



Trabajo y Sociedad

Sociología del trabajo- Estudios culturales- Narrativas sociológicas y literarias
Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas (Caicyt-Conicet)
N° 35, Vol. XXI, Invierno 2020, Santiago del Estero, Argentina
ISSN 1514-6871 - www.unse.edu.ar/trabajosociedad



Subsidios estatales en Argentina: mecanismos de transferencia de riqueza y relaciones políticas entre Estado y capitalistas industriales (1966-1973)

State subsidies in Argentina: transfer of wealth mechanisms and political relations between the State and industrial capitalists (1966-1973)

Subsídios estatais na Argentina: mecanismos de transferência de riqueza e relações políticas entre o Estado e os capitalistas industriais (1966-1973)

Verónica BAUDINO¹

Recibido: 16.10.2018

Revisión editorial: 23.11.2019

Aprobado: 31.03.2020



RESUMEN

En el presente trabajo nos proponemos indagar en la acción política llevada adelante por las principales entidades representantes de los capitalistas industriales que operan en Argentina en relación con las transferencias estatales de riqueza: Confederación General Económica (CGE) y la Unión Industrial Argentina (UIA). Ambas supuestamente antagonistas en su composición y programa político.

Nos detenemos en los vínculos que establecieron las dos entidades respecto del Estado en función de sus solicitudes y exposiciones acerca de los subsidios, durante el período que comprende la autodenominada Revolución Argentina (1966-1973). Atendemos a las intervenciones de los capitalistas industriales en relación con los distintos tipos de subsidios otorgados (Promoción Industrial, créditos bancarios, aranceles a las exportaciones e importaciones y valuación del tipo de cambio). Indagamos en posibles semejanzas y diferencias entre las posiciones sostenidas y las razones de estas, intentando pensar en el contenido de las acciones políticas.

Sostenemos que el comportamiento observado da cuenta de la necesidad de todos los capitales industriales de obtener compensaciones para reproducirse. Debido a que son fragmentos débiles del capital, tanto capitales pequeños como concentrados demandan sostén por parte del Estado, el cual proviene de la riqueza extraordinaria de la renta de la tierra.

Palabras Clave: Subsidios estatales, capitalistas industriales, acción política

¹ Universidad Nacional de La Plata/Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales/Consejo Nacional de Investigaciones Científica y Técnicas (UNLP/IDIHCS/CONICET).
Correo: veronicabaudino@yahoo.com.ar

ABSTRACT

In the present paper we propose to investigate political action carried out by the main corporations of industrial capitalists in Argentina in relation to state transfers of wealth: General Economic Confederation (CGE) and the Argentine Industrial Union (UIA). Both supposedly antagonists in its composition and political program.

We study at the links established by the two entities with respect to the State in terms of their requests and exhibitions about subsidies, during the period of self-proclaimed Argentine Revolution (1966-1973). We attend to the interventions of the industrial capitalists in relation to the different types of subsidies granted (Industrial Promotion, bank credits, tariffs on exports and imports and valuation of the exchange rate). We investigate possible similarities and differences between the positions held and the reasons for these, trying to think about the content of the political actions.

We argue that the observed behaviour accounts for the need of all industrial capitals to obtain compensation to reproduce. Because they are weak fragments of capital, both small and concentrated capitals demand support from the State, which comes from the extraordinary wealth of land rent.

Keywords: State subsidies–industrial capitalists – politic action

RESUMO

No presente trabalho propomos investigar a ação política realizada pelas principais entidades representativas dos capitalistas industriais que operam na Argentina em relação às transferências de riqueza do Estado: a Confederação Econômica Geral (CGE) e a União Industrial Argentina (UIA). Ambos supostamente antagonistas em sua composição e programa político.

Analisamos os vínculos estabelecidos pelas duas entidades com relação ao Estado em termos de seus pedidos e exposições sobre subsídios, durante o período que inclui a autoproclamada Revolução Argentina (1966-1973). Atendemos às intervenções dos capitalistas industriais em relação aos diferentes tipos de subsídios concedidos (Promoção Industrial, créditos bancários, tarifas sobre exportações e importações e valorização do câmbio). Investigamos possíveis semelhanças e diferenças entre as posições mantidas e as razões para essas, tentando pensar sobre o conteúdo das ações políticas.

Argumentamos que o comportamento observado explica a necessidade de todos os capitais industriais obterem compensação para reprodução. Por serem frágeis fragmentos de capital, tanto os capitais pequenos quanto os concentrados exigem apoio do Estado, que vem da extraordinária riqueza da renda da terra.

Palavras Chave: Subsídios estatais– capitalistas industriais - ação política

SUMARIO

1. Introducción, 2. Estado de la cuestión y aspectos metodológicos, 3. Acción política de los representantes de capitalistas individuales en relación con las formas de transferencia de riqueza, 4. Conclusiones, 5. Bibliografía

1. Introducción

El Estado argentino ha implementado diferentes instrumentos para fomentar y/o sostener especialmente al sector industrial, tanto nacional como extranjero. Mecanismos de transferencia de riquezas tales como impuestos a la importación y exportación, leyes de Promoción Industrial,

valuación del tipo de cambio, entre otros, han sido el pilar de la política estatal a lo largo de la historia argentina. No pocos estudios han indagado en los montos y formas de transferencias, trazando líneas para pensar las relaciones de causalidad entre éstos y la performance del capitalismo argentino.

Un aspecto menos explorado es el que concierne a la acción política que han llevado a cabo los sujetos beneficiarios de la implementación de instrumentos de transferencias. Aún en ausencia de estudios detallados, se ha asumido que las corporaciones representantes de capitalistas industriales han observado comportamientos diferenciados en función de su programa político supuestamente antagónico, y su composición social marcadamente diferente. En el presente trabajo, y como continuidad de trabajos precedentes acerca de la acción política de los capitalistas industriales en Argentina (Baudino, 2017a; 2017b; 2018; Baudino y Sanz Cerbino, 2013) nos proponemos avanzar en el conocimiento del vínculo subsidios – acción política capitalista. Para tal objetivo, analizaremos la acción de las principales entidades representantes de los capitalistas industriales que operan en Argentina: la Confederación General Económica (CGE) y la Unión Industrial Argentina (UIA).

Recorreremos, durante el período que comprende la autodenominada Revolución Argentina (1966-1973), los vínculos que establecieron las dos entidades respecto del Estado en función de sus solicitudes y exposiciones acerca de los subsidios. Atenderemos a las intervenciones de los capitalistas industriales en relación con los distintos tipos de subsidios otorgados (Promoción Industrial, créditos bancarios, aranceles a las exportaciones e importaciones y valuación del tipo de cambio). Indagaremos en posibles semejanzas y diferencias entre las posiciones sostenidas y las razones de estas, tratando de pensar en el contenido de las acciones políticas.

Desde una mirada que sigue los desarrollos del campo marxiano acerca de la acción de los sujetos condicionados por las relaciones sociales capitalistas, reconstruiremos la acción política de los capitalistas representados por las agrupaciones antes mencionadas mediante el análisis de entrevistas, declaraciones, y demás manifestaciones publicadas en fuentes periódicas de circulación masiva (*Clarín*, *La Nación*, *Cronista Comercial*) y documentos institucionales (*Memorias y balances* de la UIA y la CGE). A su vez, a partir de trabajos científicos, daremos cuenta de los tipos de instrumentos, así como de las particularidades del capitalismo argentino que permiten explicar la extensión de los subsidios, y la acción política de los sujetos en cuestión, como parte estructural de su dinámica de acumulación.

2. Estado de la cuestión y aspectos metodológicos

La bibliografía especializada en el estudio de la historia económica argentina acuerda, en términos generales, en la persistencia de considerables magnitudes de transferencias de riquezas por parte del Estado a determinados sectores económicos. Al contrastar los magros resultados de las políticas económicas en el devenir del capitalismo argentino, los montos, formas de otorgamiento, destinatarios y control de los subsidios son puestos en la lupa como una de sus principales causas. Desde perspectivas muchas veces bien contrapuestas, se resalta la impotencia de las formas en las que el Estado ha destinado sus riquezas mediante diferentes mecanismos para hacer de Argentina un capitalismo más competitivo a escala mundial.

Existen estudios clásicos, sobre los que volveremos a lo largo del trabajo, acerca de las formas y resultados de transferencias de riquezas: Promoción Industrial (Ferrucci, 1986; Azpiazu y Basualdo, 1986), Banco nacional de desarrollo (Rougier, 2004), contratistas del estado (Castellani, 2010), protección de mercado interno (Schvarzer, 1996). El diagnóstico es similar: falta de coherencia y privilegio a proyectos de corto plazo y capitales monopólicos (nacionales y extranjeros) cuya expansión no redundó en el desarrollo industrial nacional. Se resalta la falta de competitividad de los capitales destinatarios, obsoletos en el mercado internacional, cuyas ganancias fueron garantizadas permanentemente, y equivocadamente, por el Estado argentino (Pucciarelli, 2004). El Estado aparece como una esfera autónoma, capaz de modificar las peculiaridades de la acumulación de capital (Kossacoff, 1989; López, 2006). En efecto, se trata a juicio de los autores, de que direccionen las

transferencias a los capitales pequeños y medianos productivos, depositarios de las expectativas de desarrollo.

La mirada liberal sobre los subsidios pone el acento en la intervención estatal en la economía como problema en sí mismo (Gerchunoff y Llach, 2007; Cortes Conde, 1998; Díaz Alejandro, 1970). La autonomía de la política se mantiene incólume, pero en su opuesto: la política podría existir en su mínima expresión, y dejar que el mercado se regule naturalmente. Mecanismos y destinatarios de transferencias estatales son ponderados, por la positiva o negativa, como centrales en la acumulación de capital, pero sin dar cuenta de la fuente de estas, ni del carácter necesario de su existencia.

Distinto es pensar la política estatal en tanto forma de la acumulación de capital. El Estado pasa de ser autónomo y moldear la economía, a expresar la especificidad del capitalismo argentino como un fragmento del capitalismo mundial. En dicha especificidad las transferencias estatales juegan un rol fundamental al constituir la base sobre la que se reproducen los capitales ineficientes radicados en Argentina. En ese entramado, el elemento central es la renta de tierra, capaz de ser disputada y apropiada por clases sociales diferentes de la terrateniente, pasando generalmente por la mediación del Estado (Iñigo Carrera, 2007).

Enfocándonos en nuestro problema particular, la acción política de los capitalistas frente a las políticas de transferencias del Estado, observamos cierta carencia en la bibliografía de un tratamiento particular. Nuestra inquietud es cuál es el comportamiento de la burguesía ante una política estatal tan extendida a lo largo de la historia, especialmente aquellos sectores representados por la UIA y la CGE.

La CGE fue creada en 1952 durante el Gobierno de Juan Domingo Perón, producto de la confluencia de un número importante de federaciones del interior de país ya existentes. La extensión del proceso de industrialización originó capitales nuevos, carentes de representación en las corporaciones denominadas “tradicionales”. La más importante de éstas, la UIA, fundada en 1887, congregó desde sus inicios al núcleo de los capitales (nacionales y extranjeros) más concentrados que operan en Argentina, aunque luego fue extendiendo su influencia también sobre capitales medianos y pequeños.

Los trabajos más influyentes argumentan que la UIA se comportó de forma contraria a lo que requería, y requiere, el desarrollo económico industrial nacional (Schvarzer, 1991). Se proyecta una imagen de una corporación representante de las franjas mono u oligopólicas y transnacionalizadas del capital, tendientes a “acomodarse” en cada ciclo económico, persiguiendo sus intereses de corto plazo (O'Donnell, 1982). Su acción política estaría signada por ideas liberales, entre las cuales se destaca la necesidad de retracción del Estado de las esferas económica y social, la libre asignación de recursos a través del mercado y el otorgamiento de un papel relevante al capital multinacional (De Ímaz, 1965; Cúneo, 1969; Freels, 1970).²

²Estudios más recientes han observado tendencias internas, heterogeneidad en su composición social y cambios en sus discursos y propuestas políticas (Dossi, 2009; Wainer y Gaggero, 2004; Beltran, 2007).

Se enfatiza la contradicción entre la política “dependentista” de la dirigencia tradicional (UIA, SRA) (Niosi, 1974) y aquella “nacionalista e industrialista” de la CGE (Brennan, 1998). Ésta última, promotora “entusiasta” de la industrialización del país y defensora de la intervención estatal. Los capitales representados por la CGE recibieron beneficios del Estado: desde créditos a tasas bajas hasta protección de mercados “cuasi-monopólicos” (Wobron), garantía de ganancias y subsidios a la electricidad, entre otros (ALUAR) (Brennan y Rougier, 2013). Sin embargo, en la bibliografía, aún ante la evidencia de que tanto la UIA como la CGE han recibido subsidios de todo tipo, mientras la primera entidad es presentada como liberal sin un proyecto industrial de largo plazo, la segunda, durante la década de 1960, encarnaría las potencias de una “Argentina industrial y un capitalismo nacional”. No obstante, ciertas líneas de investigación matizan, con diferencias entre sí, los enfrentamientos políticos irreconciliables entre ambas entidades (Bellini, 2014; Baudino, 2012; Jáuregui, 2013).

El presente trabajo busca profundizar en un aspecto de la relación de los capitalistas, mediado por las corporaciones, con el Estado. Una variable no menor si ponderamos el peso que tienen los subsidios en la acumulación de capital en Argentina. Nos disponemos a indagar tanto en la forma de la acción política como en su contenido. En este sentido, nos preguntamos, ¿cómo y qué expresan las manifestaciones de las corporaciones industriales en torno de las transferencias de riqueza?

Consideramos que la acción particular de los agentes se encuentra definida por su ser social, por ser vendedores o compradores de fuerza de trabajo (Marx, 2004). La acción política de la CGE y UIA está determinada en este sentido por garantizar la reproducción inmediata de sus capitales socios. Para tal fin, dirigen sus demandas al Estado nacional³, representante del capital social⁴ en tanto fragmento del capital mundial. Dicho Estado nacional expresa en Argentina la especificidad de la acumulación de capital en este espacio particular.

Su especificidad es la de ocupar el lugar de proveedora de materias primas en la división internacional del trabajo. Dado que la productividad del trabajo de sus tierras es superior a la de los países usualmente denominados “centrales”, el consumo de sus mercancías les permite a éstos incrementar la plusvalía relativa que apropian. Por esta razón, los países rectores, o que producen la generalidad de sus mercancías, han estimulado el desarrollo de países como Argentina. Con esta finalidad, el capital extranjero, a fin de proveerse de mercancías producidas en condiciones que no pueden reproducir mediante el trabajo humano, y también volcar sus productos industriales en el mercado interno, ha facilitado créditos, la aplicación de tecnología y el mejoramiento de los sistemas de transporte.

Debido a que las materias primas son mercancías no reproducibles por el trabajo humano, el precio de mercado se fija en el nivel de la tierra donde la productividad del trabajo es más baja. Ese pago por encima de lo “normal” constituye la renta diferencial, disputable entre capitalistas y dueños de la tierra porque no afecta la reproducción del capital agrario. En Argentina, la renta de la tierra es apropiada por diferentes sujetos distintos al terrateniente, por ejemplo capitalistas industriales, que vía varios mecanismos (mediados por el Estado) habilitan el sostenimiento de una industria de baja productividad (Kornblihtt, Seiffer y Mussi, 2016). Esos capitalistas industriales, nacionales y extranjeros, dada la debilidad de sus capitales requieren de la apropiación de renta de la tierra para alcanzar la tasa de ganancia media necesaria para continuar reproduciéndose (Iñigo Carrera, 2007).

³Pensamos la acción estatal de los capitalistas en relación con el Estado estimulados por los desarrollos teóricos que Karl Marx realizó en su 18 de Brumario de Luis Bonaparte (Marx, 2001) y en las posteriores reflexiones de la escuela de la derivación (Hirsch, 1977; Altvater, 1977; Muller y Neussus, 1978 y Gestemberger, 1978), de la reformulación (Jessop, 1990) y del estructuralismo (Poulantzas, 1971)

⁴“La potencias directas de la acumulación de capital social necesitan encarnarse, entonces, en un sujeto que enfrente a los capitales individuales no sólo como portador de una conciencia y voluntad independiente de la de ellos, si no que tenga la potestad de imponer la suya directamente por sobre ellos. Este representante político directo del capital social es el Estado”. (Iñigo Carrera, 2003: 16)

Nos proponemos observar las intervenciones de las entidades industriales respecto de las diferentes formas transferencias de riquezas por parte del Estado y, tomando como la especificidad del capitalismo en Argentina, pensar cuál es el contenido que se expresa en las acciones políticas.

3. Acción política de los representantes de capitalistas individuales en relación con las formas de transferencia de riqueza

La dictadura militar se erige como régimen político en 1966 en un momento de declive económico, alta activación del movimiento sindical e inestabilidad institucional (Portantiero, 1977; De Riz, 2000; Peralta Ramos, 2007; Rouquie, 1983). El plan de las Fuerzas Armadas en el gobierno constaba del desarrollo de tres etapas, denominadas *tiempo económico, social y político*, que se debían suceder unas a otras. El primer tiempo apuntaba a solucionar las cuestiones económicas, basándose en el crecimiento de los sectores más eficientes. El segundo, el “tiempo social”, tendría como eje la redistribución. El último de los tiempos, el político, consistiría en la apertura a la participación política de la sociedad civil (Bra, 1985; Anzorena, 1998).

La Revolución Argentina reprimió y/o cercenó las expresiones políticas de partidos y sindicatos. Disolvió las legislaturas nacionales y provinciales, y prohibió los partidos políticos. Se implementaron políticas de control de la actividad sindical mediante la SIDE, delineadas en el CONASE (Consejo Nacional de Seguridad). Se intervinieron los medios de comunicación y las universidades nacionales, proceso que terminó en la represión de la resistencia estudiantil en la “Noche de los bastones largos”.

En materia de políticas económicas, el plan central de la dictadura fue llevado adelante por Adalbert Krieger Vasena, al mando del Ministerio de Economía. Anunciado en marzo de 1967, consistió en una devaluación del 40% del peso y la imposición de retenciones a las exportaciones agropecuarias que oscilaban entre el 16 y el 25%. Dado que la devaluación actuaba como una barrera de contención de productos importados se redujeron los aranceles aduaneros en un 50%, con el objetivo habilitar la importación de maquinarias para modernizar los sistemas de producción y comprar los insumos necesarios sin aumentar los costos finales de producción. De esta manera se pretendía incentivar el aumento de la productividad permitiendo la importación de maquinarias.

El Ministerio de Economía a su vez congeló los salarios mediante un decreto de fines de marzo de 1967, restringiendo los aumentos hasta fines de 1968. Aumentó las tarifas de los servicios públicos, los impuestos a las ventas y propiedades y redujo el empleo público. Aunque la reducción del gasto estatal constituyó un pilar del régimen, las transferencias de riquezas a los capitales industriales, como veremos, fueron sostenidas durante el período abordado.

3.1. Promoción industrial

La Promoción Industrial comienza a ser utilizada como método de transferencia en Argentina en las décadas de 1930 y 1940. En esta etapa, sólo se trataba de medidas aisladas, que fueron sistematizadas a partir de 1958, durante el gobierno radical de Arturo Frondizi. El momento en que esta política cobró mayor relevancia fue la década de 1970, mediante la sanción de las leyes 20.560, de 1973, y 21.608, de 1977.

Durante el período 66-73 se mantuvieron vigentes las leyes de promoción precedentes, aunque se operaron diferenciaciones en el tipo de política a nivel administrativo antes que legal. Si bien en 1970 y 1972 se promulgaron dos leyes nuevas, no llegaron a implementarse, pero sí a generar controversias entre los capitalistas.

Las normas que tuvieron incidencia en la política real fueron las leyes 14.781 de Promoción industrial y 14.780 de Inversiones extranjeras (ambas sancionadas en 1958 y derogadas por la

ley 18587/70) y los decretos 3113/64, sobre la Promoción del capital industrial nacional, y 5339/63, acerca de la Promoción de inversiones en activo fijo.

La ley 14.870 de Inversión Extranjera subvencionaba inversiones destinadas a “sustituir importaciones e incrementar exportaciones”, privilegiando aquellas que produjeran materias primas para la industria, bienes de capital y utilización intermedia. Aquellos capitales que observaran dichos requisitos eran reconocidos legalmente en pie de igualdad con los capitales nacionales, equiparando los derechos a gozar de beneficios a nativos y foráneos. La UIA consideró que “uno de los hechos auspiciosos e irreversibles del período fue el abandono de la actitud de desconfianza hacia el capital extranjero en la política del gobierno” (Memoria y balance de la UIA, 1958). La CGE trazó un plan en el que se especificaba y acotaba la participación del capital extranjero. Su propuesta consistía en

1°) que el auspicio de las inversiones de capitales extranjeros se supedite en líneas generales a la obtención de créditos de largo plazo que permitan la capitalización nacional (...) 6°) **que se facilite la inversión de capitales que contribuyan al progreso técnico y a la expansión del mediano y pequeño empresario y al desarrollo económico de las zonas menos desarrolladas del interior argentino.** (Memoria y balance de la CGE, 1958)

El reparo de la CGE frente al capital extranjero, a diferencia de lo expresa por la UIA, tiene posiblemente origen en que esa institución no alojaba capitales extranjeros, mientras la UIA, sí lo hacía.

Le ley 14781, que rigió el sistema de Promoción industrial hasta 1970, estipulaba como tipo de instrumento de transferencia:

- a) liberación de derechos y adicionales aduaneros para facilitar las importaciones de bienes de capital que la industria nacional no está en condiciones de proveer;
- b) protección arancelaria, suspensión o limitación de las importaciones competitivas;
- c) tratamiento cambiario preferencial para la exportación de productos industriales;
- e) suministro preferencial de materias primas, energía combustibles y transportes; tratamiento preferencial en las compras por organismos del Estado;
- f) franquicias impositivas por períodos determinados.⁵

La CGE subrayó la necesidad de una reglamentación completa de la ley descripta, proponiendo mayor protección aduanera, créditos bancarios para equipamiento industrial y financiación de la producción y comercialización, una política impositiva “estimulante de las empresas industriales”, protección anti-dumping, fomento de exportaciones industriales, y que se dote a la industria de un vigoroso mercado interno (Memoria y balance de la CGE, 1960).

A partir del decreto 5339 de 1963, durante el mandato de Arturo Illia, se liberaba de todo recargo o impuesto a la importación de maquinarias, por parte de capital nacional o extranjero, no fabricadas en el país, o que no se fabricaran en condiciones técnicas apropiadas. El decreto 3113/64 ponía el acento en la Promoción regional para la instalación o ampliación de fábricas y en el estímulo a ciertos sectores: petroquímica, siderurgia, celulosa, forestación y reforestación, pesca y caza marítima en aguas interiores, industrias mineras excluidas gas, petróleo y minerales de tercera categoría e industrias de construcción de viviendas económicas (Ferrucci, 1986).

Durante la autodenominada Revolución Argentina (1969-1973), se promulgó un nuevo decreto sobre industria petroquímica (4271/69) y para los regímenes de San Juan, Tucumán y Tierra del Fuego. En el caso de Tucumán, se intentó promocionar actividades, mediante el Operativo Tucumán, que pudieran revertir la crisis de ocupación originada por el cierre de varios ingenios en pleno plan “eficientista”. Tierra del Fuego también gozó de mayores beneficios que otras provincias para estimular la instalación de fábricas.

⁵ Ley 14.781, art. 7°

En 1970, con el recambio de autoridades nacionales luego de la crisis política que significó el cordobazo, se sancionó una nueva ley de Promoción industrial (18.587) que nunca fue reglamentada. El lugar de privilegio otorgado en el proyecto a las inversiones de capitales extranjeros fue recibido de manera contrapuesta por diferentes sectores de la UIA, ocasionando fuertes disidencias internas.⁶ En principio, su presidente, Elbio Coelho, en una carta dirigida al nuevo presidente de facto Alejandro Lanusse, en julio de 1971, mostraba su interés en participar de la discusión de proyecto en cuestión. Su posición era favorable a otorgar mayores incentivos a los capitales extranjeros:

Solicito con extrema urgencia audiencia para exponer la seria preocupación del sector industrial frente a la inminente sanción de los proyectos de ley de inversiones extranjeras y de promoción industrial, ya que consideramos indispensable atraer dichas inversiones mediante un régimen que permita su debida participación en el desarrollo industrial y regional del país (*La Nación*, 3/07/1971).

ADIMRA⁷, una de las cámaras adheridas a la UIA, expresó su desacuerdo con uno de los puntos del proyecto. La cámara advertía que “el proyecto encierra una peligrosa **acentuación del intervencionismo estatal** y orienta un agudo crecimiento de la burocracia”¹ (*Cronista Comercial*, 5/07/1971).

En una línea opuesta a los cuestionamientos de los empresarios metalúrgicos, y en clara discusión con la dirección nacional, se posicionó un nutrido grupo de empresarios del interior contra el incentivo a los capitales extranjeros. Ante este cuestionamiento, la dirección de la UIA argumentó que el otorgamiento de beneficios a inversiones extranjeras debía tener lugar sólo en caso de que no existan proyectos privados nacionales prioritarios. No obstante, no evitó la crisis. En marzo de 1972, la UIA de Santa Fe envió una nota a la central advirtiendo que existía una contradicción entre el Acta de Santa Fe (favorable a la defensa de la industria nacional), firmada de manera conjunta por los industriales, y las declaraciones de la entidad en torno a la necesidad de promocionar la inversión de capital extranjero (*La Nación*, 21/03/1972). Ante el ataque de la filial Santa Fe, la dirección nacional se defendió de la acusación esgrimiendo que su posición acentuaba la prioridad de la industria nacional y, en este sentido, las opiniones expresadas coincidían con el Acta de Santa Fe.

El enfrentamiento llegó a su punto más alto cuando en agosto del mismo año, en Mendoza, los empresarios del interior acordaron conformar una entidad independiente, que bregase por sus intereses, que eran desoídos por los dirigentes de la ciudad de Buenos Aires (*Cronista Comercial*, 2/08/1972). La acción de los disidentes estaba conducida por ADIC⁸, que inclusive publicó un anteproyecto de Ley de Promoción Industrial cuyo objetivo era que las empresas radicadas en el Interior recibieran compensaciones por sus mayores costos de producción. El sistema debía comprender un conjunto de reducciones en las tarifas de los bienes y servicios provistos por el Estado y beneficios impositivos que redujeran los costos de las empresas del interior (N`Haux, 1993). La entidad comenzó a discutir en asambleas y en reuniones de empresarios del Interior, lo que motivó enfrentamientos con la UIA, que rechazó el plan (Ramírez, 2000). Esta situación provocó el alejamiento de la ADIC de la central empresaria nacional y su acercamiento a la CGE.⁹

⁶Las disputas en torno a la nueva Ley de Promoción Industrial se enmarcan en la profunda crisis política y económica post Cordobazo, y la profundización de diferencias internas en la UIA (Baudino, 2012; Sanz Cerbino y Peloche, 2018)

⁷Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina.

⁸Asociación de Industriales de Córdoba, dirigida por Fulvio Pagani (dueño de Arcor), Piero Astori (propietario de Astori Estructuras, Palmar, CER y Metalceramic) y Castro Garayzabal (representante de Kaiser y vicepresidente de la UIA en representación de Córdoba); cuyo exponente más reconocido ha sido Domingo Cavallo.

⁹La confluencia de ambos sectores, supuestamente antagónicos, se asienta en la heterogeneidad de los capitales nucleados en torno a la UIA. Muchos con las mismas particularidades que los representados por

¿De dónde provienen las transferencias estatales por Promoción industrial que reciben los capitales de la CGE y la UIA? Primariamente de la renta de la tierra, fuente de riquezas que el Estado puede apropiarse sin poner el riesgo la acumulación de los capitales agrarios. Sin embargo, durante el período estudiado, las inversiones aprobadas en dólares no responden de forma clara a las tendencias de la renta. Mientras la renta de la tierra se encuentra en descenso entre 1966 y 1970, ascendieron los montos de inversiones aprobadas (Cuadro 1). Estos descienden desde 1973, momento de alza excepcional de la renta (Iñigo Carrera, 2007). Esto no niega su origen, pero hace suponer que se privilegiaron otros mecanismos de transferencia en el período.¹⁰

Cuadro 1. Inversiones aprobadas por año, 1966-1975. Miles de dólares (deflacionado)

Años	Subsidios otorgados
1966	38.665,2
1967	79.164,4
1968	155.130,2
1969	313.765,9
1970	92.040,6
1971	133.397
1972	40.781
1973	55.410,1
1974	3.787,4
1975	365.362,4

Fuente: UADE: *Promoción industrial en la Argentina. Análisis y evolución de sus resultados en el período 1958/75, 1976.*

3.2. Créditos bancarios

La institución privilegiada para el otorgamiento de créditos de origen estatal era el Banco Industrial (BIRA), denominado Banco Nacionales de Desarrollo (BANADE) desde 1971. La

la CGE (Baudino, 2012). Convivían capitales pequeños, que en este momento del ciclo económico demandan mayores niveles de protección y promoción industrial (expresados en la línea ADIC), y capitales concentrados, con la necesidad de eliminar capital sobrante y beneficiarse de la posibilidad de importar insumos y maquinaria que, debido a la protección, se producen y comercializan a costos más altos en el mercado interno (representados por la dirección nacional y ADIMRA). No obstante, a pesar de los enfrentamientos en esa coyuntura, la unidad de acción que implica que la UIA represente a sectores aparentemente tan disímiles, se debe a que se trata de todos capitales que requieren de la apropiación de transferencias para reproducirse. La existencia de entidades separadas que representan un número no menor de capitales industriales del mismo tamaño puede deberse a que cada una desarrolla una acción política que se condice con los ciclos de expansión y baja de la acumulación de capital. Mientras la CGE se expresa en momentos de alza, con la profundización del discurso populista, la UIA parece tener mayor preponderancia en momentos de baja, formando alianzas de tinte concentrador. Asimismo, podemos pensar que la unidad entre chicos y concentrados, y no su exclusión, tiene como razón que los chicos al valorizarse al nivel de la tasa de interés dejan libre una proporción de plusvalía que apropian los capitales más concentrados en la circulación y que constituye otra fuente de compensación (Iñigo Carrera, 2008)

¹⁰Un mecanismo que parece haber acompañado todo el período, y que se profundiza en momentos de alza de la renta de la tierra es la tasa de intereses real negativa para la toma de créditos.

misma destinaba préstamos a fin de estimular la construcción de plantas e instalaciones, la compra de máquinas y demás bienes de activo fijo de fabricación nacional. De acuerdo con el criterio establecido por la Secretaría de Industria, el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE) y el BIRA, las ramas de la economía privilegiadas eran aquellas relacionadas con la fabricación de maquinarias, la construcción de material ferroviario, la petroquímica, el papel de diario, la faena de ganado, el transporte frigorífico, entre otras (Rougier, 2004).

A su vez, el BIRA cubría las necesidades de las zonas de fomento especial, tanto las actividades industriales como mineras. Especialmente, en lo referente al financiamiento en activo fijo, pudiendo llegar a cubrir el total de la inversión, o inclusive el 150% de la inversión para los casos de empresas pequeñas o vinculadas con industrias prioritarias. Se esperaba que las empresas aporten parte del capital requerido para concretar el proyecto por el cual se solicitaba el crédito.

Los recursos provenían del BCRA, mediante la financiación de la venta de los beneficiarios a organismos oficiales, y a partir de 1969 sosteniendo el plan de préstamos para rehabilitación de empresas. Fondos propios, préstamos de BID (1968) y Eximank (para la importación de bienes de capital por parte de las empresas beneficiarias). Además, el BIRA oficiaba de intermediario para que pequeñas y medianas empresas accedieran a empréstitos con bancos extranjeros para la compra de maquinarias en el exterior. De acuerdo con la obra de Iñigo Carrera (2007), la tasa de interés real activa sobre préstamos bancarios (que incluyen las entidades mencionadas), ha sido “sostenida y significativamente negativa” (Iñigo Carrera, 2007: 58) entre los años 1945 y 1985.

El banco tuvo durante el período estudiado un directorio compuesto por capitalistas industriales, algunos de ellos, como Emilio van Peborg (presidente BIRA), Alejandro Llauro y Rodolfo Martelli, dirigentes de la UIA; y Luis María Garrasino de la Confederación General de la Industria (CGI). Pero, la participación directa en el directorio del banco no parece haber redundado en beneficios inmediatos. La acción política de las dos entidades estudiadas muestra una insistencia constante en la dirección de los créditos para la promoción agraria e industrial. También se observa la solicitud de una línea de créditos especial para el pago de aguinaldos, así como el temor a las represalias en el otorgamiento de beneficios a quienes no firmaran el Acuerdo de precios impulsado por el gobierno el 1966. En 1970, la UIA solicitó inclusive que se constituya un fondo a cargo del BIRA, con financiamiento proveniente del blanqueo de capitales en curso, para créditos a largo plazo destinados a la compra de bienes y equipos de capital de producción nacional. La medida fue solicitada por los sectores de la UIA productores de dichas mercancías, en desventaja frente a las políticas de apertura a la compra de las maquinarias importadas.

Los empréstitos otorgados durante el período fueron dirigidos centralmente a inversiones fijas, consolidación financiera y financiación del comercio exterior. Se privilegiaron las actividades manufactureras por sobre las no manufactureras (centralmente “construcción”), y dentro de aquellas a “metales y sus manufacturas”, “alimentos, bebidas y tabaco”, “vehículos y maquinarias” y “textiles y confecciones”. La distribución de los montos aparece concentrada en un reducido número de empresas, es decir pocas empresas que recibieron un alto porcentaje del total de créditos otorgados, algunas de ellas parten de la dirección de la UIA (Cometarsa, Corporación cementera argentina, Celulosa Jujuy) y CGE (Wobron). Especialmente, los empréstitos se canalizaron a Capital Federal, Gran Buenos Aires, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe.

3.3. Impuestos a la importación y exportación

Los impuestos que recaen sobre el comercio exterior son una herramienta regida directamente por el Estado nacional para regular el precio de ingreso y egreso de mercancías, y en consecuencia el precio interno de las mismas. A la vez, es una fuente de ingresos estatales en el caso de las retenciones a las exportaciones.

Un nivel de tarifas a las importaciones elevado permite a aquellos capitales que producen localmente vender en el mercado interno por encima del precio internacional, mientras que a los capitales que compran esos insumos se les encarecen. La contracara de los aranceles y la consecuente venta de las mercancías protegidas a precios más altos que los internacionales es la existencia de una fuente de riqueza extraordinaria que no obstaculice la acumulación de capital. Así, los impuestos a las importaciones tienen como contrapartida por ejemplo las retenciones a las exportaciones. Éstas implican la apropiación directa de renta de la tierra que el Estado transfiera a partir del gasto estatal, que incluye la Promoción Industrial.

La industria automotriz, que gozó de un mercado interno protegido por efecto de la prohibición de importar vehículos terminados, es un ejemplo de la forma en la que el Estado transfiere riquezas entre sectores mediante los instrumentos arancelarios. Los precios internos de automóviles entre 1960 y 1975 se mantuvieron por encima de los internacionales. La fuente de poder de compra extraordinario provino de la renta de la tierra. Apropiada por el Estado (en el orden del 20%) y distribuida a partir del gasto público (Fitzsimons y Guevara, 2018).

Un importante segmento de la producción automotriz se destinaba a la producción o transporte de mercancías agrarias. Los terratenientes gastaban parte de esa renta al tener que pagar sobrepuestos, que al ser ganancia extraordinaria no afectaba su capacidad de acumulación. El efecto político entre los terratenientes, expresándose a través de la Sociedad Rural Argentina, ha sido el rechazo a los beneficios otorgados a los productores de maquinaria agrícola dado que encarecían los costos del capital fijo que los productores agropecuarios requerían. Pretendían poder importar maquinarias a precios inferiores a los vigentes, rivalizando con la Cámara Gremial de Fabricantes de Maquinarias Agrícolas (Niosi, 1974).

En 1967, ante la baja de la renta de la tierra, durante la gestión de Krieger Vasena se produjo la primera liberalización arancelaria del comercio exterior (la segunda, más profunda, será en 1976). Posteriormente a la devaluación de la moneda, gobierno redujo radicalmente los aranceles pasando de un promedio del 119% al 61%. Quedaron eliminadas la mayoría de las prohibiciones a la importación. Por el lado de las exportaciones, también fueron suprimidas las subvenciones y se introdujeron diversos gravámenes a la exportación.

Se impusieron, por primera vez, retenciones a las exportaciones agropecuarias que oscilaban entre el 16 y el 25%. Al tiempo que SRA bregó por la eliminación de derechos de exportación, que amputaba parte de sus ganancias extraordinarias (*La Nación*, 10/11/1968), ni la UIA ni la CGE se pronunciaron en ese sentido: sus capitales serían los destinatarios de la renta retenida por el Estado.

El objetivo de la liberación de la mayoría de las importaciones era habilitar la entrada de maquinarias para modernizar los sistemas de producción y comprar los insumos necesarios sin incrementar los costos finales de producción. De esta manera se incentivaba el aumento de la productividad permitiendo la importación de maquinarias.

Las empresas marginales que hoy subsisten gracias a la alta protección arancelaria sólo dejarán de operar cuando pasemos de una economía cerrada a una abierta, moderna y competitiva. (Krieger Vasena, citado en Lewis (1993), p. 340)

En confrontación con las palabras de Krieger Vasena, de acuerdo con la CGE, aquellos sectores “empeñados en eliminar a las empresas ineficientes” mediante “drásticas reducciones a los aranceles aduaneros” resultaban contrarios al desarrollo de la industria nacional (*La Nación*, 2/09/1967). La eliminación de la lista de mercancías prohibidas para su importación acarrearía grandes perjuicios especialmente a la industria textil, electrónica y cuchillería. De todos modos, a la vez que la corporación expresaba su necesidad de protección, argumentaba que el Estado debía reducir los impuestos a la importación de ciertos insumos, dejando al descubierto sus contradicciones respecto de las políticas en cuestión: no se trataba de protección para toda la economía nacional, si no de las ramas en las que sus capitales socios acumulaban.

La modificación arancelaria no ha alcanzado a los insumos industriales, principalmente en el caso de los productos semielaborados, por lo menos en la medida necesaria para compensar los efectos encarecedores de la devaluación. Esta situación, [...] afectaría fundamentalmente la posición competitiva de la industria argentina, que por otra parte ha visto reducida la protección de sus artículos terminados, por lo menos a niveles compatibles con la devaluación” (Memoria y balance 1968, p.62)

En la misma línea que la CGE, la UIA manifestaba la necesidad de una rebaja de los gravámenes para las materias primas y bienes de capital que no se producían en el país, dado que distorsionaban la estructura de costos de los bienes industriales. Coincidían con el sentido general de las medidas adoptadas, que apuntaban a mejorar la eficiencia del capital local exponiéndolo a la competencia con manufacturas importadas. Sin embargo, se reclamaba un ajuste en la política de tarifas, ya que ese tipo de medidas dejaban de lado otros factores que afectaban la competitividad de la industria local, e incluso podrían llegar a ser negativas, exponiendo a la competencia externa a ramas y sectores que no habían alcanzado los niveles de eficiencia necesarios para enfrentarla (Memoria y balance de la UIA, 1968).

Las prédicas a favor de la exposición de los capitales locales a la competencia extranjera para obligarlos a aumentar su eficiencia contaban con su revés: la demanda permanente de protección “selectiva”. Las políticas aparentemente “liberales” de la UIA deben confrontarse en primer lugar con que el acuerdo con la devaluación expresa el interés por contar con una protección de hecho del mercado interno. En segundo lugar, la propuesta en materia de comercio exterior de la UIA tenía un doble carácter: se pretendía cubrir las necesidades de importación de maquinaria e insumos (y, por lo tanto, se demandaba liberalización en estos rubros) y, a su vez, resguardar de ciertos capitales aplicando medidas proteccionistas.

Las gestiones de la entidad a fin de hacer prevalecer criterios afines a sus intereses en materia tarifaria se hicieron desde posiciones de poder, intercediendo en el Consejo Consultivo Aduanero, el Servicio Nacional de Exportaciones, organismos en lo que la UIA participaba mediante sus representantes. En 1969, a la vez que se distinguía el impulso exportador del régimen arancelario se insistía cada vez más en la necesidad de resolver las debilidades internas. En efecto, Julio Ferloni, presidente del Departamento de Comercio Exterior de la UIA, expresó que la liberalización de la economía requería un período previo de protección de la industria nacional debido a la deficiencia relativa de la misma en relación con sus competidores internacionales (*La Nación*, 12/09/1969).

En los años siguientes se utilizaron ampliamente las restricciones cuantitativas, se restablecieron las prohibiciones para más de 700 partidas, se exigieron depósitos previos a la importación y se reintrodujeron los tipos de cambio múltiples. Luego de pedidos de protección de algunos sectores industriales, y ante la implementación de restricciones por parte del gobierno, tanto la CGE como la UIA solicitaron, en el primer caso la importación automática de ciertas mercancías y en el segundo directamente la derogación del impuesto a las importaciones (*Cronista Comercial*, 6/11/1971).

Como expusimos, los aranceles elevados implican la posibilidad de vender en el mercado interno a precios superiores que en el mercado internacional y protegerse de la competencia, pero a la vez encarecen los costos internos. De modo tal que los capitalistas industriales se encuentran en la contradicción de requerir altos aranceles para los productos terminados que compiten con ellos, a la vez que necesitan liberación de tarifas para los insumos que utilizan en su cadena de producción. Se trata de la acción política que expresa su debilidad en tanto capitales y la especificidad del capitalismo argentino, dependiente de las transferencias por parte del Estado.

3.4. Valuación del tipo de cambio

El tipo de cambio es la forma que toma la moneda mundial a nivel nacional.

La unidad mundial de la acumulación de capital toma forma a través del movimiento de los procesos nacionales de acumulación. La relación cambiaria entre las monedas nacionales es expresión concreta de dicha unidad en su movimiento. Cada unidad de una moneda nacional representa una cierta magnitud de valor. [...] la relación de cambio entre ellas tiene como determinación más simple la capacidad de cada unidad monetaria nacional para representar valor respecto de la que tienen las otras. (Iñigo Carrera, 2007, p.253)

La capacidad de la moneda nacional de representar valor es en función de la apropiación de ganancia, y no del valor local producido.¹¹ La moneda nacional puede estar sobrevaluada o subvaluada respecto del tipo de cambio de paridad, que es aquel que expresa la relación “real” con otras monedas, en especial el dólar. La valuación que tome la moneda, por encima o por debajo de su capacidad de representar valor, implicará la transferencia de riquezas entre sectores sociales, no mediada por la apropiación estatal, y la compensación por esta vía de la debilidad de los capitales que operan en Argentina.

En momentos en que la moneda está sobrevaluada se produce una transferencia en favor de la importación de capital y en contra de los productores de bienes de consumo interno, en ausencia de tarifas proteccionistas. En esos momentos la moneda nacional cuenta con una capacidad de compra o de representar mayor valor que el que efectivamente expresa. Por el contrario, su devaluación implica una adecuación a la capacidad real de representar valor de la moneda nacional, una protección frente a la importación de bienes de consumo y dificultad para la importación de bienes de capital. Se produce así una apropiación mayor por parte de los sectores exportadores frente a los importadores. ¿Pero, de donde proviene la riqueza que se transfiere? De los dólares que ingresan por las exportaciones de mercancías agropecuarias y, en determinados momentos históricos, de la deuda externa.

Al observar la evolución del tipo de cambio nominal con relación al tipo de cambio de paridad, observamos que en 1966 la moneda está sobrevaluada un 20%, mientras que en 1970 está subvaluada un 5% y en 1972 un 7%. Dado que, como adelantamos, la devaluación implica una adecuación del valor de la moneda a su capacidad de compra real, las devaluaciones aparecen en momentos en que las fuentes de riqueza que puede transferirse se contraen. En 1966, coincide con un período de baja de la renta de tierra, riqueza que permite sostener la sobrevaluación de la moneda.

Dado que el valor del tipo de cambio implica la posibilidad de importar o la posibilidad de proteger la industria (no sólo por la restricción que impone a la importación de mercaderías, sino también porque devuelve competitividad disminuyendo el costo relativo de la fuerza de trabajo), hay momentos que conviene a ciertos capitalistas individuales pugnar por sobrevaluación o devaluación. Para pensar qué nivel cambiario requirió la industria para su desarrollo, se evaluarán los costos laborales, la tasa de ganancia y las perspectivas de inversión.

En relación con el costo laboral en dólares, observamos que hacia 1967 estaba en alza (Gráfico 1), por lo que la devaluación impuesta por Krieger Vasena buscaba ponerle un freno. De hecho, la UIA manifestó la necesidad de devaluación para la industria:

La industria argentina no podrá competir con sus semejantes latinoamericanas mientras tengamos energía cara e insuficiente, en tanto otros países del área la tengan barata y abundante; **mientras debamos afrontar la estructura provisional, costosa e insuficiente, y otros la tenga económica y eficaz**; si continuamos con tipos de cambio sobrevaluados que implican un impuesto a las exportación de manufacturas y un subsidio a la importación, en tanto otros tienen tipos de cambio realistas e incluso infravaluados. (Cronista Comercial, 8/09/1966)

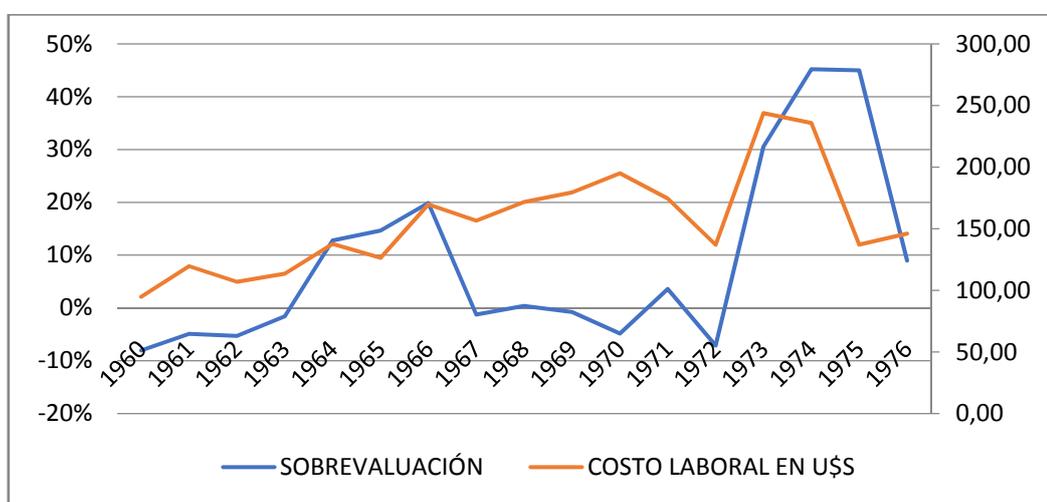
La CGE coincidió con las expresiones de la UIA,

¹¹Para un estado del debate sobre Tipo de cambio consultar Kornblihtt (2015).

Se han adoptado ciertos recaudos que tienden a atenuar efectos recesivos, que han sido característica obligada de anteriores devaluaciones. Para que este esquema de política perdure será indispensable que dichos recaudos se mantengan, lo que no significa que, ante la eventualidad de un aumento de los costos internos, se pretenda mantener una divisa estabilizada, lo que, además de no ser realista, acarrearía el fracaso del sistema. (La Nación, 11/04)

Por el contrario, en 1970 y 1972, momentos en el gobierno produjo nuevas devaluaciones, el costo laboral en dólares tendía a la baja y la moneda tampoco se había sobrevaluado a altos niveles, por lo que no había una necesidad urgente para los capitalistas individuales de imponer una devaluación, lo que explicaría la oposición de la UIA y la CGE a tales medidas.

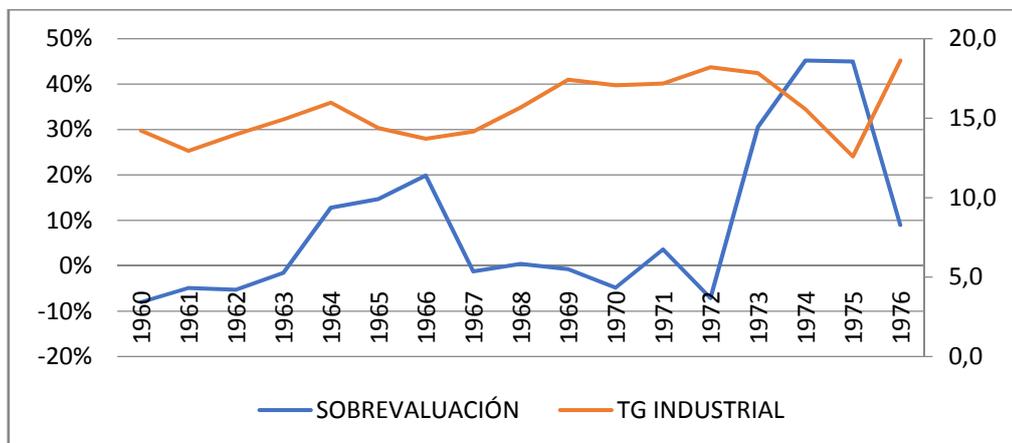
Gráfico 1. Nivel de sobrevaluación (%) de la moneda (\$/U\$S) en relación con la paridad (eje izquierdo) y evolución del costo laboral mensual en U\$S corrientes (eje derecho). Argentina, 1960-1976



Fuente: En base a Iñigo Carrera (2007)

En 1966 y 1967 la tasa de ganancia industrial se encontraba en un punto relativamente bajo (13,7% y 14,2%, respectivamente) (Gráfico 2). La devaluación aparece como un estímulo al despegue de esta, que de hecho comienza a subir hasta 1969, donde se frena en torno al 17%. A partir de entonces oscilará en torno a esos valores hasta 1973. Por lo tanto, en 1970 y 1972 no parece que la tasa de ganancia presionase hacia una devaluación.

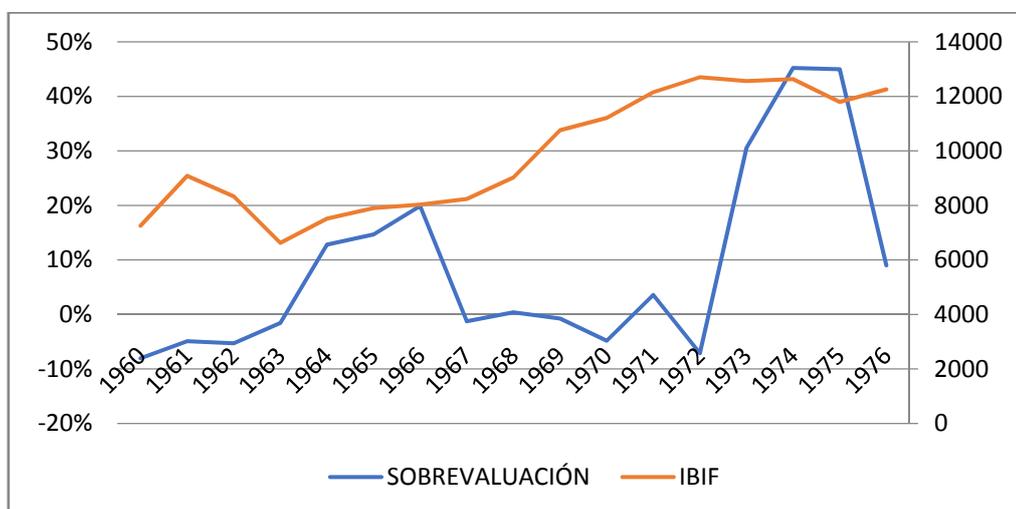
Gráfico 2. Nivel de sobrevaluación (%) de la moneda (\$/U\$\$) en relación con la paridad (eje izquierdo) y Tasa de ganancia industrial (%) eje derecho. Argentina, 1960-1976



Fuente: En base a Iñigo Carrera (2007)

Un último punto para tener en cuenta es en relación con la necesidad de invertir y por lo tanto de importar capital (Gráfico 3). Hacia 1966 y 1967 la inversión se encontraba estancada, pese a que se contaba con una moneda levemente sobrevaluada, lo cual puede estar vinculado con los bajos niveles de tasa de ganancia explicados anteriormente.

Gráfico 3. Nivel de sobrevaluación (%) de la moneda (\$/U\$\$) en relación con la paridad (eje izquierdo) y IBIF (millones de pesos 1993, eje derecho). Argentina, 1960-1976



Fuente: En base a Iñigo Carrera (2007)

A partir de la devaluación, se recupera la actividad industrial, crece la inversión y la importación de bienes de capital durables, debido a la liberación de aranceles a las importaciones. Si la perspectiva era en 1970 y 1972 que esa tendencia continuase era esperable que algunas fracciones de la burguesía requirieran mantener un tipo de cambio sobrevaluado para sostener el curso de las inversiones. Por eso, la devaluación decretada en junio de 1970, con Carlos Moyano Llerena como nuevo responsable del Ministerio de economía, fue rechazada por las entidades analizadas.

Según la CGE,

La devaluación en sí misma y como hecho independiente, no se justifica. Depreciar nuestro peso puede representar, sin duda, una posibilidad de mayor ingreso para el sector exportador; pero también significa aumento de costos internos y, en consecuencia, aumento de precios. (La Nación, 18/06/1970)

La UIA, Junto a la Bolsa de Comercio y la Cámara Argentina de Comercio, emitió un comunicado sobre la reciente devaluación en el que se advertía sobre el efecto negativo para las exportaciones y los precios internos. En este momento del ciclo económico, con un tipo de cambio ya subvaluado en un 5% y con una protección efectiva para la industria local de la misma proporción, una nueva devaluación no era positiva para ciertos capitales. Estos sectores expresaron su descontento ante la medida, que implicaba una suba de los precios internos de los insumos importados y que tendría un efecto negativo sobre los costos de producción y la capacidad exportadora de los capitales locales.

- 1- No puede hablarse de promoción a las exportaciones cuando no se altera el tipo de cambio efectivo que reciben las mismas.
- 2- No puede hablarse de que no afectará los precios internos, pues la medida adoptada incrementará forzosamente el costo de las importaciones, ya que a pesar de que se puedan disminuir los derechos que gravan las mismas, hay un gran número de productos (exentos de gravámenes o que éstos son menores a la devaluación) sobre los cuales no pueden aplicarse medidas compensatorias de tipo arancelario. (La Nación, 23/06/1970)

A su vez señalaban el incremento que generaría en los costos de las deudas en moneda extranjera y sus intereses, contraídas por las empresas públicas y privadas. A su juicio la incidencia de la devaluación sobre las deudas privadas terminaría generando más inflación, ya que, para hacer frente al cumplimiento de esas obligaciones al nuevo tipo de cambio, los empresarios extraerían los recursos de la economía nacional a través de los precios.

La UIA sugería la implementación de medidas que contrarresten los efectos de la devaluación. Entre ellas, el pago diferido de las diferencias de cambio emanadas de las recientes disposiciones para el cumplimiento de sus obligaciones con los proveedores del exterior, cuando se trate de importaciones de materias primas (La Nación, 25/06/1970). Es decir, un mecanismo por el cual el Estado absorba el encarecimiento de los costos de la importación de materias primas e insumos.

En las acciones políticas referidas al tipo de cambio lo que se observa es una disputa por apropiarse parte de la renta que queda liberada, para satisfacer la necesidad de compensación de los capitales industriales representados en la CGE y UIA.

4. Conclusiones

En el presente trabajo nos propusimos abordar la acción política que han llevado a cabo la UIA y la CGE respecto del entramado de mecanismos de transferencias de riquezas en Argentina. El recorrido realizado por los posicionamientos frente a distintas formas de subsidio da cuenta de que éstos expresan la necesidad de todos los capitales industriales de obtener compensaciones para reproducirse.

En primer lugar, nos detuvimos en las demandas de las corporaciones en torno de las leyes de Promoción industrial. Las normas que tuvieron incidencia en la política real fueron las leyes 14.781 de Promoción industrial y 14.780 de Inversiones extranjeras (ambas sancionadas en 1958 y derogadas por la ley 18587/70) y los decretos 3113/64, sobre la Promoción del capital industrial nacional, y 5339/63, acerca de la Promoción de inversiones en activo fijo.

Entre éstas, la que ocupó las intervenciones políticas fue la relativa a las Inversiones extranjeras: tanto mostrando serios reparos frente al capital extranjero, como ha sido el caso de la CGE;

como alentando su instalación, en la voz de la UIA. La diferencia entre ambas tuvo posiblemente origen en que la última institución alojaba capitales extranjeros, mientras la CGE, no. De todos modos, no significa que la UIA haya observado un comportamiento liberal respecto del tema en cuestión. De hecho, en 1970, y ante la sanción de una nueva ley de Promoción industrial (18.587), un sector bastante nutrido de la entidad enfrentó a la dirección nacional por dar su beneplácito al lugar de privilegio otorgado en el proyecto a las inversiones de capitales extranjeros.

De tal magnitud fueron las disidencias internas, que el grupo opositor estrechó relaciones con su supuesta antagonista, la CGE. Se trataba de una puja entre capitales pequeños, que en este momento del ciclo económico demandan mayores niveles de protección y promoción industrial, y grandes más concentrados, con la necesidad de eliminar capital sobrante y beneficiarse de la posibilidad de importar insumos y maquinaria que, merced a la protección, se producen a costos más altos en el mercado interno. No quita que, aunque parezcan sectores disímiles, ambos requieren de la apropiación de transferencias para reproducirse.

El Banco Industrial (BIRA) se constituyó en una fuente de créditos baratos para los capitales industriales. Esos sujetos demandaron constantemente que la dirección de los créditos fuese para la promoción agraria e industrial. Pese a que a que industriales miembros de la CGE y UIA han ocupado cargos directivos en el BIRA, la obtención de créditos no parece haber sido automática si no mediante la necesidad de acción política.

¿De dónde provinieron las transferencias estatales por Promoción industrial y créditos subsidiados que recibieron los capitales de la CGE y la UIA? Primariamente de la renta de la tierra, fuente de riquezas que el Estado puede apropiarse sin poner el riesgo la acumulación de capital de los capitales agrarios.

Hemos analizado asimismo la acción política frente a los impuestos al comercio exterior en tanto forma de transferencia de riquezas. En 1967, ante la baja de la renta de la tierra, la gestión de Krieger Vasena devaluó la moneda, redujo radicalmente los aranceles a las importaciones e introdujo gravámenes a la exportación.

Se impusieron, por primera vez, retenciones a las exportaciones agropecuarias que oscilaban entre el 16 y el 25%. Al tiempo que SRA bregó por la eliminación de derechos de exportación, que amputaba parte de sus ganancias extraordinarias (*La Nación*, 10/11/1968), ni la UIA ni la CGE se pronunciaron en ese sentido: sus capitales serían los destinatarios de la renta retenida por el Estado. Respecto de los gravámenes a las importaciones, ambas entidades demandaron “protección selectiva”. Por un lado, la liberación del comercio exterior de materias primas y bienes de capital y por otro, la protección de mercancías terminadas que compitieran con las suyas.

Los aranceles elevados implican la posibilidad de vender en el mercado interno a precios superiores que en el mercado internacional y protegerse de la competencia, pero a la vez encarecen los costos internos. De modo tal que los capitalistas industriales se encuentran en la contradicción de requerir altos aranceles para los productos terminados que compiten con ellos, a la vez que necesitan liberación de tarifas para los insumos que utilizan en su cadena de producción. Se trata de la acción política que expresa su debilidad en tanto capitales y la especificidad del capitalismo argentino, dependiente de las transferencias por parte del Estado.

Por último, indagamos en el comportamiento frente al tipo de cambio. La capacidad de la moneda nacional de representar valor es en función de la apropiación de ganancia, puede estar sobrevaluada o subvaluada. La valuación que tome la moneda, por encima o por debajo de su capacidad de representar valor, implicará la transferencia de riquezas entre sectores sociales, no mediada por la apropiación estatal, y la compensación por esta vía de la debilidad de los capitales que operan en Argentina.

Dado que el valor del tipo de cambio implica la posibilidad de importar o la posibilidad de proteger la industria (no sólo por la restricción que impone a la importación de mercaderías, sino también porque devuelve competitividad disminuyendo el costo relativo de la fuerza de trabajo), hay momentos que conviene a ciertos capitalistas individuales salir de la paridad pugnando por sobrevaluación o devaluación. Hemos dado cuenta de las oscilaciones tanto de la

CGE como de la UIA en sus declaraciones respecto del tipo de cambio. En vez de observar que cada sector, supuestamente antagónico respecto del otro, mantuvo posiciones contrarias, expusimos cómo ambos estuvieron a favor de la devaluación de 1967 y en desacuerdo con la de 1970. Mientras la primera devaluación venía a paliar un alto nivel de salarios, baja tasa de ganancia y de inversión, la segunda no aparecía urgente para los capitalistas que requerían un peso sobrevaluado para seguir los cursos de importación de maquinaria a bajo costo. En efecto, observamos que las acciones políticas referidas a los distintos tipos de mecanismos de transferencia expresan una disputa entre los capitalistas individuales, representados por las corporaciones UIA y CGE, por apropiarse de la riqueza social.

5. Bibliografía

- Alejandro, Carlos (1970). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires: Amorrortu
- Altwater, Elmar (1976): "Estado y capitalismo. Notas sobre algunos problemas del intervencionismo estatal", en *Cuadernos políticos*, México, UNAM.
- Anzorena, Oscar (1998). *Tiempo de violencia y utopía: del Golpe de Onganía al Golpe de Videla*, Buenos Aires: Ediciones Colihue.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavise, Miguel (1986); *El nuevo poder económico en la Argentina de los '80*. Buenos Aires: Editorial Legasa
- Baudino, Verónica (2012): La estrategia de la UIA 1966-1976, Tesis doctoral, Facultad de Filosofía y Letras de la UBA
- Baudino, Verónica (2017a), "Programa y acción de un sujeto político. La Confederación General Económica ante la insurrección popular de los 70s. en Argentina", *Revista Tempo da Ciencia*, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Brasil.
- Baudino, Verónica (2017b). "Esperando en vano. El rol de los capitalistas en el desarrollo nacional", *Revista Márgenes Revista de economía política*, N°3, UNGS, Los Polvorines, Argentina.
- Baudino, Verónica (2018). "Alianzas y rupturas políticas entre capitalistas e industriales durante el tercer gobierno peronista (1973-1976)", *Revista Izquierdas* N°40, IDEA-USACH.
- Baudino, Verónica y Sanz Cerbino, Gonzalo (2013). "El tercer gobierno de Perón y la fractura de la clase dominante", *Estudios del ISHiR* n°6. Rosario.
- Bellini, Claudio (2014): *Convenciendo al capital. Peronismo, burocracia, empresarios y política industrial, 1943-1955*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Beltrán, Gastón (2007). *La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina* (Doctoral dissertation, Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires).
- Bra, Gerardo (1985). *El gobierno de Onganía*. Buenos Aires: CEAL.
- Brennan, James (1998). Industrialists and bolicheros: business and the Peronist populist alliance, 1943-1976. *Peronism and Argentina*. DE: SR Books: Wilmington
- Brennan, James y Rougier, Marcelo (2013): *PERÓN Y LA BURGUESÍA ARGENTINA. El proyecto de un capitalismo nacional y sus límites(1946-1976)*. Buenos Aires: Editorial Lenguaje Claro.
- Castellani, Ana (2010): *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires:Prometeo libros

- Cortes Conde, Roberto (1998). *Progreso y declinación de la economía argentina*. Buenos Aires: FCE
- Cúneo, Dardo (1967): *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*. Buenos Aires: Pleamar
- De Ímaz, José Luis (1965): *Los que mandan*. Buenos Aires: Eudeba
- De Riz, Liliana (2000). *La política en suspenso, 1966-1976*. Buenos Aires: Ediciones Paidós Ibérica.
- Dossi, Marina (2009). La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa-institucional. *Documentos de investigación social*, 10.
- Ferrucci, Ricardo (1986): *La promoción industrial en Argentina*. Buenos Aires: Eudeba
- Fitzsimons, Alejandro, & Guevara, Sebastián (2018). La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). *América Latina en la historia económica*, 25(1), 239-274.
- Freels, J. (1970): *El sector industrial en la política nacional*. Buenos Aires: EUDEBA, Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Gaggero, Alejandro, & Wainer, Andrés (2004). Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para (el tipo de) cambio. *Realidad Económica*, no. 204 (2004), p. 14-41.
- Gerchunoff, Pablo, & Llach, Lucas (2007). *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Emecé
- Gestemberger, Heide (1978): “Class conflict, competition and state functions”, en HOLLOWAY, J. y PICCIOTTO, S. (ed): *State and capital. A marxist debate*. Londres, E. Arnold.
- Hirsch, Joachim (1977): “Observaciones teóricas sobre el Estado burgués y su crisis”, en POULANTZAS, Nicos (ed.): *La crisis del Estado*. Barcelona, Fontanella.
- Iñigo Carrera, Juan (2007): *La formación económica de la sociedad argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, Juan (2008). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires, Imago Mundi
- Jauregui, Anibal (2013): “Las organizaciones de los industriales argentinos en la era del desarrollo (1955-1976)”, *Revista de Sociología e Política*, Curitiba.
- Jessop, Bob (1990): *State Theory. Putting the capitalist state in its place*. Pennsylvania, Pennsylvania State University Press.
- Kornblihtt, Juan (2015): El tipo de cambio como mecanismo de disputa por la apropiación de la renta de la tierra en Argentina y Venezuela, VIII Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Reconfiguración de las desigualdades en la Argentina actual: procesos, escalas y dimensiones, Los polvorines.
- Kornblihtt, Juan; Seiffer, Tamara y Mussi, Emiliano (2016): “Las alternativas al Neoliberalismo como forma de reproducir la particularidad del capital en América del Sur”, Pensamiento al margen. Revista digital N°4, España.
- Kosacoff, Bernardo y Aspiazu, Daniel (1989): *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*. Buenos Aires: CEPAL
- Lewis, Paul (1993). *La crisis del capitalismo argentino*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica
- López, Andrés (2006): *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*, CEPAL, edición electrónica.
- Marx, Karl (2004): *El capital*. Buenos Aires: Siglo XXI
- Marx, Karl: *18 Brumario*. Buenos Aires, CS Ediciones, 2001
- Muller, Wolfgang y Neussus, Christel (1978): “The Welfare State illusion and the contradiction between wage labour and capital”, HOLLOWAY, J. y PICCIOTTO, S. (ed) (1978): *State and capital. A marxist debate*. Londres, E. Arnold-

- N'haux, Ernesto (1993): *Menem-Cavallo: el poder mediterráneo*. Buenos Aires: Corregidor
- O'Donnell, Guillermo (1982): *El Estado burocrático-autoritario. Triunfos, derrotas y crisis*. Buenos Aires: Editorial Belgrano
- Peralta Ramos, Mónica (2007). *La economía política Argentina: poder y clases sociales, 1930-2006*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica de Argentina.
- Portantiero, Juan Carlos (1977). "Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973", *Revista Mexicana de Sociología*.
- Poulantzas, Nicos (1980): *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. México, Siglo XXI.
 - Pucciarelli, Alfredo (coord.) (2004): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*. Buenos Aires: Siglo XXI
 - Ramírez, Hernán (2000). *La Fundación Mediterránea y de cómo construir poder: la génesis de un proyecto hegemónico*. Buenos Aires: Ferreyra Editor.
 - Rougier, Marcelo (2004); *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes
 - Rouquie, Alain (1994). *Poder Militar y Sociedad Política en la Argentina*, Tomo II, 1943-1973. Buenos Aires: Emecé.
 - Sanz Cerbino, Gonzalo; Peloché, Nahuel (2018): "COPAL. ¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales?", *REALIDAD ECONOMICA*, Buenos Aires: IDES.
 - Schvarzer, Jorge (1991): *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi
 - Schvarzer, Jorge (1996); *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires: Planeta
 - UADE (1976): *Promoción industrial en la Argentina. Análisis y evolución de sus resultados en el período 1958/75*, Buenos Aires.