

CICSO
CUADERNOS DE
CICSO

[Handwritten signature]

cicso

www.cicso.org

centro de investigaciones en ciencias sociales
entre rios 131 6 piso dep. b tel.45 0297

ASPECTOS ECONOMICOS DE LA COYUNTURA ACTUAL
(1973 - 1975)

Victor Testa

SERIE POLEMICA 5

www.cicso.org

cicso
www.cicso.org

I. INTRODUCCION

Analizar la evolución económica contemporánea, así como sus ligazones con los grupos sociales que la condicionan, es una de las tareas más fascinantes y más difíciles que se pueden encarar. No sólo lo porque la propia inmersión del investigador en el proceso afecta su sensibilidad respecto a la importancia de cada elemento a tener en cuenta; ni tampoco porque la falta de información estadística y veraz lo obliga a suponer magnitudes más o menos desconocidas; sino básicamente porque toda evolución esconde cambios subterráneos -- que hacen a la psicología y a la actitud de las clases sociales a partir de su propia intuición de lo que está ocurriendo-- que estallan bruscamente en un momento dado para reorientar el proceso. A posteriori, cuando uno adquiere conciencia de los efectos producidos, es mucho más fácil buscar en el período anterior los orígenes de los cambios y de las fuerzas que lo hicieron salir a la luz; pero esa tarea ya pertenece normalmente más a la historia que a la crónica realizada en el momento mismo en el que se desarrolla la acción.

El propio Engels escribió un largo texto sobre este problema, motivado por la reedición de una obra periodística de Marx que comenzaba a perder su frescura ante las nuevas posibilidades brindadas por la perspectiva histórica. Justificando implícitamente a su amigo, Engels explicaba en el prólogo a la nueva edición de "Las luchas de clases en Francia" que

"Cuando se aprecian sucesos y series de sucesos de la historia diaria jamás podemos remontarnos hasta las últimas causas económicas. Ni siquiera hoy, cuando la prensa especializada suministra materiales tan abundantes, se podría, ni aún en Inglaterra, seguir día a día la marcha de la industria y del comercio en el mercado mundial y los cambios operados en los métodos de producción, hasta el punto de poder, en cualquier momento, hacer el balance general de estos factores, múltiplemente complejos y constantemente cambiantes; máxime cuando la mayor parte de ellos actúan, en la mayoría de los casos, escondidos durante largo tiempo antes de salir repentinamente y de un modo violento a la superficie... Por eso, cuando se trata de la historia contemporánea corriente, se verá uno forzado a considerar este factor, el más decisivo, como un factor constante, a considerar como dada para todo el período y como invariable la situación económica con que nos encontramos al comenzar el período en cuestión, o a no tener en cuenta más que aquellos cambios operados en esta situación que por derivar de acontecimientos patentes sean también patentes y claros."

La extrema complejidad de la historia contemporánea obliga, a veces, a desechar en parte el consejo final de Engels y a emitir hipótesis que, sin derivar de elementos tan patentes y claros como uno quisiera, permitan exponer coherentemente la evolución de la situación. Eso es lo que haremos en este texto, concientes de que la concentración del poder económico permite esconder muchos datos a los ojos del observador que debe suplirlos mediante la abstracción. Esto sucede en particular cuando predominan las presiones de los grandes monopolios, ejercidas ya sea por sí mismos o a través de embajadas y organismos de las grandes potencias, pero siempre en forma oculta para el público; su actuar sólo deja algunos indicios visibles y a ellos hay que recurrir para comprender lo que ocurre. Naturalmente, esta metodología tiende a provocar errores de apreciación que no pueden evitarse de ninguna otra manera conocida, Engels señalaba ya esta dificultad como conclusión a sus reflexiones citadas;

"Huelga decir que esta desestimación inevitable de los cambios que se operan al mismo tiempo en la situación económica --verdadera base de todos los acontecimientos que se investigan-- tiene que ser necesariamente una fuente de errores. Pero todas las condiciones de una exposición sintética de la historia diaria implican inevitablemente fuentes de errores sin que por eso nadie desista de escribir la historia diaria."

Para separar esos errores de interpretación del análisis de los datos trataremos en todos los casos de emitir nuestras opiniones de manera que se diferencien claramente en su aspecto de hipótesis de trabajo que nos permiten escribir la historia que se desenvuelve frente a nuestros ojos. Al mismo tiempo intentaremos en buena parte de los casos llevar el análisis a un período un poco más amplio que el de estos últimos dos años para que sirva de punto de comparación con la estrategia global del poder en el país.

En efecto, analizar los dos años de política económica del gobierno peronista separados de la política general llevada a cabo por la burguesía argentina en los últimos años es una empresa condenada a analizar cifras más o menos exactas que, por omisión, dan pautas equivocadas de comparación respecto a los logros o errores del período. Por ello, hemos preferido organizar este trabajo a partir de un somero análisis estructural de la sociedad argentina donde destacamos los principales sectores o grupos sociales que intervienen alrededor del poder y que, a nuestro juicio, jugaron un papel considerable en las decisiones de los últimos años. La enunciación puede parecer fatigosa al lector, pero la consideramos indispensable para hablar en un lenguaje común dada la enorme cantidad de interpretaciones sociales originales en los grupos teóricos de la izquierda argentina.

Una vez definidos los grupos de acción, presentamos una síntesis de la

posición asumida por la burguesía argentina en los últimos años con respecto a algunos problemas fundamentales como el imperialismo y la dependencia. A nuestro juicio, este es un aspecto clave para comprender lo ocurrido recientemente en la política argentina, y es aquí donde creemos necesario emitir hipótesis, fundadas lógicamente pero controvertibles, sobre el comportamiento de la clase dominante frente al imperialismo. Esta actitud va a llevar a una serie de políticas respecto a los capitales extranjeros, el comercio y la deuda exterior, que se van analizando sistemáticamente en dicho apartado.

No basta con apreciar la política de la burguesía frente a la situación de dependencia; es necesario asimismo saber cuales son sus aspiraciones y esfuerzos por el desarrollo nacional. A tratar este aspecto está destinada la parte IV de este texto, donde se apreciará lo poco que se ha avanzado en este frente más allá de lo que establecen las fuerzas semiespontáneas del mercado en las últimas décadas, y en que medida hasta ese mismo impulso ha ido perdiendo vigor recientemente.

Los problemas de inversión y desarrollo derivan de las políticas de coyuntura adoptadas por el gobierno, y en particular de las acciones tomadas para reducir la inflación y modificar la estructura de ingresos del país y de las reacciones provocadas por ella. Es que a través de la política de coyuntura se confirman definitivamente o se afectan las tendencias que hacen a los intereses fundamentales de los grupos en el poder. Todo cambio a largo plazo no es ni más ni menos que una sucesión de políticas de coyuntura, de la misma manera que el viaje más largo comienza por un primer paso. Por eso, el análisis de la política de coyuntura que se hace al final del texto permite evaluar fundamentalmente las restricciones que enfrenta el proyecto de desarrollo y la capacidad del bloque en el poder para solucionarlas.

II. LAS CLASES Y GRUPOS EN TORNO DEL PODER.

No es posible analizar la situación económica y las políticas económicas recientes sin estar de acuerdo en cuales son los principales grupos que componen la estructura del poder local, de su forma de actuar sobre el mismo, y de sus principales objetivos. En la forma más resumida posible podemos decir que ellos son el imperialismo y la burguesía nacional, cada uno de los cuales se caracteriza por no ser homogéneo y estar fracturado en distintos sectores con intereses específicos; lo que provoca su unidad esencial consiste en la comunidad de intereses en el régimen económico-social existente, que no impide la existencia de roces y desacuerdos entre ellos y dentro de ellos. Junto a estos dos grandes sectores se mueven

otros grupos más específicos y sumamente importantes para explicar nuestras hipótesis, como la burocracia sindical, las Fuerzas Armadas, los funcionarios estatales y los partidos políticos. Más alejados del poder inmediato, pero esenciales en la estructura de poder por su fuerza latente o manifiesta, están la clase obrera y los pequeños productores cuyo papel en general es de presión sobre el poder desde afuera; al menos en lo que concierne a la experiencia de las últimas décadas y mientras se mantenga el actual régimen económico-social.

Conviene hacer un análisis más particularizado de cada uno de estos sectores que servirán de base para los desarrollos posteriores.

1) El imperialismo, entendido en este contexto como el gran capital monopolista internacional, integrado por empresas industriales, comerciales o financieras, que dominan el mercado mundial gracias a su poder económico y al apoyo que le brindan sus respectivos Estados metropolitanos. El imperialismo no es una unidad sólida de empresas; por el contrario, está formado por grupos que compiten entre sí mediante los diversos recursos disponibles, entre los cuales, el poder económico, financiero, político y militar de cada uno de los respectivos Estados metropolitanos es un elemento nada despreciable para la victoria. De allí proviene la gran ventaja de las empresas norteamericanas que cuentan con el enérgico apoyo del Estado imperialista más fuerte del mundo; pero no debe despreciarse de ninguna manera la capacidad de acción de los otros grupos monopolísticos, cuyo margen de maniobra ha crecido espectacularmente a partir del relativo fortalecimiento de los Estados europeos y japoneses en las últimas décadas y de la particular situación de desequilibrio surgida en la economía mundial. En la Argentina, tradicionalmente caracterizada por su sujeción al imperialismo inglés y su hostilidad al imperialismo yanqui, y donde en las últimas décadas se forjó una importante base de capitales europeos, esta distinción entre dos grupos imperialistas es crucial y debe ser retenida para el desarrollo posterior de nuestras hipótesis.

Como en todos los países atrasados el imperialismo es el principal comprador de los productos locales; el proveedor de los equipos y los capitales de préstamo o inversión; el gran acreedor internacional y uno de los principales productores locales merced a esos mismos préstamos e inversiones de capital. Si bien una abundante bibliografía reciente centra el análisis del fenómeno imperialista en las empresas multinacionales instaladas en el ámbito local, no debe perderse de vista el que esas empresas forman parte de grupos económicos y políticos cuyas tratativas con el país se orientan también a través de mecanismos distintos al de inversión directa, como los crediticios, comerciales diplomáticos y militares, de gran importancia para la economía argentina.

El imperialismo tiene un inmenso poder económico en la vida nacional que le permite imponerse casi espontáneamente sobre la evolución del país. Más aún, cuando la clase dirigente argentina ha demostrado compren

der claramente su supeditación a los centros económicos mundiales y ha expresado permanentemente su decisión de mantenerse dentro de los marcos definidos por los mismos como única vía para mantener su existencia. En el marco de estas relaciones, el imperialismo actúa a veces en forma directa sobre la vida nacional y presiona por diversos medios para obtener sus objetivos; medios que complementan los que derivan de su inmenso poder económico. Sus principales vías de acción complementaria consisten en la corrupción, en la presión que deriva de su carácter de acreedor o comprador del país, y en las ofertas de posibles beneficios para las clases dirigentes nacionales a cambio de las prebendas que busca. Por supuesto esas negociaciones se efectúan prácticamente a puertas cerradas y en medio de un gran secreto, que se cubre ante la opinión pública mediante un vasto aparato de propaganda dirigido a disimular las verdaderas intenciones de los protagonistas. Algunos ejemplos pueden ser beneficiosos para visualizar estas formas de operar del imperialismo.

El ejemplo máximo de corrupción fue el protagonizado por CADE cuando consiguió "comprar" a la mayoría del Concejo Deliberante de la ciudad de Buenos Aires para obtener una prórroga de la concesión de servicios eléctricos. Fue preciso que pasaran veinte años de aquel suceso para que la opinión pública tuviera acceso a los resultados de la investigación Rodríguez Conde que demostraba con lujo de detalles como se había obtenido cada uno de los votos necesarios. Ese informe permite apreciar como una empresa del tamaño de la CADE puede utilizar su "influencia" en todos los niveles del poder político; la CADE logró los favores del ex Presidente Alvear --que volcó la opinión del Partido Radical a sus deseos--, del entonces Presidente Justo, y de su Ministro de Hacienda y futuro Presidente de la Nación, Dr. Ortiz, mientras obtenía la complicidad de políticos y funcionarios menores mediante los métodos más simples del soborno. Naturalmente que el soborno no siempre atiende a puros intereses personales y por eso las empresas imperialistas pueden llegar a figurar aparentemente por encima de esas tentaciones; según se deduce del informe, la CADE financió la construcción de la Casa Radical como reconocimiento por los servicios de Alvear y pagó la campaña electoral de los conservadores como premio a las atenciones recibidas.

La CADE no es de ninguna manera un ejemplo único de corrupción; ésta estuvo presente en la vida del país al menos desde el empréstito Baring, que ofreció suntuosas comisiones a sus gestores; aparece con vigor en las concesiones ferroviarias de la época de la organización nacional, surge más o menos claramente en los intentos recientes de Swift-Deltec para mantener sus negocios a costa del país, así como en los contratos petroleros firmados por el gobierno frondizista. Y deja suponer su acción en otros importantes aconte-

cimientos contemporáneos donde aún no se pudo verificar. Para evitar las críticas, las decisiones obtenidas por este medio son envueltas en una gigantesca nube de humo que sólo puede superarse más tarde, cuando el tiempo permite descubrir las causas verdaderas; a pesar de las dificultades para conocerla, la corrupción es una de las principales armas económicas y políticas en la vida del país, que se destaca en el accionar del imperialismo pero que tampoco es ajena a la actividad de los grandes grupos poseedores locales.

El imperialismo puede utilizar su papel predominante en la economía local para obtener privilegios especiales sin necesidad de recurrir a la corrupción. El Pacto Roca-Runciman de 1933 por el que los ingleses exigieron prolijamente la solución a todos y cada uno de los problemas derivados de los capitales que tenían invertidos en la Argentina a cambio del compromiso de mantener la cuota de carne nacional en el mercado británico fue sólo uno de los múltiples acuerdos contraídos por el país con u otra potencia imperialista en los que terminó accediendo a los deseos de las grandes empresas privadas. El famoso Club de París, los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional o con el Banco Mundial son algunos de esos hitos en que la Argentina entrega una parte de su soberanía a cambio de un crédito, de la financiación de la deuda o del mantenimiento del mercado para sus productos. Por eso es tan importante en cualquier estrategia de liberación la reducción de la deuda externa o de la dependencia comercial respecto al imperialismo, y por eso se analiza más adelante específicamente cada una de esas políticas en el caso argentino.

Los acuerdos entre la Argentina y el imperialismo son generalmente secretos, y ambos firmantes se han cuidado muy bien de divulgarlos. Sólo se conoce en la actualidad los acuerdos como el Pacto Roca-Runciman, que ya tiene 40 años; pero es muy difícil tener acceso a las diferentes exigencias planteadas en las últimas décadas, que sólo pueden suponerse a través de sus efectos. El escándalo generado alrededor del memorandum que el Encargado de Negocios de la embajada norteamericana envió al Ministro de Economía en 1973 y que Gelbard devolvió públicamente demuestra hasta que punto las metrópolis tienen arraigada la costumbre de intervenir en nuestros asuntos internos así como el carácter casi rutinario que han llegado a tener las mismas.

Finalmente, una serie de acuerdos son las consecuencias de ofertas de las empresas imperialistas en colaborar con el país o con sus grupos dirigentes a cambio de determinadas prebendas. Un ejemplo son los contratos telefónicos, donde Siemens obtuvo ciertos privilegios a cambio de contraprestaciones tales como las de gestionar un crédito en Alemania para la Argentina; como se ha señalado, el mero hecho de que esa información haya sido difundida luego de una larga campaña contra dichos contratos muestra la dificultad de conocer algunas de las decisiones nacionales sin tener acceso a los documentos secretos que se firman en los centros del poder.

Pese a su inmenso poder económico, el imperialismo no tiene una representación social y política equivalente en el plano local. Para actuar necesita de la colaboración de personeros en la medida en que el poder nacional se concentra en manos de los nativos y de la burguesía local. Por eso, en determinadas circunstancias aparece como ajeno a la nación y accionando desde afuera. Ello concede un cierto margen de maniobra a la clase dirigente local, que se presenta como el intermediario obligado para la transmisión del poder imperialista y que busca beneficiarse de su situación en mayor o menor medida cuando la situación nacional o internacional le otorga un mayor margen de negociación.

El imperialismo no siempre expresa sus objetivos en público y más bien tiende a hacer lo contrario. El puede dosificar su acción mediante presiones frente a los círculos del poder o por campañas publicitarias orquestadas desde atrás del telón; o puede esperar que la situación económica le permita ejercer nuevamente su presión si esta ha disminuido por alguna causa. En Chile organizó una vigorosa campaña de prensa contra el gobierno de la Unidad Popular mientras colaboraba silenciosamente en la preparación del golpe que acabó sangrientamente con aquella experiencia. En Argentina, en cambio, permanece callado. No se han leído en los diarios críticas a las medidas de nacionalización anunciadas por el gobierno ni se ha montado una campaña en favor de la "libre empresa" como fue usual en otras épocas. Aparentemente, ante el cambio de la situación política ha preferido obrar desde las sombras o esperar su oportunidad, ya sea porque ha recibido promesas o porque sabe que los hechos se volcarán a su favor. El análisis de los límites encontrados por la política de nacionalización permitirá evaluar hasta que punto su influencia sigue siendo decisiva.

Por último merece destacarse que una política de nacionalización no siempre es contraria a los intereses del capital imperialista, que puede estar deseoso de abandonar un negocio poco rentable o expuesto a demasiadas críticas a cambio de una buena indemnización. A este respecto merece recordarse que en 1940 las empresas británicas le pagaron 10.000 libras esterlinas a Federico Pinedo para que preparara un proyecto de nacionalización de sus ferrocarriles en la Argentina y que Swift buscó por todos los medios la misma solución en la década del setenta.

2) La burguesía nacional, integrada por el conjunto de las clases poseedoras y dueña del aparato del Estado, es una clase monopólica, fuertemente concentrada en todos sus sectores. Los 200 establecimientos industriales más grandes del país aportan un tercio de la producción total; 3.000 explotaciones agropecuarias ocupan la mitad de la superficie de la zona pampeana y otras 1.700 poseen el 80% de la tierra censada de la Patagonia; 300 mayoristas controlan el 80%

del abastecimiento de alimentos frescos al Gran Buenos Aires, etc. Y estas cifras todavía disimulan el poder real de dichos grupos que están mucho más concentrados por la acción de diversos lazos financieros que los entrelazan y fortalecen en cada sector productivo.

La burguesía nacional tampoco es un todo homogéneo; ella está dividida en diversos sectores de los cuales los más importantes son la burguesía agraria y la burguesía industrial --aunque no deben desdenarse otros sectores como los financieros por ej--, que tienen a veces intereses más o menos concentrados. Por otra parte, la burguesía puede dudar entre diversas alternativas de acción que le ofrecen sus ideólogos e inspiradores y dividirse en diversas facciones; en la Argentina, dada la enorme marginalidad de los partidos políticos en cuanto al poder real, esas facciones se concretan en cámaras o agrupaciones que defienden directamente las diversas posiciones en conflicto. El análisis de los sucesivos gabinetes de los últimos 20 años demuestra que la mayor parte de sus miembros fueron provistos directamente por distintas cámaras patronales y explica la importancia de las mismas para encauzar las diversas posiciones de la burguesía (ver Niosi ...). Fue así como las diferencias de opinión en el seno de la burguesía se encauzaron a través de la formación de dos grandes centrales empresarias, ACIEL y CGE, que se enfrentaron abiertamente en cuanto al rumbo a seguir en el país.

Por supuesto, en este análisis dejamos de lado el extendido mito de que la CGE representa a los pequeños y medianos empresarios nacionales y a sus intereses. Como toda organización política y social la CGE es una amplia pirámide cuya base está formada por pequeños empresarios pero cuya cúspide y dirección está controlada por un sector de la gran burguesía nacional bastante similar por sus características al sector que conformó ACIEL y de quien la separan posiciones estratégicas y no de clase. La ignorancia de esa diferencia entre base y dirección y de la posibilidad de que una misma clase asuma diferentes posiciones políticas es una de las causas que han hecho correr ríos de tinta en la Argentina para demostrar la tesis imposible de que la CGE representa a la mediana burguesía nacional. Lo que ocurre es que, como todas las fuerzas sociales, la burguesía busca aliados y estos aliados los puede encontrar en la masa de pequeños empresarios como en los sindicatos o en los cuarteles según la oportunidad, y la CGE es una buena muestra de la primera variante.

En los últimos años se produce una rápida recomposición de posiciones en el seno de la burguesía que confirma que las diferencias eran más políticas que sociales; se disuelve ACIEL tras el fracaso del plan Krieger y la Unión Industrial modifica sus posiciones hasta fusionarse con la Confederación de la Industria dependiente de la CGE. Sólo quedan separados de esta central los núcleos de terratenientes agrupados en la Sociedad Rural Argentina y CARBAP y algunos sectores tradicionales, como la

Cámara Argentina de Comercio. El acuerdo interno entre los empresarios fortalecerá su posición en el nuevo gobierno surgido en 1973

A diferencia del imperialismo, la burguesía necesita del debate más o menos público, y sus posiciones más generales se pueden leer normalmente en los periódicos que ventilan sus divergencias. Este debate se diluyó algo en los últimos dos años debido a la nueva tendencia a debatir los problemas a puertas cerradas, en los salones de los Ministerios y en el interior de la CGE, pero todavía permanecen los suficientes elementos de juicio como para conocer la posición de los participantes. Es que una clase, para actuar como tal, necesita del debate público entre sus miembros para lograr la unidad de acción.

3) Los demás sectores sociales, que actúan en el poder participan de este con la burguesía y el imperialismo; ellos se mueven dentro de los lineamientos básicos que determina la estructura económica y social pero llevan a cabo políticas propias que los diferencia netamente de aquellos. A nuestro juicio una de las características básicas de los últimos años es la creciente importancia política y económica de estos sectores en la vida nacional, que explica y condiciona numerosas decisiones y tendencias económicas. Ellas son,

3.1) La burocracia sindical, surgida después de 1955 en enfrentamientos abiertos o larvados con el poder político tiene una amplia sustentación en una estructura sindical a nivel nacional que la hace totalmente distinta a la antigua burocracia del período 1945-55 que dependía profundamente de las decisiones y favores oficiales. Por su extracción social y el origen de su poder este sector tiene enfrentamientos relativos con las posiciones burguesas; por su ideología y actitud es la gran base de sustentación del sistema social existente. Su objetivo es mantener el régimen capitalista en el país, pero haciéndolo lo suficientemente fuerte como para que los obreros puedan beneficiarse de su evolución y la burocracia mantener sus privilegios. Necesitan, por lo tanto, una política efectiva en el plano del desarrollo económico, combinada con una cierta dosis de redistribución del ingreso, en condiciones políticas que permitan su participación en el poder.

Su principal contradicción con la burguesía deriva de que están dispuestos a defender el régimen capitalista como tal, pero no siempre a los propios burgueses a quienes a veces no dudan en reemplazar. De allí la creciente presión por formas más o menos corporativistas que provienen de fuertes núcleos sindicales y los numerosos intentos de controlar a las empresas, que generan el recelo inmediato y profundo de la burguesía. Desde 1966, con Vandor, es una estructura relativamente estable que tiende a participar cada vez más

activamente en los círculos del poder y cuyas ambiciones crecen en proporción al fracaso político de otros sectores sociales.

La burocracia ha sido uno de los baluartes de la política de nacionalización de empresas y de los ensayos de cogestión en empresas del Estado llevados a cabo en los últimos años. Su avance posterior en estos aspectos será uno de los elementos que agudizará la crisis política que vive el país y que ayudarán a definir la misma.

3.2) Los funcionarios estatales. En un país donde buena parte de las instalaciones productivas son poseídas y operadas por el Estado --ferrocarriles, petróleo, gas, teléfonos, electricidad, siderurgia, etc.-- se fue formando una clase de funcionarios de una mentalidad muy similar a la de la burguesía pero fuertemente incorporados a los mecanismos políticos y sociales del Estado, por cuyo desarrollo se preocupan de una manera análoga a la de la burguesía por el crecimiento de sus empresas. La complejidad de la situación actual puede apreciarse en el surgimiento de empresas estatales formadas por la asociación de otras empresas estatales que actúan como propietarias; así, por ejemplo, Petroquímica Mosconi y Petroquímica Bahía Blanca están formadas por la asociación de YPF, Gas del Estado, Fabricaciones Militares y, en el segundo caso, sectores privados, actuando todos como auténticos trusts capitalistas.

Los funcionarios de estas empresas tienen una cierta lealtad al Estado y un fuerte interés en su crecimiento y expansión por estas vías --que se podrían denominar como capitalismo de estado-- cuyo marco se expandió aceleradamente en los últimos años a medida que se creaban nuevas empresas estatales como Hidronor, AFNE, SOMISA, y se intervenían otras para salvarlas de la quiebra como SIAM, La Bernalesa, etc.

Este grupo social no parece estar representado directamente por ninguna cámara u organismo político, pero su acceso directo a las fuerzas del poder le concede una importante participación en el mismo que se evidencia en las renovadas presiones por la formación de más y más de este tipo de empresas.

Una de las hipótesis de este trabajo consiste en postular que son esos funcionarios --sumados al aparato sindical y a sectores de las Fuerzas Armadas-- los promotores del proceso de estatización de empresas que está creando un amplio capitalismo de Estado. Esta hipótesis es de difícil demostración y merece una investigación detallada que en este trabajo se obvia mediante la mera explicación de los efectos observados que se hará más adelante. En todo caso esta hipótesis permite explicar la política de nacionalizaciones mucho mejor que las clásicas alusiones a las supuestas presiones populares que se postulan desde algunos partidos de izquierda por razones de convicción política y con una mayor precariedad de pruebas.

3.3) Los partidos políticos son el único sector de los mencionados en

este texto que se encuentran en retroceso respecto del poder. La forma extremadamente abierta que ha adoptado la lucha de clases en el país ha despojado a los partidos políticos de buena parte de su rol de mediadores entre los diferentes sectores sociales que se expresan por y a través de sus organizaciones específicas. Sin embargo no se los puede ignorar como expresión de las tendencias e ideas más generales que se ofrecen a las fuerzas sociales y como elementos de difusión de las ideologías de los distintos grupos y clases en pugna.

Aunque en relativa declinación respecto a su época de esplendor conservan una cantidad de cuadros que actúan en el panorama social; su éxito final depende de la asociación que conserven simultáneamente con los otros factores de poder.

3.4) Las Fuerzas Armadas están incorporadas desde hace décadas a los centros del poder y repiten en su seno los interrogantes políticos de la burguesía. Por su actividad económica e industrial ellas poseen un amplio cuerpo profesional ligado a la estructura empresaria estatal y que no tiene inconvenientes en asociarse a los capitales privados. Funcionarios militares se sientan en los directorios de las grandes empresas locales como IKA y Atanor así como en Somisa e YPF, y entre ellos se difunde una ideología de capitalismo de Estado cuya amplitud varía con el tiempo y las circunstancias.

Por su carácter profesional las Fuerzas Armadas están ligadas a los ejércitos metropolitanos y a sus ideologías militares y sociales; por su origen y forma de vida se entrelazan con la burguesía. De estas distintas orientaciones surgen las divisiones permanentes en el seno militar, que se incorporan a las influencias que transmite la clase dominante.

Es probable que una de las claves políticas actuales pase por la forma en que se dirimirá el juego de presiones dentro de las Fuerzas Armadas, solicitadas simultáneamente por la burguesía y por el aparato sindical y divididas en sectores igualmente dispuestos a escuchar a estos interlocutores. La experiencia de los cambios de frente vividos en la época del gobierno militar es una prueba de los desgarramientos existentes en ese sector y que difícilmente se han resuelto en la actualidad.

4) Los sectores explotados. Frente al aparato del poder pero fuera del mismo se encuentra la inmensa mayoría de la población de la que nos interesa destacar por su papel a dos sectores sociales que se enumeran a continuación.

4.1) La clase obrera. El sector de mayor peso en la vida social y

económica del país por su número y organización es una masa difusa de varios millones de seres que aparece actuando por la mediación de organismos gremiales o políticos que se arrojan su representación. La CGT y el partido peronista derivan su poder de la propia clase obrera, cuyo principal papel como clase ha consistido en su resistencia a los planteos del poder, ya sea en forma pasiva o activa, en huelgas o manifestaciones y acciones populares. Su acción más o menos espontánea ha levantado una de las principales vallas para los planes de la burguesía y el imperialismo en las últimas décadas.

4.2) Los pequeños productores distribuidos en las zonas urbanas y rurales se caracterizan por su espíritu pequeño-burgués, su disposición a luchar cuando ven cercenados los que consideran sus derechos, su alejamiento de las auténticas fuentes del poder, y su versatilidad; ellos pueden movilizarse igualmente contra un monopolio explotador como contra la clase obrera según sus vivencias del momento. En un país con elevada masa de pequeños productores como la Argentina, su importancia social y política puede ser muy elevada, como lo demuestran las movilizaciones de las Ligas Campesinas o el papel de grupo de presión que ha adquirido la gremial de camioneros --cuya equivalente chilena cumplió un papel fundamental en la política de agresión económica y social contra la política de Allende y que fue apoyada para ello por los fondos y los activistas provistos por la CIA--.

Incapaces de presentar una alternativa política o social propia se convierten en masa de maniobra de la burguesía o en apoyo del proletariado según la capacidad de cada uno de estos de aglutinarlos en su favor. Así, mientras las Ligas Campesinas muestran una firme evolución hacia la crítica del capitalismo como sistema, los transportistas se vuelcan en su apoyo tal como ocurrió en Chile.

La convergencia social y las definiciones

Todos estos sectores sufrieron cambios en profundidad en la última década que llevaron a intensas modificaciones en la relación de fuerzas sociales y en la coalición en el poder. El ascenso y consolidación del aparato sindical; las intensas discusiones en el seno del ejército; el crecimiento de los partidos políticos como consecuencia de las movilizaciones populares; las enérgicas acciones de la clase obrera que elevaron su conciencia y combatividad son elementos esenciales de la nueva situación que va a provocar la convergencia de los distintos sectores en una nueva dirección.

Precisamente nuestra primera hipótesis consiste en suponer que, más allá de las diferencias coyunturales, el cambio ocurrido el 25 de mayo de 1973 no es de ninguna manera un fenómeno brusco sino al consecuencia de una serie de experiencias de las clases dominantes en el período inmediatamente anterior que --sumadas a los cambios producidos en la

estructura económica-- permiten el desarrollo de una profunda modificación en la apariencia político-económica del país. Esta hipótesis, que aquí se expresa en forma tan drástica, se filtró por otras vías en los debates entre la izquierda peronista y la no-peronista durante todo el año 1973, cuando los primeros señalaban al 11 de marzo como el día en que se inicia el proceso llamado de liberación y los segundos se remontaban directamente al cordobazo. La experiencia de los años 1973 y 1974 iba a demostrar que el cordobazo fue un violento fulgor que iluminó la maduración de un proceso subterráneo de concientización y movilización de las masas y dió paso a un rápido cambio de frente de la burguesía argentina, que se adecuaba simultáneamente a las nuevas condiciones en la estructura económica del país que modificaban las relaciones internas y externas de los grupos en el poder.

En efecto, ante el fracaso evidente de la política de estabilización de Krieger Vasena la burguesía argentina se vuelca hacia la tesis de fortalecer el poder económico del Estado, a quien asigna el triple papel de árbitro interesado entre las clases, de promotor del desarrollo nacional, y de defensor del papel económico y social de la burguesía local frente a las amenazas provenientes del proletariado como a las presiones del imperialismo. La primera etapa de ese rol será cumplida por el gobierno de Levingston, pero su fracaso político derivado del creciente descontento popular llevará a un nuevo reacomodamiento del poder luego de una etapa de transición; la que se establece a través de los gobiernos de Lanusse y Campora y se consolida a partir de la Presidencia de Perón, con el apoyo popular a la política establecida por la burguesía y la integración de los sectores del poder en el seno del gobierno.

En este sentido el gobierno peronista es la continuación de ciertas tendencias económicas y sociales que comienzan a perfilarse en el seno del poder desde 1970 y cuyos propósitos políticos tomarán aspectos más nítidos a partir del potente espaldarazo que significaron las elecciones del 11 de marzo y del 23 de setiembre de 1973. La movilización popular ayudó a definir --en parte inconcientemente-- un pleito que se venía ventilando entre los ideólogos de la burguesía durante varios años, y que se refería básicamente al papel del Estado, del capital extranjero y de los distintos sectores sociales en la conformación del poder local.

El Dr. Ferrer dirá, comparando la política peronista con la que él realizara como Ministro en 1970 que

v "aquello fue una 'patriada' para poner en marcha, con un débil respaldo popular, un proceso contra el cual estaban jugados intereses arraigados... Ahora se trata de un proceso de ancha base institucional y política" (El Economista, 24-7-74)

Confirmando la opinión del Dr. Ferrer entendemos que la diferencia entre el peronismo y algunas tendencias surgidas en el seno del gobierno militar radican en el amplio apoyo popular que obtiene el primero y que le permitirán llevar a cabo esas tendencias. Sin embargo, el amplio apoyo político obtenido por el peronismo se adelanta a las decisiones de la burguesía quien ha llegado a un consenso apresurado ante la situación de extrema crisis política que vive el país a partir del cordobazo y se ve obligada a adoptar una nueva estrategia. El período caracterizado por una creciente movilización popular y el surgimiento de movimientos armados que amenazan la base misma del poder exige la toma de decisiones políticas incluso antes de que estas hayan madurado totalmente; y obliga a la clase dirigente en su conjunto a aceptar el predominio del sector que le ofrece las máximas garantías de supervivencia como clase frente a la arremetida obrera. La victoria peronista consiste en la victoria de un sector de la burguesía, partícipe del poder, que define la situación gracias al apoyo popular y el cambio de frente del resto de la burguesía; aunque esta última va a reacomodarse nuevamente a medida que pasa el tiempo en posiciones de crítica al nuevo gobierno.

En este sentido el peronismo aparece como una solución de compromiso a una serie de dilemas de la burguesía argentina que van desde la necesidad de frenar la revolución latente hasta la definición de las relaciones con el imperialismo y los métodos para lograr un ritmo de desarrollo más acelerado. En el transcurso de la campaña electoral el peronismo va convenciendo a los demás sectores de la clase dirigente de su capacidad para resolver todas estas dificultades y logra que se produzca un rápido cambio de actitud de la misma; cambio que, como dijimos, se asienta en la digestión, más o menos apresurada de una serie de experiencias anteriores. Para concretar las ideas será necesario pasar a un análisis detallado de los lineamientos políticos del peronismo en el poder que se verán uno a uno para armar nuevamente el rompecabezas al final de la descripción.

A nuestro juicio una de las claves del problema debe verse en las relaciones de la burguesía y el imperialismo. Atenazada por la presión creciente de los sectores sometidos e impedida de lograr un mayor ritmo de desarrollo por la necesidad de ceder algo sin perder nada, la burguesía busca en la modificación de sus relaciones con el imperialismo una forma de presión para que este solucione sus necesidades. La relación con el imperialismo se compone de una gama de elementos que hacen a la metrópoli elegida, a la libertad que se da a sus empresas en el país y a las relaciones financieras y comerciales con el exterior y se resumen en la forma en que se reparte entre ambos la plusvalía extraída localmente. Todas ellas se verán luego de analizado un aspecto prioritario como el de la estructura y características del Estado que debe llevar a cabo esas políticas.

III. LA BURGUESIA NACIONAL FRENTE A LA DEPENDENCIA

La asignación de un nuevo rol al Estado

El Estado argentino, como el de casi todos los países capitalistas, es el principal comprador de los bienes producidos por la industria local y, a veces, el único. A través de sus inversiones, el Estado puede incentivar ramas industriales o hundirlas en bancarrota y lo mismo puede hacer por medios fiscales o legislativos. Más aún, mediante la manipulación de las reglamentaciones oficiales puede garantizar que la industria sea privada o estatal, y hasta definir si pertenecerá al capital nacional o internacional. Es el Estado el que ha dado nacimiento a buena parte de la industria local a través de decisiones proteccionistas, créditos baratos, exenciones impositivas, participación en el capital de las empresas a crearse, etc. Así se organizó la primera gran fábrica de automotores en el país --IKA, mediante un convenio entre el Estado y el grupo norteamericano Kaiser--, la primera fábrica de tractores --Fiat, vendida por el Estado a esa empresa italiana cuando la planta estaba en construcción--, la industria siderúrgica --SOMISA, construída directamente por el Estado pero admitiendo la participación minoritaria del capital privado--, y recientemente la industria del aluminio --ALUAR, totalmente privada gracias a los beneficios concedidos por el Estado--. Los ejemplos son suficientes para demostrar que el Estado puede levantar una industria y manejarla directamente o entregarla a los capitalistas nacionales o extranjeros según la oportunidad.

De esta larga experiencia que se opone a los viejos mitos del mercado la burguesía sacará la conclusión de que, en lugar de disminuir el poder del Estado, hay que fortalecerlo de manera controlada para que su acción sirva a los grupos que están en el poder. Esta posición fue largamente combatida por ACIEL, que defendía vigorosamente una libertad de empresa que sólo servía a los miembros más fuertes del sector empresario, esto es, a las empresas extranjeras y a unos pocos y gigantescos monopolios nacionales. Pero la experiencia de los últimos años, de avance progresivo del capital extranjero en la economía nacional, terminó por convencer a la burguesía local de la necesidad de recurrir al Estado regulador.

Tan importante como la convicción de la burguesía fue el acoplamiento de la burocracia sindical a esta posición. Luego de las activas gestiones políticas de la CGT en el período 1965-66 comienza un proceso ya insinuado anteriormente de convergencia con la CGE en cuanto al rol del Estado y de la empresa privada nacional, que se condensa claramente en la declaración conjunta de ambas entidades en 1972.

"Cuando la empresa privada nacional no puede asumir aisladamente la responsabilidad de una inversión cuya realización es estratégica para el desarrollo del país y para la expansión inmediata y posterior de la empresa privada y nacional, el Estado debe contribuir conjuntamente con el capital privado de origen local en impulsar dichos proyectos, asegurando precios y condiciones de ventas en función del mercado consumidor y de las empresas usuarias!" (Solicitada en La Opinión, 10-9-72).

Para ese entonces ya el Ministerio de Ferrer había impuesto la ley del "compre nacional", destinada a proteger a las empresas locales de la competencia extranjera, y ya el gobierno de Lanusse había firmado el contrato por el que se creaba ALUAR siguiendo los lineamientos de la declaración CGE-CGT. ALUAR es la prueba más clara de la capacidad del Estado para crear una empresa privada a partir de su apoyo. El complejo costará 1.140 millones de pesos, pero se construye con un capital de 176 millones, de los cuales la empresa aporta de fondos propios solamente 16 millones; el resto proviene de impuestos postergados, desgravaciones impositivas para los accionistas, créditos de proveedores, etc. Además, para que la empresa funcione, el Estado construye obras de infraestructura de gran magnitud, entre las que se cuenta un puerto, rutas y la represa de Futaleufú; el valor de estas inversiones superaba los 513 millones en 1974, cuando los inconvenientes surgidos en la represa hicieron suponer que el costo final puede llegar a duplicarse (declaraciones del General Levingston en La Nación, 29-8-74 y solicitada de VIALCO en La Nación 2-12-74). Es decir que sobre una inversión total que supera los 2.000 millones de pesos, el inversor privado no coloca ni el uno por ciento mientras el Estado pone la mayor parte del resto --y la diferencia proviene de créditos oficiales--.

En esas condiciones el Estado puede crear algo más que fábricas; puede crear una burguesía industrial local que surgirá como propietaria de esas empresas, como ocurre claramente con la experiencia de ALUAR iniciada por Lanusse.

El amplio embate de las empresas imperialistas en la década del sesenta había llevado a muchos a suponer que ya no quedaban alternativas para el país; o lo manejaba el capital estatal o lo manejaba el capital extranjero (veáanse al respecto la posición de Luis Gotheil en "Las alternativas de un país sin clase dirigente industrial" y la de Guido Di Tella en "Es necesario replantear la estrategia frente a la inversión extranjera" en La Opinión del 2-9-72 y 19-10-72 respectivamente). En los últimos años se nota un cierto cambio de frente en la clase dirigente hacia la formación de empresas privadas con apoyo estatal, lanzado originalmente por la CGE y que se fortifica en la medida en que el aparato sindical concuerda con esa tesitura. Es la propia Unión Industrial quien se adhiere finalmente a esa postura, luego de un período de desvío de las posiciones de ACIEL hacia las de la CGE, y que declara por boca de

su presidente E. Coelho que hay que crear

"fuertes empresas privadas y eminentemente argentinas... de lo contrario las grandes empresas multinacionales extranjeras realizarán el desarrollo económico o, quizás, las empresas públicas, y ambas alternativas no las consideramos convenientes" (La Nación, 1-7-73)

A partir de esas nuevas posiciones, inesperadas algunos años antes en la Unión Industrial, Coelho apoyará al gobierno surgido de las elecciones del 11 de marzo e impulsará a la UIA hacia la fusión con su contraparte de la CGE, que ratifica finalmente el cambio de posición de buena parte de la clase dirigente nacional hacia el Estado y su actividad.

Apoyado en esta nueva actitud de la burguesía el gobierno peronista va a tomar una serie de medidas en cuanto al fortalecimiento del Estado. Entre ellas se cuentan la nacionalización del crédito bancario, que permite dirigir el dinero hacia las empresas o sectores deseados por el poder central y regular su magnitud; la creación de la Corporación de Empresas Nacionales, destinada según Gelbard a "ser una de las 30 empresas más grandes del mundo" con un poder de compra de alrededor de 2.400 millones de dólares anuales (La Nación, 25-11-73); y una serie de intentos menores de formación de empresas semi-privadas, semi-estatales como las destinadas a producir soda solvay en Río Negro, las fábricas de papel de Misiones y del Delta, etc., la mayoría de las cuales habían comenzado a armarse en el gobierno anterior.

Los resultados fueron inferiores a las expectativas iniciales. La coyuntura económica dificultó enormemente el uso del crédito en el sentido deseado puesto que el gobierno debió apelar al mismo para resolver problemas tan inmediatos como compensar a la burguesía por algunas alzas inesperadas de salarios o para tranquilizar a ciertos sectores alzados contra la política oficial --como los agropecuarios--. De todos modos el mecanismo se mantiene y tiene elevadas posibilidades potenciales de utilización futura en cuanto a regular el crédito hacia las empresas y sectores deseados. Tampoco la Corporación de Empresas Nacionales ha logrado superar los problemas inherentes a su gestación, y en especial, unificar la gestión de las empresas estatales por encima de los diversos conflictos de intereses que las separan. Es probable que ese proyecto se vea sabotado por el conjunto de intereses que se benefician de las operaciones independientes de cada una de las empresas estatales y que temen la pérdida de sus privilegios en el caso de que se unifique la gestión. También es probable que la burguesía en su conjunto ya no vea con demasiado buenos ojos una concentración tal de poder en manos del Estado en momentos en que otros sectores arrecian su presión por

participar en el poder limitando el control de aquella. El hecho es que la Corporación es apenas poco más que un nombre todavía.

Los inconvenientes políticos y económicos han limitado el proceso de ampliación del poder estatal a lo más deseado por la burguesía: la formación de empresas privadas poderosas con apoyo estatal. Es probable que a la inauguración de ALUAR y a la de las empresas papeleras mencionadas le sigan otras; pero eso sólo ocurrirá cuando se establezca en el sentido deseado por la burguesía la cambiante situación de poder en el seno del gobierno y fuera de él. Sólo en ese caso la clase dirigente tendrá interés en seguir adelante con su programa de fortalecimiento del Estado.

La renegociación de la dependencia

El descubrimiento del poder del Estado para crear empresas, así como de la importancia de los créditos locales y los favores oficiales para el desarrollo de las empresas extranjeras es uno de los elementos capitales que ha movido a la burguesía de casi todos los países latinoamericanos a ponerse más exigentes con el imperialismo, en el intento de lograr que este no extraiga una masa tan grande de beneficios desde el continente. De allí que todos los países de América Latina dictaron en un lapso no mayor de un lustro nuevas leyes controlando las inversiones extranjeras y las transferencias derivadas de beneficios y regalías. Entre ellas se destacan, por su precisión y características, las reglamentaciones del Grupo Andino, que fueron la base de otras normalizaciones decididas en el continente.

La Argentina no podía faltar a esa evolución; especialmente después de un largo periplo de la clase dirigente, que pasó alternativamente del entusiasmo a la desilusión con las inversiones extranjeras. En efecto, era el propio Gelbard quien decía en 1955 como presidente de la CGE que

"Es necesario fomentar el ingreso del capital extranjero en la medida en que no se puede hacer frente a las necesidades con las disponibilidades del país" (Informe Económico de la CGE, 1955).

A la ley de inversiones extranjeras del gobierno peronista le sucedieron las leyes del período frondizista y las sucesivas modificaciones dictadas durante el gobierno militar, a las que se sumaron los acuerdos con el FMI y otros organismos internacionales donde se destacaba la buena voluntad nacional para con el capital extranjero que viniera a nuestras playas. Pero el resultado fue más que magro. La inversión extranjera registrada entre 1958 y 1972 sólo alcanzó a un promedio de 50 millones de dólares anuales, con un pálido pico de 194 millones en 1959 y con años de menos de 10 millones (como 1970, 71 y 72). Ni los planes de estabilización ni la apertura del mercado de cambios ni las promesas

y leyes consiguieron atraer un flujo adecuado de capital. Las empresas extranjeras lograron apoderarse de una parte substancial del aparato productivo nacional casi sin aportar dinero. Y eso la burguesía lo sabe. Como dijera El Economista

"Las leyes de inversiones extranjeras de 1958 y 1967 hubieran tenido sentido con inversiones de 300 millones de dólares por año. Pero arribos de 10 y hasta 30 millones no parecen exaltar en cambio las excelencias del sistema anterior ni como medio de atraer inversiones" (31-8-73)

Naturalmente, la renegociación de la dependencia no es sólo el producto de una toma de conciencia por parte de la burguesía a nivel intelectual. Ella se origina más bien como consecuencia de la quiebra del monopolio detentado por el capital norteamericano que se ve erosionado a partir del impetuoso crecimiento del capital europeo y japonés, y que se ve reducido en su dimensión mundial por la presencia del poder industrial y económico soviético. Las posibilidades que se van abriendo de atraer capitales de otras partes del mundo hace que en toda América Latina comience a prender la idea de no ser más el "patio trasero" del imperialismo yanqui.

Esta posición que late en numerosos fenómenos políticos del continente, así como en diversas acciones de la clase gobernante argentina, fue expresada claramente por Grondona en 1970

"(América Latina) tiene que buscar la forma de no caer en la esfera de acción de uno sólo de los países (desarrollados). Por mucho tiempo, la América Latina dependerá para su desarrollo de las inversiones y los préstamos externos. La única manera como puede asegurar su independencia en medio de ese proceso es diversificando las fuentes de su dependencia. Es la fuerza de los débiles; no estar ligados a un sólo señor" (Visión, 27-2-70)

Depender algo de Europa para no depender tanto de los Estados Unidos. Atraer inversiones y préstamos de allende el Atlántico para no deber todo al gigantesco vecino del norte. Tal es la fórmula propuesta por un ideólogo de la clase dominante y adoptada por esta para negociar en mejores condiciones con el imperialismo. En el caso argentino este proyecto se ve favorecido por dos razones adicionales. En primer lugar porque el país estuvo tradicionalmente ligado a Europa y mantiene fuertes lazos comerciales con ese continente, que favorecen la apertura en dicha dirección. En segundo lugar, porque las empresas europeas demuestran una mayor flexibilidad y disposición a transar que sus competidores norteamericanos en un evidente esfuerzo por desplazarlos. No es casual que las empresas

européas sean las primeras en entrar a operar en el bloque soviético, aceptando las condiciones que se les impone en las economías socialistas; como no es casual que haya sido el grupo petrolero italiano ENI el primero que rompiera las reglas del juego de los trusts en el Medio Oriente en la década del sesenta para tener acceso a los pozos de petróleo acosta del pago de mayores regalías a los gobernantes árabes, cuya consecuencia fue la ruptura del monopolio mundial detentado por los grandes grupos petroleros y el comienzo de la crisis actual.

La renegociación de la dependencia se va a encarar, entonces, a través de una apertura hacia los nuevos centros de poder imperialista --dentro del esquema burgués claramente expresado por Grondona: la América Latina precisa del capital extranjero--, y del aprovechamiento del mayor poder de negociación que concede la situación mundial para arrancarle ciertos beneficios menores al imperialismo. Conviene analizar ambos elementos por separado.

La apertura hacia Italia y el MCE

Argentina se mantuvo tradicionalmente alejada de los Estados Unidos, o con un menor grado de dependencia respecto de ellos que los otros países americanos hasta fines de la década del cincuenta, y este fenómeno histórico tuvo profundas implicancias en la situación posterior. La apertura hacia el capital extranjero, realizada a partir de 1953-54, se inició ya con un ojo puesto en los Estados Unidos y otro en Europa. En esos años entra al país para fabricar automóviles el grupo Kaiser --de importancia marginal respecto a los grandes monopolios de aquel país-- pero también Fiat, con su fábrica de tractores en Córdoba, y el grupo Techint, a través de Dalmine. Estos dos grupos italianos van a convertirse en veinte años en los principales emporios empresarios e industriales del país, a cuya suerte se ligan íntimamente. Fiat es la mayor empresa privada de la Argentina por sus ventas --con escasa diferencia del grupo Bunge y Born tomado en su conjunto-- y Techint se acerca apreciablemente a niveles similares:

Bunge y Born	4.400 millones de pesos de ventas
Fiat	4.031 millones de pesos de ventas
Techint	2.931 millones de pesos de ventas

(según el Argentinisches Tageblatt del 2-9-74)

Estos dos grupos industriales derivan su fuerza no sólo de su poder económico sino también de sus íntimas conexiones con el capital financiero italiano y con el Estado peninsular así como con el Vaticano. Pero no son sólo ellos los que se mueven en la Argentina; en realidad, entre las empresas más grandes del país el número de subsidiarias de capitales europeos es tan grande como el de filiales norteamericanas, situación

que no se repite en ninguna otra nación de América Latina. La apertura al capital europeo se continuó con altibajos desde la década del cincuenta para tomar fuerza en los últimos tiempos. Al menos eso es lo que surge de las principales inferencias disponibles. En el período del gobierno militar se aprobaron las siguientes grandes obras o industrias ligadas a capitales europeos:

- la central atómica de Atucha, con la Siemens alemana.
- la planta de camiones pesados, con la Saab-Scania sueca.
- la planta de aluminio Aluar, ligada al grupo italiano Montecatini que venció a la propuesta de Kaiser.
- la primitiva aprobación de la planta siderúrgica de Propulsora, ligada al grupo italiano Techint, sobre la que luego hubo decisiones que se comentarán más adelante.
- la represa del Chocón realizada con consultores ingleses.
- durante el período, la empresa IKA pasó a depender del grupo francés Renault en reemplazo de Kaiser.
- la planta de soda solvay --todavía en discusión-- ligada entonces al grupo alemán Ferrostal y al hindú Tata.

Estos ejemplos son sumamente importantes; cada uno de ellos equivale a inversiones de cientos de millones de dólares, y en todos los casos en que se menciona a empresas privadas, creadas o a crearse, se trata de empresas que figuran entre las 30 ó 40 primeras de país. Por lo tanto no debe despreciarse la información que surge como si se tratara de ejemplos menores. Desde mediados de la década del sesenta la burguesía argentina se orientó decididamente hacia los capitales europeos, de donde provinieron también fuertes préstamos.

Por otra parte, el cambio de rumbo de la burguesía argentina no se produce en el vacío ni en un mundo competitivo; él ocurre condicionado por los acuerdos monopolistas de división del mercado mundial, que se toman más allá del alcance de las fronteras nacionales y por los cuales algunas empresas ceden a otras el mercado argentino o efectúan su reparto. Esos acuerdos se realizaron en el caso de IKA a Renault, mediante una negociación entre Renault y Ford para repartirse el mercado continental, y según la cual la primera entraba en la Argentina a través de IKA mientras el segundo se fortalecía en Brasil mediante la compra de la subsidiaria local de Kaiser en aquel país (Wyllis). Asimismo, existe un acuerdo entre ITT y Siemens por el cual ambas se reparten el mercado local de equipos telefónicos en la proporción de 60% para la primera y 40% para la segunda; proporción que se mantiene desde que se firmaron los primeros contratos de aprovisionamiento a ENTTEL en 1954. Esos acuerdos externos pueden reforzar o frenar la tendencia al cambio de rumbo de la burguesía argentina en la medida en que escapan a su control; pero, al mismo tiempo, es cierto que los monopolios llegan a esos

acuerdos en función de su conocimiento sobre las tendencias reales del poder respecto a ellos. No podría imaginarse siquiera, por ejemplo, que Renault quisiera invertir en la Argentina si supusiera que el país está dependiendo totalmente de las finanzas e intereses norteamericanos.

La evolución hacia nuevas metrópolis que compartan el poder, comenzada hace años por la Argentina, va a acentuarse a partir de 1973. Es una de nuestras hipótesis que el programa peronista, cuya realización se encara a través de Gelbard, tenía como base política y económica un acuerdo global con ciertos capitales italianos, fuertemente ligados al Estado romano, con el objetivo de lograr una ambiciosa asociación en campos productivos y comerciales. Aunque nunca se dieron a conocer los lineamientos completos de esos acuerdos, que se trataron en el mayor secreto y dentro de los círculos más íntimos del poder, diversos indicios permiten delimitar algunos de sus aspectos principales. El gobierno argentino parecía dispuesto a convertir a Italia en centro distribuidor de carne en Europa --y especialmente en el MCE--, mientras se darían preferencias especiales a los capitales peninsulares para invertir en industrias locales, especialmente en la siderurgia y la petroquímica. La primera con Finsider, la segunda con Montedison, ambas por inversiones del orden de los mil millones de dólares cada una. A esos acuerdos --que incluían, sin duda, a Fiat, la principal beneficiaria hasta ahora de las exportaciones industriales y, especialmente de las ventas a Cuba --, se agrega el acuerdo comercial con Italia de importancia nunca muy bien definida.

Diversas expresiones del propio Perón avalan esta última hipótesis; entre ellas, merece recordarse la serie de declaraciones de marzo de 1973, cuando afirma que

"estamos en un Tercer Mundo cuya cabeza es eminentemente la Europa contemporánea ya integrada. Europa es y será por siglos la cabeza del mundo" (La Opinión, 15-3-73-)

no debemos "dejarnos robar por los Estados Unidos", y hay dos imperialismos: "el soviético y el norteamericano" (La Opinión, 21-3-73)

y cuando recuerda que en 1945-55 "logramos radicar más de 30 empresas italianas en la Argentina" (La Nación, 29-3-73)

La moraleja es clara; los capitales monopolistas europeos no son imperialistas y con ellos se puede y se debe tratar. Argentina acepta por boca de su líder que el país debe ser dependiente de una "cabeza" exterior, y asiste a varios periplos de Perón por las capitales europeas y especialmente por Roma, donde éste se entrevista con funcionarios oficiales y eclesiásticos pero también con banqueros e industriales. Finalmente, en el avión en que regresa a la Argentina lo acompañan algunos hombres de negocios entre los que se cuentan el presidente de

Techint, funcionarios de Fiat, y un gestor internacional aparentemente ligado al Vaticano: Giancarlo Valori.

Un año más tarde, Perón resume claramente sus intenciones de llegar a un acuerdo global con Italia, especialmente en el área comercial:

"hemos estado conversando en Italia porque pensamos que Europa sigue siendo para nosotros el mercado más importante del mundo. En este momento Europa atraviesa una situación difícil... Pero, es indudable que necesitarán abastecimiento, y eso lo tienen totalmente asegurado con nosotros.

"somos vendedores de carnes, pero mayoristas, y necesitamos que en Europa alguien se haga cargo de distribuir nuestras carnes. Hasta ahora ese trabajo lo hacían los ingleses con un beneficio de 800 millones de dólares al año. En fin, nosotros creemos que los beneficios futuros serán menores"

(La Nación, 5-5-74)

Estas frases se contarán entre las últimas declaraciones de Perón, que muere dos meses después dejando trunco este proyecto, que no ha visto sino retrocesos desde entonces. La política global de comercio e inversión con Italia está claramente delineada pero no es fácil saber lo sucedido una vez que ella se puso en marcha; sólo pueden conjeturarse algunas hipótesis al respecto. En primer lugar, los proyectos italianos de inversión fueron sacudidos por la reacción de diversos sectores locales que se opusieron tenazmente a los mismos. Fabricaciones Militares se plantó enérgicamente ante la posibilidad de conceder el plan petroquímico a Montedison y, menos aún, a cederle el proyecto de Bahía Blanca (un ejemplar especial de la revista Cabildo publicó textualmente el año pasado las severas críticas de Fabricaciones Militares). Del mismo sector salieron las críticas al proyecto de instalar una planta siderúrgica en asociación con Finsider, y la licitación preparada con ese fin fue dejada de lado a fines de 1974. El gobierno, a su vez, había mostrado claramente sus intenciones de avanzar con esos proyectos, y llegó a firmar la carta de intención con Montedison y a lanzar la licitación para la planta siderúrgica luego de consultarla con funcionarios de Finsider; en ambos casos las tratativas estaban bastante avanzadas cuando se suspendieron.

Estas dos empresas italianas no son reciénvenidas al país; Montedison está ligada a Montecatini, que aparece en el Proyecto Aluar, y Finsider a Propulsora, del grupo Techint. Curiosamente, pareciera haber una situación de semi-empate entre esos grupos y otros competidores; sólo así se explica que la segunda planta siderúrgica esté en discusión durante más de una década con permanentes marchas y contramarchas, donde siempre aparecen pujando Propulsora, Acindar

--asociada a capitales norteamericanos-- y Fabricaciones Militares. El fracaso del proyecto de Finsider fue coronado a los pocos meses por la construcción de una planta a Acindar para producir acero por reducción directa. Análogamente, el complejo petroquímico ha sufrido un plazo igualmente largo de gestación, durante el que aparecía alternativamente el grupo norteamericano Dow. Es indudable, entonces, que a cierta oposición de tipo nacionalista a los planes de inversión italiana se agregó la presión del imperialismo norteamericano hasta paralizarlos.

También es probable que a la oposición interna se agregara la situación económica italiana, que entró en graves dificultades a raíz del aumento del precio del petróleo, y que difícilmente esté en condiciones de solventar la inversión de capitales que esperaba la clase dominante argentina. En cierta medida, el proyecto de la burguesía local llegó tarde, cuando la crisis sacudía al mundo capitalista, y sufrió las consecuencias. Y lo mismo ocurrió con la tentativa de ligazón comercial. Italia puede ser una intermediaria en las exportaciones de carne al MCE si este está dispuesto a comprarla; pero el cierre de las importaciones de carne por el MCE a mediados de 1974 postergó para mejor oportunidad esos proyectos, si es que ellos se estaban discutiendo en los términos planteados por Ferón.

Resumiendo puede decirse que la política de apertura a Europa llevada a cabo por la clase dirigente argentina desde hace años fue enfatizada en la primera etapa del gobierno peronista, mediante acuerdos manejados por el propio Perón y por Gelbard, que fracasaron debido a las resistencias internas y a los problemas europeos. Es probable que el fracaso de esos acuerdos haya tenido mucho que ver con la caída de Gelbard que habría perdido con ellos su principal apoyo.

El interés del equipo económico en esas inversiones era evidente. En reiteradas oportunidades Gelbard mencionó que en pocos días daría a conocer grandes proyectos de inversión, y a principios de 1974 insistía todavía que no encontraba suficientes funcionarios capacitados para analizar esas propuestas dada su cantidad (La Prensa, 24-1-74). Ya para ese entonces el proyecto comenzaba a desfondarse a pesar de las buenas intenciones de sus gestores.

Cabe esperar ahora que la apertura se produzca a un ritmo menor, debido a los problemas europeos; que se combine con un nuevo reacomodamiento con los Estados Unidos --respecto al cual el viaje de Gómez Morales en enero de 1975 es el primer indicador--; y que aparezcan nuevos personajes en escena: en 1974 Japón desplazó del segundo lugar a Alemania Occidental en la lista de proveedores argentinos. La pujanza norteamericana en el área financiera y el poder comercial japonés serán dos elementos que obligarán a la burguesía argentina a redimensionar su proceso de apertura en los próximos años; al menos si, como parece, la crisis mundial continúa haciendo estragos en los países europeos.

La renovada apertura hacia los capitales norteamericanos tiene que ver con las dificultades para atraer capitales italianos pero también

con los problemas de la balanza de pagos y las necesidades de inversión que se verán más adelante. Por ahora basta con decir que esta apertura obligará a modificar diversas leyes aprobadas en los últimos años cuya redacción actual no facilitará la llegada de los capitales norteamericanos, provocando un retroceso en el proyecto de renegociación de la dependencia.

La renegociación de la dependencia en el frente interno

La importancia del capital internacional en la producción local es tal que no resulta concebible renegociar la dependencia del país sin un intento paralelo de modificar la estructura del poder productivo nacional. Si la creación de nuevas empresas de propiedad capitalistas locales permite proyectar un cambio hacia el futuro, las exigencias de renegociar la dependencia llevan a una aceleración de la política de "argentinización" de empresas en el presente. Esa política no es sólo local y debe ubicarse dentro del amplio contexto de crítica antiimperialista que se desarrolla en todo el continente y cuya concreción más impactante se aprecia en la nacionalización del hierro y el petróleo en Venezuela, del petróleo en Ecuador, de numerosas empresas mineras en Perú y México, etc.

El clamor antiimperialista clásico en los sectores populares argentinos nace entre los sectores bugueses a fines de la década del sesenta y se fortalece rápidamente hasta alcanzar un pico a mediados del año 1973. Ese clamor fue incentivado por diversas posiciones adoptadas por el gobierno militar en el transcurso de una aguda polémica en el seno del poder y cuyos alcances definitivos pueden evaluarse a partir de lo realizado desde mayo de 1973. Más allá de la aprobación formal de las leyes de inversión extranjera y de tecnología, cuyo contenido permanece sujeto a discusión en el propio seno del poder y sin que hayan sido reglamentadas hasta ahora, conviene analizar las decisiones tomadas en diversos sectores donde se aplicaron las medidas más enérgicas; ello permitirá apreciar la continuidad de la administración peronista con la anterior y la timidez de las medidas adoptadas finalmente debido a la brevedad del lapso en que la burguesía encuentra sus propios límites en sus relaciones con el imperialismo.

Petróleo. La política petrolera argentina se caracteriza por sus amplias oscilaciones y por el continuo vaivén entre actitudes de apoyo al capital extranjero y otras de neta oposición al mismo con fuerte sesgo estatizante; basta recordar la sucesión originada por las concesiones firmadas por Frondizi en 1958, la anulación de las mismas por Illia en 1964, las nuevas concesiones aprobadas por Onganía, la campaña contra las compañías extranjeras durante la gestión de Reimundes y Haiek en la época de Levingston, y el proceso de nue-

vos reajustes durante el gobierno peronista. A nuestro juicio los cambios son el producto de las pujas entre las compañías extranjeras y los sectores nacionalistas --representados como dijimos por partes del ejército, sectores sindicales y parte de la burguesía nacional--, que se continúan hasta la actualidad. Por eso conviene comenzar recordando las medidas tomadas en 1970-72 por su significación para la situación actual.

El equipo de Haiek --Secretaría de Energía-- y Reimundes --YPF-- buscó diversas vías para favorecer a la empresa estatal. Entre ellas deben mencionarse la creación de la "mesa de crudos" --a fines de 1970-- mediante la cual se distribuían los crudos entre las destilerías existentes en el país favoreciendo la operación de YPF; mientras que en la década anterior las destilerías privadas trabajaban al 87% de su capacidad y las de YPF a un poco menos, a partir de ese momento la situación se invirtió: YPF comenzó a trabajar a plena capacidad y las compañías privadas --Shell y ESSO-- a alrededor del 60%. Esta modificación permitió incrementar las ganancias de YPF al mismo tiempo que reducía los beneficios de las empresas privadas; y el mismo efecto tuvo la decisión que reservó para YPF el monopolio de la importación de petróleo, que estaba a cargo de las compañías privadas, quienes obtenían beneficios adicionales gracias al aprovisionamiento desde otras filiales del mismo grupo internacional.

La evolución de las ventas y las ganancias de las tres empresas petroleras principales en estos últimos años es una clara evidencia de los cambios ocurridos.

Año	V E N T A S			B E N E F I C I O S		
	Y P F	SHELL	ESSO	Y P F	SHELL	ESSO
1969	262.225	81.614	75.098	16.263	5.096	3.002
1970	287.765	88.764	82.678	12.270	1.732	840
1971	425.071	107.117	91.175	1.996	-4.473	-6.307
1972	683.575	154.213	139.943	-69.044	1.203	745
1973	1.343.100	280.000	248.000	75.000	11.000	10.000

(datos en millones de pesos viejos tomados de Mercado)

Entre 1969 y 1971 las ventas de YPF aumentan un 60% mientras las correspondientes a las empresas privadas aumentan menos del 30%; los beneficios de YPF se reducen en ese lapso, es cierto, pero los de Shell y Esso cambian de signo y arrojan importantes pérdidas. En los años 1972 y

73 la situación se revierte y tiende a su curso anterior luego del cambio de equipo en Energía e YPF, aunque YPF permanece con un margen mucho más amplio que antes en ventas y ganancias relativas a las empresas privadas.

Durante la gestión de Haiek-Reimundes se prohíbe a las empresas privadas instalar nuevas bocas de expendio de combustible de manera de reservar el crecimiento del mercado para YPF. Haiek propone entonces una legislación que conduzca a

"largo plazo a la desaparición en el mercado vendedor de los consorcios petroleros internacionales que desde siempre han actuado en el país" (Panorama, 15-6-72)

Como se ve, en pleno gobierno militar actuaron fuerzas que pretendían la nacionalización del negocio petrolero y que llegaron a tener el predominio durante un período de tiempo. La gestión del movimiento peronista va a retomar las vacilaciones y contramarchas que caracterizaron al conjunto del período militar en este aspecto, y en su transcurso vuelve a sentirse el juego de fuerzas que actúan en una u otra dirección a medida que las oscilaciones se aceleran. El primer interventor en YPF, general Fatigatti, sale enérgicamente en defensa de YPF y en oposición a las empresas privadas, incluyendo entre ellas no sólo a Shell y Esso sino también a las petroquímicas. El critica públicamente

"dos ejemplos de empresas extranjeras que en forma indignante nos explotan. Una se llama PASA y la otra Duperial. Les entregamos el combustible a un precio ínfimo con respecto al que nos pagan los consumidores en general... Es indignante que ellos saquen más ganancias que nosotros y les tengamos que dar el producto más barato" (La Nación, 22-10-73)

Una semana después de esta declaración el general Fatigatti es obligado a renunciar y asume la presidencia de YPF el ingeniero Venturini. Sin embargo, es evidente que las fuerzas que impusieron a Fatigatti están dispuestas a defender su política; el personal de la empresa ocupa la sede central durante ocupa la sede central durante todo el día en oposición al nuevo nombramiento, aunque se ve obligado finalmente a acatarlo por disposición del propio Perón. La mayor suavidad de trato hacia las empresas privadas, que comienza en ese entonces, se aprecia asimismo en el aspecto legislativo. Todavía van a pasar varios meses --y algunos cambios de funcionarios-- para que el Poder Ejecutivo envíe al Congreso el proyecto de ley de hidrocarburos prometido en mayo de 1973; éste, conocido en julio de 1974, propone reservar el crecimiento del mercado para YPF pero acepta que las operaciones actuales de las compañías privadas se mantengan sin

ampliarse ni cederse. El proyecto resulta mucho más suave que las propuestas esbozadas anteriormente, incluyendo algunas del período de Lanusse; el propio Gelbard había planteado como objetivo básico un año antes el

"establecer el monopolio estatal, con nacionalización de los recursos energéticos, su explotación y comercialización, en las áreas petroleras, gas, carbón, recursos hidroeléctricos, estableciendo que son propiedad imprescriptible e inalienable de la nación" (La Nación, 1-8-73)

Para el momento en que se anuncia el proyecto, ya la muerte de Perón permite que las distintas fuerzas tengan mucho más libertad de movimientos que hasta entonces, y comienza la revancha de los sectores nacionalistas que actúan dentro del poder. El más ostensible es el sindicato petrolero que aplica una fuerte presión sobre el gobierno para que se avance más en el proceso de nacionalización que lo propuesto en el proyecto de ley. El 23 de agosto, apenas un mes después de enviado el proyecto de ley, la Presidente de la Nación anuncia la nacionalización de la comercialización del petróleo que no estaba prevista en aquel. A partir de ese momento todas las estaciones de servicio trabajarán por cuenta de YPF; paralelamente, vuelve a dirigir esta empresa el General Blanco, vicepresidente durante la gestión del general Fatigatti.

Pese a sus elementos impactantes, la nacionalización es bastante más suave de lo que se puede sospechar. Las estaciones de servicio pertenecen a concesionarios independientes que, a partir de ese momento deben trabajar para YPF en lugar de hacerlo con las compañías privadas; eso significa que las compañías seguirán refinando el crudo --y continuarán con su extracción en otros casos-- con la diferencia que se lo venderán a YPF en lugar de vendérselo directamente a los concesionarios. En esencia, la medida elimina los nombres de las empresas privadas de los carteles callejeros pero no reduce en nada su actuación; de los precios que les fijen para la compra de petróleo crudo y la venta de derivados dependerá, a su vez, que obtengan o no beneficios.

La medida fue profundamente discutida en el seno del gobierno --con la aparente oposición de Gómez Morales entre otros-- y faltan todavía decisiones finales, puesto que los concesionarios de estaciones de servicio no han recibido instrucciones claras de YPF --con excepción de la orden de cambiar los carteles-- ni han definido su futura relación con la empresa estatal. Por su parte, los futuros balances de las empresas petroleras dirán mejor que cualquier análisis actual si la medida los afectó donde les duele: en el nivel de sus ganancias, puesto que cualquier modificación de precios decidida por los funcionarios oficiales puede subirlas o bajarlas violentamente.

Sin embargo, el círculo está cerrado definitivamente. YPF tendrá desde ahora el monopolio de la comercialización de derivados --como ocurre

en Venezuela, Colombia o México--, pero compartirá la actividad con empresas extranjeras durante un plazo que será más o menos largo en función de la polémica que continúa en el seno del poder.

Durante su viaje por los Estados Unidos, Gómez Morales realizó reuniones con directivos de la EXXON (o Esso) que "querían conocer las posibilidades de nuevos negocios en la Argentina" (Cuestionario, febrero de 1975), lo que indica claramente la existencia de un margen operativo más amplio para las compañías petroleras extranjeras de lo que dejan entrever las declaraciones altisonantes y a pesar de las fuertes presiones originadas en el seno de la sociedad argentina en pro de la nacionalización del petróleo. Que estas fuerzas conforman una amplia coalición lo prueba de alguna manera el hecho de que el SUPE presione para instalar un general en la presidencia de YPF; que la resistencia, a su vez, es tan poderosa como callada lo prueba la extrema timidez de la medida adoptada respecto a las propuestas en las declaraciones de la primera etapa.

Teléfonos. En el año 1970 se producen diversos avances estatales en el campo de las telecomunicaciones derivados aparentemente de consideraciones estratégicas de los militares. Las dos principales consisten en la nacionalización de las comunicaciones internacionales, que obliga a cesar los negocios de ITT Comunicaciones Mundiales, Transradio, Western e Italcable, y la adquisición de la empresa de teléfonos que prestaba servicios en Catamarca y La Rioja. Paralelamente, se inician conversaciones para la compra de la Compañía Entrerriana de Teléfonos --del grupo Ericsson-- que permitiría la concentración total del servicio telefónico en manos de ENTEL.

En 1972 un sector militar lanza una ofensiva mucho más profunda cuando el nuevo administrador de ENTEL, coronel Sidders, denuncia sorpresivamente los contratos firmados con Siemens y Standard Electric para el aprovisionamiento de centrales y equipos sobre la base de que estos fijan precios muy altos para equipos de dudosa calidad. En ese momento comienza una larga investigación que se elevará al Ministro de Obras Públicas el 9-4-73 en un informe con varios miles de folios cuyas conclusiones definitivas no se conocen (La Nación, 14-4-73). Para ese entonces los contratos han tomado estado público y hay una amplia campaña contra los mismos; el 11-4-73 Sánchez Sorondo, candidato a senador por el FREJULI, convierte su anulación en una promesa básica de su campaña electoral, y numerosos líderes sindicales y diputados electos insisten en la necesidad de anularlos (entre ellos se incluyen, es parcialmente los dirigentes del sindicato telefónico y la mayoría de los diputados peronistas y radicales

Las discusiones públicas iniciadas en 1972 por iniciativa militar comienzan a tener principios de decisión en 1974, cuando la Cámara de Diputados aprueba por unanimidad una declaración solicitando al

Poder Ejecutivo la anulación de los contratos telefónicos (6-6-74). Posteriormente, en la concentración del 17-10-74 la Presidente anuncia la "argentinización" de Standard Electric y de Siemens. No se efectúan nuevas informaciones oficiales sobre el proceso y no parece tampoco que haya negociaciones avanzadas al respecto aunque se sabe que Gómez Morales se entrevistó con representantes de la ITT en Estados Unidos; por lo tanto no es posible saber todavía en qué consistirá la argentinización propuesta que parece surgida más bien de la necesidad de presentar medidas nacionalistas a la opinión pública mientras se satisface a determinadas presiones internas. También en este caso los sujetos visibles de estas presiones son un sector militar, el sindicato telefónico, los partidos políticos y funcionarios de la empresa estatal.

Para evaluar la posibilidad de la nacionalización conviene señalar que hace pocos meses el gobierno militar de Chile ---que no es de ninguna manera sospechoso de antiimperialista--- nacionalizó la filial local de la ITT cuyo último negocio allende los Andes consistió en la recepción de una importante indemnización. En Argentina todavía puede ocurrir que termine asociándose con el Estado, como se ha propuesto en algunos círculos, sin que por eso pierda su indemnización. La experiencia demuestra que ITT sabe muy bien como responder a las presiones en su contra para transformarlas en un nuevo beneficio.

Electricidad. La nacionalización de los servicios públicos de electricidad parece ser un proceso irreversible en la Argentina tal como ocurre en la casi totalidad del continente. Comenzó con la nacionalización del grupo ANSEC en la década del cincuenta y de la CADE en la década del sesenta mientras se extendía el papel de las empresas públicas como Agua y Energía en el ámbito nacional y otras como DEBA y EPEC en el provincial; a lo largo de tres décadas las empresas privadas bajaron su participación en el negocio eléctrico del 90% en 1945 a alrededor del 50% en 1955 y a apenas el 10% en 1973 (que corresponde a la Italo). Y lo mismo ocurrió en otros países de América Latina como México o Brasil a medida que los capitales extranjeros decidían que esta actividad ya no era negocio para ellos.

En setiembre de 1972, el Ministro de Obras Públicas, ingeniero Gordillo, afirmó que la prestación del servicio eléctrico debe estar exclusivamente en manos del Estado, y se opuso a la competencia en ese sector con términos curiosamente expresivos para un miembro del gobierno militar puesto que señaló que el predominio de la competencia

"en el fondo importa la confesión de un crudo materialismo según el cual no habría otra motivación para los hombres que los desafíos del mercado" (La Nación, 4-9-72)

Faltaban todavía ocho meses para que asumiera Cámpora y casi dos años para que la Presidente anunciara la "argentinización" de la Italo en la jornada del 17-10-74. Falta todavía bastante para que ella se decida definitivamente pues no parece haberse avanzado mucho más que en las declaraciones formales respecto a la empresa a ser nacionalizada, que no opuso ningún reparo a las declaraciones ministeriales en 1972 y permaneció silenciosa en 1974. El titular de SEGBA y dirigente de Luz y Fuerza alertó recientemente sobre la posibilidad de que se pague un precio excesivo por la compra de la empresa, cuyas acciones en Suiza pasaron en 1974 del valor de 45 francos suizos a la cotización de 175 francos a medida que se acentuaba la perspectiva de nacionalización (Cronista, 25-2-75). Si esto es cierto, la nacionalización sería más bien un interés del imperialismo que el producto de las presiones nacionalizantes que sin duda existen en este sector.

Bancos de capital extranjero. Una verdadera ola de críticas se lanzó en el país durante 1972 y 1973 contra la política que permitió la desnacionalización de algunos bancos privados comprados por financistas extranjeros en el período del gobierno militar. El gobierno peronista tomó una rápida acción en este tema; el 21-6-73 envió al Congreso un proyecto de ley de renacionalización de esas entidades que es aprobado el 27-7-73 --compárese la rapidez de este proceso con el llevado a cabo para el caso de las empresas telefónicas o de la ley de hidrocarburos todavía no sancionada para apreciar el enérgico ritmo de esta decisión--. La medida se aprueba en el Congreso en medio de un amplio clima nacionalizante que no impide reconocer que ella tiene sólo un valor casi formal. En efecto, el representante de la UCR aprueba la medida aclarando que ella es demasiado tímida para la oposición y agrega que

"quizás hubiera sido mejor la nacionalización de todos los bancos" (y que) faltaría que la banca extranjera fuera limitada aún más en la captación del ahorro nacional".

A su vez, el representante del FREJULI, Dr. Allende, reconoce que la medida tiene una importancia política como valor simbólico muy superior a la económica; para tranquilidad de los empresarios locales y extranjeros agrega que se ha tomado esa decisión en la conciencia de que ella es sumamente limitada. Al fin y al cabo sólo

"se expropia este conjunto de bancos y no el resto de la banca extranjera, ciertamente mucho más importante que los expropiados" (La Nación, 28-7-73).

Los bancos renacionalizados sólo manejaban el 4% de las operaciones comerciales bancarias del país, mientras los demás bancos de origen extranjero controlan un volumen triple de operaciones. Estos últimos van a ver reducida una parte de sus negocios como consecuencia de la nacionalización de los depósitos bancarios que se decide en ese mismo año y permite al Banco Central regular las operaciones del conjunto del sistema bancario local.

Desde el 31-8-73 --fecha de nacionalización de los depósitos-- al 31-8-74, los bancos que permanecen en el país vieron descender su participación en la masa de préstamos locales del 11,2% al 9,2%, mientras que el incremento fue a ampliar la masa de créditos del sistema oficial --puesto que incluso los bancos privados nacionales vieron disminuir su participación en 3 puntos--.

Sin embargo, los bancos extranjeros fortalecieron su posición en las operaciones con el sector externo; ellos poseen el 43,5% de los activos en oro y moneda extranjera (comparados con sólo el 13,6% de los depósitos en moneda local) y obtienen en esa actividad "pingües ganancias" al decir de un testigo tan calificado como La Nación (26-5-74). La acelerada expansión del comercio exterior argentino permite ampliar esa actividad a un ritmo insospechado en otras épocas, compensando así la reducción de los negocios correspondientes a los préstamos en moneda local.

En resumen, los grandes bancos extranjeros afincados desde hace ~~mucho~~ tiempo en el país están reorientando sus operaciones hacia nuevos sectores no menos rendidores que los créditos locales y donde tienen amplias posibilidades debido a sus conexiones internacionales; en cuanto al pequeño grupo de bancos renacionalizados --poco significativo por sus operaciones locales-- la rápida promulgación de la ley contrasta con la lentitud de los trámites posteriores puesto que todavía se está en proceso de definición respecto a su destino futuro así como al monto de la indemnización correspondiente.

Es posible que esta renacionalización haya sido destinada más bien a satisfacer la euforia antiimperialista de mediados de 1973, y fuera apoyada incluso por algunos bancos argentinos, deseosos de ampliar sus negocios y temerosos de que el clima político se volviera finalmente en su contra de no tomarse medidas al respecto. Con notable claridad la Asociación de bancos locales (ADEBA) habría dicho dirigiéndose a los bancos extranjeros

"Si el Estado nacionaliza la banca, ustedes pierden tan sólo una filial en la Argentina; nosotros, en cambio, perdemos el único banco que tenemos en el mundo" (La Opinión, 5-2-72).

Una notable afirmación que traduce al mismo tiempo las contradictorias y desgarradoras relaciones de la burguesía con el imperialismo cuando sus intereses peligran.

Frigorífico Swift. Este era prácticamente el último gran frigorífico de capital extranjero que permanecía en el país. Instalado, como casi todos, en las primeras décadas de este siglo, fue quedando obsoleto en su parte técnica debido a la política imperialista de retirar el máximo de ganancias con el mínimo de inversión mientras comenzaban a hacerle competencia una serie de frigoríficos medianos de capital local instalados en los últimos años e interesados en desarrollar su negocio. Sin duda, ese sector burgués, agrupado en una cámara que actúa enérgicamente, tuvo una fuerte incidencia en el destino final decidido para Swift, donde también intervinieron el sindicato de la carne y probablemente algunos sectores ganaderos.

Ante la imposibilidad física de continuar con el negocio sin efectuar grandes inversiones, Swift maniobró durante años para retirarse de la Argentina mediante algún sistema de esos que la opinión pública ha bautizado gráficamente como "vaciamiento". Conciente de esas maniobras, el Ministro de Economía, Dr. Ferrer, anunció en 1971 que no daría un centavo para nacionalizar la empresa y que si tenía que fundirse que se fundiera de una vez (El Economista, 27-9-74). Poco después, el 8-11-71 el juez Losada decretó su quiebra, iniciando un proceso largo y oscuro cuyas pautas generales parecen ser las siguientes: Swift continúa presionando para transformar su quiebra en un negocio mientras numerosos sectores nacionales se alinean tras una posición similar a la del Dr. Ferrer y otros proponen soluciones de compromiso movidos por las presiones del imperialismo. Así, por ejemplo, el ex Ministro Bruno Quijano reconoció haber presionado al juez Losada para que homologue el concordato con Swift porque consideraba que esa resolución le serviría para el crédito de 1.000 millones de dólares que tramitaba con financieros internacionales (La Nación, 11-4-73). Losada se niega y la Suprema Corte, en una curiosa alternativa, lo sanciona en octubre de 1972 desplazándolo de la atención de esa quiebra desde entonces hasta marzo de 1973; en esa fecha vuelve a la actividad y pide a la DGI una verificación de los libros de Swift que esta repartición pública se niega a efectuar (La Nación, 8-4-73). Finalmente, luego de estos vaivenes alternativos, Losada obtiene la quiebra del Swift y lo que es más importante, de todo su cuerpo económico en la Argentina como responsable del mismo. Así terminan en el país las actividades locales del consorcio financiero internacional DELTEC donde es director el ex Ministro de Economía de la Argentina, Dr. Krieger Vasena.

En el curso de estas actuaciones surgieron una serie de denuncias que permiten apreciar la penetración y vigor de ese grupo financiero en la economía argentina; la más notable de ellas consiste quizás en que la empresa nacional, CAP, exportaba mercadería bajo su marca que después revendía DELTEC en Europa como propia, evitándose problemas con las autoridades argentinas (La Nación, 26-10-73). Aunque no se disponen de datos actualizados es posible que todavía hoy una parte

de las exportaciones de Swift sigue haciéndose a través de las filiales europeas de DELTEC, dejándoles una masa de ganancia de difícil apreciación (En 1971, ya con Swift intervenida la mitad de sus exportaciones se realizaba a través de DELTEC, La Opinión, 3-3-72).

Conclusión. Las medidas de nacionalización no fueron mucho más allá de lo que se venía planteando en el seno del poder desde la época del gobierno militar, y que reclamaban vigorosamente poderosos sectores políticos y sociales. En todos los casos presentados aparecen sectores sindicales, militares y burgueses promoviendo las medidas, con razones que varían desde problemas estratégicos hasta otros de tipo competitivo o simplemente coyunturales. En varios de ellos la nacionalización se adapta de una u otra manera a los intereses del imperialismo --como en los casos de Italo o Swift-- y las soluciones han sido diferentes según las circunstancias.

Los ejemplos confirman la hipótesis emitida anteriormente de que la política de nacionalizaciones formaba parte de los planes de una parte del poder desde hace varios años y que ella se desenvuelve ahora en condiciones que de ninguna manera implican una ruptura con la política del gobierno anterior. Más aún, puede decirse que las medidas adoptadas resultaron en general más tímidas de lo que se esperaba y que se podía predecir a partir de la historia reciente y de la experiencia latinoamericana; que buena parte de ellas requirieron de un proceso demasiado largo de gestación y que aún hoy no tienen una resolución completa; y que muestran, al mismo tiempo que el crecimiento de los sectores estatizantes de la sociedad argentina, su extrema debilidad frente al imperialismo con el que sistemáticamente tienden a transar compensándolo con beneficios especiales.

Conviene señalar además que no se han tocado sectores esenciales que posee el capital extranjero, como la industria farmacéutica --donde hay importantes empresas privadas nacionales en situaciones de relativa puja con los laboratorios extranjeros--, o la industria automotriz, donde la única medida a favor del capital local reside en el impulso dado a IME para que aumente su producción. La producción de IME equivale al 3% del total de unidades del sector y podrá llegar al 8% en cinco años si se cumplen sus planes de ampliación; mientras tanto, el impulso que se pretende dar al sector automotriz vía las exportaciones fortalece más que debilita el papel del capital extranjero en la producción local como se verá más adelante.

Lo que no se hizo en estos dos primeros años del gobierno difícilmente podrá realizarse en los próximos. El realineamiento del gobierno frente al capital extranjero, y en particular respecto al imperialismo yanqui, derivados de las dificultades encontradas con los capitales europeos y de los problemas que presenta el desarrollo local, no le permitirán negociar con una posición de fuerza equivalente a la gozada en 1973-74. Incluso es probable que se den pasos atrás en las negociaciones en

curso y aún no decididas como consecuencia del repliegue oficial.

El intento de romper los lazos comerciales.

Hemos visto hasta ahora la política de la clase dirigente respecto al papel del Estado y a las inversiones extranjeras y los resultados obtenidos en el período actual. Falta ahora analizar las relaciones comerciales y financieras con el imperialismo que cierran el círculo de las relaciones de dependencia. En efecto, para reducir su dependencia, la Argentina debe ampliar su comercio con el resto del mundo, buscando nuevos compradores y nuevos proveedores de los bienes que necesita para su evolución. Esa política fue intentada repetidas veces con mayor o menor energía pero siempre con escaso éxito desde los ensayos del gobierno peronista en 1945-55 hasta los intentos del gobierno radical de vender trigo a China en 1964-5. La presión del imperialismo para impedir el éxito de esas políticas fue siempre lo suficientemente fuerte como para lograrlo. Y no sólo con la Argentina. El gobierno norteamericano, en particular, ha tenido éxito durante un par de décadas en bloquear el comercio de ciertos bienes críticos entre los países capitalistas y los comunistas --particularmente con China y Cuba-- mediante numerosas acciones de represalia establecidas en leyes votadas por el Congreso norteamericano. Pero en los últimos años la situación comenzó a cambiar como consecuencia del mayor poder e independencia de los otros países capitalistas avanzados y de su necesidad de encontrar nuevos mercados para su producción; la realidad económica fue tan fuerte que todos los países comenzaron a negociar con el bloque soviético hasta que los propios norteamericanos decidieron que ellos debían hacer lo mismo para no perder pie en la competencia internacional y liberaron la mayor parte del bloqueo para sus empresas.

La situación internacional, caracterizada por el hecho de que todos los países incrementaban sus ventas al bloque socialista y los propios Estados Unidos abrían contactos comerciales con China, era especialmente apta para el nuevo intento argentino de ampliar las fronteras de su comercio exterior. Dentro de esa política, la decisión de iniciar el comercio con Cuba significó una decisión clave debido al énfasis puesto por Washington en mantener el bloqueo a la isla del Caribe. En ese sentido, el gobierno argentino supo aprovechar la oportunidad; dado que las propias empresas norteamericanas se mostraban interesadas en vender a Cuba, para romper el frente interno del imperialismo. Argentina tampoco estaba sola; al apoyo entusiasta de Detroit por colocar sus vehículos en la isla del Caribe se sumaba el interés de otras empresas norteamericanas por venderle sus productos desde otros países: un par de meses antes de que el Departamento de Estado diera su aprobación a las empresas automotrices para que sus filiales argentinas vendieran unidades a Cuba

una subsidiaria canadiense de la firma Worthington vendía 30 locomotoras a La Habana por medio del gobierno de Montreal (Business Week, 20-4-74). Fue esa venta la que decidió a Washington a cambiar de política antes de que la política cambiara sin su aprobación.

Cuba a su vez, demostró estar todavía mucho más ávida de productos argentinos de lo que esperaban los observadores más optimistas. Los contratos firmados cubren la venta de unos 40.000 automóviles en un plazo de tres años, más una serie de otros productos industriales que van desde locomotoras hasta barcos y vagones. Fiat, que por su calidad de empresa italiana tuvo mucho más libertad de acción desde el principio que sus colegas norteamericanas, logró firmar contratos por un valor superior a los 200 millones de dólares antes de que finalizara el año 1973; y esa suma equivale a la mitad de sus ventas en ese mismo año.

Cuba se transformó así en un importante pilar para la política de exportaciones industriales y en uno de los puntos básicos de la política nacional de apertura comercial hacia el orbe. En rigor, algunos aspectos de esta política comenzaron a ensayarse en forma bastante más tímida durante el gobierno militar, que se mostró dispuesto a exportar a Chile cuando el gobierno de Allende y a pesar del bloqueo tácito implantado por los Estados Unidos. Como resultado de esa política el país trasandino se convirtió en uno de los principales clientes comerciales de la Argentina --el sexto en orden de importancia en 1972 y el quinto en 1973--, con especial énfasis en la compra de productos manufacturados. Las sucesivas entrevistas del general Lanusse con el Presidente Allende sirvieron para establecer, más allá de las divergencias ideológicas, una sólida alianza comercial que se continúa en la actualidad. En cierta forma los convenios con Chile sirvieron de primer globo de ensayo para tantear la reacción del imperialismo frente a una política de apertura que se aplicará finalmente con Cuba.

A los convenios con Cuba siguieron otros con la Unión Soviética y con los países de Europa Oriental, cuyos resultados sólo se podrán apreciar a largo plazo en la medida en que esos acuerdos fructifiquen en hechos concretos. Hubo una cierta ampliación del comercio en estos dos años, que no parece haber llegado todavía a los niveles alcanzados durante la administración radical, especialmente en lo que se refiere a las importaciones desde aquellos países, pero no es posible establecerlo exactamente debido a la falta de estadísticas detalladas de comercio exterior para el año 1974.

Las misiones económicas oficiales firmaron diversos acuerdos con los países de Europa Oriental para establecer empresas mixtas en la Argentina; fábricas de equipos eléctricos con Checoslovaquia; de material telefónico con Hungría; de empresas pesqueras con Polonia; etc. Desde las firmas de las respectivas cartas de intención nada se supo de esos acuerdos y es de sospechar que están semiparalizados; algunos comentarios emitidos por las esferas oficiales permiten suponer que hay una fuerte presión en su contra proveniente de sectores que se verían afec-

tados así como de algunos grupos políticos que temen cualquier asociación con el "comunismo". Además, no hay indicios claros de la capacidad de los países del Este de Europa de constituir estas empresas dada sus propias necesidades económicas y la escasez de divisas y de capitales de inversión que enfrentan.

Todavía en 1974 no se nota variación significativa en los flujos del comercio exterior argentino, acosado por dos procesos divergentes. Se produce una importante diversificación a través de la venta de productos industriales hacia los países de la ALALC, mientras el fuerte incremento de precios de los productos agrícolas y ganaderos fortaleció la importancia económica y porcentual de los compradores tradicionales.

En cuanto a las importaciones se nota el fuerte embate de un nuevo proveedor, el Japón, cuyas exportaciones a la Argentina treparon de 41 millones de dólares en 1967 a 143 millones en 1972 y a 331 millones en 1974; en este último año Japón se convirtió en el segundo proveedor de la Argentina, superando a Alemania, y aventajado sólo por los Estados Unidos.

La extrema fluidez de los precios en el mercado internacional modificó sensiblemente las estadísticas de comercio exterior del país sin que se hayan producido cambios importantes en los volúmenes importados --con excepción de los correspondientes a productos industriales--. Las exportaciones totales del país pasaron de un promedio de 1.700 millones de dólares en 1970-72 a 2.700 millones en 1973 y a 3.500 millones en 1974. Sin embargo, una gran parte de ese incremento se debe al aumento del valor unitario de nuestras exportaciones; el precio del trigo en el mercado internacional pasó de 67 dólares la tonelada en 1972 a 118 dólares en 1973 y llegó a un máximo de 220 dólares en el primer trimestre de 1974; el maíz, a su vez pasó de 56 dólares la tonelada en 1972 a 95 en 1973 y a 116 en el primer trimestre de 1974. Gracias a esas diferencias de precio, una exportación de cereales casi constante en volumen arrojó 500 millones de dólares adicionales en 1974 respecto a 1973; y algo similar ocurrió con la carne, los cueros, etc., en ese mismo período.

Al mismo tiempo, la inflación internacional provocó un rápido aumento del precio de los productos importados por el país, que tendió a cerrar la brecha positiva del balance comercial que ofrecía el súbito aumento de los productos exportados. Las importaciones pasaron de un promedio de 1.800 millones de dólares en 1970-72 a 2.200 millones en 1973 y a 2.900 millones en 1974 sin que se notara un incremento equivalente en el volumen. Sólo las importaciones de petróleo costaron al país unos 500 millones de dólares adicionales en 1974 por el efecto de los mayores precios internacionales --y debido al estancamiento de la producción local en los últimos cuatro años--.

La diversificación del comercio exterior avanza bien, aunque

lentamente, mientras la expansión del mismo parece ser más bien un espejismo derivado de las modificaciones internacionales de precios. A corto plazo es de esperar una caída en los precios de los productos exportados por la Argentina que no se verá compensada por una caída similar en los precios de los productos importados. En consecuencia, la balanza comercial corre el riesgo de reducir el saldo favorable a niveles incompatibles con las exigencias derivadas del pago de la deuda externa, esa otra herramienta de dependencia.

La evolución de la deuda externa

Sin duda la deuda externa es uno de los elementos permanentes de presión más eficaces y permanentes del imperialismo y por eso es imprescindible su reducción para negociar en mejores condiciones con aquel. Al asumir el gobierno peronista la deuda había alcanzado niveles altísimos para el país y, como parece ser costumbre, estaba distribuida de manera tal que la mayor parte de la misma debía cancelarse en el corto plazo. Pero esta vez, el acelerado crecimiento del valor de las exportaciones permitía suponer que quedaría un saldo apreciable para amortizar la deuda externa y reducir su importancia y urgencia.

Lamentablemente, la contabilidad de la deuda externa está organizada de manera que es muy difícil conocer las causas de los cambios que se van produciendo en el transcurso del tiempo. El Ing. Diamand se ha dedicado a demostrar que la deuda "no cierra", es decir que el saldo de un año menos los pagos realizados y más los nuevos compromisos no es igual al saldo del fin del año siguiente (ver Diamand). Esto se debería a que las autoridades no contabilizan los intereses que, al no ser pagados, se incorporan como una nueva deuda al saldo anterior --la no contabilización se debería a su vez a que no se produjo ningún flujo financiero entre el país y el exterior--. Si esto es cierto, debe extraerse la conclusión adicional de que el país está pagando su deuda al interés compuesto; dado que anualmente los intereses devengados y tradicionalmente no pagados se adicionan a la deuda como capital y se convierten en un mecanismo acumulativo casi automático. En todo caso, es evidente que resulta necesaria una investigación detallada de la evolución de la deuda externa argentina y de sus causas que no existe según nuestro conocimiento.

La capitalización de intereses podría explicar, quizás, porque la deuda externa aumentó durante estos dos años, a pesar de que los pedidos de créditos fueron escasos en este período y a que se realizaron pagos apreciables en concepto de amortización. La evolución de la deuda puede apreciarse en el cuadro siguiente que recopila las informaciones disponibles del Banco Central:

Deuda externa argentina (millones de dólares)			
	<u>sector público</u>	<u>sector privado</u>	<u>total</u>
31-12-72	3.046	2.346	5.392
31-12-73	3.559	2.867	6.366
31-12-74			7.500

(El último dato corresponde a declaraciones del Presidente del Banco Central en La Opinión, 16-2-75).

Algunos comentaristas hacen ascender la deuda argentina hasta los 9.000 millones de dólares (ver La Opinión, 16-2-75) sin que se pueda precisar exactamente la veracidad de esas afirmaciones. En todo caso es evidente que el monto de la deuda ha seguido creciendo en estos dos años a un ritmo de alrededor de mil millones de dólares anuales sin que se conozcan las causas de esa evolución --los intereses deben representar una magnitud de más de 300 millones de dólares anuales--.

Una explicación para el crecimiento de la deuda se puede encontrar en la política oficial que prefirió aumentar sus reservas internacionales en el transcurso de 1973 antes que pagar algunos servicios de la deuda, con lo que se logró elevar las reservas en unos 900 millones de dólares, hasta llegar, aproximadamente, a los 1500 millones de dólares a fines de 1973 y a casi 2.000 millones a mediados de 1974. A partir de ese momento se produce una fuerte caída de las reservas, que se destinan a pagar las importaciones, y el nivel de estas llega a fin de año a 1.500 millones de dólares; el monto es superior al de 1972 en términos absolutos pero inferior en términos relativos si se lo compara con el monto anual de las importaciones o con el flujo de pagos por la deuda externa.

Las expectativas de alza de las importaciones para 1975, sin que ocurra lo mismo con las exportaciones, hacen suponer que el país no dispondrá de superávits importantes para pagar los servicios de la deuda externa y que deberá renegociarla con las metrópolis financieras. Es probable que este tema ya haya sido tratado en las misiones oficiales a Estados Unidos y a Europa de principios de año y es de esperar que el país sufrirá nuevas presiones como consecuencia de sus renovadas necesidades de divisas; el breve período de auge de nuestro comercio exterior no permitió siquiera frenar el crecimiento de la deuda externa, cuyo carácter usurario reduce la capacidad de maniobra nacional. A su vez, las necesidades crecientes de recibir capitales del exterior fuerzan a una nueva negociación en malas condiciones con el imperialismo. Ellas podrían haberse desarrollado en otra forma si al menos hubiese tenido éxito el proceso de desarrollo previsto por el gobierno, pero su fracaso lleva inexorablemente por otra vía a la

dependencia del imperialismo como se verá en la sección siguiente.

Conclusión

El proyecto de reducir la dependencia frente al imperialismo norteamericano de ninguna manera buscaba romper las ataduras con aquel; sólo amenguarlas mediante la relación más o menos estrecha con un sector del imperialismo europeo que terminó en el fracaso, manteniendo el statu quo actual. El intento de reducir la dependencia no estaba armado en forma global --o con un acuerdo suficientemente fuerte en el seno del poder-- como lo demuestra el juego de presiones que se advierte en la relación con las empresas extranjeras instaladas en el país y en la política comercial y financiera con el exterior. Si la apertura del comercio tuvo éxito gracias a una política audaz en la particular situación del mercado mundial no es menos cierto que ella se apoyó en buena medida en las mismas empresas extranjeras cuyo poder se pretendía controlar; y no es menos evidente que en el aspecto de la deuda externa la única política seguida fue la derivada de la sempiterna esperanza de que las buenas cosechas y los excelentes precios mundiales permitirían solventarla.

Como se ha visto, las difíciles relaciones de inversión desde Europa, derivadas de la crisis mundial y de los desacuerdos de la burguesía local, se sumaron a los problemas de la deuda externa para impulsar un nuevo viraje de la burguesía argentina hacia los capitales norteamericanos, iniciado a principios de este año con el viaje de Gómez Morales a Estados Unidos. Simultáneamente, la ampliación y diversificación de las exportaciones se ve dificultada por la política de coyuntura, que afectó tanto a los saldos exportables agrarios como a los industriales, como se verá más adelante. El estancamiento relativo de las exportaciones y el crecimiento de las importaciones amenaza ya con una nueva crisis en la balanza de pagos para 1976 si no se toman las medidas oportunas para solucionarlas.

IV. LAS LINEAS DIRECTORAS DEL PROCESO DE DESARROLLO

En la década del sesenta la Argentina creció a un ritmo algo superior al 4% anual, a pesar de los estrangulamientos del sector externo de los continuos cambios de política interna, y de la creciente importancia de los conflictos sociales. En consecuencia, es de preveer que una política orgánica y estable, con un poder fuerte, sería suficiente para llevar la tasa de crecimiento económico al 6% ó 7% anual, casi independientemente de lo adecuada que sea esa línea. Es difícil saber si eso es lo que pensaron las autoridades, pero en todo caso puede decirse que no aparecen criterios novedosos en la confección del Plan Trienal en cuanto a los objetivos a lograr ni en cuanto a los medios a emplear

y dejan suponer que la única hipótesis implícita es la de que el proceso económico en marcha continuará por los carriles actuales. El Plan y los documentos de distinto tipo emitidos por el gobierno dejan traslucir la disposición a continuar con los dos objetivos que caracterizaron los últimos años: el proceso de sustitución de importaciones y la exportación de productos industriales en ritmos algo superiores a los registrados hasta ahora; a los cuales se agrega una política coyuntural para reactivar la demanda. Luego de analizar cada uno de estos aspectos se verá la forma en que se orienta la inversión nacional para obtener esos fines.

En primer lugar, el gobierno plantea continuar con la política de sustitución de importaciones en las grandes áreas donde el proceso no ha llegado a la saturación, como en siderurgia y petroquímica, y también en áreas menores como papel y celulosa. La única innovación de los planes no se refiere a los proyectos sino a su magnitud. El plan propone la instalación de equipos para producir 10 millones de toneladas de acero en 1980; terminar el complejo petroquímico de Bahía Blanca y comenzar otros; construir dos nuevas centrales atómicas; levantar la planta de papel de diario de Papel Prensa y comenzar otra similar; terminar la planta de aluminio; etc. En general, todos esos proyectos se encontraban en estado más o menos avanzado en el momento de asumir el gobierno y su suerte en estos dos años varió ampliamente en función de una serie de situaciones particulares producidas en cada caso. La planta de aluminio y las de papel avanzan rápidamente mientras se retrasa el plan siderúrgico y el petroquímico como consecuencia de las polémicas sobre quienes estarán a cargo de su instalación. Podría sugerirse que avanzan también los proyectos manejados por el capital privado ---con apoyo oficial en todos los casos--- y se retrasan aquellos que están directamente en manos estatales.

A la política de sustitución de importaciones el gobierno adiciona una estrategia coyuntural de reactivación industrial vía un aumento de la demanda de numerosos productos industriales de consumo popular a partir de la mejora de los salarios reales. Como la industria estaba operando en condiciones relativamente aceptables, esa demanda hace que se llegue rápidamente a una saturación de la oferta ---dada la limitada capacidad fabril disponible y el escaso interés de los sectores oligopólicos en ampliarlas lo suficientemente--- que redundando inmediatamente en una tendencia a mayores precios de los productos industriales y al fenómeno del desabastecimiento. En cambio, no se observa un intento de incrementar la capacidad instalada para satisfacer la demanda; entre las causas de esta omisión privan la situación oligopólica de la mayor parte de la industria local y los factores coyunturales derivados de la distribución de ingresos que se analizarán más adelante. El renovado auge de la industria de

bienes de consumo masivo sólo dura unos seis meses, hasta que, a principios de 1974 comienzan a detectarse el mercado negro, el desabastecimiento y otros problemas que estrangulan desde entonces los posibles incrementos de la producción para satisfacer las necesidades futuras.

La tercer vía de ataque al desarrollo industrial se encarriló mediante un nuevo esfuerzo por exportar productos manufacturados. Dada la saturación del mercado para ciertos productos, el gobierno espera lograr una demanda externa lo suficientemente importante como para alentar un incremento importante de la producción local. El fomento a las exportaciones industriales no es un hecho nuevo en la economía argentina, ni en la mayor parte de los países latinoamericanos puesto que forma parte de la nueva estrategia de desarrollo para los mismos; lo único novedoso de esta oportunidad fue lo ambicioso de los objetivos propuestos y el esfuerzo estatal para lograrlos.

En 1967 Krieger Vasena modificó las paridades cambiarias de manera de favorecer las exportaciones de productos industriales, aunque aparentemente en ese momento lo único que se buscaba era dar salida a un posible excedente coyuntural de producción (ver De Pablo). Luego, esa política se continuó con mayor énfasis a través de los incentivos tributarios a la exportación. En conjunto se dictaron en este aspecto 39 decretos desde 1960, 7 leyes desde 1965 y otros 3 decretos leyes durante el año 1963. Un estudio reciente señala la importancia de los aportes financieros efectuados por el Estado en la forma de reintegros impositivos en el período 1966-71; ellos equivalen al 12% del desequilibrio general de la Tesorería en ese período y lo que es más sintomático, al 32% de la inversión física realizada por el Estado nacional en el mismo lapso. Es decir que el Estado ha soportado un enorme sacrificio financiero en los últimos años retardando o renunciando a inversiones impostergables en la infraestructura económica y social para impulsar las exportaciones industriales. Sin embargo, la respuesta fue muy débil en ese período, y el incremento anual en las exportaciones industriales "nuevas" equivale prácticamente al monto otorgado por el Estado --que equivale a un premio del 100% sobre las mismas--. Y lo que es peor, el estudio demuestra que el incremento de las exportaciones se correlaciona directamente con un incremento de las importaciones por parte de las mismas empresas promocionadas hasta anular totalmente el posible efectivo para la balanza comercial del país (ver DGI).

Esta última conclusión coincide con las sospechas de que las empresas multinacionales están dispuestas a exportar desde los países en desarrollo, pero sólo en la medida que obtienen suficientes privilegios impositivos y cambiarios; de esa manera pueden girar mayores ganancias a sus sedes centrales y obtener beneficios adicionales a través del manipuleo de los precios de los productos que transfieren al comercio internacional (sobre este tema se puede ver una clara exposición para el caso colombiano en Chudnovsky). Algo de esto está ocurriendo ya en el

seno de la ALALC donde algunas empresas han avanzado lo suficiente en el proceso de especialización productiva como para intercambiar bienes entre países de manera que cada uno de ellos registre un aumento de sus exportaciones industriales que se compensa inmediatamente por el incremento de las importaciones correspondientes a las ventas de otras filiales de la misma firma.

Un ejemplo típico de esta tendencia es el de Olivetti, que instaló una planta de máquinas de calcular en la Argentina y otra de máquinas de escribir en el Brasil; gracias a esa división ambos países se exportan recíprocamente productos industriales "nuevos" mediante regímenes promocionales que en los dos casos benefician a las operaciones totales de Olivetti que comercia en el interior de su propio emporio económico. En otros casos la interrelación entre las filiales es un poco más compleja y cada una de ellas depende de los insumos provistos por la otra, escapando a las regulaciones nacionales a través de ese complejo de relaciones productivas que atraviesan las fronteras y que aparecen como un beneficio para el país --como hace IBM con su planta de perforadoras en la Argentina, que exporta el 94% de su producción a las filiales de IBM en todo el mundo para que las armen en sus equipos de computación.

De manera que la política de exportaciones industriales es una estrategia que tiene más de una década en el continente y que beneficia en buena medida a las empresas imperialistas que se acogen al sistema. Esta situación alentó a los planes oficiales que se limitaron a mantener y perfeccionar el programa de incentivos tributarios, a apoyar las misiones empresarias al exterior destinadas a vender productos locales y a aumentar el monto de crédito disponible para estas operaciones. Sólo en algunos casos aislados se tomaron medidas adicionales como en el caso de la industria automotriz. El Acta de Compromiso firmada con este sector establece la obligación a cada empresa de exportar para mantener su participación en el mercado interno, con ambiciosas cuotas de exportación; si se cumple el Acta, las exportaciones de automotores y partes deberían llegar a un nivel de aproximadamente 500 millones de dólares en 1978, mientras la producción total de la rama alcanzaría a 800.000 unidades anuales.

Si se logra cumplir el plan de exportaciones automotrices se producirán diversos fenómenos económicos y políticos. En primer lugar, esa industria adquirirá una importancia superlativa en el espectro industrial argentino donde ya es predominante, deformando aún más las características de nuestra estructura productiva; además de los problemas tecnológicos y si no se produce una modificación del régimen de propiedad, el desarrollo automotriz significará un incremento de la participación de la producción controlada por el capital extranjero, contradiciendo las expectativas de algunos sectores oficiales. Naturalmente, una parte de ese incremento se verá compensado

por la mayor importancia que adquirirán los fabricantes de autopiezas de capital local --entre los cuales se encuentran Brooner y Gelbard, principales directores de Woobron y Fate y responsables de esta política-- pero eso no parece ser suficiente para aumentar el control de los capitales locales sobre la producción. Finalmente, el incremento de la producción de automotores significará una fuerte demanda sobre otras ramas industriales, como acero, vidrio, plásticos, etc, que deberán incrementar su producción para satisfacerla, incentivando la producción local. Sin embargo, como se ha visto, eso no está ocurriendo en siderurgia y petroquímica, por ejemplo, y ese retraso amenaza de parálisis al proyecto de despegue industrial impulsado por las exportaciones de autos, a menos que se resuelva por un nuevo impulso importador.

Por último, la exportación de automotores provoca otros dos fenómenos sobre el sector externo. Ella exige un tipo de cambio especial para exportar debido a su mayor costo relativo al mercado internacional, o la concesión de reembolsos por el Estado cuyo costo puede incidir pesadamente sobre el presupuesto como lo demuestran los datos ya adelantados. En consecuencia, es de preveer que la política de devaluación, tradicionalmente exigida por el sector agropecuario, se convierta en una necesidad para un núcleo industrial poderoso; de esta manera es posible que se produzcan nuevas alianzas sectoriales en el seno de la clase dirigente a medida que la devaluación sea exigida no sólo por el sector agropecuario sino también por empresarios industriales exportadores ya aún por el Estado, cuando necesite disminuir la presión de los reembolsos sobre el presupuesto. Un problema de otro tipo proviene de los mercados exteriores; puesto que el automóvil no es un bien indispensable, originará a corto plazo restricciones de importación en los países que compren nuestra producción, quienes intentarán repetir la política argentina de hace dos décadas reemplazando las importaciones por producción local. Esa política es una amenaza potencial para el país, cuya importancia crece por la preponderancia que tendrán las exportaciones automotrices, y que obliga a diagramar seriamente las relaciones comerciales con los compradores actuales y potenciales.

Lo ocurrido en 1974 con el cierre de las importaciones de carne argentina en Europa puede repetirse mañana con otros países y productos; pero esa vez sería una amenaza demasiado grave para la economía nacional; algo así como lo fue en su momento el presunto cierre de las importaciones de carne por Gran Bretaña en 1932 y que llevó al famoso tratado Roca-Runciman.

Una solución a ese problema consiste en la integración industrial a nivel regional, que concede a otros países del continente la oportunidad de exportar ciertos productos industriales a la Argentina a cambio de la apertura de sus mercados a los productos locales. En ese sentido se han producido ciertos avances, entre los que se cuentan los contratos

con Bolivia por los cuales Fiat está instalando una planta de tractores y YPF instalará una planta de pesticidas, los acuerdos de complementación ya firmados con Chile y Colombia por grupos privados para la industria automotriz, y las tratativas para la creación de empresas binacionales con Paraguay y Uruguay. Todavía es demasiado temprano para saber si estas tentativas alcanzarán la dimensión necesaria para tener éxito; sólo puede recordarse que existen enormes dificultades provocadas por los egoísmos empresarios y nacionales para llevar a cabo estos propósitos en el régimen capitalista.

Otro puntal de la política de desarrollo prevista por el gobierno se asentaba en la producción agropecuaria, cuyos incrementos permitirían elevar los saldos exportables por el país; pero esta política se vio prontamente contradecida por los requerimientos y propuestas de la política de inversión que se analiza a continuación.

El proceso de inversión

Para lograr una tasa normal de desarrollo a largo plazo es necesario invertir en bienes y equipos productivos que permitan utilizar en mejores condiciones el trabajo nacional. A corto plazo esta necesidad puede obviarse mediante la utilización de la capacidad productiva ociosa que existe siempre en la economía pero sólo hasta alcanzar el límite de la capacidad instalada. Este proceso de expansión coyuntural de la producción, que no debe confundirse con el desarrollo, se produjo en la Argentina en los años 1963-64, cuando el país salía de la crisis del año anterior con una rápida expansión, producto de la mejor utilización del amplio margen de capacidad ociosa industrial; y se produjo, por ejemplo, en Chile en el año 1971, cuando la política de expansión del consumo interno impulsó una fuerte demanda sobre la producción local. Estos saltos tienen valor sólo si la ampliación de la capacidad instalada permite continuar luego el proceso de desarrollo en forma permanente; de lo contrario se provocan contradicciones económicas a corto plazo, como las ocurridas en Chile en 1972-73 y que en menor escala se están produciendo en nuestro país.

En la Argentina de 1973 había un cierto margen disponible de capacidad ociosa cuya utilización el gobierno impulsó rápidamente, y cuatro fuentes disponibles de inversión: el Estado por sí o a través de sus empresas; las ganancias de las empresas privadas; los beneficios derivados de la renta agraria; y los capitales extranjeros ya sea en forma de inversión o de créditos. Analicemos la evolución de cada una de ellas en los últimos años, durante las que fueron influenciadas por las políticas aplicadas para resolver la coyuntura.

El Estado es el responsable de una parte considerable de la inversión productiva del país; él realiza las obras de infraestructura y buena parte de las inversiones en energía, siderurgia, petroquímica,

etc. El Plan Trienal estima que el Estado realiza por sí el 32,2% de la inversión bruta interna y propone ampliar su participación hasta el 41,9% en 1977 para hacer frente a los objetivos previstos. Sin embargo, el Estado no pudo cumplir sus planes en estos dos años ante la necesidad de reducir el déficit del presupuesto y de contener el aumento de precios mediante la congelación de las tarifas de los servicios públicos. Como se verá más adelante, el déficit presupuestario se amplió en vez de reducirse dejando menos margen para impulsar la inversión productiva con fondos oficiales. Las inversiones totales a cargo de la Tesorería General de la Nación ---únicas para las que se disponen de datos en este momento--- pasaron de 3.900 millones de pesos en 1972 a 4.300 millones en 1973, que implica una reducción del 30% en términos reales si se tiene en cuenta la evolución de los precios; en 1974 llegaron a 7.000 millones que representa una recuperación sobre el nivel de 1973 pero que no llega a los valores reales de 1972.

Las recientes declaraciones del Ministro de Economía (La Nación, 4-3-75) en el sentido de que el régimen de reembolsos a la exportación costó al erario la suma de 4.000 millones de pesos en 1974 permite evaluar comparativamente la escasa importancia de lo gastado por la Tesorería en concepto de inversión física en ese mismo período. En consecuencia, no parece posible predecir un esfuerzo apreciable del Estado en el campo reproductivo dada sus crecientes dificultades financieras.

Por esas mismas dificultades están demorados los proyectos de reactivación industrial del interior del país; todo el sistema de promoción se basa en la reducción o postergación de impuestos para los industriales que invierten en las zonas promovidas, a los que se suman créditos amplios a bajo interés. Como casi las dos terceras partes del dinero a invertir provienen del Estado es imposible aprobar los proyectos presentados en las condiciones financieras actuales del sector público. Sino es esa la causa habría que atribuir a puras deficiencias burocráticas el que más de 700 proyectos de inversión permanezcan en la Secretaría de Desarrollo Industrial, y que sólo se hayan aprobado dos docenas de ellos el año pasado en una ceremonia que indicaba el profundo interés oficial en los mismos.

La inversión estatal cada vez más escasa podía ser compensada por las empresas privadas que debían proveer una parte considerable de la inversión requerida; pero esto tampoco ocurrió debido a que el movimiento de los precios a partir de junio de 1973 afectó a las finanzas empresarias. A medida que la mayor parte de las grandes empresas vio reducirse significativamente sus niveles de beneficio ---o pasaron a déficit como ocurrió en numerosos casos---, la inversión se retrajo. Esta situación es natural pues las empresas invierten utilizando básicamente los fondos que disponen a través de sus operaciones y la reducción de estos les obliga a disminuir en medida más que proporcional las inversiones, independientemente de las expectativas de los propios empresarios.

La situación podía haberse superado a través de una ampliación de la masa de créditos a disposición de las empresas, pero la política monetaria llevada a cabo por el Banco Central tendió a aumentar mucho más los créditos al sector público restringiendo las disponibilidades para el sector privado. La inversión empresaria cayó en 1973 a niveles muy inferiores a los de 1972. El único sector privado donde comenzó a sentirse un repunte de la inversión a partir de mediados de 1973 fue el de la construcción luego de varios años de semiparálisis; pero este sector, si bien figura en la inversión bruta interna, no produce bienes productivos para promover el desarrollo económico y no debería ser considerado dentro de lo que se denomina inversión productiva --excepto cuando se trata de obras hidroeléctricas, plantas industriales, etc.,--.

Dentro del sector privado tienen considerable importancia los beneficios que se originan en el sector agropecuario. Según una investigación reciente, el ahorro bruto del sector agropecuario representa una tercera parte del ahorro total nacional; puesto que sus inversiones en el campo son de una magnitud muy inferior --aproximadamente la mitad del ahorro neto-- deja un excedente considerable que se invierte en otros sectores económicos que, debido a las características de los productores agropecuarios y a las condiciones estructurales del país, se orienta especialmente hacia las inversiones en el exterior y las actividades especulativas. La concentración de la propiedad terrateniente lleva a que la mayor parte de ese excedente esté en manos de un reducido grupo de productores ganaderos del área pampeana y su disponibilidad puede ser importantísima para planificar el proceso de inversión nacional con un criterio adecuado (ver Teubal).

La importancia de los excedentes disponibles en el sector agropecuario generó desde hace más de una década la expectativa de que los mismos podrían derivarse al proceso productivo mediante la presión impositiva. El criterio del impuesto a la tierra consiste precisamente en extraer una parte de ese excedente mediante la presión fiscal mientras se obliga a los terratenientes a mejorar su producción a través de nuevas inversiones productivas como única solución para pagar menos al Estado. El sistema ya se discutió en 1962 en Chile en una conferencia organizada por la CEPAL, la OEA y el BID y la idea se extendió rápidamente; en 1963 la propone el Ministro de Agricultura de la Argentina y se comienzan los estudios preparatorios mediante la ley 16656/64 que dispone la confección del catastro respectivo; continúa con el gobierno de Onganía, cuando García Mata elabora un proyecto de ley al efecto, y prosigue con el gobierno peronista que afronta las etapas finales del mismo.

La larga preparación del proyecto no fue suficiente para garantizar su éxito; la resistencia del sector agropecuario impidió aplicar aunque fuera mínimamente el impuesto a la tierra. El impuesto

provisorio --que se aplica desde 1969-- aportó 201 millones de pesos corrientes en 1972, 280 millones en 1973 y 336 millones en 1974, con una evolución menor que la del ritmo de inflación, o sea que se redujo en términos constantes a pesar de la mejora producida en los ingresos reales de los productores en buena parte de ese período. Este impuesto es típico de los que se cargan sobre los grandes terratenientes que son los que opusieron mayor resistencia; sobre 650.000 productores inscriptos en el país sólo lo pagan 31.000; y de ellos 8.000 productores abonan el 69% del total (declaraciones de Giberti en La Nación, 2-10-74).

Estos datos son todavía más pesimistas para otras fuentes según las cuales la recaudación fiscal de origen agropecuario fue en 1974 de sólo el 50% de lo recaudado en 1973 en términos nominales y muy inferior todavía en términos reales (Cronista Comercial, 17-12-74 y 4-1-75). El impuesto a la tierra queda en el mejor de los casos como una herramienta para el futuro ante la imposibilidad de vencer la resistencia de los terratenientes que evidencia el gobierno en las condiciones actuales.

La escasa capacidad demostrada por el sector público, el retroceso del capital privado y la resistencia del sector terrateniente deja al capital extranjero como el único motor disponible del proceso de inversión. Pero de este ya se ha visto su evolución más arriba. Las expectativas existentes en ese sentido en 1973 se anularon y habrá que esperar para evaluar las posibilidades para 1975, que dependerán en buena medida de la situación mundial así como de la política oficial y de su disposición a transar con la metrópoli norteamericana.

El resultado de todo este proceso es evidente. La inversión en equipos durables de producción sólo aumentó el 2,2% en 1973 respecto a 1972 y se redujo en 1% en el primer semestre de 1974 respecto a igual período del año anterior. Como el incremento de utilización de la capacidad instalada en la industria ha reducido a una mínima expresión las posibilidades potenciales de expansión por dicha vía, no puede esperarse mucho progreso en la producción industrial en el período venidero si no se logra rápidamente un cambio en la tendencia de la inversión; cambio que no parece verse favorecido por las tendencias económicas y políticas que se aprecian en la actualidad.

Paradójicamente, el único sector de la economía argentina que puede aumentar su producción sin inversiones adicionales es el campo, pero los productores agropecuarios parecen bastante fuertes en sus exigencias de mejores precios para reaccionar favorablemente con un aumento de su actividad. O sea que en las condiciones actuales no parece fácil la solución productiva por ese lado si no va acompañada por una intensa transferencia de ingresos a los sectores rurales en contraposición a lo previsto originalmente por el gobierno. La evolución de la coyuntura modifica las relaciones de fuerzas políticas en el seno de la burguesía al mismo tiempo que las variables económicas.

Conclusión

El gobierno peronista ha avanzado muy poco en estos dos años en los procesos básicos que hacen al futuro del país en cuanto nación independiente; la eliminación de la dependencia requiere un esfuerzo simultáneo que afecte a las relaciones nacionales con las metrópolis imperialistas al mismo tiempo que sienta las bases productivas de un desarrollo industrial autónomo. Como se ha visto, la mayor parte de los avances ocurridos en este sentido fueron la continuación de ciertas tendencias análogas llevadas a cabo hasta ese momento por los grupos dominantes sin que se notara un quiebre sustancial en la política general. De todos modos, si las líneas directoras del proceso de desarrollo industrial no se caracterizaban por su originalidad, al menos prometían un cierto éxito en el caso de cumplirse. Pero ellas no fueron apoyadas por el intenso proceso de inversión requerido para ampliar las estructuras productivas locales y sentar las bases necesarias para el desarrollo futuro. Aunque el peronismo, por razones políticas, se niegue como heredero del gobierno militar, no por ello es menos cierto que está inaugurando obras que constituyen la fructificación de los esfuerzos hechos por aquél en el campo de la infraestructura: el Chocon y Atucha, los nuevos puentes que unen la Mesopotamia con el resto del país y el segundo alto horno de Somisa, la planta de aluminio de Puerto Madryn y la de papel de Misiones son ejemplos significativos al respecto. En cambio, este gobierno no parece estar en vías de dejar una herencia parecida al próximo equipo si persisten las dificultades para resolver los problemas derivados de la política de precios y de redistribución de ingresos.

Es posible adelantar antes de analizar en detalle la coyuntura respecto a la distribución de ingresos, que no es posible incrementar las ganancias empresarias manteniendo elevados al mismo tiempo los salarios reales y los beneficios especulativos; que no es posible extraer riqueza al campo en las condiciones actuales mientras este mantenga su posición militante y su papel estratégico en la economía nacional; que no es posible incrementar los gastos estatales en inversión cuando todo el país está sometido a fuertes tensiones derivadas de diversas necesidades económicas y sociales; que no es posible, en fin, obtener el concurso del capital extranjero si no se le ofrece la posibilidad de ganancias interesantes, que requieren, a su vez, el sacrificio de otros sectores además de un cierto grado de estabilidad política y económica superior al que se registra actualmente.

Curiosamente, en mayo de 1973 todo parecía color de rosa para las nuevas autoridades. Los elevados precios alcanzados por nuestros productos en el mercado mundial permitían ya augurar los 3.000 millones de dólares que se obtendrían en las exportaciones; la violenta

tasa de inflación que vivía el país posibilitaba asegurar que el nuevo gobierno tendría éxito con sólo reducirla --lo que parecía relativamente fácil--; el amplio consenso social del que gozaba el gobierno era un activo sumamente positivo para cualquier política que llevase a cabo; finalmente, los acuerdos explícitos o implícitos entre las grandes organizaciones gremiales y empresarias le aseguraban un amplio margen de maniobra para su política de consenso. Y sin embargo todo eso fracasó. La explicación de ese fracaso debe verse en la política coyuntural llevada a cabo en la primera etapa del gobierno y especialmente en su política de precios, salarios e ingresos, que es el reflejo económico de una serie de realidades políticas donde naufragaron siempre las intenciones de cambio. Es que las clases sociales se mueven frente a las realidades inmediatas y no por las ideas a largo plazo, y el éxito de los gobernantes consiste en encontrar la forma de conciliar la política de coyuntura con las perspectivas a largo plazo. Es el detalle de esas políticas el que corresponde ver ahora.

V. LA POLITICA DE COYUNTURA Y SUS EFECTOS.

La política redistributiva y la inflación.

La política básica contra la inflación inaugurada a principios de junio de 1973 consistía en aplicar un principio de concentración mediante el cual cada uno de los grupos sociales existentes desiste temporariamente de una parte de los ingresos a los que se siente acreedor para obtener como fin una mayor estabilidad del símbolo monetario. Esa política que aquí se conoció como Pacto Social fue aplicada repetidas veces en Europa Occidental en la década del sesenta. Un informe de un organismo internacional comentaba en particular los casos de Gran Bretaña en 1966-67 y de Finlandia en 1968-69 y reconocía que esos intentos de concertación habían tenido éxito en reducir el incremento de precios por períodos de hasta uno o dos años; pero --agregaba-- "hasta que punto se ha alcanzado un auténtico éxito a largo plazo es más dudoso y controvertido..." (ver OCDE)

Algo similar ocurriría en la Argentina pero como producto de una particular situación política. El texto del Pacto Social, firmado por los representantes empresarios y sindicales junto con los funcionarios oficiales, preveía la lucha contra la inflación, una mejor redistribución de ingresos y la aceleración de la tasa de desarrollo nacional. Pero todos los firmantes dejaban entrever su íntima convicción de que mucho más esencial que esos tres objetivos era frenar el agudo proceso de radicalización de las masas populares, cuya movilización los espantaba en la medida que amenazaba con desbordar el sistema económico y social vigente.

Diversas declaraciones permitirán medir el estado de ánimo de la burguesía a mediados del año 1973. Apenas firmado el Pacto Social el presidente de la CGE declara que acepta

"socializar los ingresos y las utilidades, pero no la propiedad privada. Para eso hay que entender que debemos congelar nuestras ganancias para defender eso otro" (La Opinión, 15-6-73).

y más adelante agregará

"o hacemos el cambio en paz u otros lo harán en forma sangrienta" (La Nación, 30-4-74).

La misma posición adopta la tradicional Sociedad Rural, quien afirma por boca de su presidente en la exposición anual de la entidad que

"debemos mantener un frente común, coherente y sólido, que nos facilite librar la batalla contra los extremismos importadores de calamidades que persiguen... crear el caos... esta unión ha de integrarse con los sectores del trabajo" (La Nación, 20-7-73).

La conclusión es clara: bueno es controlar los ingresos y hasta perder algo de los beneficios si de lo que se trata es de salvar la propiedad y sus derechos! La clase dominante está dispuesta al esfuerzo y acepta sin queja la congelación de precios establecida por el gobierno el 8-6-73. Más aún, la Unión Industrial llama a sus socios a colaborar rebajando los precios de aquellos productos que dejen un margen apreciable de ganancias y hasta se producen algunos casos inconcebibles en otra situación. La generalizada decisión de colaborar se confirma cuando el gobierno rebaja el precio de la carne a 4,50\$ en momentos en que el mercado la fijaba en niveles superiores a 5\$, y no se oye una sola queja de parte de los productores agropecuarios. La Nación lo comenta abiertamente:

"en esta oportunidad existe una generalizada disposición entre los productores a aceptar la resolución" (y explica) ... "se trata de un sacrificio del sector que se asienta sobre las importantes utilidades obtenidas en los últimos ejercicios... es indudable que el sector ganadero después de estos años favorables, puede soportar un cierto decaimiento de su precio medido en valores constantes" (La Nación, 3-6-73).

Los ganaderos aceptan perder una parte de sus ganancias de los últimos años y los industriales las ganancias incorporadas en los aumentos "preventivos" operados a principios de 1973 para frenar la inflación y mejorar en algo la situación de la clase obrera. Como en los casos europeos mencionados, la concertación va a tener éxito en reducir la tasa de inflación por un corto lapso de tiempo, hasta que comienza nuevamente el alza de los precios por las dificultades políticas y sociales de mantener el acuerdo.

Precisamente, una de las hipótesis de este trabajo consiste en que el alza de los precios tiene causas económicas pero también políticas. Que entre estas últimas se cuenta el descontento generalizado de los empresarios cuando comienzan a apreciar que la situación no se adapta a sus expectativas puesto que continúa la movilización obrera y los fenómenos que ellos engloban bajo el nombre genérico de subversión; que las bases obreras rechazan la congelación salarial a través de la movilización de las comisiones de fábrica que consiguen obtener aumentos adicionales a pesar de las presiones oficiales y de la cúpula gremial; que la CGT, si bien aliada en última instancia de la burguesía, es un poderoso engranaje dispuesto a avanzar más allá de lo deseable por la burguesía en la estructura de poder. En consecuencia, los empresarios pierden buena parte de los motivos que los llevaron a apoyar al gobierno en la política de precios y comienzan a ubicarse en una posición opuesta a la constelación en el poder. Pero no es posible adelantarse al análisis de los procesos moleculares que terminaron afectando a la tasa de inflación y a la estabilidad política del país.

La presión sobre los precios.

Si todos los precios hubieran quedado congelados en junio de 1973 y todos los productores en niveles aceptables de ganancias, la inflación podría haberse reducido sin mayores inconvenientes, al menos por un período corto como lo señalaba la OCDE. Pero la congelación de precios no podía mantenerse por la presión de diversos factores. El primero en el orden temporal fue el rápido aumento de costos originado por los precios de los productos importados que crecían en proporción superior a la inflación mundial. En febrero de 1974, mientras el nivel de precios mayoristas había ascendido sólo el 7,4% respecto al mismo mes del año anterior, su componente de productos importados había trepado el 43,6%. Es de imaginar entonces las presiones que comenzaron a acumularse entre los empresarios puesto que todos utilizan una proporción más o menos grande de productos importados.

En segundo lugar, el aumento de salarios otorgado en junio de 1973 debía ser absorbido por las empresas, como también debían ser absorbidos otros aumentos que la clase obrera arrancó a los empresarios en luchas fábrica por fábrica y cuya generalización ha superado todas las

expectativas. La respuesta oficial consistió en negarse a considerar aumentos de precios por ese motivo para impedir la negociación independiente de los empresarios, que cada día encontraban más difícil negarse a esos aumentos. El efecto combinado de esos aumentos y la negativa oficial llevó a numerosas empresas a reducir sus beneficios hasta niveles inaceptables para ellas y las impulsó a reclamar enérgicamente por un cambio en los niveles de precios.

A estos dos fenómenos se sumaba el hecho de que un sector minoritario de empresas había quedado en malas situaciones directamente con la congelación de precios y esperaba una restricción de la misma que no se producía debido a la inflexibilidad de la política oficial. Todas estas causas favorecían una modificación del sistema de precios que se postergaba indefinidamente aparejando la reacción natural del mercado. En efecto, la saturación de la oferta en las condiciones oligopólicas del mercado argentino permitía la revancha empresaria en la forma de una alza de precios que escapa a las regulaciones oficiales. El período demasiado largo de congelación de precios llegaba a su fin cuando la frustración política y económica del empresariado lo alentó a aprovechar la situación que le ofrecía el mercado en su beneficio dejando la concertación para las ceremonias oficiales.

Los controles de precios son de difícil aplicación y sólo se pueden ejercer eficazmente sobre un número reducido de empresas, las más grandes y de mayor importancia en el mercado, pero a las que no se puede presionar demasiado puesto que ellas son la fuente del poder. Los controles no pueden funcionar con igual facilidad sobre el número casi infinito de pequeños productores cuya psicología inflacionista los lleva rápidamente a aumentar los precios de los productos que venden para aumentar sus ganancias hasta los niveles que ellos consideran adecuados. Esta misma situación se había producido en ocasión del Plan de Estabilización de Krieger Vasena cuando el Ministro logró el apoyo de los grandes productores para su política; en ese entonces se observó un crecimiento superior del costo de la vida que el de los precios mayoristas como producto de la reacción de los pequeños empresarios (ver De Pablo). El impulso de las más pequeñas sería aprovechado por las más grandes para subir los precios en forma directa o por la vía del mercado negro, generalizando rápidamente la situación.

Todas esas presiones podían haber sido absorbidas por una política flexible que aceptara la posibilidad de una cierta tasa de inflación a través de correcciones menores y permanentes del sistema de precios. Pero eso no ocurrió. No está claro si la rigidez de la posición oficial se debe aun error en la conducción económica o --lo que parece más probable-- a las presiones del aparato sindical, que exige una estabilidad casi absoluta de precios. para absorber a

su vez las presiones de su base por mejores salarios. Todavía hoy la CGT se opone a aceptar aumentos de precios, y las más recientes modificaciones de estos fueron hechos bajo la "responsabilidad exclusiva de la Secretaría de Comercio" al decir de voceros sindicales (La Nación, 27-2-75). El hecho real es que el sistema de precios fue superado directamente, independientemente de las exhortaciones oficiales, y apareció convulsivamente un gigantesco mercado paralelo donde los precios trepaban aceleradamente en contraste con los valores constantes del idílico mundo oficial.

El mercado negro creció hasta absorber una parte considerable de las transacciones comerciales del país presionando con tal fuerza sobre el sistema de precios que no pudo menos que romperlo. La tasa de aumento del costo de la vida, que indicaba un mínimo del 12% anual en los meses de abril y mayo de 1974, ya no reflejaba la realidad; y el alza de los precios oficiales, que se aceleró hasta alcanzar nuevamente el promedio del 50% anual a fines de 1974 y principios de 1975 no alcanzó todavía al ritmo muy superior de alzas en el mercado negro. La subsistencia de este, que predomina a través de sobrepuestos y el desabastecimiento de numerosos productos, promete la continuación de la inflación para los próximos meses a ritmos muy elevados.

Curiosamente, parece que el desabastecimiento comenzó por la vía de las importaciones, debido a la política restrictiva llevada a cabo por el gobierno para aumentar el superavit de la balanza comercial. Cuando subió la producción, alentada por la demanda, la industria se encontró con dificultades de abastecimiento de productos importados que se agravaban por la falta de stocks locales debido a que la contención de importaciones se venía aplicando desde 1972.

Esta situación fue prevista por algunos economistas, y ya uno de ellos decía en junio de 1973

"Los stocks operativos de la industria son bajísimos y una gran cantidad de ramas fabriles tiene dificultades para mantener su ritmo normal de producción. ¿Qué ocurrirá cuando se le exija el esfuerzo adicional de llevar a pleno su capacidad de producción? No podrá responder en las actuales circunstancias...

"No es difícil comprender que el plan económico puede fallar por ese lado con mucha más facilidad que por el congelamiento de precios. El empresario puede sobrellevar eventualmente por unos meses un control de precios inequitativo, pero no un cuello de botella en el abastecimiento industrial, que paraliza la producción" (Interpretación, N°8, junio de 1973).

Los estrangulamientos del abastecimiento generados por la falta de productos importados ayudaron a forjar aceleradamente el mercado negro, y éste favoreció el surgimiento de nuevas formas de desabastecimiento en un proceso continuo de multiplicación de los inconvenientes económi

cos y productivos. Ya cuando las importaciones comenzaron a crecer, el desabastecimiento formaba parte de la vida económica, como el mercado negro, y diversas causas ayudaban a desarrollarlo.

El mercado negro fue uno de los responsables principales de la caída de la tasa de inversión --como se adelantó--, puesto que ese dinero adicional desaparece generalmente del circuito oficial para transitar las vías especulativas; los préstamos a interés y la compra de divisas extranjeras. Y su masa es considerable y probablemente equivalente ya a varios puntos del ingreso nacional (según se calcula sólo el mercado negro de la carne equivalía en 1974 al 1% del PBN).

De esta manera, al cabo de dos años de política de contención de precios la situación está en el punto de partida en cuanto al ritmo de la inflación, y en mucho peor situación que entonces debido a la existencia generalizada del mercado negro y del desabastecimiento de productos industriales. Pero quizás más que en la industria, los males del control de precios se hicieron sentir en la producción agropecuaria, cuya evolución conviene analizar por separado.

Los precios agropecuarios.

El agro aceptó de buen grado el proceso de contención de precios iniciado en junio de 1973, como se ha visto, pero muy pronto aparecieron factores que comenzaron a indisponerlo con el gobierno. Uno de ellos derivaba del impacto psicológico provocado entre los productores por el elevado precio internacional de los cereales; la duplicación de los precios en dólares del trigo y del maíz en el año 1973 era un poderoso imán para los productores, principalmente en la medida en que el precio interno se mantenía inalterable. El hecho de que el gobierno se embolsase la diferencia enervaba a los productores agropecuarios que hacían sentir su protesta a través de numerosas declaraciones; a las entidades agrarias no les interesa si el productor gana más o menos que antes, sólo les preocupa que el productor podría ganar mucho más si percibiera el precio internacional. Y la presión llegó a hacerse formidable. Ya a fines de 1973 los productores se negaban a sembrar trigo por su disconformidad con el precio oficial y en agosto de 1973 La Nación consideró que alrededor de dos millones de hectáreas quedaron sin sembrar; el área sembrada resultó la más reducida de la última década. Afortunadamente para el país, el buen clima permitió cosechar una cantidad muy superior de trigo gracias al excelente rendimiento de los campos --con la menor superficie sembrada de la última década la producción triguera de la cosecha 1973-74 fue la quinta en volumen de ese mismo período--. Todavía poco antes de la cosecha el gobierno debió transar autorizando un aumento pequeño de precios: fue cuando los productores amenazaron con utilizar el trigo como forraje

para los animales antes que cosecharlo al precio oficial.

Desde entonces el gobierno se vió obligado a corregir repetidas veces los precios de sostén de los cereales e, incluso, a subvencionar la harina que se vende en el mercado interno con parte de los beneficios derivados de la exportación de trigo para no afectar su política de contención de precios a partir de los aumentos que concedía el agro. Los aumentos no fueron demasiado generosos, pero tampoco hubieran sido suficientes para calmar al agro debido a que otros elementos ayudaban a enturbiar sus relaciones con el gobierno.

Es que la batalla sobre el precio del trigo, del maíz, de la carne, iba a tomar tonos más agrios y violentos a medida que los productores descubrían que el gobierno parecía dispuesto a avanzar más de lo que ellos sospechaban contra el régimen de la gran propiedad. El primer suceso se originó en Santa Cruz, cuando el gobierno provincial propuso expropiar tres estancias de propiedad de compañías inglesas que abarcaban nada menos que 65.000 hectáreas (La Nación 24-7-73). Hubo pocas noticias posteriores sobre esta propuesta que permaneció en cabildeos y sometida a presiones de diversa índole hasta que el gobierno de Santa Cruz fue intervenido por el Poder Ejecutivo Nacional.

Más grave para los grandes terratenientes fueron los proyectos de transformación agraria; el primero, dirigido al Congreso el 21-6-73 proponía diversas alternativas frente a las "tierras improductivas", entre las que se incluían el arrendarlas de oficio, aspecto que equivale a la anulación del "derecho de propiedad" que forma la base intocable de la ideología terrateniente. También ese proyecto fue neutralizado esta vez perdido en las comisiones del Congreso; entonces surgió una nueva amenaza en el anteproyecto de ley agraria que preparaba la Subsecretaría de Agricultura y que La Nación obtuvo y publicó en la primera página y a cuatro columnas para alentar a los terratenientes (5-6-74). El anteproyecto preveía hasta la "expropiación de predios abandonados o mal explotados" y eso era demasiado para los productores agropecuarios locales. Giberti y su equipo fueron caracterizados como marxistas y atacados sin descanso por todos los órganos ligados a los intereses terratenientes del país.

Sin duda, ese anteproyecto que nunca pasó de tal, fue el elemento decisivo que rompió las relaciones entre el sector terrateniente y el equipo de Gelbard y arruinó las relaciones entre el gobierno y el campo en todo el período posterior. De nada sirvió que Gelbard prometiera privadamente que el anteproyecto no se convertiría en ley; de nada sirvió que se redujeran los impuestos a la tierra y se postergara indefinidamente la aplicación del impuesto a la renta potencial; de nada sirvió que se modificara el precio de diversos productos agropecuarios y que se aumentaran los créditos al campo; de nada sirvió en fin que algunas voces agoreras, como las del Presidente de la Federación Agraria Argentina, dijeran que

"si esta ley no se sanciona, la que venga, que alguna vez vendrá, no va a ser tan buena" (La Nación, 19-10-74).

La burguesía agraria argentina estaba convencida definitivamente de que su futuro descansaba en un buen ataque, que se veía favorecido por el creciente descontento de los productores. En ese sentido supo instrumentar una situación muy especial pues si algo caracteriza la sociedad argentina de fines de 1974 y principios de 1975 es la renovada y enérgica militancia de los productores agrarios --grandes y pequeños-- contra el gobierno.

Primero fueron los productores agrarios del Chaco que se negaron a levantar la cosecha de girasol hasta que se les reconociera un precio mejor; luego se sumaron los fruticultores neuquinos que cortaron las rutas y cerraron los comercios del valle del Río Negro en señal de protesta por la misma causa; casi simultáneamente los productores laneros de Santa Cruz intentaron bloquear los caminos y puentes de la provincia y hasta hablaron de cortar el gasoducto que lleva el fluido a Buenos Aires (La Nación, 11-2-75); los tamberos de varias provincias suspendieron el abastecimiento de leche por un par de días, las Ligas Agrarias realizaron un paro de dos días en 8 provincias del Noreste; el 3 de marzo, en fin, comienza un "paro comercial" agropecuario decidido en pobladas asambleas realizadas en diversos lugares de la pampa húmeda.

Los grandes terratenientes han conseguido el apoyo de los pequeños productores a su política y utilizan estas movilizaciones como un arriete para lograr sus objetivos, de la misma manera que los grandes empresarios que dirigen la CGE han logrado el apoyo de los pequeños y medianos, y ambos se enfrentan con un fuerte ejército a su disposición. En el caso del campo radica de todos modos un peligro potencial para el gobierno en su difusión, que puede extenderse a niveles insospechados si se incorporan al movimiento los viñateros de Cuyo y los productores cañeros del norte así como otros grupos regionales igualmente insatisfechos con sus ingresos.

La enérgica militancia de los sectores medios del campo en defensa de sus intereses --coincidan o no con los deseos de los grandes terratenientes-- no podrá menos que tener profundas implicancias sociales en el período que se abre en la Argentina; y mucho más en la medida que se encuentra tan cerca en el tiempo de los grandes movimientos de protesta que sacudieron al gobierno militar al surgir en diversos puntos del país desde 1969 a 1973. Como entonces, ahora se plantea un problema político cada vez más evidente.

En la medida en que el Estado se convierte en el órgano rector que fija los precios y los costos y que, en consecuencia, distribuye los ingresos entre las distintas capas y sectores de la población, todo movimiento que pida una variación de precios e ingresos se cons

tituye por ese mero hecho en un movimiento político que tiene al Estado como foco y objetivo de su acción. Esta hiperpolitización de la acción económica se extiende a todos los grupos por menores que ellos sean: ¿los patronos de estaciones de servicio desean un mayor margen de beneficio en la venta de combustibles? Pues deben recurrir al Estado y llamar la atención como puedan, tal como hacen los distintos grupos de propietarios agrarios, de comerciantes, de industriales, etc. Y en la medida que el gobierno no quiere negociar para no perder imagen, toda solicitud de ingresos se transforma en un movimiento de fuerza. Esta situación, casi endémica en el país, se hace cada vez más aguda y supera a lo diagnosticado por O'Donnell en su obra (ver O'Donnell) y que denominará "pretrianismo de masas".

Cuanto más avanza el poder administrador en el control de precios más se nota esta politización. Los sectores no controlados --o no controlables por sus características-- suben sus ingresos por medio del mercado legal o negro mientras por el "efecto demostración" se convierten en otra causa impulsora de nuevos sectores que aceptan cada vez menos las restricciones oficiales a sus ingresos. Así, la política de precios se para a los pequeños propietarios en sectores favorecidos y desfavorecidos y facilita la traslación de ingresos entre ellos provocada sólo por la mayor o menor facilidad para controlarlos.

La acción de los grupos medios en defensa de sus ingresos delimita claramente las posibilidades de la política de distribución de ingresos que quiere imponer el bloque en el poder. En condiciones en que la torta nacional está relativamente estancada, o con un crecimiento muy inferior al que corresponde a las expectativas de la población, la política de redistribución de ingresos termina frenada rápidamente por la acción económica de los sectores afectados. Eso es en parte lo que ocurrió en el Chile de Allende (ver French Davis) y en buena medida en Europa Occidental, aunque allí se refiriera especialmente al estrato de asalariados medios. Como señala la OCDE

"en este tema es fácil ser sobreambicioso, con los líderes aceptando actuar en favor de los menos pagados, que no es aceptable posteriormente a aquellos que se encuentran en las jerarquías más altas en la escala de salarios... La experiencia demuestra continuamente la tenacidad con que son defendidos los niveles diferenciales de salarios" (OCDE).

Por supuesto que este problema tiene una solución formalmente muy simple que consiste en lograr la distribución de ingresos a expensas de las ganancias de los grandes propietarios, terratenientes o industriales. En ese caso, si se mantiene el régimen capitalista, lo que ocurre es que cesa la inversión y el desarrollo económico --cuando no comienza lisa y llanamente la subversión de los propietarios--. Por lo tanto, la

redistribución de ingresos para hacerse a fondo requiere inevitablemente un cambio del régimen social capitalista por el de una economía planificada --que podrá llamarse socialista en la medida en que los productores participen realmente en el poder del Estado--. De allí que la única solución efectiva consiste en el cambio del sistema, que no parece tan simple. Lo importante a destacar es que la redistribución de ingresos no es una tarea fácil si se mantiene el régimen capitalista y que el juego de interrelaciones entre la economía y la política impone una estrategia de cambio social y no una posición reformista como lo demostró trágicamente el fracaso de la Unidad Popular chilena.

Los salarios y la ocupación

No debe deducirse de lo dicho que la política de redistribución de ingresos hacia los asalariados haya avanzado demasiado en estos dos años; por el contrario, ella fue más bien leve y a través de procesos que formaban parte de la recuperación del salario real después de la caída producida en los años del gobierno militar cuya evolución se registra a continuación (en pesos de 1960 por hora)

<u>Año</u>	<u>Operarios solteros</u>	<u>Operarios casados</u>
1966	22,38	32,20
1967	22,34	29,95
1968	21,36	29,70
1969	21,82	31,50
1970	22,59	30,91
1971	23,08	31,40
1972	21,22	30,20
mayo de 1973	19,56	24,26

Se aprecia claramente que desde 1966 a 1969 se produce un descenso continuo del salario real en la industria manufacturera, que se interrumpe a partir del "cordobazo" y del proceso de movilización obrera que sobreviene con él; el alza de salarios continúa hasta 1971 con distinto ritmo para operarios solteros y casados (los primeros superan el nivel de 1966 pero no ocurre lo mismo con los otros); desde ese momento el proceso inflacionario recorta los salarios hasta llevarlos a los niveles más bajos de todo el período en mayo de 1973. Una disminución de casi 15% en los ingresos netos de los operarios solteros y del 26% para los casados respecto de 1966. Como en ese período la productividad del trabajo aumentó un 3% anual es evidente que la parte del valor del trabajo que se percibía como salario era cada vez menor como consecuencia de la reducción absoluta y relativa del salario; es evidente entonces que la coyuntura ofrecía

posibilidades de mejorar el salario real y que, volver incluso al salario de 1966 significaba todavía una situación de explotación mayor que en ese momento.

Naturalmente, no toda la burguesía estaba de acuerdo con estas apreciaciones; en el momento en que el salario se mantenía en un mínimo La Nación explicaba con pruritos científicos que

"un nivel salarial aproximado al de estos momentos es cuanto la economía permite" ya sea con estabilidad monetaria o con inflación moderada (La Nación, 6-5-75)

Los obreros no pensaban lo mismo en ese momento, ni podían admitirlo del que consideraban "su" gobierno, y el aumento salarial de 1973 les pareció tan insuficiente como todos los que lo siguieron, aunque ellos permitieran un cierto respiro. Continuando la serie anterior la evolución del salario real fue la siguiente

<u>Año</u>	<u>Operarios solteros</u>	<u>Operarios casados</u>
1973	23,25	29,51
1974	25,64	32,84

En 1974 se produjo una mejora del salario de los operarios solteros del orden del 15% respecto a 1966 y del 2% para los casados, según las cifras estadísticas. Pero esta mejora representa escasamente a la realidad por la conjunción de diversos factores que distorsionan los datos. Los salarios reales se calculan dividiendo los salarios nominales sobre los índices de precios de la canasta familiar; y esta última está fuertemente distorsionada por el mercado negro que no figura en las cifras oficiales y que incide presadamente sobre los ingresos reales de los asalariados. A este problema se adiciona el manipuleo de la "canasta familiar" por los funcionarios oficiales a tal punto que cada vez refleja menos la realidad puesto que mediante un rígido control se mantienen bajos ciertos precios correspondientes a productos de la encuesta de 1960 y que ya no representan los consumos obreros; el caso típico es el de los alquileres o el de la tarifa de electricidad que se mantienen en niveles que de ninguna manera corresponden a la realidad. En el caso de la electricidad, se mantiene congelada desde hace años una tarifa para consumos menores de 60kw porque ese es el consumo definido para una familia obrera en 1960, pero que ignora que apenas el 20% de los consumidores actuales de SEGBA están por debajo de ese nivel. Para mantener baja esa tarifa SEGBA sube más que proporcionalmente las restantes, con los que la mayoría de la población paga un subsidio a un grupo minoritario al sólo efecto de mantener una ficción estadística.

En todos los países los cálculos del salario real contienen un cierto error, pero los que señalamos son errores sistemáticos que se agregan a

los estadísticos y tienden a presentar un valor del salario superior al real. No es posible evaluar la magnitud de esos errores pero, dada la escasa diferencia de los salarios de los operarios casados entre 1974 y 1966 es fácil afirmar que estos se mantienen en el mejor de los casos igual que entonces, y probablemente están todavía por debajo. Y todavía ese salario promedio debe condicionarse por la acción de otros factores.

Dentro del total de salarios pagados en el país se produjo una cierta redistribución de ingresos del sector de mayores ingresos hacia el más bajo por efecto de la política oficial en estos dos años. En efecto, en la medida en que todos los aumentos concedidos en este período fueron fijos, o variables con los niveles de ingresos, ocurre que los salarios más bajos obtuvieron un aumento porcentual superior al de los más altos --que corresponden normalmente a los obreros más calificados o a los pertenecientes a los sindicatos más fuertes--. Es decir que la casi constancia del salario real respecto a 1966 esconde una redistribución de ingresos en el seno de la propia clase obrera en beneficio de las capas peor pagadas y en desmedro de las mejor retribuidas.

Esta política ha provocado una reacción entre la clase obrera y ha impulsado la actitud reivindicativa de numerosos sectores de trabajadores en procura de mejoras salariales, tal como ocurrió en situaciones análogas en otros países. La militancia de la clase arrancó una serie de aumentos a la burguesía que no figuran en las estadísticas pues estas toman solamente el salario básico de convenio independientemente de cualquier otra remuneración. Esta situación provoca una distorsión del salario real en sentido inverso a las señaladas más arriba, pero no modifica la argumentación pues el salario básico mide el salario real obtenido por la política oficial mientras los incrementos mencionados indican los niveles de combatividad y de aspiraciones de la propia clase obrera.

Un último elemento que colaboró a modificar el salario real fue la plena ocupación. El aumento de la actividad económica en general y el de la construcción en particular --que es una actividad fuertemente utilizadora de mano de obra-- colaboraron en reducir la tasa de desocupación a niveles mínimos en el país: el promedio de 5% de los años 1969-71 pasó a un pico del 7,4% en abril de 1972 para sufrir una rápida caída desde abril de 1973 que lo llevó a 3% en noviembre de 1974. Este porcentaje tan bajo indica que está entrando al mercado de trabajo una masa de personas que no habían trabajado hasta ahora --jóvenes y mujeres-- que, por no tratarse de jefes de familia, aportan un segundo sueldo al hogar; de esta manera se produce un incremento de los ingresos familiares totales muy superior al que correspondería a un aumento de salarios para el único trabajador de la familia. Está claro que este aumento de ingresos familiares se basa en un mayor número de trabajadores dentro de ella y que

sólo alcanza a una proporción del 2% ó 3% de las familias de trabajadores; y es probable que este sector sea el que haya mostrado un incremento del consumo que no se podría haber producido por el mero hecho de los magros aumentos de salarios.

La plena ocupación contribuyó a que numerosos grupos obreros vieran facilitados sus esfuerzos por obtener aumentos adicionales de salarios y a fomentar la militancia sindical nacida del proceso político de los últimos años. Al mismo tiempo, es indudable que esa posición de fuerza de la clase obrera impulsa a la burguesía a renovar el proceso inflacionario para recuperar sus niveles de ganancias a través del aumento de precios. La inflación como respuesta a los incrementos salariales fue una política claramente aplicada en Francia en 1968, en Italia en 1969 y en Chile en 1970-73 y no podía menos que aparecer en la Argentina. Lo que asemeja a la Argentina más a Francia que a Chile consiste en que los aumentos de salarios se obtuvieron por la acción obrera y no por la política oficial; lo que asemeja a los tres es que la respuesta de la burguesía es el aumento de precios y la inflación que traslada la puja de ingresos del interior de la fábrica al marco económico global.

Las prestaciones sociales y de salud.

La creciente importancia de los factores extrasalariales en el ingreso de la clase obrera --jubilaciones y pensiones, sistema de salud, préstamos para vivienda, etc.-- exigen un análisis pormenorizado sobre su evolución; ellos representan un 25% a 30% del ingreso de los trabajadores que se socializa bajo la forma de retenciones salariales y se redistribuye como jubilaciones, prestaciones médicas, etc. Sin embargo, la información disponible sobre el tema es más escasa y dudosa todavía que la referida al salario real y apenas permite efectuar algunas consideraciones generales al respecto.

Los sectores pasivos de la sociedad han crecido en importante proporción en el país durante los últimos lustros como consecuencia de la ampliación de los sistemas de seguridad social y de la conformación particular de la pirámide demográfica nacional. Ellos representaban el 9% de los asalariados activos en 1955, el 14% en 1960 y el 19% en 1966; actualmente oscilan ya en el 22% y su número supera al millón y medio de personas. Por su magnitud, ellos han sido objeto de crecientes preocupaciones por parte de las autoridades por causas que hacen a criterios sociales pero también políticos y electorales.

Entre 1966 y 1968 el ingreso medio de los asalariados pasivos crece en alrededor de un 40%; en ese año se reduce el aporte patronal en 6% como medida para reducir el incremento de los costos manufactureros y contener la inflación, y se castiga a los pasivos, que hacen su aporte obligatorio al plan de Krieger Vasena mediante la reducción de sus ingresos que se continúa hasta 1972. En términos reales el ingreso los pasivos resulta en 1972 inferior al que les correspondía en 1965 debido

a la doble influencia de la disminución de los aportes patronales y al crecimiento del número de jubilados y pensionados -del orden de 50.000 personas al año-. En 1973 comienza un proceso de recuperación de ingresos de los pasivos; los fondos necesarios para dicho fin se obtienen mediante un compromiso del Estado de ponerse al día en su deuda con las cajas de previsión, pactado a mediados de 1973, y que significa un fuerte incremento del ingreso para estas: En términos reales la recaudación del sistema pasa de 538 millones de pesos de 1960 en 1972 a 643 millones de la misma moneda al año siguiente. Este pago concedió una apreciable autonomía al sistema de previsión, que pudo manejar sus egresos sin déficit y sin necesidad de recurrir a ayudas adicionales del Tesoro. A fines de 1974, y a medida que se agotaba esa fuente de ingresos adicionales basada en el pago de una deuda atrasada, se decidió incorporar nuevamente los 6 puntos de recargo sobre los salarios que se había deducido en 1968 y que se incorporarán en forma paulatina entre 1975 y 1976; esta decisión permitirá al sistema recaudar un 27% adicional por cada asalariado en actividad en 1976 respecto a lo recaudado en 1974. Es de preveer, en consecuencia que los ingresos del sector pasivo mejoren en términos reales en los próximos años que las prestaciones podrán retornar al nivel alcanzado en 1968.

Naturalmente, alguien tendrá que pagar por esta diferencia de aportes y es probable que esa sea una importante materia de discusión entre el sector obrero y el empresario en el transcurso de las convenciones salariales de 1975. Solamente si los obreros consiguen que las pague el sector empresario se podrá decir que el ingreso total de los asalariados -activos y pasivos- aumentó respecto a los años anteriores, aunque lo más probable es que este costo vuelva a caer sobre las espaldas de la clase obrera a través de la inflación.

Otra parte importante del sistema de prestaciones sociales lo constituyen las referentes a la salud de la población; éstas están en buena medida repartidas entre los sindicatos desde 1969, y en menor proporción en manos de agrupaciones privadas, asociadas o no con aquellos, que lo han convertido en un buen negocio. En plena euforia reformistas el Dr. Liotta propuso establecer un sistema integrado de salud (julio de 1973) y tropezó contra la muralla de organizaciones y aparatos creados alrededor de esta actividad hasta que la iniciativa quedó prácticamente en la nada y el Subsecretario de Salud Pública fue reemplazado. Se mantuvo así el criterio de mantener la actividad separada en compartimientos estancos cuyas disponibilidades de fondos y capacidad de atención varían de distinta manera en cada caso particular sin que se conozca información sobre el estado real de las prestaciones sanitarias.

El Ministerio de Bienestar Social, que es el epicentro de todos los sistemas de servicio social del país, tiene un presupuesto que ha estado creciendo en forma absoluta y relativa en los últimos años hasta convertirse en uno de los principales componentes del pre-

supuesto estatal. Y a esto se agregó que es el único organismo oficial que recibe sus recursos directamente, sin que pasen por la Tesorería General de la Nación; se trata de los recursos provenientes de los juegos de azar, que representaron en 1974 unos 1.700 millones de pesos nuevos, o el equivalente del 6,3% de lo recaudado por Rentas Generales de la Nación en ese período o el 25% de lo que se espera obtener del IVA (El Economista, 13-12-74). Esta importante masa de recursos propios, que se suma a lo recaudado por el sistema previsional y a otros aportes estatales, permite operar a este Ministerio como un poder independiente dentro del Estado, y si bien se ha desarrollado enérgicamente en estos dos años no debe olvidarse que también fue utilizado como un pivote político por su titular en la época de Lanusse. Por otra parte, la extrema diversidad a que se destinan esos fondos impide controlar la utilidad y racionalidad de los mismos, al menos con la información disponible: ayuda a comunidades, al deporte, al turismo, al menor y a la familia, canalizadas a través de subsidios a asociaciones privadas o mediante inversiones directas, son gastos que por su forma y objetivos pueden dar lugar a interminables discusiones respecto a su utilidad.

En todo caso, es evidente que algunos de ellos tienen un impacto político superior a lo invertido y a su valor social, si es que estas variables se pueden relacionar. Solo así se explica que desde el 25-5-73 se formaran colas frente al MBS compuestas por personas humildes que solicitan ya sea trabajo, o vivienda o préstamos, y que lo mismo ocurre frente a las sedes provinciales o en el Banco Hipotecario. Esta última institución, por ejemplo, adjudicó 1.030 departamentos por el Plan 17 de Octubre mediante un sorteo para el que se anotaron 64.000 interesados (La Nación, 24-10-74); estos no fueron seleccionados por sus necesidades ni quedaron anotados para futuras adjudicaciones. Todo funcionó como una lotería donde el premio consiste en un departamento. Es posible que la psicología de jugador del argentino lo dejara satisfecho con la esperanza, aunque no haya obtenido el departamento soñado, y que agradezca al Banco por la apertura de una posibilidad; pero es evidente que esa posibilidad se parece más a la que ofrecen los juegos de azar que a un auténtico reparto de viviendas con criterio social.

Este aspecto plantea una larga polémica sobre la justicia de la distribución de riquezas y la diferencia entre la caridad o el reparto de bienes al azar y los intentos orgánicos de elevar el nivel de vida que las masas desposeídas a través de un esfuerzo global e igualitario que escapa a esta nota.

El presupuesto nacional.

A lo largo del texto se han dado una serie de referencias al manejo del presupuesto estatal que conviene ahora analizar rápidamente con un criterio sectorial. El presupuesto estatal no es fácilmente modificable

porque se trata de una serie de partes normalmente rígidas derivadas de su carácter financiero -como el pago de la deuda pública-, de su importancia para el empleo -ya que el Estado es el principal empleador del país y una reducción del presupuesto puede significar desocupación-, de la presión de diversos sectores específicos -Defensa, Seguridad, Bienestar Social-, o de su carácter de subvención social -como ocurre con una serie de subsidios ocultos en los bajos precios de algunos servicios públicos que dejan un déficit operativo-. Por eso las modificaciones del presupuesto solo pueden hacerse con gran esfuerzo y a partir de reducciones considerables en el rubro más fácil que es el de las inversiones nuevas que siempre pueden postergarse.

En el caso del gobierno actual los inconvenientes normales del manejo del presupuesto se vieron afectados fuertemente por las exigencias de los gobiernos provinciales cuyas características los obligaba disponer de un presupuesto superior al correspondiente a la organización más centralizada del gobierno militar y por lo tanto menos sensible a los reclamos regionales. Además, las asignaciones a las provincias -realizadas ya sea por el Tesoro ya sea por Bienestar Social- tuvieron como objeto en más de una ocasión el apuntalar situaciones políticas difíciles, como la planteada en Córdoba a partir de la intervención, en Tucumán como consecuencia de la lucha antiguerrillera, y en Misiones por necesidades electorales. Las transferencias del Tesoro a las provincias aumentaron 40% en términos nominales entre 1973 y 1974, pero la provincia de Córdoba recibió más del doble en este último año, con un incremento solo comparable al recibido por dos provincias muy pobres como Santiago del Estero y La Rioja, y todo hace suponer que las causas de esta atención radican en la particular situación política de la provincia mediterránea. En los últimos meses de 1974 comienza a notarse el incremento de fondos transferidos a Tucumán y es probable que los datos para 1975 destaquen incrementos importantes para Misiones y luego, quizás, para otras provincias donde aparezcan problemas electorales o sociales.

La inflación fue otro elemento que contribuyó y contribuye a dificultar la planificación del presupuesto nacional dado que genera gastos imprevisibles al mismo tiempo que distorsiona los ingresos oficiales. En estos dos últimos años podría decirse que las principales causas de la inflación estuvieron afuera del presupuesto, pero luego, al afectarlo, lo convirtieron en un nuevo generador de inflación a través del déficit y la emisión monetaria.

El proyecto de presupuesto para 1973 se cumplió en sus grandes líneas, y especialmente en lo que se refiere a la magnitud del déficit previsto, gracias a lo corto del período en cuestión -seis meses-, a la relativa estabilidad de precios y salarios, y a los aportes adicionales aportados por el blanqueo de capitales. Pero no ocu-

rrió nada parecido con el presupuesto de 1974; mientras los ingresos de ese año se mantuvieron en los niveles esperados, los egresos superaron en un 20% las previsiones, duplicando el volumen del déficit previsto, a pesar de las economías realizadas en el rubro inversiones.

El presupuesto es una de las principales herramientas de la distribución del ingreso. A través del Tesoro pasa de una u otra manera una magnitud de riqueza equivalente al 20% del producto nacional, que es extraída a todas las capas de la población y luego vuelta a redistribuir vía los gastos, aunque no siempre en forma más equitativa. La distribución se efectúa en infinitas formas y a través de todo tipo de mecanismo durante todo el tiempo. Cuando se mantienen estables las tarifas de los servicios públicos, se transfiere el pago de los mismos a través del déficit a toda la población usuaria o no, pero cuando apoya a las exportaciones industriales transfiere dinero del pueblo a las arcas de las grandes empresas; y así ocurre con la mayor parte de sus operaciones. Las rápidas transferencias de ingresos que produce la inflación se suman a las normales provocadas por estos mecanismos hasta hacer muy difícil conocer el resultado final, pero puede adelantarse que el mismo en general tiende a ser desfavorable a los sectores de menores ingresos. También aquí la falta de estudios detallados sobre el tema obliga a trabajar a ciegas.

Conclusión

La política de redistribución de ingresos llegó rápidamente a sus fronteras económicas en el marco del sistema vigente, y llegó rápidamente por la movilización obrera más que por la política oficial. Una ligera alza del salario real fue absorbida por el mercado negro y combatida a través de la agudización del proceso inflacionario. Cuando la burguesía expresaba por boca de La Nación que no debía esperarse un alza importante de salarios tenía parte de razón, y el mercado se encargaría de demostrar a quien pertenece el poder real en el país. De nada sirven las regulaciones oficiales de precios en estas condiciones si no hay una firme voluntad política de enfrentar a la burguesía y la disposición de los elementos de poder necesarios para obtener la victoria. El hecho de que el gobierno se atrinchere en el intento de manejar el presupuesto y en controlar el mercado cambiario solo muestra que la lucha de clases pasa a esconderse en los movimientos del dinero y en cuestiones aparentemente tan técnicas como el déficit del presupuesto y que solo disimulan la puja real en las fábricas por la distribución del ingreso y del poder.

Hasta ahora, el resultado económico consistió en una ruptura del sistema de mercado libre con la aparición de un enorme mercado negro y el surgimiento de importantes movilizaciones de obreros y pequeños productores en defensa de sus ingresos. Ambos elementos son la expresión de un intenso flujo de riquezas que se desplaza de unos sectores sociales a otros impulsado por los controles de precios y salarios así como por

el manejo del presupuesto y la política crediticia, que se agudizan con la inflación, y favorecen alternativamente a unos u otros sectores poseedores mientras obliga a los trabajadores a luchar para mantener sus ingresos. La consecuencia es una creciente dificultad para manejar el mecanismo económico sin que se produjeran mejoras apreciables en la situación social y anunciando futuras complicaciones.

La perspectiva inmediata estará condicionada por el nivel de las acciones políticas de los distintos grupos sociales; puede adelantarse que habrá un intento oficial por frenar o contener la inflación que deberá recaer sobre los asalariados y que afectará por un tiempo al nivel de inversión, obligando a una mayor dependencia del capital extranjero. Sin duda esa política generará profundas disidencias en el seno del poder y especialmente entre la CGE y la CGT, que pueden llegar a romper la alianza actual. A su vez, esta posibilidad dependerá del grado de movilización de los sectores populares y de la profundidad de sus planteos reivindicativos.

La tasa de desarrollo no superará los niveles históricos en el mejor de los casos y si las condiciones climáticas favorecen la producción agraria, y el gobierno encontrará crecientes dificultades para paliar el déficit presupuestario debido a la imposibilidad política de aumentar las tarifas o los impuestos hasta los niveles requeridos. El déficit generará más inflación y ritmos más rápidos de transferencias de ingresos que se enfrentarán a la resistencia popular. Acaso una prueba de las complicaciones políticas que podrían generarse por esas vías la ofrece el aumento de las tarifas eléctricas para el Interior del país que en lugar de efectuarse de una sola vez se escalonan a lo largo de todo 1975; y que demuestra claramente que después de dos años de gobierno popular permanece nítido el miedo a las insurrecciones populares del Interior que desestabilizaron al gobierno militar. El espíritu del cordobazo sigue flotando sobre la Argentina a seis años de su aparición y condiciona las alternativas políticas y las posibilidades económicas que no pueden separarse nunca de ese gigantesco fenómeno social que se denomina "lucha de clases".

Victor Testa
Marzo de 1975

Bibliografía citada

- NIOSI, Jorge: Los empresarios y el estado argentino (Siglo XXI, 1974).
- CGE, Informe Económico (Buenos Aires, 1955).
- DIAMAND, Marcelo: Doctrinas económicas, desarrollo e independencia (Paidós, 1973)
- DE PABLO, Juan Carlos: Política antiinflacionaria en la Argentina (Ammorortu, 1972).
- DGI: Incidencia económica y financiera de ciertos incentivos a la exportación (Boletín de la DGI, 1974).
- CHUDNOVSKY, Daniel: Empresas multinacionales y ganancias monopólicas (Siglo XXI, 1974).
- TEUBAL, Miguel: Estimaciones sobre el excedente financiero del sector agropecuario argentino (en Desarrollo Económico, N° 56, 1975).
- O'DONNELL, Guillermo: Modernización y autoritarismo (Paidós, 1972)
- OCDE: The Present problem of inflation (1970)
- French Davis Ricardo: Mecanismo y objetivos de la redistribución del ingreso (en Desarrollo Económico N° 54, 1974).

Todas las estadísticas mencionadas en el texto fueron extraídas de fuentes oficiales, excepto en los casos en que se menciona su origen.