%) en el total, por rama, según zona. Año 1969.

	MONTO DE VENTAS					CANTIDAD DE EMPRESAS				
	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.
ABT	35,72	7,17	56,55	0,56	100,00	79,92	11,71	5,34	3,03	100,00
TVC	97,75	0,55	0,69	1,01	100,00	95,44	1,27	2,78	0,51	100,00
MyM	88,93	6,66	2,89	1,52	100,00	84,12	7,78	4,86	3,24	100,00
PIE	15,13	84,27	0,53	0,07	100,00	86,74	8,43	3,01	1,81	100,00
QPC	3,47	94,06	2,43	0,04	100,00	78,26	10,14	9,42	2,17	100,00
MNM	59,96	33,90	3,38	2,75	100,00	56,94	14,95	9,07	19,55	100,00
IMB	87,87	0,68	5,64	5,81	100,00	89,51	3,50	5,59	1,40	100,00
MyE	63,43	35,69	0,44	0,44	100,00	88,10	6,68	4,03	1,19	100,00
OIM	43,00	56,94	0,06		100,00	92,40	6,43	1,17		100,00
TOTAL	40,07	42,33	16,70	0,90	100,00	83,14	8,50	4,90	3,46	100,00

*Empresas industriales manufactureras Gran Rosario.
Distribución por ramas del monto zonal de ventas, año 1969.*

**Empresas industriales manufactureras Gran Rosario.
Distribución por ramas del monto zonal de ventas. Año 1969.**

**Gráfico N° 1.
ZONA ROSARIO.**



**Gráfico N° 2.
ZONA NORTE.**

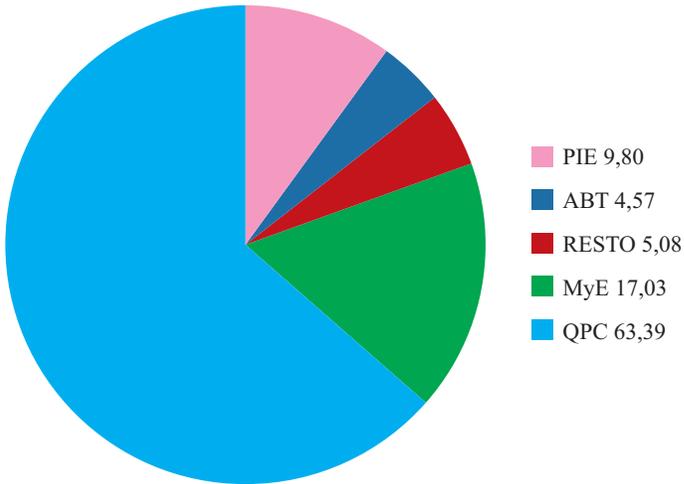


Gráfico N° 3.
ZONA SUR.

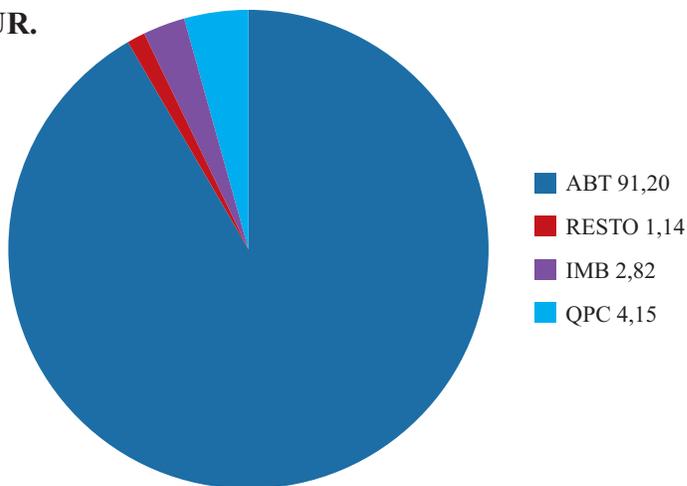
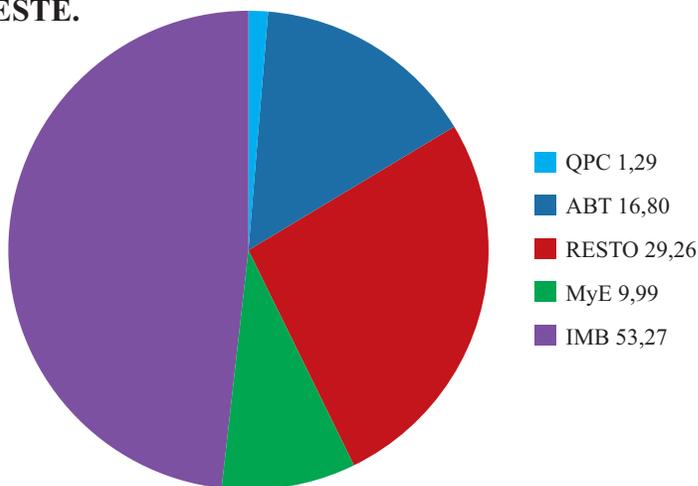


Gráfico N° 4.
ZONA OESTE.



La distribución por zonas muestra en primer lugar que entre la propia ciudad de Rosario y la Zona Norte acumulan más del 90% de las empresas con un 82% de las ventas totales. Por otro lado, las zonas presentan perfiles diferenciados entre sí, dándose un relativamente fuerte proceso de concentración espacial. En Rosario el 85% de las

ventas provienen de ABT, TVC, IMB y ME, que denotan una combinación de estructuras viejas y nuevas, incorporando ramas vegetativas (las dos primeras) y dinámicas.

Esta combinación de estructuras se puede percibir desde la etapa de “sustitución de importaciones”, cuyas características son las siguientes:

“surgimiento de un gran número de pequeñas y medianas empresas con especialización en las ramas metalúrgicas... (estando) el crecimiento industrial... a cargo de capitales nacionales... (haciendo una) utilización máxima de los equipos existentes combinada con extensión en la utilización de la fuerza de trabajo”⁽¹⁾. En esta etapa “las plantas industriales aparecieron dentro del ejido urbano en la ciudad de Rosario, sin un plan, dando lugar a un conjunto de problemas de orden físico y de servicios”.⁽²⁾

En la Zona Norte, QPC representa el 63% y si se incorporan PIE y ME se alcanza al 90% de las ventas zonales. En las dos primeras ramas, esta zona aporta más del 80% de las ventas del área. Ya se ha mencionado que las empresas extranjeras (en la etapa de asentamiento de la industria de base) instalan sus plantas en el extremo norte del área atraídas por ciertas aptitudes locacionales (nota 12 del capítulo sobre la evolución económica en la provincia de Santa Fe).

La Zona Sur se caracteriza por la rama ABT que proporciona más del 90% de las ventas zonales, estando asentadas en ellas empresas que aportan más de la mitad de la producción de la rama.

Finalmente, la Zona Oeste tiene una escasa participación en el total de ventas de la PGR (menos del 1%) aunque presenta cierta concentración en IMB (53% de las ventas zonales).

Desde otro ángulo, las Zonas Norte y Sur aparecen como muy concentradas pues, teniendo algo más del 13% de las empresas,

¹Ferrer, Cristiá, Ciafardini: *Algunas hipótesis sobre el comportamiento futuro de la economía del Área Gran Rosario*. Cuaderno de Trabajo: Prefectura del Gran Rosario N° 4. (1971). (p 6). Rosario.

²Ibidem. (p 7).

representan casi el 60% de las ventas totales. De la reseña anterior se comprende que contribuyen a este resultado dos razones diferentes. En la Zona Sur se asientan las empresas más grandes de ABT, mientras que la Zona Norte provee casi la totalidad de QPC.

Una de las diferencias zonales puede obtenerse del siguiente cuadro:

Empresas industriales manufactureras P.G.R.

Ventas medias por empresas. Año 1969. (En miles de pesos).

Cuadro N° 3					
	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.
ABT	154,9	212,3	3.671,4	64,2	346,6
TVC	188,9	79,8	45,7	367,0	184,4
MyM	49,4	40,0	27,8	21,9	46,7
PIE	83,5	4.785,4	84,0	19,3	478,9
QPC	148,1	30.955,9	860,5	62,3	3.338,7
MNM	160,2	356,9	56,8	21,4	152,1
IMB	914,2	180,0	939,5	3.869,0	931,2
MyE	215,1	1.594,7	32,5	111,6	298,7
OIM	68,0	1.293,9	8,0		146,2
TOTAL ZONA	179,8	1.857,8	1.272,2	96,8	373,0
TOTAL ZONA (sin QPC)	180,7	707,0	1.299,1	97,5	275,3

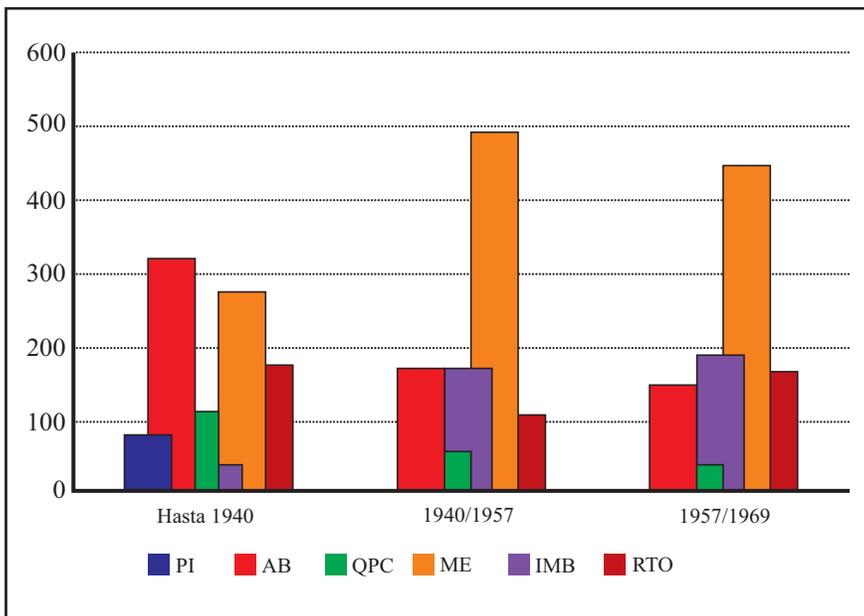
En este cuadro resaltan inmediatamente los tamaños de las empresas de QPC y PIE instaladas en la Zona Norte, los que hacen que sea ésta la que presenta el mayor tamaño medio. Fuera de ellos las dos siguientes cifras explican las concentraciones zonales indicadas antes: ABT en el Sur e IMB en el Oeste. Vale decir que la concentración zonal se debe a un pequeño número de grandes empresas, que proveen una alta proporción de las ventas en sus respectivas ramas. En cambio, en Rosario, el tamaño de las empresas, siempre en relación al monto de ventas, es bastante parejo en las diferentes ramas, mostrando cierto grado de concentración en IMB.

Como ya se dijo, la encuesta abarca 88 empresas que representan casi dos tercios de las ventas totales. Este resultado está influido por la no respuesta de YPF que era la segunda en magnitud en el área, y cuya inclusión hubiera significado tener información sobre empresas que representaban casi el 80% de las ventas totales de la PGR. En el cuadro N° 1 del apéndice del capítulo, puede apreciarse el grado de representatividad de la encuesta, teniendo en cuenta el cuadro N° 2 EIM. PGR. Participación en el total por zona según rama.

Otro indicador de las diferenciaciones que pueden destacarse entre las empresas se refiere a la fecha de instalación. El perfil del sector industrial de área PGR fue cambiando a lo largo de las fases del proceso de industrialización que se dio en el país. El gráfico N° 5 permite ver esta evolución (ver además cuadro N° 3 del apéndice).

Gráfico N° 5

Distribución por ramas de las empresas, según períodos de instalación.



El perfil previo al año 1940 denota una industrialización “antigua”, con alta participación de la rama ABT, lo que originaba un gran peso de las ramas vegetativas. Sin embargo, se advierte una fuerte participación de ME, que indicaría la iniciación de un proceso de mayor integración del perfil industrial.

Por otra parte, el grueso de las radicaciones se había producido en Rosario, concentrada en las dos ramas indicadas que representaban más de dos tercios de las empresas instaladas en la ciudad. Por otra parte, ya se daba la especialización de la Zona Norte en QPC, alcanzando esta rama la mitad de las concentraciones zonales.

Entre 1940 y 1957, la pauta zonal se repite, pues el 80% de las empresas se instalan en Rosario. Sin embargo, se da un profundo cambio en el perfil industrial. Casi la mitad de las empresas pertenecen a la rama ME, mientras se da un fuerte incremento en IMB, proveedora de insumos para aquella. Con esto se advierte la iniciación de la etapa de sustitución dura de importaciones y de creciente integración de la industria. Este hecho relativiza la creencia generalizada durante los años 60 de que la industrialización de base comenzó con el proyecto desarrollista, mostrando el intento del capital nacional por lograr dicha integración, a partir de su propia capacidad de financiamiento.

Finalmente, en el período 1957-1969 se produjo la instalación de empresas pertenecientes a IMB y ME (casi dos tercios del total), lo que significa una continuación tendencial de la etapa anterior. Además, más de la tercera parte se asentó fuera de la ciudad de Rosario, en proporciones similares: en la zona Norte, empresas de la rama ME y en la zona Sur, empresas de la rama IMB.

En los tres períodos, alrededor de un 15% de las empresas instaladas tenían alguna participación de capital extranjero. Más de la mitad de éstas se instalaron en la Zona Norte, destacándose que en el último período el 75% de este tipo de empresas se asentó en esa zona. Otro 40% del total se ubicó en la ciudad de Rosario. La diferencia en el asentamiento entre esta zona y la Zona Norte se dio en los años 1958-64, pues en los períodos anteriores la situación había sido de gran paridad.

A su vez, en la Zona Norte más de la mitad (58%) de las empresas encuestadas eran extranjeras. En correlación con el perfil de esta zona es la rama QPC donde las empresas extranjeras alcanzan mayor participación (un 43%) en un proceso que se dio de modo similar en los tres períodos considerados.

Ventas medias por empresas y por rama

Año 1969. (En miles de pesos).

Cuadro N° 4								
	SEGÚN AÑO CONSTITUCIÓN				SEGÚN ZONAS			
	Hasta 1940	Entre 1940/57	Entre 1957/69	Total P.G.R.	Rosario	Norte	Sur	Oeste
ABT	321,9	33,6	66,1	177,0	5995,2	4519,0	80627,0	0,0
TVC	2760,5	31691,8	1036,5	11829,3	11829,3	0,0	0,0	0,0
MyM	3861,2	0,0	0,0	3861,2	3861,2	0,0	0,0	0,0
PIE	34189,3	0,0	314,0	22897,3	4829,0	66549,0	314,0	0,0
QPC	33238,2	16572,9	47695,9	32607,7	4040,0	43027,8	9075,0	0,0
MNM	3310,9	6439,7	0,0	5657,5	5903,7	4919,0	0,0	0,0
IMB	31849,5	8107,5	6248,5	9311,3	13808,7	0,0	2445,3	3869,0
MyE	3060,7	4559,5	11517,7	6587,4	3818,2	37048,0	0,0	0,0
OIM	7599,4	0,0	1578,6	5592,7	1429,5	13919,0	0,0	0,0
TOTAL	19861,2	6584,3	11316,0	12055,8	5733,0	34682,4	32325,8	3869,0

En las tres primeras columnas del cuadro N° 4 se puede observar que las empresas más antiguas son las de mayor tamaño, en promedio y las más pequeñas se instalaron en el período intermedio. Sin embargo, en QPC y ME las empresas más grandes se instalaron entre 1958 y 1969, lo cual está asociado con la llegada de empresas de capital extranjero ubicadas en la Zona Norte.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que estos valores ocultan el hecho de que algunas grandes empresas instaladas en ciertas ramas influyen para hacer aparecer como mayores los tamaños medios de las empresas.

Así, el frigorífico Swift origina el alto valor de la Zona Sur en ABT, la empresa textil Estexa el de Rosario en TVC. EL valor de PIE en la Zona Norte corresponde a una sola empresa, Celulosa Argentina, mientras que para ME en la misma zona la empresa de maquinaria agrícola John Deere explica casi el 75% del total, influyendo notoriamente en el promedio correspondiente.

Empresas industriales manufactureras encuestadas.

Participación (%) en el total por zona y por rama. Año 1969.

Valor agregado a precios de mercado.

Cuadro N° 5										
	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.
ABT	16,27	0,27	96,42	0,00	33,47	14,77	0,31	84,92	0,00	100,00
TVC	16,50	0,00	0,00	0,00	5,01	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
MyM	1,00	0,00	0,00	0,00	0,31	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
PIE	0,48	15,65	0,20	0,00	6,33	2,32	96,73	0,95	0,00	100,00
QPC	0,45	58,93	1,79	0,00	23,74	0,57	97,18	2,25	0,00	100,00
MNM	5,02	1,44	0,00	0,00	2,09	73,02	26,98	0,00	0,00	100,00
IMB	18,45	0,00	1,59	100,00	6,63	84,52	0,00	7,20	8,28	100,00
MyE	40,98	19,12	0,00	0,00	62,45	62,45	37,55	0,00	0,00	100,00
OIM	0,85	4,59	0,00	0,00	12,40	12,40	87,60	0,00	0,00	100,00
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	30,38	39,15	29,92	0,55	100,00

Relación Valor Agregado/Ventas. Año 1969.

	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.
ABT	0,2569	0,1087	0,5493	0,0000	0,4652
TVC	0,6602	0,0000	0,0000	0,0000	0,6602
MyM	0,3693	0,0000	0,0000	0,0000	0,3693
PIE	0,3762	0,4304	0,8917	0,0000	0,4311
QPC	0,1564	0,5013	0,2757	0,0000	0,4862
MNM	0,4027	0,5357	0,0000	0,0000	0,4316
IMB	0,2710	0,0000	0,3041	0,3316	0,2744
MyE	0,4618	0,3148	0,0000	0,0000	0,3929
OIM	0,4162	0,6040	0,0000	0,0000	0,5720
TOTAL	0,3753	0,4397	0,5409	0,3316	0,4406

La relación entre Valor Agregado y Ventas, que podría pensarse como índice de eficiencia productiva, presenta grandes diferencias entre las ramas, hecho obvio que depende de las características de cada una de ellas.

Pero también presenta una gran dispersión dentro de cada rama y, si bien esto tiene que ver parcialmente con la pertenencia a rubros diferentes, ello estaría indicando un alto grado de diferenciación productiva. Esta diferenciación podría estar asociada a los tamaños de las empresas y en gran medida con el origen del capital, hecho que permitiría la innovación tecnológica con ventaja en las empresas extranjeras.

Entre 1958 y 1969, en cuanto al monto de ventas totales se puede apreciar que para las EIM encuestadas creció un 97,68%, pasando de 10.944 millones a 21.635 millones de pesos (a valores constantes de 1960). Este aumento significa un crecimiento medio anual de 6,39%.

En el mismo período la economía nacional creció a una tasa de 3,50%, mientras que la industria lo hizo al 4,56%. Tal situación significa que, en todo el período las EIM encuestadas del área crecieron el doble que toda la economía argentina, y un 50% más que el total de la industria, mostrando el carácter dinámico de las empresas industriales del área.

Este crecimiento no fue estable. A lo largo del período se observaron tres ciclos bien diferenciados, cuyos puntos mínimos se dieron en los años 1959, 1962-63 y 1966. Entre 1958 y 1961 el crecimiento fue de un 30,5% (9,39% anual medio), para producirse en 1962 una caída del 21,81%, que se debe probablemente a una sola empresa (alimentos). En 1963 se dio una gran recuperación (20,05%) pero el total quedó, todavía un 6% por debajo del valor correspondiente a 1961.

Entre 1963 y 1965 el monto de ventas creció un 25,71% (12,12% anual medio), frenándose el ritmo al año siguiente (incremento de

0,64%), para reiniciarse luego la expansión hasta el año 1969, totalizándose en el último trienio un aumento de 27,47% (8,43% anual medio).

Ahora bien, no todo ese crecimiento se debió al dinamismo propio de las empresas que existían en 1958. Entre esa fecha y 1969, se incorporaron 26 de las 88 EIM encuestadas y una parte de la expansión se debió a esta incorporación. El siguiente cuadro fue construido para diferenciar dos perfiles. La primera columna muestra el índice (con base en 1958) de los montos de ventas totales observados, sin considerar el número de empresas que estaban funcionando. La segunda columna es un índice de montos de ventas en el que se han eliminado los correspondientes a once empresas que pudieron identificarse como incorporadas en el período. Por tanto, es un indicador de la evolución del conjunto original, aunque tal evolución esta sobreestimada pues existen 15 empresas (si bien no de las más grandes) cuyos valores no pudieron aislarse. (Ver cuadro N° 4 del apéndice).

De tal modo, algo menos de la mitad del crecimiento se debió a un conjunto de incorporaciones, si bien el ritmo de crecimiento que se alcanzó sin ellas (casi un 4% anual medio) no resulta para nada desdeñable a la luz del promedio nacional. Este hecho está indicando, en parte, la importancia alcanzada por las empresas extranjeras, su grado de concentración y de liderazgo en el crecimiento económico del área.

Al interior de la encuesta es posible distinguir entre los tamaños de empresas, según los montos de ventas. Resultaron encuestadas 12 plantas cuyas ventas en 1969 superaron los 2,5 millones de pesos, otras 14 entre esa cifra y 800 mil pesos y 62 con montos inferiores a este último valor.

En el cuadro N° 6 se puede apreciar la evolución del monto de ventas en dichas empresas.

Evolución Monto de Ventas, según tamaño de Empresas y Participación (%) en el total

Índices bases 1958 = 100.

Cuadro N° 6							
AÑO	TOTAL	Grande	Mediana	Pequeña	Grande	Mediana	Pequeña
1958	100,00	100,00	100,00	100,00	71,82	9,94	18,24
1959	94,14	93,30	96,29	96,27	71,18	10,16	18,66
1960	119,10	117,08	121,24	125,89	70,60	10,12	19,28
1961	130,57	129,40	112,90	148,73	70,63	8,59	20,78
1962	102,09	87,60	126,23	145,98	61,63	12,29	26,08
1963	122,56	119,80	115,21	137,39	70,21	9,34	20,45
1964	140,93	134,89	159,64	154,46	68,75	11,26	19,99
1965	154,06	143,39	199,12	171,50	66,85	12,84	20,30
1966	155,06	145,60	212,23	161,13	67,44	13,60	18,96
1967	174,89	171,82	221,01	161,86	70,56	12,56	16,88
1968	188,20	184,00	236,04	178,68	70,22	12,46	17,32
1969	197,68	190,77	239,73	203,76	69,31	11,88	18,80

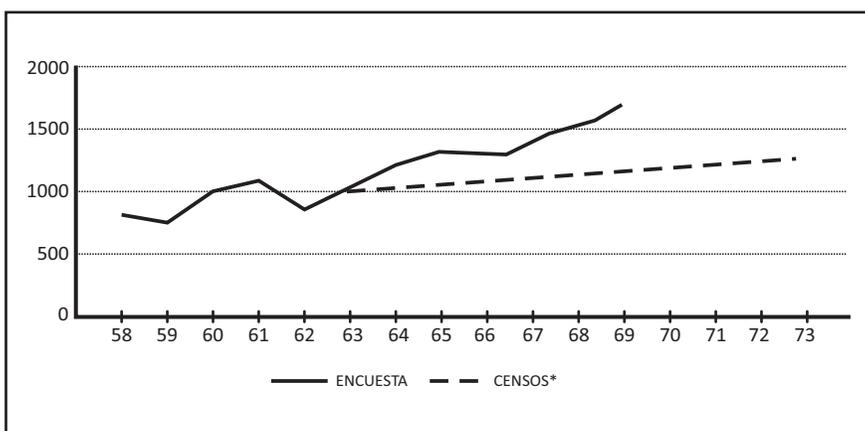
El ritmo de crecimiento de las empresas más grandes resultó menor que el promedio, mientras que el tramo de las medias fue el que registró el mayor crecimiento. Consiguientemente se dio, a lo largo del período un leve cambio en la composición del valor agregado, a favor de éstas y en perjuicio de aquéllas. El resto mantuvo aproximadamente su participación. Con esto se habría producido una leve disminución de la concentración al interior de las empresas encuestadas.

Sin embargo, tal situación parece no haberse dado para la totalidad del sector industrial en el área. Un indicio de ello lo proveen los datos censales. En este sentido, el hecho de que tengamos que recurrir a los Censos Nacionales Económico de 1964 y 1974 para la provincia, está dando la pauta de que los mismos son un buen complemento para compararlos con los datos de la Encuesta Industrial, ya que presentan compatibilidad con ésta, lo que nos permite observar el control de consistencia interna de las fuentes utilizadas. El valor de la producción de la industria de los departamentos San Lorenzo y Rosario creció, entre 1963 y 1973 un 2,26% anual, según los datos censales. El total de la producción para

las empresas encuestadas creció, entre 1963 y 1969, a razón de un 8,29% anual y, aunque la producción de 1969 se hubiera mantenido hasta 1973, hubiera significado un promedio de crecimiento de casi un 5%. De tal modo, aunque las empresas más grandes de la encuesta retrocedieron dentro del conjunto, éste creció a una velocidad sustancialmente superior que el conjunto de la industria en el área.

Gráfico N° 6

Evolución Monto de Ventas, Total de la Encuesta y Datos Censales.



**Valores C.N.E. 1964 y 1974, los valores intermedios se calcularon suponiendo tasa de crecimiento constante.*

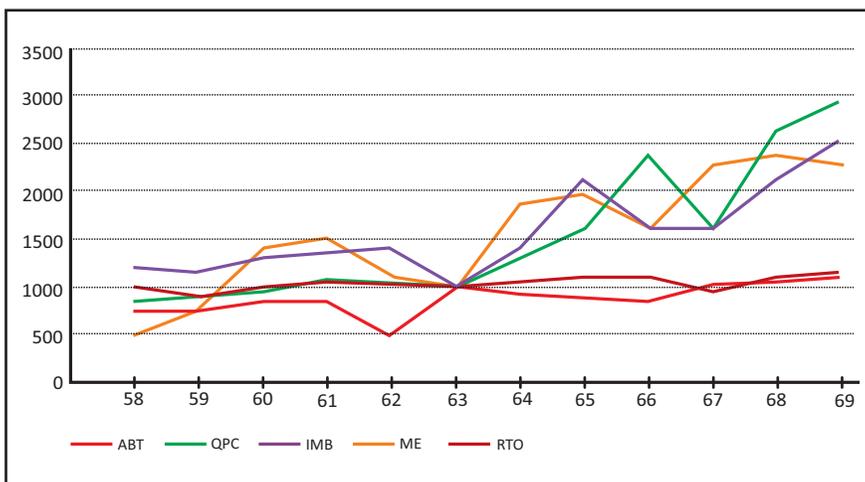
Este hecho se puede apreciar mejor a partir del gráfico N° 6, que permite visualizar la evolución del monto de ventas a partir de la encuesta y de los censos.

Por otra parte, este comportamiento de las empresas más grandes está influido por la evolución de la mayor empresa encuestada (el frigorífico Swift), cuyo monto de venta creció en un 27% entre 1958 y 1969. Descontada esta empresa, el resto más que duplicó, en 1969, las ventas de 1958, promediando una tasa del 8,58% similar a la que se diera entre las empresas medianas. Consiguientemente, la participación de esas 11 empresas (excluida la mayor) en el total de ventas pasó del 38,03% en 1958 al 47,59% en 1959. A su vez, 10 de ellas eran extranjeras y representaban en el último año un 44,60% de

las ventas totales encuestadas, habiendo crecido a un ritmo de 8,83%, que excede en dos puntos y medio el crecimiento del total encuestado. (Ver cuadro N° 5 del apéndice).

Gráfico N° 7

Evolución Montos de Ventas por ramas.



A su vez, las ramas QPC, IMB y ME, dinámicas por definición y base del proceso duro de sustitución de importaciones, pasaron de menos de un tercio al 55% de participación en el total de ventas durante el período. El crecimiento medio de las tres ramas en conjunto fue del 11,57% anual. Dentro de esas ramas, las 8 empresas más grandes (7 extranjeras y 1 nacional) crecieron a razón de un 13,34% anual y, en tanto representaban el 17,62% de las ventas dentro de la encuesta en 1958, alcanzaron al 35,33% en 1969. Estas empresas representaron el 53% del aumento que se produjo entre extremos del período, vale decir que sobre ellas se asentó, centralmente, el dinamismo de la industria. Estos datos de la Encuesta estarían confirmando la hipótesis de Ferrer, Cristiá y Ciafardini en cuanto a que “... el proceso de acumulación de capitales (crecimiento) en el área, está determinado en última instancia y lo estará en el futuro en forma de creciente por las empresas extranjeras.”⁽³⁾

³Ibidem. (p 12).

Mas, las investigaciones que están llevando a cabo actualmente Khavisse, Basualdo y Acevedo, por un lado y Schvarzer por otro relativizan la confirmación de tal hipótesis al mostrar la importancia adquirida por los grupos económicos nacionales, sobre todo a partir de 1976.

La evolución reseñada de los Montos de Ventas tuvo como contrapartida un proceso de absorción de mano de obra. En tal sentido sólo se han podido contar con datos de las empresas grandes y medianas.

En 1958 tales empresas empleaban a 16.123 personas y en 1969 eran 19.700, vale decir un aumento del 22%. Este dato habla a las claras de la baja elasticidad empleo-producción o, lo que es lo mismo, la base capital-intensiva de la expansión observada.

Ventas (m\$) / Mano de Obra ocupada, según rama.

Empresas Líderes.

Cuadro N° 7							
AÑO	ABT	TVC	PIE	QPC	IMB	ME	TOTAL
1958	578,94	316,33	844,83	1.313,22	430,51		618,59
1959	530,56	270,32	756,63	1.060,87	411,25		593,61
1960	777,35	321,01	655,40	1.158,00	459,88		777,96
1961	774,27	388,35	908,16	1.308,83	427,26		798,77
1962	379,91	252,47	922,54	1.176,89	466,73	416,23	523,28
1963	896,68	266,43	975,39	1.121,13	303,90	382,90	734,87
1964	981,13	337,08	1.026,39	1.359,58	378,52	720,44	732,28
1965	755,29	432,33	962,15	937,33	556,56	500,18	710,31
1966	667,45	422,68	863,41	1.380,64	459,15	419,26	723,78
1967	702,69	536,80	775,67	1.631,01	458,86	1.089,88	860,77
1968	782,07	593,30	1.077,81	1.644,36	642,68	1.070,62	952,86
1969	744,53	644,01	1.139,53	1.928,18	799,94	904,30	974,54
INCREMENTO 58/69	28,60	103,59	34,88	46,83	85,81	117,26*	57,54

*Incremento 1962/69, los datos de años anteriores no resultan confiables en cuanto a mano de obra.

Con ciertos altibajos, se dio el incremento de productividad que se desprende del hecho mencionado antes. Este incremento superó el 50%, pero resulta claro que el mismo no se dio de modo sostenido.

Hubo un salto entre 1960 y 1961, en especial en ABT y PIE, pero perceptible en las demás ramas, que se debió al incremento de inversiones de ese período, probablemente. Otro salto se dio en 1967 y se debió en parte a la incorporación plena a la producción de empresas de QPC y ME, aunque pueden haber tenido alguna importancia inversiones realizadas durante el período anterior; finalmente, el cambio de las condiciones políticas puede haber alterado la relación obrero-patronal al interior de la planta, originando una aceleración del ritmo productivo.

Otro elemento a considerar es que en TVC y PIE los aumentos de productividad se dieron con caídas de empleo, en el segundo caso también con caída de la producción.

En IMB el empleo, entre años extremos, se mantuvo al mismo nivel, mientras en ABT ésta creció en 142 personas (un 2%). Las dos ramas restantes (QPC y ME) sobreexplican el aumento de empleo en empresas grandes, pues absorbieron 3.355 personas (aumento del 253%) mientras la ocupación de dicho conjunto creció en 2.681 personas.

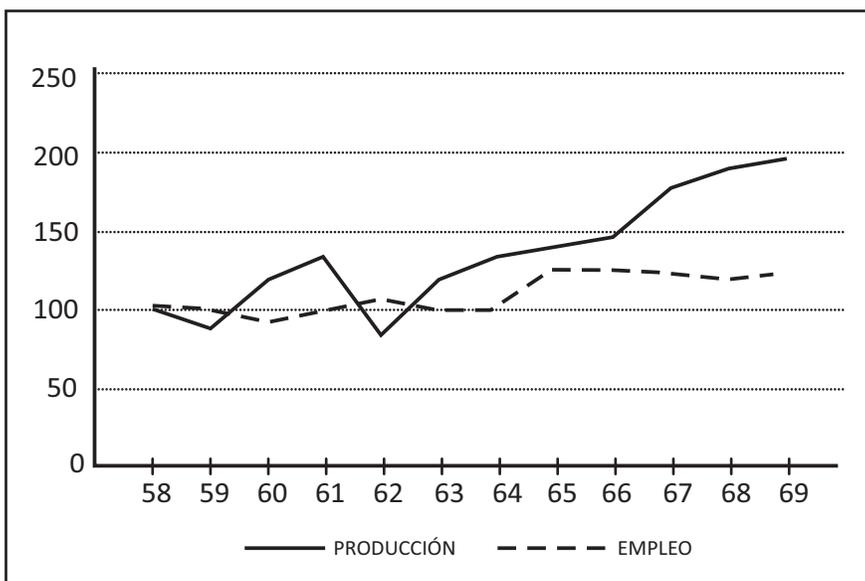
En el cuadro N° 8 se puede apreciar la evolución de la producción y el empleo en las Empresas Líderes.

Cuadro N° 8														
AÑO	ABT		TVC		PIE		QPC		IMB		ME		TOTAL	
	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E
1959	-16,6	-9,0	-11,6	3,5	-9,2	1,3	-4,1	18,7	-4,9	-0,5		n	-6,7	-1,1
1960	27,1	-13,2	13,2	-4,7	-13,5	-0,2	12,7	3,8	9,2	-2,4	208,8	n	25,5	-5,9
1961	0,8	1,2	29,5	7,0	42,2	2,7	17,5	3,5	-0,2	7,4	1,9	n	9,7	6,8
1962	-45,7	10,6	-37,8	-4,3	-2,9	-4,4	-7,2	3,2	-0,8	-9,2	-65,1		-31,8	4,1
1963	117,4	-7,9	-11,1	-15,8	-0,4	-5,8	-3,7	1,1	-28,0	10,5	15,2	25,3	36,8	-2,6
1964	-15,2	-22,5	36,1	7,5	2,9	-2,2	36,9	12,9	27,0	2,0	220,9	70,5	12,6	-0,6
1965	-1,5	27,9	32,5	3,3	1,4	5,2	26,4	83,4	64,2	11,7	-18,3	17,7	6,3	24,6
1966	-5,0	7,5	-4,5	-2,3	-9,6	0,8	51,0	2,5	-18,4	-1,1	-31,7	-18,5	1,5	-0,4
1967	19,4	13,5	15,3	-9,2	-31,7	-23,9	13,6	-3,8	-1,1	-1,1	124,0	-13,8	18,8	-0,8
1968	6,6	-4,2	2,7	-7,1	33,0	-4,3	-0,3	-1,1	32,2	-5,6	1,0	2,8	7,1	-3,3
1969	2,9	8,1	12,9	3,9	1,6	-3,9	12,4	-4,2	12,3	-9,7	-17,2	-2,0	3,7	1,4
INCREMENTO 58/69	31,2	2,0	64,9	-19,0	-8,5	-32,1	277,6	157,2	84,6	-0,7	235,5	77,9	90,8	21,1

Para el total en siete de los once años, el signo del cambio en el empleo no coincide con el signo de la producción. Esta no coincidencia predominante se repite en la mayoría de los sectores, excepto ME. Esto se debe a que, en general, (excluyendo a QPC y ME) en la mayoría de los años hubo disminución de la ocupación en grandes empresas. De hecho si descontamos la petroquímica (P.A.S.A.) que inició su producción en 1965 y la proveedora de maquinaria agrícola (John Deere) que lo hizo en 1964, la expansión del empleo de las restantes 10 empresas habría sido de unas 800 personas en 11 años, equivalente a un 6% de la ocupación original, es decir un crecimiento anual de un 0,6%.

Gráfico N° 8.

Evolución de la Producción y el Empleo. Empresas Líderes.



De tal modo la elasticidad empleo-producto, es decir el grado de absorción de mano de obra frente a un aumento de la producción en el largo plazo, fue muy baja: se requirió un incremento de más del 4% para que se ocupara un 1% más de personas, para el conjunto de las grandes. Sin embargo, según las ramas se dieron valores muy

diferenciados. El valor superior a 1 en PIE se debe a que la caída en la producción se dio frente a una fuerte reducción del empleo, traduciéndose en un aumento de productividad.

En TVC e IMB la elasticidad negativa se explica, como ya se dijo, por las caídas de empleo frente a notables aumentos de producción. De las otras tres ramas, ABT muestra una elasticidad notablemente baja, mientras las otras dos restantes superan el promedio, aunque sólo el valor correspondiente a QPC (y en parte por las razones ya indicadas) muestra una absorción relativa importante.

Respecto de las empresas medianas la evolución de la productividad fue la siguiente:

Ventas (m\$N) / Mano de Obra ocupada, según ramas. Empresas Medianas.

Cuadro N° 9							
AÑO	ABT	QPC	MNM	IMB	ME	OIM	TOTAL
1958	928,57	1.367,45	0,00	0,00	243,18	208,42	318,35
1959	905,04	1.697,20	97,87	0,00	265,54	114,12	306,47
1960	833,76	1.656,42	76,80	0,00	270,78	278,24	359,17
1961	834,25	1.468,75	99,43	0,00	297,45	142,86	316,36
1962	717,75	1.831,98	126,91	0,00	290,68	218,49	353,72
1963	1.122,26	1.819,27	147,81	0,00	178,40	224,52	335,12
1964	1.134,50	2.072,14	193,19	0,00	388,51	256,10	455,43
1965	1.074,01	1.213,95	224,88	644,91	474,91	193,14	515,07
1966	1.320,77	1.222,56	296,40	702,06	452,04	262,90	543,31
1967	1.766,58	974,38	405,29	664,29	479,48	201,97	580,98
1968	1.523,68	883,08	475,07	854,73	480,72	2.851,70	597,39
1969	1.427,15	867,17	526,49	656,77	543,80	209,30	596,24
INCREMENTO 58/69	53,69	-36,58	437,95a	1,93b	123,62	0,42	87,29

(a): Variación 1959/69 (b): Variación 1965/69

De modo más estable y sostenido se dio el crecimiento de productividad entre las empresas medianas. Aunque con valores inferiores, el aumento fue superior que el observado en las grandes.

Así, en 1958 las medianas tenían la mitad del valor de las grandes, mientras que en 1969 habían superado al 60%.

Notable, por otra parte, resulta que en QPC se da una caída importante de productividad, de las que la encuesta no provee información que permita explicar.

También se advierte el escaso aumento de IMB y OIM, en el primer caso acompañando un aumento interesante de la producción (150% en 4 años) mientras que en el segundo cayeron al mismo ritmo empleo y producto.

Evolución de la Producción y el Empleo. Empresas Medianas.

Cuadro N° 10														
AÑO	ABT		QPC		MNM (a)		IMB (b)		ME		OIM		TOTAL	
	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E
1959	-7,9	-5,6	25,3	0,9	0,0	0,0	0,00	0,00	12,5	3,0	-48,7	-6,3	-3,7	0,0
1960	-4,0	-1,7	-0,6	1,9	223,9	312,8	0,00	0,00	19,1	16,8	116,4	-11,2	25,9	7,4
1961	46,0	54,7	-8,9	2,8	132,2	79,4	0,00	0,00	10,2	3,3	-50,0	-2,5	-6,9	5,7
1962	31,2	52,5	9,7	-12,1	39,0	8,9	0,00	0,00	-5,4	-3,2	46,4	-4,3	11,8	0,0
1963	50,1	-4,0	-3,2	-2,5	12,5	-3,4	0,00	0,00	-42,0	-5,4	-0,1	-2,8	-8,7	-3,7
1964	-1,6	-2,6	19,2	4,7	31,1	0,3	0,00	0,00	129,2	5,3	8,8	-4,7	38,6	2,0
1965	11,5	17,8	12,8	92,5	27,5	9,5	0,00	0,00	43,7	17,5	-28,6	-5,2	24,7	13,9
1966	36,3	10,9	1,5	0,8	36,7	3,7	28,6	16,2	-11,1	-6,6	31,5	-3,4	6,6	-2,3
1967	46,1	9,2	-17,8	3,1	30,2	-4,8	16,1	22,7	-1,8	-7,4	-26,0	-3,7	4,1	-2,6
1968	-7,0	7,9	-10,7	-1,5	13,3	-5,0	88,7	46,6	-0,6	-0,9	50,3	6,4	6,8	3,9
1969	1,7	10,2	-1,8	0,0	8,8	-1,9	-7,3	20,6	11,4	-1,5	-30,7	-5,6	0,2	0,3
INCREMENTO 58/69	425,7	242,1	18,5	86,6	4134,0	687,2	157,0	152,1	158,0	15,4	-36,0	-36,3	136,4	26,2
	0,569		4,692		0,166	0,969		0,097	1,008		1,192			

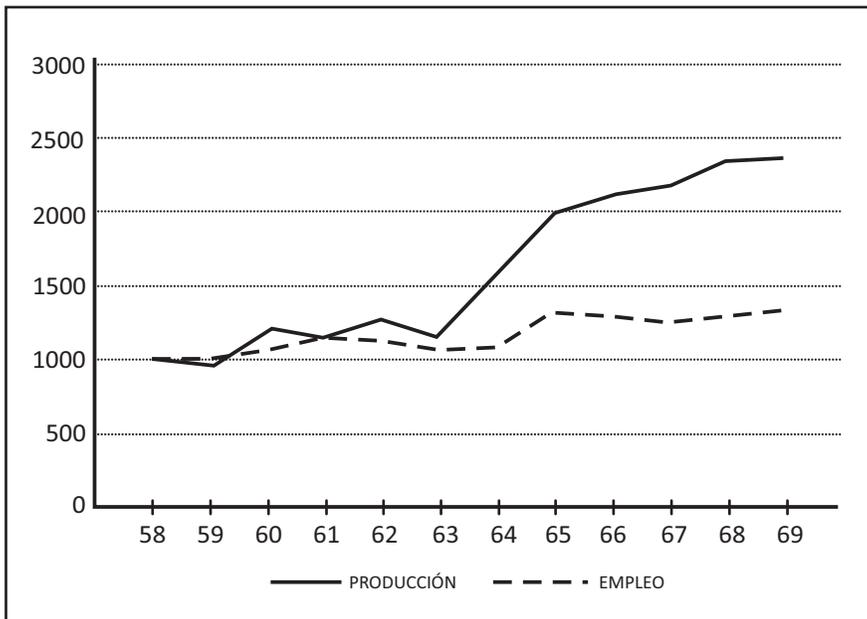
(a): Incrementos entre 1959 y 1969 (b): Incrementos entre 1965 y 1969

Para el conjunto de empresas medianas la absorción de mano de obra es aún menor de lo que se observaba entre las grandes. Se dan dos casos de elasticidad alta, IMB (que estaban en la fase de instalación) y OIM (la empresa estatal que fabrica material militar y, por lo tanto, de comportamientos diferentes a una empresa privada que no responde a un mercado habitual).

La rama QPC muestra resultados extraños y no explicables, aunque es posible que se agregaran procesos, en 1965, cuyo efecto sobre montos de ventas no sea de gran magnitud.

Gráfico N° 9

Evolución de la Producción y el Empleo. Empresas Medianas.



Los valores que se observan no permiten hacer interferencias sobre las características diferenciales notables entre este grupo de empresas y el anterior.

Los valores de la encuesta no proveen información sobre el empleo total. Se pueden estimar totales recurriendo a datos censales.

En 1964 la suma de la ocupación industrial en los departamentos Rosario y San Lorenzo totalizó 62.446 personas y en 1974 había ascendido a 77.181 personas (incremento del 23,60%, o del 2,14% anual). Las empresas grandes y medianas encuestadas en el primer año ocupaban 16.553 personas, es decir, un 26,51% del total de los

departamentos. En 1969 eran 19.700 personas, es decir un incremento anual medio de 3,54%. Sin embargo, este aumento está muy influido por la instalación, en 1965 de la petroquímica (P.A.S.A.) en la Zona Norte, lo que deja para el resto una expansión media de 2,39 en la ocupación, tasa que no difiere en lo sustancial de la observada para los datos censales.

Como ya se dijo, la producción encuestada creció mucho más rápido que lo que surge de los datos censales, con lo cual se deduce un aumento de concentración. Más aún, los datos censales muestran entre 1963 y 1973 un incremento muy leve de la producción por ocupado (1,20% en 10 años), mientras que las empresas encuestadas (grandes y medianas) presentan entre 1963 y 1969 un incremento de 6,71% anual en la productividad, agregando un nuevo indicio de que el dinamismo se habría concentrado en las empresas mayores del conjunto del área.

Todo esto está indicando una mejora sustancial de la productividad industrial del área y en mayor medida entre las Empresas Líderes y Medianas que, a su vez, en relación a la fuerza de trabajo, la incorporan al instalarse en el área, frenando dicha incorporación una vez que adquieren el ritmo de producción propuesto por la empresa, en base a las exigencias del mercado (que en parte controlan). No obstante, la limitada capacidad de absorción de fuerza de trabajo por la industria, característica de esta etapa de desarrollo, no frena el proceso de migración hacia la región por parte de trabajadores rurales, expulsados del campo, como consecuencia de la tecnificación agrícola, en la medida en que la región ofrece posibilidades de trabajo que le están siendo negadas en sus provincias o en ciertos departamentos de Santa Fe. Este hecho fue descrito por el Ministro de Hacienda, Economía e Industria, Dr. Carlos M. Correa Ávila, en una conferencia referida sobre el *“Potencial socio-económico de Santa Fe. Realidad y Política”*, pronunciada el 5 de septiembre de 1969.

Al ser baja la capacidad de absorción por parte de la industria, se pueden producir dos alternativas; que los migrantes consigan trabajo en otros sectores de la economía (como ser servicios o comercio), como pueden apreciarse con el crecimiento del empleo entre 1953 y

1963, donde la industria creció un 3,5%; el comercio creció un 100% y el sector de servicios lo hizo un 150%.⁽⁴⁾ O que pasen a formar parte de los desempleados o subempleados.⁽⁵⁾

En cuanto a la generación y utilización del excedente, la Encuesta Industrial nos muestra lo siguiente:

Inversiones y Utilidades. Empresas Líderes. Promedios Anuales, en miles de pesos de 1960.

Cuadro N° 11					
	INVERSIONES TOTALES			UTILIDADES	PROD. INV.
	1958 / 62	1963 / 67	1968 / 69	1969	(%) Util. 69
ABT	117,1	48,3	97,8	2034,9	4,2
TVC	41,9	16,8	29,7	93,2	31,6
PIE	373,0	97,9	38,2	155,1	130,6
QPC	230,6	2211,7	106,3	666,2	155,4
IMB	15,5	7,9	4,6	141,4	25,2
ME	141,5	128,2	41,0	41,7	285,9
TOTAL	919,5	2510,4	317,6	3132,6	47,3

El cuadro pretende indicar la relación entre el monto de Utilidades y las inversiones realizadas por las empresas grandes. En general, el grado de utilización productiva del excedente parece ser bastante bajo. Si bien se observan valores altos, en los dos casos mayores ello tiene que ver con la instalación de empresas. En todo caso, el período final (1968-69) no presenta ninguna instalación nueva, y las inversiones totales alcanzan al 10% de las utilidades, valor que parece como relativamente bajo.

Respecto de la distribución del ingreso, la situación difiere entre ramas, para las grandes empresas.

⁴Cristiá y Rofman: Op. Cit. (p 27).

⁵Ibidem. (p 26). También Ferrer, Cristiá y Ciafardini: Op. Cit. (p 13). Estos autores sostienen, además, que los problemas de desempleo se agravarán debido a la desaparición de pequeñas empresas o por la renovación técnica en grandes empresas que todavía usaban tecnología atrasada.

Distribución del Ingreso. Empresas Líderes. Año 1969. (%)

Cuadro N° 12			
	SALARIOS/VENTAS	UTILIDADES/VENTAS	INVERS. 68-69/VENTAS
ABT	8,28	42,44	2,04
TVC	22,53	16,21	5,17
PIE	15,93	12,91	3,18
QPC	11,89	17,88	2,85
IMB	5,82	12,83	4,42
ME	15,13	2,12	2,08
TOTAL	11,39	23,44	2,38

En este cuadro se destacan la reducida importancia del costo salarial sobre el monto de venta, y el hecho de que las utilidades, después del pago de inversiones, representan en la mayoría de los sectores un 10%, al menos, de las ventas. Existen dos excepciones, ME (que puede estar influido por el proceso de instalación) y ABT donde las utilidades disponibles representaron más del 40% de las ventas.

Distribución del Ingreso. EIM encuestadas. Año 1969. (%)

Cuadro N° 13		
	SALARIOS/VENTAS	UTILIDADES/VENTAS
ABT	8,31	35,83
TVC	22,53	16,21
MM	18,91	9,74
PIE	16,01	13,00
QPC	11,66	17,88
MNM	28,39	5,74
IMB	9,04	14,62
ME	18,97	9,09
OIM	37,83	16,59
TOTAL	13,52	20,65

Si bien, a nivel de totales, resulta una mayor participación salarial y una menor de las utilidades sobre las ventas, la comparación por ramas muestra que no existen diferencias sustanciales entre las grandes empresas y el resto de la encuesta, en torno a estas variables. En los casos en que la participación salarial se distingue

notoriamente, tal situación se origina en la característica mano de obra intensiva de estas ramas. Fuera de estos casos, el total de salarios representa menos del 20% de las ventas totales.

Por otra parte, se distingue la rama ABT por el alto nivel de utilidades, circunstancia asociada con la existencia del frigorífico Swift, empresa, probablemente, de alta actividad exportadora.

Con relación al financiamiento se puede apreciar que el promedio de préstamos tomados, para el total de la encuesta, entre 1966-69, alcanzó al 22,68% de las ventas. Sin embargo, este porcentaje no se da de modo similar entre las ramas.

Financiamiento/Ventas y Fuentes. (%)

Cuadro N° 14						
	FINANC. VENTAS	PARTICIP. EN TOTAL	PARTICIPACIÓN EN EL FINANCIAMIENTO			
			BCOS. OFIC.	BCOS. PRIV.	CRED. EXT.	OTRAS
ABT	1,44	2,02	20,59	36,47	35,23	7,70
TVC	58,37	8,61	25,84	53,42	13,90	6,84
MM	12,98	0,21	23,95	76,05		
PIE	101,08	28,86	7,17	6,61	85,89	0,33
QPC	2,30	2,18	12,87	87,13		
MNM	11,20	1,05	30,14	17,48	23,63	28,75
IMB	13,48	6,26	28,54	70,56		0,80
ME	51,46	50,73	7,99	18,50	49,47	24,04
OIM	1,04	0,07		4,60		95,40
TOTAL	22,68	100,00	11,12	23,99	52,04	13,55

De la lectura del cuadro N° 14, se puede percibir que el total del financiamiento provino de créditos externos y un cuarto de bancos privados. Sin embargo, estas cifras están muy influidas por las ramas PIE y ME, en las que se operaron procesos de expansión, por medio de créditos externos. De hecho, esas dos ramas absorben casi el 80% del financiamiento/ventas del 6,90%.

Otro hecho destacable es que no parece haberse dado una actividad oficial tendiente a favorecer algunas ramas, dados los escasos valores provistos y los bajos porcentajes provenientes de fuentes bancarias oficiales. Sin embargo, aunque las cifras involucradas son muy bajas, el cuadro indica que aún las empresas

extranjeras absorben fondos internos, antes que introducir capital. De hecho, la compra de bienes de capital (descontando PIE y ME) se financia en parte con préstamos internos y el resto con utilidades, pues los créditos externos representan sólo un 6% del total. Este proceso fue descrito por Cimillo, Khavisse, Piotrkowski, y por Cimillo y otros, además de la denuncia periodística que por aquella época llevaba Rogelio García Lupo a través de diferentes medios, que aparecieron posteriormente en forma de libro bajo el título de “*Contra la penetración extranjera*”.

Por otra parte se debe tener en cuenta las transacciones dentro y fuera del área:

Este apartado debe considerar dos aspectos: dónde se adquirían los insumos y hacia dónde dirigían las ventas. Esto permitirá ver el grado de integración del mercado regional con el nacional.

Origen Geográfico de los Insumos productivos. Año 1969. (%)

Cuadro N° 15										
	1	2	3	4	Total	1	2	3	4	Total
ABT	21,96	10,63	20,01	8,63	16,15	38,22	21,92	33,90	5,86	100,00
TVC	1,11	4,34	0,38	10,29	3,56	8,81	40,63	18,30	32,26	100,00
MM	0,19	0,56		0,26	0,27	19,75	69,48		10,77	100,00
PIE	1,05	0,06	38,71		10,91	2,70	0,20	97,10		100,00
QPC	21,86	12,33	25,93	56,29	23,64	26,04	17,38	30,02	26,57	100,00
MNM	0,37	0,57	4,49	5,06	2,09	5,04	9,03	58,88	27,05	100,00
IMB	3,40	26,36	1,90	2,40	10,53	9,10	83,41	4,95	2,54	100,00
ME	47,95	42,81	5,85	15,83	31,03	43,19	45,96	5,16	5,69	100,00
OIM	2,51	2,34	0,73	1,24	1,82	38,68	49,71	4,00	7,61	100,00
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	28,16	33,31	27,37	11,16	100,00

Los insumos provenían, de manera predominante del país. Las importaciones representaban sólo el 11% del gasto por este concepto. El 60% provenían del cordón Industrial Rosario-Buenos Aires y un 28% de la propia área de la PGR.

Del total de insumos importados, el 56% se destinaron a la rama QPC y un 16% a ME. Sin embargo, la rama en que los insumos

importados tenían mayor importancia era TVC, en la que representaban casi un tercio del total del gasto.

Del resto del país (excluido el cordón industrial) provenían insumos para PIE (97%), MNM (59%) y alcanzaban gran importancia ABT y QPC (alrededor del 30%). En todos los casos, tal preponderancia es razonable pues no existe en el área fuentes de insumos típicos de estas ramas. También de modo obvio, las ramas en que los insumos provenientes del cordón industrial predominaban eran IMB, ME y OIM.

En este sentido, y como una indicación del perfil de desarrollo del área, interesa relacionar las compras de insumos con las ventas al exterior.

Exportaciones / Importaciones. Año 1969. En millones de m\$

Cuadro N° 16			
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	DIFERENCIA
ABT	898	406	492
TVC		484	-484
MM		12	-12
PIE			
QPC	1747	2647	-900
MNM	11	238	-227
IMB		113	-113
ME	264	745	-481
OIM		58	-58
TOTAL	2920	4703	-1783

Como se ve, la rama ABT (que está disminuida por la no respuesta antes indicada) es la única que exporta en exceso sobre sus importaciones de insumos.

Para el resto de las ramas las exportaciones representan apenas el 47% de las importaciones, con valores absolutos bastante altos para aquellas ramas más modernas y con predominio de empresas extranjeras (QPC y ME).

Esto es un indicio de que el proceso de desarrollo, según los lineamientos definidos a principios de la década del 60, no reduce el grado de exposición externa de la economía, pues la provisión de

insumos no alcanza a ser financiada con ventas externas.

Destino Geográfico de las Ventas. Año 1969. (%)

Cuadro N° 17										
	1	2	3	4	Total	1	2	3	4	Total
ABT	37,14	4,77	16,42	30,76	13,39	38,03	16,88	37,43	7,66	100,00
TVC	3,33	7,45	2,62		4,95	12,61	71,21	16,18		100,00
MM	0,30	0,37	0,86		0,50	11,38	35,77	52,85		100,00
PIE	11,17	12,10	2,84		8,70	24,10	65,93	9,97		100,00
QPC	12,22	41,98	11,36	59,83	27,64	8,30	71,94	12,54	7,22	100,00
MNM	1,99	4,01	2,85	0,37	3,16	11,83	60,24	27,54	0,39	100,00
IMB	12,95	11,99	10,46		11,30	21,49	50,25	28,26		100,00
ME	27,34	15,26	52,20	9,04	28,60	17,94	25,29	55,72	1,05	100,00
OIM	3,56	2,06	0,39		1,76	37,88	55,41	6,71		100,00
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	18,76	47,37	30,53	3,34	100,00

El perfil de ventas se da según lo esperado, pues un 20% va al área PGR, casi un 50% al cordón (sobre todo al Gran Buenos Aires) y un 30% al resto del país.

La rama ABT vende un porcentaje mayor en el área PGR, mientras que TVC, PIE, QPC venden más del 60% de su producción en el cordón industrial.

De modo razonable, por sus características, las ramas que se dirigen predominantemente al resto del país son MM (aunque su nivel absoluto es muy bajo) y ME (por efecto de la maquinaria agrícola).

Por último resulta destacable el bajo nivel de exportaciones, con cuatro ramas en las que se da alguna actividad en este sentido, pero siempre con montos inferiores al 10% de las ventas. Sin embargo, la mayor empresa de ABT no respondió este ítem, y como es el frigorífico Swift, cabe suponer que esto tendió a bajar la importancia de las exportaciones en el total de ventas.

Este hecho está reflejando además que el área no difiere de lo que pasa a nivel nacional y estaría marcando cuál es la estrategia del capital extranjero en cuanto al destino de su producción: el mercado interno.

Apéndice del Capítulo.

La industria en el área del Gran Rosario.

En el siguiente cuadro se indican las participaciones, de modo similar al cuadro N° 2, para dar una idea de la representatividad de los datos de la encuesta.

Empresas industriales manufactureras encuestadas P.G.R.

Participación (%) en el total encuestado, por zona según rama. Año 1969.

Cuadro N° 1										
	MONTOS DE VENTAS					CANTIDAD DE EMPRESAS				
	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.
ABT	23,77	1,09	93,53		31,70	22,73	8,33	37,50		21,59
TVC	9,38				3,35	4,55				3,41
MyM	1,02				0,36	1,52				1,14
PIE	0,48	15,99	0,12		6,47	1,52	8,33	12,50		3,41
QPC	1,07	51,69	3,51		21,51	1,52	41,67	12,50		7,95
MNM	4,68	1,18			2,13	4,55	8,33			4,55
IMB	25,55		2,84	100,00	10,53	10,61		37,50	100,00	13,64
MyE	33,30	26,71			22,35	60,00	25,00			40,91
OIM	0,76	3,34			1,58	3,03	8,33			3,41
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Participación (%) en el total encuestado, por rama según zona. Año 1969.

	MONTOS DE VENTAS					CANTIDAD DE EMPRESAS				
	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.
ABT	26,74	1,34	71,92		100,00	78,95	5,96	15,79		100,00
TVC	100,00				100,00	100,00				100,00
MyM	100,00				100,00	100,00				100,00
PIE	2,66	96,88	0,46		100,00	33,33	33,33	33,33		100,00
QPC	1,77	94,25	3,98		100,00	14,29	71,42	14,29		100,00
MNM	78,26	21,74			100,00	75,00	25,00			100,00
IMB	86,51		6,57	6,93	100,00	58,33		25,00	16,67	100,00
MyE	53,13	46,87			100,00	91,67	8,33			100,00
OIM	17,04	82,96			100,00	66,67	33,33			100,00
TOTAL	35,67	39,23	24,38	0,73	100,00	75,00	13,64	9,09	2,27	100,00

De la comparación entre los cuadros N° 2 del capítulo y 1 del apéndice resulta que, a nivel de rama, la encuesta sobreestima la participación de ABT, PIE, QPC, IMB y ME, es decir es más “dinámica” que el conjunto, lo que es perfectamente lógico pues el dinamismo va, generalmente, asociado a la instalación de empresas de mayor tamaño que el promedio. Esto se debe a que la sobreestimación resulta elevada para la rama ABT instalada en esa zona.

Por otra parte se observa una importante subestimación en la rama QPC, debido a la no respuesta de YPF indicada antes. La incorporación de esta empresa hubiera significado un aumento del 20% sobre el monto de ventas encuestado, incrementando consecuentemente la participación de QPC (que, en tal caso, quedaría sobreestimada respecto del universo de observación pues alcanzaría al 34,5%).

Ordenación según participación en las ventas. Año 1969.

Cuadro N° 2		
	E.I.M. TOTALES	E.I.M. ENCUESTA
ABT	2	1
TVC	6	6
MyM	8	9
PIE	5	5
QPC	1	3
MNM	7	7
IMB	4	4
MyE	3	2
OIM	9	8

Con esto se deduce que, con las salvedades indicadas, la encuesta representa una buena aproximación de la estructura industrial de la PGR. Sin embargo, deben hacerse dos salvedades más antes de continuar con el análisis: a) La comparación se efectuó para el año 1969, pero la evolución entre 1958 y este año puede haber sido diferente entre el total del área y las empresas encuestadas; b) Para el análisis de variables al interior de las ramas, debe recordarse que se

consideran empresas grandes, de modo que el resto de la industria puede presentar características bastantes diferentes.

Empresas Industriales Manufactureras encuestadas. (%)

Cuadro N° 3															
	HASTA 1940					ENTRE 1940 y 1957					ENTRE 1957 y 1969				
	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.	Rosario	Norte	Sur	Oeste	P.G.R.
ABT	29,6		3,7		33,3	11,4	2,9	2,9		17,2	11,5		3,8		15,3
TVC	3,7				3,7	2,9				2,9	3,8				3,8
MyM	3,7				3,7										
PIE	3,7	3,7			7,4								3,8		3,8
QPC		7,4	3,7		11,1		5,7			5,7	3,8	3,8			7,6
MNM	3,7				3,7	5,7	2,9			8,6					
IMB	3,7				3,7	11,4		2,9	2,9	17,2	7,7		7,7	3,8	19,2
MyE	25,9				25,9	48,6				48,6	34,6	11,5			46,1
OIM	3,7	3,7			7,4						3,8				3,8
TOTAL	77,7	14,8	7,4		100,0	80,0	11,5	5,8	2,9	100,0	65,4	15,3	15,3	3,8	100,0

Evolución Monto de Ventas. EIM encuestadas.

Índice Base 1958 = 100.

Cuadro N° 4		
AÑO	TOTAL ENCUESTA	TOTAL DESCONT. INCORPORADAS
1958	100,00	100,00
1959	94,14	90,30
1960	119,10	106,76
1961	130,57	116,82
1962	102,09	95,86
1963	122,56	115,78
1964	140,93	122,80
1965	154,06	126,53
1966	155,06	125,89
1967	174,89	130,87
1968	188,20	142,76
1969	197,68	153,39

**Evolución Montos de Ventas, según ramas.
Índices Base 1958 = 100 (Participación %)**

Cuadro N° 5										
AÑO	ABT	QPC	IMB	ME	RTO	ABT	QPC	IMB	ME	RTO
1958	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	44,62	13,63	10,62	8,50	22,63
1959	86,30	101,60	96,22	139,23	84,57	40,90	14,71	10,86	13,20	20,33
1960	107,98	111,26	108,23	269,00	103,74	40,45	12,73	9,65	17,46	19,71
1961	109,24	125,83	112,67	310,01	103,41	38,58	13,13	9,17	21,20	17,92
1962	67,03	120,87	113,12	227,97	96,58	30,75	16,14	11,77	19,93	21,41
1963	126,61	116,67	86,12	204,75	100,56	46,09	12,97	7,46	14,91	18,57
1964	111,31	155,11	113,62	373,74	109,09	35,24	15,00	8,57	23,67	17,52
1965	109,43	192,11	176,74	385,63	114,29	31,69	19,99	12,19	22,34	16,79
1966	104,92	273,76	143,48	333,01	114,77	30,19	24,06	9,83	19,17	16,75
1967	125,91	302,32	142,09	455,62	96,11	32,12	23,56	8,63	23,25	12,44
1968	133,86	299,40	186,04	473,34	113,44	31,73	21,63	10,50	22,45	13,64
1969	137,94	332,84	216,01	461,44	118,39	31,11	22,93	11,60	20,82	13,54

Suponiendo que la relación entre Valor Agregado y Monto de Ventas se mantuviera constante, se construyó el cuadro siguiente.

**Incremento en el Valor Agregado.
1958 estimado / 1969 (%)**

Cuadro N° 6			
	POR RAMA	POR ZONA	
ABT	32,44 (2,59)	ROSARIO	115,10 (7,21)
TVC	64,89 (4,65)	NORTE	151,41 (8,74)
MyM	n.c.	SUR	28,47 (2,30)
PIE	-7,25 (-0,72)	OESTE	n.c.
QPC	245,06 (11,92)	TOTAL	89,99 (6,01)
MNM	150,58 (8,71)		
IMB	124,65 (7,64)		
MyE	302,79 (13,50)		
OIM	-20,83 (-2,10)		

De ser cierto el supuesto, el incremento del Valor Agregado resultaría levemente inferior al correspondiente Monto de Ventas.

Ello se debe a que algunas de las ramas con mayor relación Valor Agregado/Ventas crecieron muy lentamente o incluso cayeron. Debe destacarse que los valores negativos que se observan se debieron al comportamiento de dos empresas de la Zona Norte (Celulosa Argentina y Fábrica Militar F.L. Beltrán). Si se descuentan esas empresas, los crecimientos anuales medios serían:

PIE	7,59 %
OIM	14,24 %
ZONA NORTE	14,45 %
TOTAL	7,00 %

Es decir, el crecimiento global superaría en más de medio punto al observado según Monto de Ventas.

Conclusión.

De la investigación realizada se puede arribar a las siguientes conclusiones, con relación a la evolución industrial el área del Gran Rosario, pero teniendo en cuenta el proceso general de desarrollo que se está llevando a cabo a nivel nacional. Esto permitió verificar las coincidencias y diferenciaciones del proceso de desarrollo a partir de la comparación entre la región y la nación.

1- Ha habido una especialización industrial en las diferentes zonas: la Zona Rosario en ME, la Zona Norte en QPC y PIE, la Zona Sur en ABT y la Zona Oeste en IMB. No hay una razón precisa para que se haya dado este proceso, salvo el de la Zona Norte, confirmando

de esta manera la hipótesis de la encuesta sobre el cruce de dos perfiles: uno antiguo relacionado con la etapa de sustitución de importaciones desde 1930 y el otro el del desarrollismo con la etapa de la instalación de la industria de base con inversión extranjera. A este proceso de “especialización zonal” dentro de la región, se agrega el de especialización regional, al ser su producción insumos intermedios que irán a abastecer principalmente las industrias de Villa Constitución, San Nicolás, del Gran Buenos Aires y Córdoba. Este hecho es de gran significación para el área en cuanto excede los marcos regionales, logrando la integración con el mercado nacional. Pero además debilita el potencial de la región al realizar su producción (encadenamiento hacia adelante) mayormente fuera del área, repercutiendo en forma negativa porque esta situación no crea incentivos para el establecimiento de empresas productoras de bienes en la región, lo cual hubiera evitado la fuga de divisas.

2- Se dio un proceso de transformación del perfil industrial que permitiría discutir la periodización vigente en los años 60, referida al momento de la industrialización pesada. Esta comienza a darse en el período 1940-1957 por medio del aporte nacional, intentando, de esta manera, una mayor integración dentro del conjunto de la industria; para continuar después de 1957 con la tendencia, pero ahora con la entrada masiva de capitales extranjeros, que instalan empresas cuyos tamaños son mayores a las nacionales estando más acordes con las producciones programadas por las casas matrices y para mercados más amplios que el argentino (respondiendo a un nuevo esquema de división internacional del trabajo).

3- La evolución del monto de ventas muestra un crecimiento alto en las empresas encuestadas superior al total de la industria según los datos censales. Este hecho indica un grado de gran concentración y un proceso de diferenciación industrial en la región y es en base a este crecimiento que se asentó el dinamismo de la industria en el período.

De las 30 empresas más grandes, 29 (si excluye el frigorífico) crecieron más rápido que el total, concentrándose en tres ramas dinámicas: QPC, IMB y ME. De esta manera, se ve el perfil que va tomando el área en cuanto al liderazgo del desarrollo industrial. Las ramas dinámicas aumentan su participación en el total, disminuyendo

las vegetativas, sobre todo ABT, que anteriormente era la rama más importante de la región.

4- El dinamismo alto se asentó sobre el acelerado ritmo de aumento de la productividad (lo que muestra el perfil de desarrollo que caracterizó a esta fase y que tiene relación con los cambios profundos en la composición orgánica del capital, pero sin poder explicitarlo) Por ello, el matiz a tener en cuenta es entre alta y baja absorción de mano de obra más que entre sustitución de importaciones liviana o pesada.

Los mayores aumentos de productividad no coinciden exactamente con las ramas más dinámicas ni con los tamaños relativos dentro de la encuesta, de hecho parecen haber crecido más rápido las empresas medianas que las grandes. A esta misma conclusión habían arribado Llach y Gerchunoff al estudiar el desarrollo de la industria a nivel nacional, durante los años '60.

Las empresas de la encuesta han absorbido más mano de obra en proporción que el total de la industria. Los datos censales indican que el crecimiento industrial fue paralelo al de la ocupación: por lo tanto las empresas pequeñas no encuestadas absorbieron menos mano de obra en proporción que las grandes, y como la productividad total prácticamente no se modificó, cae la productividad en éstas.

5- No hay ninguna relación definida entre productividad y nivel de los salarios. Esta afirmación queda matizada dado que sólo se cuenta con información adecuada para las empresas más grandes.

6- Por último este tipo de industrialización no parece haber reducido el grado de exposición externa de la industria del área. Esto es importante marcarlo porque el grado de exposición es uno de los elementos de la dependencia externa. De hecho, que de las 12 empresas más grandes encuestadas, 11 sean extranjeras demuestra que se acentuó la dependencia externa, sin por ello generar mejoras importantes, en términos de configurar una estructura industrial integrada, mostrando lo infundado de las tesis desarrollistas. Tanto a escala regional como nacional se verifica el proceso de extranjerización de la economía, lo que implica la acentuación de la dependencia exterior tanto financiera como tecnológica. Esta

conclusión es de gran importancia frente al predominio actual de enfoques que incitan al fomento de inversiones extranjeras para lograr los mismos objetivos que pretendían los desarrollistas, agravado en este caso, por la existencia de un contexto mundial, regional y nacional diferente del que existía 30 años atrás.

Bibliografía

ASPIAZU, Daniel, KHAVISSE, Miguel y BASUALDO, Eduardo *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. (1988). Buenos Aires. Hispamérica.

BASUALDO, Eduardo y ASPIAZU, Daniel *Cara y contracara de los grupos económicos*. (1990). Buenos Aires. Cántaro.

BRAUN, Oscar Comp. *El capitalismo argentino en crisis* (1973). Buenos Aires. Siglo XXI.

CIAFARDINI, Horacio *Crisis, inflación y desindustrialización en la Argentina dependiente*. (1990). Buenos Aires. Agora.

CIMILLO, Elsa, LIFSCHITZ, Edgardo, GASTIAZORO, Eugenio, CIAFRADINI, Horacio y TURKIEH, Mauricio *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. (1973). Buenos Aires. Tiempo Contemporáneo.

CRISTIÁ, Carlos y ROFMAN, Alejandro *Formación y desarrollo de la estructura productiva del área metropolitana del Gran Rosario e hipótesis acerca de su comportamiento reciente*. (Septiembre 1970). En revista de la Sociedad Argentina de Planificación, Rosario, N° 3.

De MARCO, Miguel A. y otros *Rosario: política, cultura, economía, sociedad. Desde 1916 hasta nuestros días*. (1989). Rosario. Fundación Banco de Boston.

DORFMAN, Adolfo *Cincuenta años de industrialización en la Argentina: 1930-1980*. (1983). Buenos Aires. Solar.

ESTEBAN, Juan Carlos *Imperialismo y desarrollo económico*. Segunda edición. (1972). Buenos Aires. Antares.

FAJNZYLBBER, Fernando *La industrialización trunca de América Latina*. (1984). Buenos Aires. C.E.T, C.E.A.L.

FERRER, Edgardo, CRISTIÁ, Carlos y CIAFARDINI, Horacio *Algunas hipótesis sobre el comportamiento futuro de la economía del área Gran Rosario*. En Cuadernos de Trabajo: Prefectura del Gran Rosario, N° 4. (1971). Rosario.

GARCÍA LUPO, Rogelio *Contra la ocupación extranjera*. (1975). Buenos Aires. EFECE.

GARCÍA LUPO, Rogelio *Mercenarios y monopolios en la Argentina*. (1984). Buenos Aires. Legasa.

- GERCHUNOFF, Pablo y LLACH, Juan José *Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972*. En revista Desarrollo Económico N° 57, vol. 15. (abril-junio 1975).
- JORGE, Eduardo *Industria y concentración económica*. (1986). Buenos Aires. Hispamérica.
- KAPLAN, Marcos *La crisis argentina: balance y perspectivas*. En Séptimo Cuaderno de La Plata. (1972). Buenos Aires.
- KATZ, Jorge y KOSACOFF, Bernardo *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*. (1989). Buenos Aires. C.E.A.L. Bibliotecas Universitarias.
- MORLA, Juan Luis *Estimaciones de las propuestas de inversión de capital extranjero autorizadas por decreto 1959/70*. (1971). Rosario. Documento de trabajo N° 28, Facultad de Ciencias Económicas.
- PEÑA, Milcíades *Industrialización y clases sociales en la Argentina*. (1986). Buenos Aires. Hispamérica.
- PERALTA RAMOS, Mónica *Acumulación del capital y crisis política en Argentina (1930-1974)*. (1978). México. Siglo XXI.
- PETRUZZI, Susana *Encuadre Demográfico de la Prefectura del Gran Rosario*. En Cuaderno de Trabajo: Prefectura del Gran Rosario, N° 6. (1971). Rosario.
- ROFMAN, Alejandro *Desigualdades regionales y concentración económica. El caso argentino*. (1974). Buenos Aires. Siap-Planteos.
- ROFMAN, Alejandro *La política económica y el desarrollo regional*. (1981). Colección Universidad y Pueblo. Bogotá. Universidad Simón Bolívar.
- ROFMAN, Alejandro *Prediagnóstico de la estructura productiva del área del Gran Rosario*. (1971). Rosario. Municipalidad de Rosario.
- SCALABRINI, Raúl Pedro *Capital extranjero en la Argentina*. (1965). Buenos Aires. La Siringa.
- SCHVARZER, Jorge *Las empresas industriales más grandes de la Argentina: una evaluación*. En revista Desarrollo Económico N° 66, vol. 17. (julio-septiembre 1977).
- SCHVARZER, Jorge *Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino*. En revista Desarrollo Económico N° 71, vol. 18. (octubre-diciembre 1978).
- SCHVARZER, Jorge *La industria argentina: un cuarto de siglo*. En Historia Integral Argentina, vol.6. (1980). C.E.A.L.
- SKUPCH, Pedro *Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966*. En revista Desarrollo Económico N° 41, vol. 11. (abril-junio 1971).
- SOURROUILLE, Juan, KOSACOFF, Bernardo y LUCANGELI, M. *Las empresas transnacionales en la economía argentina*. (1986). Buenos Aires. C.E.A.L.
- V.V.A.A. *El poder económico de la Argentina*. (1975). Buenos Aires. Cuadernos de C.I.C.S.O.
- V.V.A.A. *Santa Fe, el paisaje y los hombres*. (1971). Rosario. Biblioteca.

Fuentes.

- » Material de cuadros sobre la Encuesta Industrial del Gran Rosario de 1969.
- » Censo Nacional Económico 1964. Industria.
- » Censo Nacional Económico 1974. Industria.
- » Consejo Provincial de Desarrollo:
 - Informe básico de la provincia de Santa Fe. Publicación N° 9. 1971.
 - PBI de la provincia de Santa Fe. Publicación N° 8. 1971.
 - Evolución intercensal 1960-1970 de la población de la provincia de Santa Fe. Publicación N° 6. 1971.
- » Consejo Federal de Inversiones:
 - Las radicaciones de capital extranjero. Buenos Aires. 1960.
 - Bibliografía sobre el desarrollo económico nacional 1964-1967. Buenos Aires. 1967.
 - Programa conjunto para el desarrollo agropecuario e industrial. Tomo III. Semestre 15-05-62 al 15-11-62.
- » Consejo Nacional de Desarrollo:
 - Plan Nacional de Desarrollo 1965-1969.
 - Plan Nacional de Desarrollo 1970-1974.

Revistas.

- » Boom N° 3: “Rosario: área metropolitana o polo de desarrollo”.
- » Boom N° 11: “Rosario 2001: cuando mañana es hoy”.
- » Confirmado N° 168: “Industria: crecimiento silencioso”.
- » Crisis N° 29: “Política económica argentina: La filosofía del café con leche”.
- » Crisis N° 31: “La ayuda económica de nuestro país a los Estados Unidos”.
- » Crisis N° 32: “Investigación, tecnología y empresas multinacionales”.
- » El Mutualista N° 10: “Rosario industrial: una cintura fabril entre pampa y río”.
- » Panorama N° 49: “Qué hacemos con la industria”.
- » Panorama N° 379: “Industria: crecimiento silencioso”.
- » Primera Plana N° 104: “La ambición de inundar mercados”.
- » Primera Plana N° 336: “Coyuntura: los andrajos de la púrpura”.
- » Primera Plana N° 488: “El vaciamiento de la Argentina”.

ANEXOS

EMPRESAS LÍDERES

(Con montos de ventas mayores de 25.000 ó 2.500.000)

31 - ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	
Swift	233.315 ó 23.331.500
Yerbatera Martin	32.192 ó 32.129.200
32 - TEXTILES	
Estexa	31.691 ó 3.169.100
34 - PAPEL	
Celulosa	66.549 ó 6.654.900
35 - QUÍMICAS	
Duperial	43.738 ó 4.373.800
Electrocolor	46.902 ó 4.690.200
P.A.S.A.	91.354 ó 9.135.400
Sulfacid	23.347 ó 2.334.700
37 - METÁLICAS BÁSICAS	
Cura Hnos.	31.849 ó 3.184.900
Acindar	29.185 ó 2.918.500
38 - PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	
Reinsthal Hannomag Cura	27.134 ó 2.713.400
John Deere	81.815 ó 8.181.500

EMPRESAS MEDIANAS

(Con montos de ventas entre 8.000 y 25.000 u 800.000 y 2.500.000)

31 - ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	
Seven Up	10.311 ó 1.031.100
Santa Clara	9.635 ó 963.500
Rosario Refrescos	10.970 ó 1.097.000
35 - QUÍMICOS	
Delta	8.798 ó 879.800
Guereño	9.075 ó 907.500
36 - MINERALES NO METÁLICOS	
Cristalería de Cuyo	9.156 ó 915.600
37 - METÁLICAS BÁSICAS	
Laminfer	15.244 ó 1.524.400
Navarro	11.021 ó 1.102.100
38 - PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	
Gema	9.735 ó 973.500
Daneri	9.923 ó 992.300
Cindelmet	11.009 ó 1.100.900
Galvametta	8.172 ó 817.200
Galera Ruata (Fric Rot)	12.404 ó 1.240.400
39 - VARIOS	
Fábrica Militar	13.919 ó 1.319.900

Siglas que aparecen en el monográfico:

ALALC: Asociación Latino Americana de Libre Comercio

BID: Banco de Integración y Desarrollo

BIRF: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

CBE: Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais (en esa época se hicieron varios convenios de colaboración)

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CFI: Consejo Federal de Inversiones

C.I.I.U: Clasificación Internacional Industrial Uniforme

CONADE: Comisión Nacional de Desarrollo Económico

CONASE: Comisión Nacional de Seguridad del Estado

COPRODE: Comisión Provincial de Desarrollo Económico

DEA: Administración de Control de Drogas

DGI: Dirección General Impositiva

D.G.F.M: Dirección General de Fabricaciones Militares

FIEL: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas

FMI: Fondo Monetario Internacional

IAPI: Instituto Argentino de Promoción del Intercambio

IDES: Investigación y desarrollo Empresario y Social

INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria

INTI: Instituto Nacional de Tecnología Industrial

OEA Organización de los Estados Americanos

GALILEO

REVISTA DEL INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR N° 29
"GALILEO GALILEI"
Boulevard Oroño 1145, Rosario, Santa Fe, Argentina

N° 4 - AGOSTO 2021

ISSN 1853-2578



GALILEO

REVISTA DEL INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR N° 29
"GALILEO GALILEI"
Boulevard Oroño 1145, Rosario, Santa Fe, Argentina

N° 4 - AGOSTO 2021

ISSN 1853-2578