



Los “ganadores” de un sector en crisis El desempeño económico de las grandes empresas siderúrgicas, Argentina (1976-1981)

Lucas Iramain

Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad de San Martín
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina

lucasiramain@yahoo.com

Resumen

La gestión de Martínez de Hoz al frente del Ministerio de Economía de la Nación, durante el período 1976-1981, desplegó una verdadera estrategia de agresión hacia el tejido industrial en su conjunto. Sin embargo, lejos de tener un carácter lineal y coherente, dicha estrategia se enmarcó bajo una gestión liberal-corporativa sumamente contradictoria y plagada de tensiones. De ahí que sus políticas hayan conllevado efectos heterogéneos sobre las distintas ramas y actores fabriles alcanzados por sus medidas. El sector siderúrgico no estuvo exento de esas heterogeneidades, sino que, por el contrario, pese a estar afectado por una fuerte crisis tanto externa como interna, también exhibió la consolidación de un núcleo relativamente acotado de grandes firmas privadas captadoras de una serie de cuasi- rentas de privilegio. En ese sentido, el presente trabajo se propone analizar el desempeño económico de las principales empresas siderúrgicas que actuaban en la Argentina durante el mencionado lapso, a fin de aportar evidencia empírica que corrobore la existencia, en torno al sector siderúrgico, de lo que Castellani (2006) ha denominado como ámbitos privilegiados de acumulación de capital.

Palabras claves: ÁMBITOS PRIVILEGIADOS DE ACUMULACIÓN - CUASI RENTAS DE PRIVILEGIO - SECTOR SIDERÚRGICO

Abstract

During the management of Martínez de Hoz as Minister of Economy of Argentina, in the period 1976-1981, was displayed a genuine strategy of aggression to the whole industry. However, far from being linear and coherent, this strategy was framed under a liberal-corporate management highly contradictory and full of tensions. That explained why their policies have led to heterogeneous effects on different manufacturing branches and actors reached by their actions. The steel sector was not exempt from these heterogeneities, but, on the contrary, despite of being affected by a strong external and internal crisis, it also showed consolidation of a relatively limited core of large private firms, scavengers of quasi- rents of privilege. In that sense, this paper analyzes the economic performance of the major steel companies operating in Argentina during the mentioned period, in order to provide empirical evidence to substantiate the existence, around the steel sector which Castellani (2006) has termed as capital accumulation privileged spaces.

Key words: CAPITAL ACCUMULATION PRIVILEGED SPACES- QUASI RENTS OF PRIVILEGE - STEEL INDUSTRY

Recibido: 16 de febrero de 2013

Aprobado: 14 de junio de 2013

Introducción

El período histórico que transcurre en Argentina desde el último golpe de Estado hasta la restauración democrática a fines de 1983 estuvo signado por profundas transformaciones operadas en la estructura económica y social, así como por una redefinición del papel del Estado en la orientación de las políticas públicas, y en su relación con las diferentes fracciones del empresariado. Ambos procesos exhibieron una estrecha vinculación, al mismo tiempo que trajeron aparejados algunos de los rasgos y tendencias más significativas de dicha etapa, tales como: el proceso de concentración y centralización del capital, la configuración de un patrón de distribución regresiva del ingreso y el creciente deterioro de las capacidades del Estado y de sus niveles de autonomía relativa con respecto a los diversos grupos y actores sociales.

A nivel de la gestión económica se constató, en especial durante la administración de Martínez de Hoz al frente del ministerio de Economía (1976-1981), la presencia de un carácter dual expresado en la combinación paradójica de elementos de tinte liberal con otros de cuño corporativo.¹ A su vez, bajo esa gestión liberal-corporativa se desplegó una verdadera estrategia de agresión (Azpiazu y Schorr, 2010) hacia el tejido industrial en su conjunto, que no obstante conllevó efectos heterogéneos sobre el desempeño económico de las distintas ramas y actores fabriles involucrados.

En ese orden de cosas, a nivel de los agentes económicos, se observó el surgimiento y consolidación de un reducido grupo que evidenció un desempeño relativo altamente favorable, en contraste con la magra *performance* alcanzada por el resto de los agentes que operaban en el seno de la economía local. En este sentido resulta plausible señalar que la existencia de ciertos espacios y/o contextos de actividad económica con elevados niveles de rentabilidad y con escasa o nula exposición a la lógica de la “competencia capitalista”, se erigieron en ámbitos privilegiados de acumulación de capital.² Estos ámbitos crearon las condiciones de posibilidad para el crecimiento de una importante franja del capital concentrado interno³, vinculado, en lo esencial, al denominado complejo económico estatal-privado.⁴

¹ Siguiendo a Pucciarelli (2004) se entiende por gestión liberal-corporativa a aquella que combina, de manera contradictoria, elementos de tinte liberal (v.g. en el caso argentino el sostenimiento por parte del equipo económico de Martínez de Hoz de una retórica antiestatista, plasmada en el mentado “principio de subsidiariedad del Estado”) con otros de cuño corporativo que recelan, entre otras cuestiones, de la puesta en marcha de medidas tendientes a reducir el grado de injerencia de la intervención del Estado en la economía.

² Cfr. Castellani (2006).

³ Siguiendo a Basualdo (2001 y 2010) se entiende por capital concentrado interno al conjunto de los agentes económicos de mayor envergadura – básicamente grupos económicos locales (GG.EE.) y conglomerados extranjeros (CE) de larga data en el país- en función de sus montos de facturación y que, en virtud de los mismos, forman parte de la cúpula empresaria doméstica (las 100 mayores empresas según el volumen de ventas). Asimismo esos agentes se caracterizan por presentar una estructura empresarial de tipo conglomeral con elevados niveles de diversificación y de integración vertical y/u horizontal; lo cual les permite detentar una importante presencia en distintos segmentos de mercado y les confiere una significativa gravitación sobre las principales variables económicas (tasa de inversión, nivel de empleo y salarios, tipo de cambio, tasa de interés, etc.). Por otro lado, esa inser-

El sector siderúrgico, en tanto miembro paradigmático del complejo económico estatal-privado, no estuvo exento de esas heterogeneidades, ya que si bien se vio afectado por una fuerte crisis externa e interna (derivada ésta última, en lo fundamental, de la puesta en marcha de la referida estrategia de agresión hacia el espectro manufacturero), también exhibió el afianzamiento de un núcleo relativamente acotado de grandes firmas privadas captadoras de una serie de beneficios extraordinarios o cuasi-rentas de privilegio.⁵

La relevancia de estudiar la *performance* de los grandes agentes de la siderurgia argentina se deriva, en lo esencial, del hecho de que ésta última fue uno de los sectores industriales típicamente sindicados, por parte del equipo económico comandado por Martínez de Hoz, como “ineficientes” y generadores de “efectos inflacionarios”,⁶ y por lo tanto, uno de los más expuestos, entre otras medidas, a la fuerte competencia de productos extranjeros propiciada por la apertura comercial importadora llevada a cabo por el gabinete económico. Al mismo tiempo en que dicho sector, y he ahí el carácter paradójico de la gestión liberal-corporativa de Martínez de Hoz, también se vio beneficiado a partir de la transferencia de una cuantiosa masa de recursos públicos, bajo diversas modalidades, entre las que se destacan los diferentes regímenes de promoción industrial vigentes durante el período 1976-1981. En ese sentido, el presente trabajo se propone analizar el desempeño económico de las principales empresas siderúrgicas

ción en la estructura se traduce, en la mayor parte de los casos, en un amplio poder político, signado por sus estrechos lazos con funcionarios públicos y por una capacidad diferencial de *lobby* en relación al resto de los agentes económicos.

⁴ Siguiendo a Schvarzer (1979) la noción de complejo económico estatal-privado alude al conjunto de vínculos establecidos entre organismos o empresas públicas, firmas del sector privado y/o empresas mixtas, etc. Dichos vínculos se expresan, en lo esencial, en torno a una gama relativamente amplia de actividades económicas, entre las que se han destacado la construcción de grandes obras de infraestructura, la producción de bienes intermedios de uso difundido (como la siderurgia, la petroquímica, las pastas celulósicas, el cemento, etc.), las telecomunicaciones, la exploración y explotación de hidrocarburos, etc. Ello ha tendido a configurar un entramado de posiciones mono u oligopólicas que, a su vez, se han erigido, en muchos casos, como la base propicia para el surgimiento y consolidación de lo que más tarde Castellani (2006) denominó como ámbitos privilegiados de acumulación. La constitución del complejo estatal – privado se produjo a través de un largo proceso histórico que, como señalara Schvarzer (1979), se dio “sin ruido ni estridencias”, pero que, no obstante, alcanzó una gran envergadura en relación a los parámetros de la economía local. Para más detalle consultar Castellani (2004, 2006 y 2008) y Schvarzer (1979 y 1982).

⁵ Se entiende por cuasi-rentas de privilegio a aquellas ganancias extraordinarias que se generan a través de un conjunto de regulaciones y normativas estatales que posibilitan, entre otras cosas, que ciertos agentes privados logren establecer y/o fortalecer sus posiciones mono u oligopólicas en los “mercados” o segmentos de mercado en los cuales participan, mediante la implementación de mecanismos de manejo discrecional de los precios y/o las cantidades de los bienes y/o servicios ofertados, o bien por medio de la captación de una ingente masa de recursos bajo la forma de barreras a la entrada instauradas y sostenidas por disposiciones gubernamentales y/o subsidios directos otorgados por el Estado. En ese sentido, las cuasi rentas de privilegio se hallan lejos de estar basadas en desarrollos tecnoproductivos y/o comerciales orientados hacia una mayor eficiencia y a una creciente optimización en la estructura de costos de las firmas privadas. Cfr. Castellani (2006) y Nochteff (1994).

⁶ A guisa de ejemplo de la escasa consideración que, al menos en el plano retórico, le dispensaba el equipo económico al sector siderúrgico y su excesiva confianza en las llamadas “fuerzas del mercado”, se puede acudir a la declaración del por entonces Secretario de Comercio y Negociaciones Económicas Internacionales, Dr. Alejandro Estrada, quien aseveraba que: “Es el mercado quien debe decidir si el país va a producir acero o caramelos” (citado en Pucciarelli, 2004, p. 123).

que actuaban en la Argentina durante el mencionado lapso, a fin de demostrar cómo, bajo la ya señalada gestión liberal-corporativa, se crearon las condiciones de posibilidad para la configuración de un ámbito privilegiado de acumulación de capital en torno al sector siderúrgico.

El derrotero del mercado siderúrgico en un contexto de reestructuración regresiva

La crisis de la siderurgia a nivel internacional y local

La evolución de la industria siderúrgica argentina en el período 1976-1981 se inscribió en un contexto macroeconómico recesivo, con un mercado interno deprimido y en el marco de un creciente proceso de desindustrialización de la economía argentina. A este cuadro de situación se le añadió la crisis mundial por la que atravesaba en ese entonces la siderurgia a nivel global, la cual se traduciría en una competencia encarnizada, mediante precios de *dumping*, entre los principales países productores en el mercado internacional.

Tal como señalan Jerez (2008) y San Martín (1981) tras la crisis del petróleo de fines de 1973 se produjo la llamada crisis de la industria siderúrgica a nivel mundial, como corolario, tras largas décadas de crecimiento económico, del significativo aumento de la capacidad instalada del sector con miras a impulsar una exportación masiva de productos siderúrgicos. Este incremento de la oferta siderúrgica fue posibilitado por la concurrencia de diversos factores, entre los que se destacan: el hecho de que gran parte de los países latinoamericanos progresivamente habían sustituido sus importaciones siderúrgicas por producción local; el autoabastecimiento de acero por parte de algunas naciones asiáticas devenidas en importantes “factorías de exportación” gracias a sus bajos salarios y su atrasada legislación social y laboral; y la operación de plantas obsoletas fuertemente subsidiadas.⁷ Todos estos fenómenos contribuyeron a provocar una sobreproducción que abarrotó el mercado internacional y que, en conjunción con la caída de la demanda, suscitó una brusca contracción de los precios mundiales.

“La desaceleración de la demanda de acero a nivel mundial estuvo determinada, por un lado, por el menor ritmo de crecimiento de la economía internacional y, por otro, por la disminución tendencial de la intensidad de uso del acero, originada en la combinación de una serie de factores entre los que cabe mencionar:

- la disminución de los coeficientes de transformación inducida por la incorporación de mejoras tecnológicas en la producción siderúrgica.

- la reducción del consumo específico derivado de los avances tecnológicos desarrollados por los usuarios del acero.

- la mayor participación de bienes generados a partir de otras tecnologías (por ejemplo, electrónica) y la mayor ponderación relativa adquirida por el sector servicios en los países industrializados.

⁷ Cfr. Jerez (2008), p.6; San Martín (1981), p. 18.

-la sustitución del acero por otros insumos alternativos, tal el caso de los plásticos y metales más livianos.”⁸

Si se observa el Cuadro 1 se corrobora el notable aumento en la producción proveniente de los llamados “países en desarrollo”, la cual pasa de 45 millones de toneladas en 1974 a 80,3 millones en 1980 (en el caso de América Latina, excluida la Argentina, se constata un incremento que va de 15,3 millones de toneladas en 1974 a 26,2 millones en 1980). De forma más moderada se percibe un ascenso en la producción de las naciones pertenecientes al por entonces bloque soviético, que pasa de 214 millones de toneladas en 1974 a 252,2 millones de toneladas en 1980.

Cuadro 1: Producción mundial de acero (miles de toneladas)

Años	Países desarrollados occidentales	Países en desarrollo				Países de economía planificada	Totales
		Argentina	Resto de América Latina	Otros	Total		
1974	449.600	2.400	15.300	27.300	45.000	214.000	709.000
1975	375.800	2.200	16.400	29.500	48.100	221.500	645.400
1976	400.500	2.400	17.000	33.500	52.900	223.000	676.400
1977	385.000	2.700	19.300	36.500	58.500	231.900	675.400
1978	405.100	2.800	21.500	39.900	64.200	247.800	717.100
1979	425.100	3.200	24.200	46.100	73.500	249.200	747.800
1980	387.300	2.700	26.200	51.400	80.300	252.200	719.800

Fuente: Centro de Industriales Siderúrgicos (s/f), *Memoria 1980*, p. 44.

Si bien esta crisis afectó principalmente a Europa Occidental y Japón y, en menor medida, a los Estados Unidos, algunos de sus efectos colaterales impactaron sobre la industria siderúrgica argentina, especialmente los bajos precios internacionales a la hora de efectuar ventas en el mercado mundial; así como también la competencia de productos importados a precios de *dumping*⁹ y la proliferación de una serie de políticas proteccionistas, aplicadas por las economías industrializadas (particularmente llevadas a cabo por la entonces Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos), tendientes a impedir el ingreso de importaciones más baratas, recuperar el terreno perdido en sus respectivos mercados domésticos y potenciar su capacidad de exportación.

Empero, el principal factor explicativo de la crisis de la siderurgia argentina fue de orden interno y estuvo relacionado con los avatares de la política económica instrumentada, sobre todo entre 1976 y 1981, bajo la gestión liberal -corporativa del Dr. Martínez de Hoz al frente del Ministerio de Economía de la Nación. Esta política ofició no sólo de “correa de transmisión” de la crisis externa de la siderurgia, sino que en función de sus características intrínsecas creó las condiciones de posibilidad para el agra-

⁸ FIDE (1988), *Coyuntura y Desarrollo*, nro. 121, septiembre, p. 32.

⁹ Cfr. Jerez (2008), p. 6.

vamiento de dicha crisis mediante la fuerte retracción experimentada en el nivel de actividad económica interna en general y de la industria manufacturera en particular.

“En ese sentido cabe señalar que la legislación aduanera y la política cambiaria, favorecieron las importaciones a precios de ‘dumping’, y competencia desleal, no sólo de productos siderúrgicos sino también de bienes finales sustitutivos de la producción local, abriendo el mercado interno mientras los demás países lo cerraban, introduciendo así la crisis externa en su propia economía.”¹⁰

La conjunción de la apertura comercial asimétrica, la “tablita cambiaria”, las deficiencias operativas del régimen *antidumping* y la disminución de los reembolsos a las exportaciones fue sumamente perjudicial para la competitividad de la producción siderúrgica doméstica.

El primero de los factores mencionados, la apertura comercial asimétrica, se basó fundamentalmente, en la reducción de los derechos de importación que protegían a la producción local de la competencia externa. De ese modo, se operó una drástica merma en los niveles de protección legal del sector siderúrgico: por ejemplo, en octubre de 1976, el arancel promedio de importación era del 74,3% (excluidos los gravámenes extraarancelarios equivalentes a un arancel adicional del orden del 15%), luego en noviembre de ese mismo año el arancel pasó a ser del orden del 52,2%; luego en enero de 1979 fue de 32,8%, y ya en marzo de 1981 rondaba el 31,5% (en este caso incluidos los gravámenes extraarancelarios)¹¹ (Cuadro 2).

Cuadro 2: Argentina. Arancel de importación de algunos productos siderúrgicos seleccionados, 1976-1981 (en porcentajes)

Productos	1976 octubre	1976 noviembre	1977 noviembre	1979 marzo	1980 octubre	1981 marzo *
Barras comunes	70	60	45	35	35	46
Alambrón	60	60	55	35	35	44
Perfiles	70	65	60	35	35	46
Flejes	70	60	50	40	35	45
Chapas comunes	50	50	40	35	35	47
Hojalata	50	50	40	40	39	47
Barras de acero aleado y de alto carbono	80	65	60	40	35	44
Chapas de alto carbono	50	50	45	40	35	47
Chapas al silicio	60	60	50	40	35	47
Tubos sin costura	90	65	50	40	37	51
Alambres	90	70	55	40	39	46
Cables	100	65	65	40	39	49
Estructuras	100	65	55	40	37	51

* Incluye gravámenes extraarancelarios equivalentes a un arancel adicional del orden del 15%.

Fuente: FIDE (1981), *Coyuntura y Desarrollo*, nro. 34, junio, p. 59.

¹⁰ San Martín (1981), p. 18. Comillas en el original.

¹¹ FIDE (1981), *Coyuntura y Desarrollo*, nro. 34, junio, p.57

La política cambiaria -la instrumentación de la llamada “tablita” en diciembre de 1978- coadyuvó con la disminución de la protección efectiva sobre el sector. La fuerte sobrevaluación del peso respecto del dólar que implicó esta medida conllevó una notoria pérdida de competitividad de la industria siderúrgica argentina. Por un lado, porque tornaba aún más difícil hacer frente a la competencia de bienes importados, los cuales de por sí eran comercializados a precios de *dumping*. Por otro, porque menguaba las posibilidades de exportación al encarecer los productos locales.¹²

En consonancia con el punto anterior, la falta de adecuación del régimen *antidumping* vigente en esos años se erigió en otro factor que acentuó la desprotección de la industria siderúrgica. La serie de requisitos para probar la existencia de *dumping* junto con la demora en el estudio de cada una de las denuncias hasta alcanzar una sentencia definitiva conspiraron contra la eficacia de dicho régimen.¹³

Por su parte la disminución en los reembolsos a las exportaciones también jugó un papel perjudicial. Por ejemplo, en el caso de los tubos de acero sin costura dichos reintegros pasaron del 20% en 1975 a un promedio del orden del 5% para el lapso 1976-1981.¹⁴

El desempeño del sector siderúrgico argentino

Teniendo en cuenta todos estos elementos, es decir tanto el contexto local como el marco internacional, es plausible afirmar que en el lapso mencionado la industria siderúrgica argentina atravesó un sendero bastante sinuoso, el cual habría de manifestarse en los principales indicadores económicos del sector. Uno de los datos más salientes de esta crisis de la siderurgia argentina es la caída en los niveles de consumo aparente de acero como resultado, en lo fundamental, de las dificultades atravesadas por las principales actividades productivas demandantes de acero en el marco de una deliberada política de agresión al tejido manufacturero.¹⁵

A lo cual habría que añadir como factores coadyuvantes de la magra *performance* del consumo aparente a la tendencia a una creciente sustitución del acero por otros insumos y materiales y a la puesta en marcha de nuevos procesos productivos que implicaban menores requerimientos de acero por unidad de producto final.¹⁶

Tomando como base de comparación el año 1974 se observa que el consumo aparente de acero parte de un nivel de 4.063.000 toneladas para pasar, luego, en 1981 a 3.203.000 toneladas, habiendo

¹² FIDE (1981), *Coyuntura y Desarrollo*, nro. 34, junio, p. 57.

¹³ FIDE (1981), *Coyuntura y Desarrollo*, nro. 34, junio, p. 57.

¹⁴ FIDE (1981), *Coyuntura y Desarrollo*, nro. 34, junio, p. 57. Si bien la política general en materia de reembolsos a las exportaciones tuvo un sesgo tendiente a su paulatina eliminación y reducción de su dispersión, también se observaron ciertos ajustes en los reintegros para determinados productos siderúrgicos. Cfr. Iramain (2012), cap. V.

¹⁵ Cfr. Azpiazu y Schorr (2010), p. 24.

¹⁶ Cfr. Azpiazu y Basualdo (1989), p. 115; Jerez (2008), p. 6.

alcanzado el punto más bajo de la serie en el año 1978 cuando se registraron tan solo 2.940.000 toneladas (Cuadro 3).

Cuadro 3: Argentina. Evolución del consumo aparente, 1974-1981 (miles de toneladas, en términos de acero crudo)

Años	Consumo de laminados			Consumo de acero moldeado (1)	Consumo aparente total	Población a mediados de año (millones)	Consumo por habitante (kilos)
	Directo	Indirecto	Total				
1974	3.968	40	4.008	55	4.063	25.2	161
1975	4.429	69	4.498	45	4.543	25.8	176
1976	2.997	58	3.055	40	3.095	26.3	118
1977	3.675	203	3.878	40	3.918	26.8	146
1978	2.632	263	2.895	45	2.940	27.3	108
1979	3.818	279	4.097	42	4.139	27.8	149
1980	3.766	416	4.182	18	4.200	28.2	149
1981	2.828	360	3.188	15	3.203	28.6	112

Fuente: Centro de Industriales Siderúrgicos (1996), *Estadísticas Siderúrgicas 1960-1995*, s/p.

(1) Comprende la producción estimada de acero moldeado de los asociados a la Cámara de Industriales Fundidores.

En consonancia con esa merma en los niveles del consumo aparente, se verifica una caída en el consumo de acero per cápita, que pasa de un máximo de 176 kilos por habitante en 1975 a 112 kilos en 1981, alcanzando, nuevamente, en 1978 el valor más bajo de toda la serie (108 kilos por habitante) (Cuadro 3).

Empero, estos bajos niveles evidenciados por el consumo aparente no impactaron de igual modo a las distintas etapas productivas del sector. Lo cual refleja el carácter heterogéneo que tuvo la crisis siderúrgica. Así, como resultado de la concreción de los procesos de integración vertical (y por ende de avance estructural) de las dos firmas privadas más importantes (Siderca en 1976 y Acindar en 1978), se asistió a un significativo incremento de la capacidad productiva en las primeras fases del proceso siderúrgico.¹⁷

Tal como lo reflejan las estadísticas sectoriales se produjo un salto en la producción total de hierro primario (se pasó de un total de 1.069.900 toneladas anuales en 1974 a 1.720.300 toneladas en 1981, habiendo alcanzado un pico de 1.938.300 toneladas en 1979), pero con la particularidad de que fue cobrando mayor relevancia la obtención de hierro esponja mediante el método de reducción directa a gas (tanto Siderca como Acindar incorporaron el sistema de reducción Midrex), en detrimento del más tradicional procedimiento de producción de arrabio por medio de los altos hornos (Cuadro 4).

En términos de la fase de aceración también se produjo un aumento en los niveles de producción, registrándose el subperíodo que va de 1976 a 1979 como el mayor crecimiento de la serie. Por ejemplo,

¹⁷ Procesos de integración vertical que fueron concretados, en parte, gracias a significativos aportes financieros del Estado vía los regímenes de promoción industrial. Cfr. Iramain (2012).

en 1974 se produjeron 2.355.800 toneladas anuales de acero crudo, mientras que en 1979 se alcanzó un máximo de 3.203.100 toneladas. Luego, como consecuencia de la crisis económica general de 1980-1981 los valores de producción de acero crudo comenzarían a evidenciar cierto retroceso (Cuadro 4).

Asimismo, es dable destacar que estos incrementos en los niveles productivos en las primeras fases del proceso siderúrgico, en conjunción con la contracción de productos laminados, marcarían una tendencia al progresivo achicamiento de la brecha estructural que históricamente había existido entre las distintas etapas.¹⁸ En la Argentina existía una escasa capacidad relativa de producción de hierro primario y acero, mientras que, por otro lado, el país exhibía una no desdeñable capacidad en la etapa de laminación.

Cuadro 4: Argentina. Producción siderúrgica, 1974-1981. (miles de toneladas)

Años	Hierro primario			Acero crudo (1)	Laminados terminados en caliente			Planos laminados en frío (4)
	Arrabio	Hierro esponja	Total		No planos (2)	Planos (3)	Total	
1974	1.069,9	0,0	1.069,9	2.355,8	1.515,5	778,4	2.293,9	856,0
1975	1.042,9	0,0	1.042,9	2.198,4	1.487,8	795,2	2.283,0	782,7
1976	1.279,5	30,2	1.309,7	2.408,6	1.260,1	737,3	1.997,4	719,6
1977	1.100,2	284,8	1.385,0	2.683,8	1.323,4	963,8	2.287,2	883,0
1978	1.434,8	389,8	1.824,6	2.786,4	1.388,3	804,5	2.192,8	800,0
1979	1.135,3	803,0	1.938,3	3.203,1	1.600,4	1.004,8	2.605,2	904,8
1980	1.035,4	757,6	1.793,0	2.702,1	1.457,9	716,8	2.174,7	689,4
1981	915,0	805,3	1.720,3	2.527,1	1.333,5	643,7	1.977,2	577,6

Fuente: Centro de Industriales Siderúrgicos (1996), *Estadísticas Siderúrgicas 1960-1995*, s/p.

(1) No incluye el acero moldeado de la Cámara de Industriales Fundidores.

(2) Incluye tubos sin costura

(3) Producción total de chapas y flejes laminados en caliente, incluyendo la producción destinada a la relaminación de chapas y flejes en frío.

(4) Cifras no sumables a la producción de laminados planos en caliente.

Sin embargo, tal como se adelantó más arriba, cabe señalar que no habría de correr la misma suerte la fabricación de productos terminados. A lo largo del período analizado la producción de este tipo de bienes presentaría ciertas oscilaciones como resultado de los problemas experimentados en el mercado interno por las principales industrias usuarias del acero, tales como la industria automotriz, la de tractores y la de artículos para el hogar. En el caso de los productos laminados en caliente éstos parten de un nivel inicial en 1974 de 2.293.900 toneladas anuales, alcanzan un pico de 2.605.200 toneladas en 1979, para luego caer en 1981 a 1.977.200 toneladas. Algo similar ocurre con los productos laminados en frío, ya que los mismos exhiben vaivenes a lo largo de los años. Por ejemplo, en 1974 se parte de una

¹⁸ Cfr. Azpiazu y Basualdo (1989), p. 115.

cifra de 856 mil toneladas anuales, en 1979 se registra un máximo de 904.800 toneladas, y luego en 1981 se verifica el valor más bajo de toda la serie, con tan sólo 577.600 toneladas (Cuadro 4).

En materia de inversión el panorama del sector tampoco fue muy alentador en el período considerado, ya que se observó un importante estancamiento en los planes de expansión. Tal como se desprende del Cuadro 5 las inversiones rondaron un promedio de 381 millones de dólares constantes de 1987. Sin duda ello se debió, en gran parte, a que la vigencia de un régimen de acumulación basado en la valorización financiera del capital implicó que el excedente económico local se orientara hacia la inversión en activos financieros y a la posterior fuga de capitales.¹⁹

No obstante, se lograron ciertos avances en especial como producto de la maduración de inversiones definidas en años anteriores a la eclosión de la crisis sectorial, las cuales estaban basadas en las proyecciones altamente optimistas que se habían formulado desde la década de 1960. En ese sentido, se destacan, además de las ya mencionadas integraciones de Acindar y Dálmine Siderca, la ampliación de la capacidad de SOMISA en 1977 y a la operada por la otra firma estatal, Altos Hornos Zapla, en 1976.

Cuadro 5: Argentina. Evolución de las inversiones en la industria siderúrgica, 1975-1981 (millones de dólares corrientes y constantes de 1987)

Años	Millones de U\$S corrientes (1)	Millones de U\$S constantes de 1987 (2)
1975	192	359
1976	313	550
1977	253	416
1978	284	435
1979	233	316
1980	170	198
1981	375	395

Fuente: Centro de Industriales Siderúrgicos, reproducido en Azpiazu y Basualdo (1989), p. 130.

(1) Las inversiones en pesos se convirtieron a dólares según el tipo de cambio medio del año respectivo.

(2) Corregido por el Índice de Precios Mayoristas de los Estados Unidos.

Estas inversiones, en especial las efectuadas por Dálmine Siderca y Acindar, fueron realizadas en gran parte gracias al considerable aporte de fondos estatales, lo cual implicó que, en conjunción con una serie importante de fusiones y transferencias de firmas y el cierre de varias plantas, se produjera una significativa reestructuración empresarial que se tradujo, a su vez, en un incremento a nivel sectorial del

¹⁹ Según la opinión de los empresarios la causa de este fenómeno se debía, en lo esencial, a la ya referida drástica retracción de la demanda interna y a los cambios permanentes en las políticas destinadas al sector, cuando no a la falta de definiciones gubernamentales sobre la cuestión. Si bien dichos argumentos ostentan cierto grado de razonabilidad, lo cierto es que, tal como se señaló más arriba, la lógica de la especulación financiera fue el principal factor explicativo del magro nivel de inversiones de carácter productivo.

grado de concentración y centralización del capital.²⁰ Esto último puede constatarse si se observa tanto el Cuadro 6, en donde se verifica dicha reconfiguración de la estructura empresarial del sector para el lapso 1970-1980, como el Cuadro 7, en el cual se verifica que, en el lapso que media entre 1973 y 1984, se produce una disminución en la cantidad de establecimientos totales del sector, al mismo tiempo en que se constata una mayor participación porcentual en el valor de la producción por parte de los establecimientos que ocupan más de 300 personas.

Entre las fusiones más importantes del período se destaca aquella en la que Acindar absorbió en 1981 a sus competidoras Gurmendi SA, Establecimientos Metalúrgicos Santa Rosa SA y Genaro Grasso SA, dando lugar a un importante proceso de concentración y centralización del capital en el sector siderúrgico. Este avance estructural del grupo económico Acindar tuvo su primer paso el 13 de marzo de 1981, cuando se produjo la firma del compromiso de fusión, al mismo tiempo en que se le transfirieron a título universal los patrimonios de las tres firmas mencionadas. Posteriormente, el 10 de junio de 1981, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires prestó autorización a la fusión, cuyo acuerdo definitivo fue rubricado el 7 de septiembre de ese mismo año.²¹

²⁰ Azpiazu y Basualdo (1989), pp. 120-123; Azpiazu y Basualdo (1995), pp. 10-12; Bisang (1989), p. 109; Jerez (2008), pp. 11-12.

²¹ Cfr. Acindar (s/f), *Memoria 1980-1981*, p. 12; Acindar (1986), *Historia de una voluntad de acero*, p. 107.

Cuadro 6: Argentina. Estructura empresarial siderúrgica, 1970-1980

Tipo de proceso	1970	1975	1980
Plantas integradas			
Alto horno-Acería por convertidor-Laminación	Altos Hornos Zapla SOMISA	Altos Hornos Zapla SOMISA	Altos Hornos Zapla SOMISA
Reducción directa-Acería por horno eléctrico-Laminación			Dálmine Siderca (integrada en 1976) Acindar (integrada en 1978)
Total integradas	2	2	4
Plantas semiintegradas			
Alto horno solamente			Tamet
Acería y laminación	Acindar Santa Rosa La Cantábrica Dálmine Safta Tamet Gurmendi Aceros Bragado Aceros Olher Cura Hnos.	Acindar Santa Rosa La Cantábrica Dálmine Safta Tamet (cesa actividad) Gurmendi Aceros Bragado Aceros Olher (cesa actividad) Cura Hnos. (cesa actividad) Maitimi y Sinai	Aceros Bragado (en 1977 adquiere 2/3 partes de La Cantábrica) La Cantábrica
Total semiintegradas	9	10	3
Plantas laminadoras			
	Propulsora Siderúrgica (chapas) 8 plantas de Flejes 38 plantas de No Planos en Caliente	Propulsora Siderúrgica (chapas) Cañar Fortuna Herman INFA Lamina Basconia Laminfer Satz y Álvarez Trafilam 38 plantas de No planos (en Caliente)	Propulsora Siderúrgica (chapas) Adabor (chapas) Cañar Fortuna Herman INFA Lamina Basconia Laminfer Satz y Álvarez Trafilam 28 plantas de No planos (en Caliente)
Total laminadores	47	47	38
Total empresas	58	59	45

Fuente: Liadat (2008), p. 27.

Cuadro 7: Argentina. Distribución de los establecimientos y la producción siderúrgica según el tamaño de las plantas. 1973-1984 (cantidad de establecimientos y porcentajes)

1973	Escala de personal ocupado					Total
	0-10	11-50	51-100	101-300	+ 300	
Establecimientos	293	273	33	41	25	665
% Valor de la producción	0,63	4,69	2,09	8,00	84,58	100,0
1984						
Establecimientos	80	114	27	28	11	260
% Valor de la producción	0,29	3,07	1,86	9,53	85,25	100,0

Fuente: Azpiazu y Basualdo (1989) en base a información del INDEC, p. 127.

Otro de los rasgos más significativos de la evolución del sector es el notable incremento de la productividad de la mano de obra como producto de la drástica reducción de personal que se constató a lo largo del período bajo estudio; la cual, a su vez, estuvo estrechamente relacionada con la incorporación al proceso productivo de nuevas tecnologías con un sesgo ahorrador de mano de obra.²² Las cifras son más que elocuentes respecto al grado de racionalización verificado en el sector siderúrgico. En 1975 la industria siderúrgica empleaba a 47.102 trabajadores, mientras que en 1981 los puestos de trabajo habían descendido a 33.392 (Cuadros 8 y 9). Este incremento en la expulsión de trabajadores y en la productividad física de la fuerza de trabajo en el sector siderúrgico se halla en consonancia con lo evidenciado por el conjunto de la industria manufacturera argentina.²³

Cuadro 8: Argentina. Personal ocupado por la industria siderúrgica, 1975-1981 (en valores absolutos)

Años	Personal ocupado al 31 de diciembre		
	Mensualizado	Jornalizado	Total
1975	16.804	30.298	47.102
1976	16.711	29.348	46.059
1977	16.644	28.379	45.023
1978	16.520	28.001	44.521
1979	16.252	24.078	40.330
1980	14.502	22.284	36.786
1981	13.286	20.106	33.392

Fuente: Centro de Industriales Siderúrgicos (1996), *Estadísticas Siderúrgicas 1960-1995*, s/p.

²² Azpiazu y Basualdo (1989), pp. 118-120.

²³ Azpiazu y Schorr (2010), pp. 35-36.

Cuadro 9: Argentina. Productividad del personal de la industria siderúrgica, 1975-1981

Años	Producción (miles de toneladas)		Personal ocupado		Productividad t/persona ocupada	
	Acero (1)	Laminados (2)	Acería (3)	Laminación	Acero	Laminados
1975	2.198	2.283	41.549	47.102	53	48
1976	2.409	1.997	40.809	46.059	59	43
1977	2.684	2.287	39.812	45.023	67	51
1978	2.786	2.193	39.476	44.521	71	49
1979	3.203	2.605	35.997	40.330	89	65
1980	2.702	2.175	33.291	36.786	81	59
1981	2.527	1.977	30.210	33.392	84	59

Fuente: Centro de Industriales Siderúrgicos (1996), *Estadísticas Siderúrgicas 1960-1995*, s/p.

(1) Producción total de acero crudo. No incluye la producción de las empresas asociadas a la Cámara de Industriales Fundidores.

(2) Producción de laminados terminados en caliente

(3) Sin considerar el personal de las empresas laminadoras exclusivas.

Por otro lado, ante el contexto recesivo de la economía argentina, con una menor demanda doméstica, las principales empresas optaron por la denominada “salida exportadora” como mecanismo anticíclico para paliar la crisis interna y mantener cierto nivel mínimo de operación de las plantas, aún a riesgo de vender por debajo del costo interno en un mercado internacional sumamente competitivo con precios deprimidos.²⁴ En ese sentido, es dable aducir que:

“(…) el creciente sesgo exportador que fue asumiendo esta actividad no fue el correlato de un vigoroso proceso expansivo del sector, que generara saldos crecientes para su venta externa. Más bien, se trató de una estrategia sectorial para ir haciendo frente a la insuficiencia del consumo interno. (...) Ello ha determinado que, a lo largo de los años, las empresas debieran canalizar porciones crecientes de su producción a los mercados externos –aún a precios que apenas cubrían los costos variables- en respuesta a las recurrentes caídas de la demanda interna.”²⁵

El total de las exportaciones siderúrgicas en 1974 era de 386.690 toneladas, mientras que en 1981 ascendían a las 626.915 toneladas, habiendo arribado a un récord durante la fuerte recesión económica del año 1978 (797.225 toneladas). Al descomponer las ventas externas se percibe el crecimiento significativo de las de productos semiterminados, las cuales en 1974 alcanzaban apenas 6.206 toneladas, mientras que en 1981 ascendían a 186.433 toneladas. También resulta pertinente destacar, a nivel desagregado, las colocaciones en el exterior de tubos de acero sin costura (rubro en el que Dálmine Siderca era la única firma productora), las cuales en 1974 representaban 41.971 toneladas, mientras que en 1981 alcanzaban las 148.308 toneladas (Cuadro 9).

²⁴ Cfr. Azpiazu y Basualdo (1989), p. 115; Bisang (1989), p. 124.

²⁵ FIDE (1988), *Coyuntura y Desarrollo*, nro. 121, septiembre, p. 26.

Cuadro 9: Argentina. Evolución de las exportaciones siderúrgicas, 1974-1981 (toneladas)

Año	Semiterminados	Total no planos	Total planos	Tubos sin costura	Total planos y no planos + tubos sin costura	Total General
1974	6.206	273.359	65.154	41.971	380.484	386.690
1975	0	23.460	12.527	21.614	57.601	57.601
1976	0	225.032	110.831	20.010	355.873	355.873
1977	0	102.739	120.727	55.907	279.373	279.373
1978	181.069	218.787	252.274	145.095	616.156	797.225
1979	233.368	156.013	37.214	127.731	320.958	554.326
1980	121.873	116.429	17.371	87.121	220.921	342.794
1981	186.433	201.802	90.372	148.308	440.482	626.915

Fuente: Centro de Industriales Siderúrgicos (1996), *Estadísticas Siderúrgicas 1960-1995*, s/p.

Pese al contexto sumamente delicado de la siderurgia argentina, no obstante se evidenció, a lo largo del período 1974-1981, un leve incremento de la participación relativa de la producción siderúrgica en el total del Producto Bruto Interno (PBI) manufacturero. En efecto, dicha participación pasa de un 4% sobre el total del agregado industrial en el primer año de la serie a un 4,7% en 1981 (Cuadro 10).

Cuadro 10: Argentina. Participación de la siderurgia en el PBI industrial (miles de pesos de 1970 y porcentajes)

Años	PBI industria manufacturera (1)	PBI industria del hierro y el acero (2)	% B/A
	A	B	
	Miles de pesos de 1970		
1974	26.715	1.066	4,0
1975	25.925	1.048	4,0
1976	25.413	971	3,8
1977	26.920	1.115	4,1
1978	23.985	1.067	4,4
1979	25.616	1.218	4,8
1980	24.044	1.081	4,5
1981	20.706	977	4,7

Fuente: Banco Central de la República Argentina (BCRA), reproducido en Centro de Industriales Siderúrgicos (s/f), *Memoria 1982*, p. 14.

(1) A costo de factores

(2) Por falta de información detallada del PBI a costo de factores, se estimó que la siderurgia participa en el PBI de la industria metálica básica a costo de factores con la misma proporción que ella tiene en las cifras totales del PBI de la industria de metales básica a precios de mercado.

Los “ganadores” de un sector en crisis

La performance económico-financiera de las principales empresas siderúrgicas

El desempeño económico de las principales firmas siderúrgicas a lo largo del período analizado aporta interesantes elementos de juicio a la hora de corroborar cómo el carácter dual de la gestión liberal-corporativa creó las condiciones propicias para la configuración de un ámbito privilegiado de acumulación en el sector. En la *performance* evidenciada por las empresas siderúrgicas más relevantes es dable observar la presencia de ciertos rasgos que son constitutivos de dichos ámbitos, tales como la existencia de cuasi-rentas de privilegio o ganancias extraordinarias no basadas en la innovación tecnológica aplicada al proceso productivo.²⁶ En efecto, estas empresas obtuvieron beneficios sumamente significativos que contrastan claramente con el rendimiento promedio registrado por el conjunto del sector (Cuadro 11); lo cual refuerza la idea vertida acerca del carácter paradójico de la gestión liberal-corporativa y sus efectos heterogéneos sobre las distintas fracciones empresarias.

Así mientras que a nivel sectorial se registraban magros resultados, las firmas aquí consideradas (con excepción de la estatal SOMISA) exhibían, pese al contexto recesivo en el cual se insertaban, un desempeño para nada desdeñable. Desempeño que, cabe conjeturar, fue el corolario de una serie de factores convergentes entre los que las acciones u omisiones del aparato del Estado jugaron un papel decisivo. Entre esos factores, resulta plausible señalar, sin pretensión de exhaustividad: a la promoción industrial, que posibilitó la concreción de los proyectos de integración vertical de la producción de las dos empresas privadas más importantes (Dálmine Siderca en 1976 y Acindar en 1978);²⁷ a las tarifas preferenciales que el Estado cobraba por el suministro de los servicios públicos que operaban como insumos de la producción siderúrgica (gas natural y electricidad);²⁸ al proceso de endeudamiento externo, fuga de capitales y posterior estatización de los pasivos externos privados; la inserción de las principales firmas privadas del sector (Acindar, Dálmine Siderca y Propulsora Siderúrgica) en organizaciones empresariales de tipo conglomeral, lo cual permitió que, en un contexto de reestructuración regresiva

²⁶ Cfr. El concepto de cuasi-rentas de privilegio en la Introducción.

²⁷ Cfr. Iramain (2012), cap. V.

²⁸ Así, por ejemplo, en 1978, mediante la Resolución del Ministerio de Economía de la Nación N° 1300/78, se dispuso el mejoramiento del nivel de tarifas para los grandes usuarios electrointensivos; mientras que en 1979, por medio de la Resolución N° 961/79 del mismo organismo se aplicaron rebajas tarifarias para algunos consumidores atendidos por la empresa Agua y Energía Eléctrica. Cfr. Centro de Industriales Siderúrgicos (s/f), *Memoria 1981*, pp. 36-37. Tal como lo demuestra un informe de la Sindicatura General de Empresas Públicas (SIGEP), los grandes usuarios industriales de la firma estatal Agua y Energía Eléctrica siempre abonaron tarifas más reducidas en comparación con los consumidores residenciales. Y en los casos en que se detectaron incrementos tarifarios siempre fueron menores, en términos porcentuales, los que afrontaron los grandes consumidores industriales. Cfr. SIGEP (1981), p. 28.

de la industria argentina en general y de la siderúrgica en particular, tuvieron posibilidades adicionales de mantener niveles de actividad diferenciales con respecto al resto de los agentes no insertos en estructuras conglomeradas, gracias al aprovechamiento, entre otras cosas, de subsidios cruzados entre firmas del mismo grupo, operaciones de compra-venta de insumos y productos entre empresas del mismo conglomerado, etc.; y, más en general, al contexto fuertemente represivo que se cernió sobre el conjunto de los sectores populares y en particular sobre los trabajadores asalariados, lo cual posibilitó que las grandes empresas pusieran en marcha fuertes procesos de racionalización de sus planteles laborales y, conjuntamente con una mayor intensificación en el ritmo de la jornada de trabajo, incrementar de modo notable la productividad de la mano de obra.²⁹

Cuadro 11: Resultados de los balances agregados de algunas empresas asociadas al Centro de Industriales Siderúrgicos, 1976-1982 *

Período	Ventas netas (millones de pesos)	Utilidades operativas (millones de pesos)	Tasa de rentabilidad sobre ventas
1976	216.016	19.630	9,09
1977	453.527	-21.749	-4,80
1978	1.031.417	-139.513	-13,53
1979	2.676.298	-81.916	-3,06
1980	3.697.483	-203.349	-5,50
1981	7.316.894	-1.785.169	-24,40
1982	32.906.408	4.124.077	12,53

Fuente: Elaboración propia en base a datos de las memorias del Centro de Industriales Siderúrgicos, varios años.

* Balances trimestrales de las empresas SOMISA; Dálmine Siderca, Cura Hnos. (no se incluye a partir del 30 de junio de 1979 por haber finalizado sus operaciones), La Cantábrica (no se incluye a partir del 31 de marzo de 1981), Gurmendi, Santa Rosa y Acindar (a partir de 1981 esta última incluye a Gurmendi, Santa Rosa y Genaro Grasso por haberse fusionado).

Dos de los indicadores *proxy* que son dables de instrumentar para medir el desempeño económico de las firmas son las tasas de rentabilidad sobre ventas y sobre patrimonio neto, utilizando para su cálculo a la ganancia o pérdida neta de los ejercicios contables. De este modo los resultados económico-financieros de las firmas consideradas parecerían contradecir las afirmaciones realizadas precedentemente acerca de la existencia de beneficios extraordinarios en el sector siderúrgico. Así, tanto Acindar como SOMISA registran pérdidas como saldo final, las cuales determinan que sus tasas de rentabilidad sobre ventas sean negativas. Por su parte, Dálmine Siderca y Propulsora Siderúrgica operaron con márgenes de beneficios sobre ventas de signo positivo como producto de las ganancias netas registradas en sus balances finales.³⁰

Esta situación se repite si toma como indicador *proxy* a la tasa de rentabilidad sobre patrimonio neto calculada en base a los resultados finales de la operatoria de las empresas. Así, Acindar y SOMISA co-

²⁹ Acerca de la fuerte represión desatada sobre los trabajadores de Acindar y Dálmine Siderca, gracias a la complicidad patronal con el régimen militar véase el trabajo de Victoria Basualdo (2006), pp. 6-12.

³⁰ Cfr. Iramain (2012), p. 198.

mo tendencia vuelven a operar con tasas de signo negativo, mientras que las firmas pertenecientes al conglomerado extranjero Techint obtienen márgenes positivos con relación al patrimonio neto.³¹

Ahora bien, este panorama presuntamente complejo en el cual debían desenvolverse las firmas siderúrgicas, muy particularmente en el caso de Acindar, se torna un tanto diferente si en lugar de considerar los resultados finales de los ejercicios se toma como indicador *proxy* a la tasa de rentabilidad sobre ventas, utilizando a los efectos del cálculo a la utilidad bruta sobre los ingresos por ventas netas. Este indicador se justifica en la medida en que permite captar, siempre de manera aproximada, el margen de rentabilidad de la principal actividad productiva desarrollada por una empresa, en este caso la producción de distinto tipo de bienes siderúrgicos, sin las distorsiones que puede acarrear la introducción de los movimientos financieros efectuados por una compañía; máxime en un contexto signado por la creciente preeminencia de los activos financieros sobre el total de la cartera de activos de las empresas, como resultado de la vigencia de los mecanismos de la valorización e internacionalización financiera del capital.³²

En ese sentido, si se analiza la *performance* económica de las cuatro firmas consideradas, tomando como indicador a la tasa de rentabilidad sobre ventas (utilidad bruta/ingresos por ventas netas), se verifica que las tres firmas privadas (Acindar, Dálmine Siderca y Propulsora Siderúrgica) obtuvieron márgenes altamente positivos (Cuadro 12), lo cual contrasta con el desempeño económico del conjunto del sector siderúrgico.

Por el contrario, la empresa estatal SOMISA, salvo en dos años puntuales en que registró ganancias, evidenció una tendencia a operar con fuertes pérdidas, lo cual estaría indicando que comercializaba sus productos por debajo de los costos de producción. En parte esto último se explicaría por el hecho de que SOMISA había establecido un régimen de venta preferencial de insumos para las empresas privadas, como tentativa de brindar una suerte de paliativo ante la crisis generalizada del sector. Así entre 1975 y el 13 de diciembre de 1976 estuvo en vigencia dicho régimen, por medio del cual se pudieron adquirir palanquillas en SOMISA con el propósito de fabricar materiales con destino a la exportación, con aproximadamente un 37% de bonificación en sus precios. Ello habría facilitado el abastecimiento de las firmas privadas, tal es el caso de Acindar que compró cerca de un 25% del total de palanquillas vendidas bajo las condiciones del régimen preferencial.³³

Esta situación se volvería a repetir, ya que entre el 29 de diciembre de 1977 y el 7 de marzo de 1978, SOMISA volvería a implementar un nuevo régimen preferencial de venta de palanquillas para producir bienes destinados al mercado externo. Con motivo del mismo, el conjunto de las empresas siderúrgicas habría de adquirir un total de 111 mil toneladas, destacándose nuevamente Acindar como la

³¹ Cfr. Iramain (2012), p. 199.

³² Cfr. Basualdo (2001), pp. 29-36; Basualdo (2010), pp.126-140.

³³ Cfr. Acindar (1977), *Memoria y balance 1976-1977*, s/p.

empresa que efectuaría la mayor cantidad de compras bajo dicho régimen, en rigor más de la mitad (64 mil toneladas).³⁴

Del mismo modo, si se considera como indicador a la tasa de rentabilidad sobre patrimonio neto (utilidad bruta/patrimonio neto) se constata una situación análoga, dado que las tres empresas privadas ostentaron márgenes de beneficios relativamente elevados, mientras que SOMISA operó nuevamente con pérdidas (Cuadro 13).

Cuadro 12: Desempeño económico de las empresas siderúrgicas, según tasas de rentabilidad sobre ventas (utilidad bruta /ingresos por ventas netas). Empresas seleccionadas (en porcentajes)

Empresas	1973-1974	1974-1975	1975-1976	1976-1977	1977-1978	1978-1979	1979-1980	1980-1981	1981-1982	1982-1983	1983-1984
Acindar	22,19	s/d	17,1	21,0	24,6	16,3	s/d	10,9	26,96	34,56	20,61
Dálmine Siderca	24,41	22,48	s/d	s/d	s/d	s/d	26,02	23,7	s/d	s/d	31,48
Propulsora Siderúrgica	13,27	21,82	24,08	24,53	24,71	s/d	13,68	16,26	5,69	10,14	s/d
SOMISA	s/d	10,42	5,37	10,86	-11,05	-1,90	6,04	-6,57	-4,47	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia en base a datos de los balances de las empresas disponibles en la biblioteca del Ministerio de Economía de la Nación.

Nota: Los sin datos implican que no se pudo acceder a los balances de las empresas referidas y/o la información es incompleta y parcial en los balances existentes.

Cuadro 13: Desempeño económico de las empresas siderúrgicas, según tasas de rentabilidad sobre patrimonio neto (utilidad bruta /patrimonio neto). Empresas seleccionadas (en porcentajes)

Empresas	1973-1974	1974-1975	1975-1976	1976-1977	1977-1978	1978-1979	1979-1980	1980-1981	1981-1982	1982-1983	1983-1984
Acindar	40,76	s/d	10,2	23,1	19,8	13,8	s/d	8,3	19,73	18,28	10,46
Dálmine Siderca	29,12	15,79	s/d	s/d	s/d	s/d	13,53	8,77	s/d	s/d	14,06
Propulsora Siderúrgica	27,72	22,41	15,11	16,89	19,00	s/d	11,53	7,77	4,30	9,15	s/d
SOMISA	s/d	6,89	2,11	7,60	-5,40	-0,92	2,71	-1,83	-1,28	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia en base a datos de los balances de las empresas disponibles en la biblioteca del Ministerio de Economía de la Nación.

Nota: Los sin datos implican que no se pudo acceder a los balances de las empresas referidas y/o la información es incompleta y parcial en los balances existentes.

³⁴ Cfr. Acindar (1978), *Memoria y balance 1977-1978*, s/p; Centro de Industriales Siderúrgicos (s/f), *Memoria 1977*, p. 35.

Esta *performance* relativamente satisfactoria de las tres firmas siderúrgicas privadas se corrobora si se acude a otra serie de indicadores *proxy* para medir su desempeño. Así, si se pone el foco del análisis en la participación de dichas empresas sobre el total de las ventas agregadas de la cúpula empresarial privada (las 100 mayores firmas según su volumen de facturación),³⁵ se constata que en las postrimerías del autodenominado “Proceso de Reorganización Nacional” (1983), tanto Acindar como Dálmine Siderca incrementan su gravitación relativa; solo Propulsora Siderúrgica ve caer su participación porcentual tanto en 1979 y 1983 con respecto al inicio de la dictadura cívico-militar (Cuadro 14).

Del mismo modo, si se posa la mirada sobre la participación de estas tres firmas sobre el total de las ganancias de la cúpula empresarial, se observa nuevamente el notable aumento de la presencia de Acindar y Siderca (en 1976 representaban un 3,4% y 1,9% respectivamente, mientras que en 1983 su participación era del 13% y 19%) (Cuadro 15).

También resulta relativamente favorable el panorama si la comparación se sitúa en términos de la rentabilidad sobre ventas. Así, las tres firmas analizadas exhiben tasas de rentabilidad crecientes y, en el caso particular de Dálmine Siderca se comprueba, para los tres años considerados, la existencia de márgenes de beneficios superiores al del conjunto de la cúpula. Acindar, por su parte, sólo supera la tasa de rentabilidad de la cúpula en el año 1983; mientras que Propulsora Siderúrgica, pese a sus niveles *in crescendo*, siempre se halla por debajo del nivel general (Cuadro 16).

³⁵ Excluidas las empresas estatales. Cabe aclarar que lo más adecuado en términos metodológicos hubiera sido haber trabajado con el *ranking* de las 100 mayores firmas industriales tanto públicas como privadas; empero, lamentablemente, la información a la cual se pudo acceder sobre dicho *ranking* es fragmentaria y parcial, dado que faltan datos para un gran conjunto de empresas. A guisa de ejemplo, para el año 1979 faltan datos relativos a los resultados registrados (ya sean ganancias o pérdidas) por parte de 18 empresas sobre el total de las 100 firmas industriales más relevantes, mientras que para el año 1983 los casos en los cuales se carece de información ascienden a 21 empresas; lo cual impidió para esos años el cálculo referente a las tasas de rentabilidad sobre ventas para el total de la cúpula empresarial manufacturera.

Cuadro 14: Participación de las principales empresas siderúrgicas en las ventas de la cúpula empresarial (100 mayores firmas privadas). Empresas seleccionadas (en porcentajes). Años 1976-1979-1983

Empresas	1976	1979	1983
Acindar	3,4	2,3	4,5
Dálmine Siderca	1,9	1,6	3,1
Propulsora Siderúrgica	2,0	1,8	1,6
Total cúpula	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a *rankings* de empresas proporcionados por la revista *Prensa Económica*.

Cuadro 15: Participación de las principales empresas siderúrgicas en las ganancias de la cúpula empresarial (100 mayores firmas privadas). Empresas seleccionadas (en porcentajes). Años 1976-1979-1983

Empresas	1976	1979	1983
Acindar	1,1	2,1	13,0
Dálmine Siderca	2,4	3,7	19,1
Propulsora Siderúrgica	0,7	1,3	0,4
Total cúpula	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a *rankings* de empresas proporcionados por la revista *Prensa Económica*.

Cuadro 16: Tasas de rentabilidad sobre ventas de las principales empresas siderúrgicas privadas en comparación con la de la cúpula empresarial (100 mayores firmas privadas). Empresas seleccionadas (en porcentajes). Años 1976-1979-1983

Empresas	1976	1979	1983
Acindar	2,4	4,4	46,1
Dálmine Siderca	9,1	11,2	24,1
Propulsora Siderúrgica	2,7	3,4	4,5
Total cúpula	7,4	4,9	8,6

Fuente: Elaboración propia en base a *rankings* de empresas proporcionados por la revista *Prensa Económica*.

Esta información ilustra aún de modo más cabal como, pese a la crisis de la industria en general y de la siderúrgica en particular, Acindar, Dálmine Siderca y Propulsora Siderúrgica evidenciaron rendimientos para nada despreciables en comparación con el resto de las firmas manufactureras. Ello se explica, tal como lo ha señalado Castellani (2004), por la vinculación preferencial que estas tres firmas tuvieron con lo que Schvarzer (1979) denominó como el complejo económico estatal-privado.³⁶ Es decir, que gran parte de su desempeño satisfactorio no se basó en una mejor gestión microeconómica de las empresas (independientemente de las mejoras tecnológicas que pudieran haber introducido, muchas de ellas por cierto realizadas mediante recursos públicos provistos por la promoción industrial), sino que tuvo asidero en una ingente transferencia de ingresos llevada a cabo por el aparato del Estado.

³⁶ Véase la definición explicitada en la Introducción.

En efecto, la expansión del complejo económico estatal-privado creó las condiciones de posibilidad para la consolidación de un grupo relativamente acotado de grandes empresas (en su mayoría grupos económicos locales y, en menor medida, conglomerados extranjeros), quienes ya detentaban una posición dominante en los respectivos mercados en los que actuaban, pero que gracias a las actividades desplegadas por dicho complejo vieron reforzado su poder oligopólico. Lo cual reenvía otra vez a la importancia de analizar las articulaciones entre el sector público y el sector privado a la hora de dar cuenta de los procesos de gestación y consolidación de una nueva fracción empresarial.³⁷

De ese modo, la intervención económica del Estado (acciones y/u omisiones) a través de dicho complejo fue uno de los factores determinantes del establecimiento de una tendencia hacia la creciente concentración de la estructura de los mercados industriales, con una mayor gravitación de las ramas productoras de bienes intermedios de uso difundido, dentro de las cuales se destacaba la presencia de aquellos grupos económicos y empresas transnacionales que habían emprendido una estrategia de diversificación e integración de sus actividades tanto industriales como no industriales.

El sector siderúrgico sería un claro exponente de una estructura morfológica altamente concentrada y con preeminencia de grandes agentes económicos que se habían integrado recientemente y que también se habían diversificado incursionando en las actividades financieras de mayor rentabilidad.

Otro elemento de análisis valioso al momento de estudiar el desempeño económico de las principales empresas siderúrgicas es considerar la evolución de las posiciones que ocupaban en el *ranking* de las 100 firmas privadas más grandes del país. Los datos del siguiente cuadro demuestran que sólo Dálmine Siderca logró avanzar posiciones, ya que pasa de ocupar el puesto 11 en 1976, para luego situarse en la 6 colocación en 1983. En el caso específico de Propulsora Siderúrgica esta firma retrocede 6 escalafones entre 1976 y 1983. Por su parte, Acindar que ocupaba el segundo puesto al inicio del período considerado, luego se repliega a la novena posición en 1979 y, finalmente, en 1983 recupera terreno y accede al sitio número 3 dentro de la cúpula empresarial (Cuadro 17).

Empero, si bien sólo una de las firmas estudiadas logra mejorar su posición relativa dentro del *ranking* (Dálmine Siderca), cabe remarcar que las otras dos pese a haber cedido posiciones siempre se mantuvieron dentro del selecto estrato de las primeras 25 empresas

³⁷ “Los distintos regímenes de promoción se complementaban con el afianzamiento de los vínculos entre el Estado y los principales grupos económicos en torno al régimen de ‘compra nacional’ y de precios especiales para los bienes y servicios provistos por las empresas públicas” (Rapoport, 2000, p. 850. Comillas en el original)

según el volumen total de facturación. Algo para nada desdeñable teniendo en cuenta el contexto sumamente adverso que rigió para la mayor parte de las actividades manufactureras.

Ahora bien, si en lugar de posar la mirada sobre el total de la cúpula empresarial, se hace foco solamente en el más reducido grupo constituido por aquellas firmas vinculadas con el funcionamiento del complejo económico estatal-privado, se comprueba que las tres empresas siderúrgicas aquí analizadas mantienen (salvo en un caso) rigurosamente sus posiciones tanto al inicio (1976) como al final del lapso considerado (1983). Así, Acindar siempre ocupa el primer escalafón en 1976, 1979 y 1983. A su vez, Dálmine se sitúa en la tercera ubicación en los años 1976 y 1979, y accede al segundo peldaño en el año 1983. Mientras que Propulsora Siderúrgica, que se hallaba en el segundo lugar en los dos primeros años, en 1983 cede terreno y se coloca en el cuarto puesto. Esto habla a las claras de la consolidación de un terceto relativamente sólido dentro de la más que privilegiada fracción empresarial ligada al complejo económico estatal-privado (Cuadro 18).

Cuadro 17: Evolución de las posiciones de las principales empresas siderúrgicas privadas en el total de la cúpula empresarial (100 mayores firmas privadas). Empresas seleccionadas. Años 1976-1979-1983

Empresa	1976	1979	1983
Acindar	2	9	3
Dálmine Siderca	11	15	6
Propulsora Siderúrgica	10	13	16

Fuente: Castellani (2004), p. 210.

Cuadro 18: Evolución de las posiciones de las principales empresas siderúrgicas privadas dentro del conjunto de las firmas vinculadas al complejo económico estatal-privado. Empresas seleccionadas. Años 1976-1979-1983

Empresa	1976 *	1979 **	1983 ***
Acindar	1	1	1
Dálmine Siderca	3	3	2
Propulsora Siderúrgica	2	2	4

Fuente: Elaboración propia en base a *rankings* de empresas proporcionados por la revista *Prensa Económica*.

*En el año 1976 el complejo económico estatal-privado estaba compuesto, según los datos provistos por la revista *Prensa Económica*, por 18 empresas.

** En el año 1979 el complejo económico estatal estaba compuesto, según los datos provistos por la revista *Prensa Económica*, por 22 empresas.

***En el año 1983 el complejo económico estatal-privado estaba compuesto, según los datos provistos por la revista *Prensa Económica*, por 30 empresas.

Otro indicador valioso a la hora de aprehender el avance estructural del grupo extranjero Techint en la economía argentina en general y en la industria siderúrgica en particular, es cotejar la evolución de la cantidad de firmas pertenecientes a esa organización empresa-

rial en 1973 con las que controlaba y/o estaban vinculadas a ella en 1983. Mientras que en el primero de esos años eran 30 la cifra de empresas controladas y/o vinculadas, luego en 1983 la suma ascendía a 46 firmas.³⁸

A su vez, la articulación con el sector financiero, en especial el endeudamiento externo (en muchos casos realizado con importantes avales y garantía oficiales), también operó como un factor que favoreció el proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital de las tres principales firmas privadas del sector siderúrgico. La capacidad de interactuar con el sistema financiero les brindó una ventaja adicional sobre aquellas firmas, en especial las pequeñas y medianas que operaban en dicho sector, que no tenían un acceso privilegiado al mercado financiero local ni podían fondearse en el exterior a tasas relativamente más bajas que las domésticas. Esa capacidad estaba estrechamente relacionada con una de las características estructurales que distinguían a los grandes agentes de la industria en general y del sector siderúrgico en particular; la cual tenía que ver con las diversas vinculaciones entre empresas industriales y financieras controladas por los grandes grupos económicos locales y los conglomerados extranjeros. La posibilidad de transferir recursos entre empresas de un mismo grupo o conglomerado jugaría un papel central en el proceso de reestructuración productiva y reasignación de capitales operada durante la gestión liberal-corporativa de la dictadura.

Tal como ha señalado Basualdo (1987) la deuda externa fue un elemento crucial en el proceso de redefinición del patrón de acumulación que emprendió la última dictadura cívico-militar. En efecto, se erigió en uno de los pilares sobre los que se asentó el proyecto refundacional del “Proceso” de cimentar sobre nuevas bases al capitalismo argentino, mediante una fragmentación social y política de los sectores populares y una relativa homogeneización de los sectores dominantes. En ese sentido, la deuda tuvo un rol clave en la redefinición del régimen de acumulación, al conjugar la redistribución del ingreso operada en

³⁸ Cfr. Acevedo, Basualdo y Khavisse (1991), pp. 111-113. Más allá de la ya referida absorción por parte de Acindar de las empresas Gurmendi, Santa Rosa y Genaro Grasso, no se pudo acceder a información más detallada acerca del proceso de avance estructural del grupo presidido por el Gral. Alcides López Aufranc. Por ejemplo, en el clásico estudio *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987)*, realizado por Acevedo, Basualdo y Khavisse (1991) no se consignan datos sobre la evolución de la cantidad de firmas controladas y/o vinculadas al grupo Acindar porque los mismos no se encontraban disponibles en la Inspección General de Justicia de la Nación y, al mismo tiempo, no se había podido acceder a la información que se encontraba reunida por la Inspección de Personas Jurídicas de la provincia de Santa Fe donde tenían jurisdicción legal la mayoría de las empresas pertenecientes al grupo económico local Acindar. Cfr. Acevedo, Basualdo y Khavisse (1991), p. 7.

contra de los asalariados con la centralización del capital, la concentración de los mercados y la alteración en la importancia relativa de los sectores económicos e industriales.³⁹

La creciente preeminencia de los mecanismos de valorización e internacionalización financiera del excedente económico también impregnarían el derrotero del sector siderúrgico. Ello se manifestaría de modo contundente tanto en el caso particular del grupo económico local Acindar, quien era, al finalizar el “Proceso”, el quinto mayor deudor externo privado,⁴⁰ como del conglomerado extranjero Techint, el cual, a su vez, era el noveno deudor privado.⁴¹

Estos datos demuestran el papel fundamental que tuvieron los grandes grupos económicos locales y algunos conglomerados extranjeros como factores que motorizaron el proceso general de endeudamiento argentino. Dichas fracciones del capital, dado el carácter estratégico de la deuda privada, impusieron el ritmo y la modalidad que adoptó el conjunto de la deuda externa argentina y por lo tanto el contenido desindustrializador y centralizador de la misma.⁴² La posterior estatización de los pasivos externos privados constituiría un enorme subsidio del Estado al gran capital.⁴³

³⁹ Basualdo (1987), pp. 116-118.

⁴⁰ Por ejemplo, el caso de Acindar es por demás paradigmático de cómo gran parte del endeudamiento externo de la firma comandada por el Gral. Alcides López Aufranc no estuvo vinculada a la concreción del proceso de integración vertical de su esquema productivo. Mientras que éste último insumió 265.202.000 dólares (204.181.000 dólares de fondos otorgados por distintas entidades financieras internacionales y locales, y 61.021.000 dólares aportados por la propia Acindar SA), mientras que el total del endeudamiento con el exterior que tuvo dicha firma fue del orden de los 649.149.000 dólares. Es decir, que sólo un 31,5% de su deuda externa se debió a la consecución del mentado proyecto de integración, mientras que el 68,5% restante estuvo relacionado con otros propósitos, muy presumiblemente con la valorización financiera. Cfr. Iramain (2012), pp. 218-219.

⁴¹ Basualdo (1987), p. 178.

⁴² Basualdo (1987), p. 77.

⁴³ Sobre los distintos mecanismos de licuación y estatización de la deuda externa privada véase Basualdo (1987 y 2010). Según estimaciones de algunos especialistas, el subsidio potencial teórico percibido por Acindar, en concepto de los distintos mecanismos de “licuación de pasivos” instrumentados por el Estado, sería cercano a los 900 millones de dólares en el lapso 1983-1987. Mientras que en el caso de Dálmine Siderca el subsidio potencial teórico habría sido del orden de los 79 millones de dólares para los años 1982 y 1983. También cabe mencionar que la estatal SOMISA habría percibido un subsidio que rondaría los 152 millones de dólares para el período 1982-1987. Cfr. Díaz Pérez y García (1990), p. 33.

Consideraciones finales

Tal como se podido ver a lo largo de este trabajo, las empresas privadas siderúrgicas más importantes obtuvieron ganancias extraordinarias pese a la crisis mundial de la siderurgia y al contexto recesivo y de reestructuración regresiva de la industria argentina en general y de la siderurgia local en particular. En ese sentido, la mayor parte de los indicadores considerados evidencian un desempeño económico altamente satisfactorio, en especial, de las tres grandes firmas privadas (Acindar, Dálmine Siderca y Propulsora Siderúrgica) en contraste con la magra *performance* registrada por el resto de los agentes económicos del mercado siderúrgico doméstico.

En consonancia con ese desempeño favorable de las tres firmas mencionadas se pudo constatar el notable avance estructural en el conjunto de la economía argentina y del sector siderúrgico doméstico de los conglomerados empresarios controlantes de dichas firmas. Tal es el caso del grupo económico local Acindar y del conglomerado extranjero Techint, quienes lograron expandirse a lo largo del entramado sectorial hasta el punto de consolidarse como los principales jugadores intervinientes en el mismo. Ello se pudo observar en su participación en la cúpula de las 100 empresas mayores del país y, en lo fundamental, en el grado de concentración y centralización que se verificó en el sector. El aumento en la cantidad de firmas controladas y/o vinculadas al conglomerado extranjero Techint, junto con la absorción por parte del grupo económico nacional Acindar de las empresas pertenecientes al grupo Gurmendi en 1981, constituyen los ejemplos más paradigmáticos del avance estructural de los grandes conglomerados económicos, tanto locales como foráneos, durante la última dictadura cívico-militar.

A su vez, la activa participación tanto del grupo Acindar como de Techint en el proceso de endeudamiento externo es otro de los rasgos salientes de la creciente tendencia a la apropiación de cuasi-rentas de privilegio por los grandes grupos económicos locales y transnacionales vía el mecanismo de la valorización financiera del capital en el sistema financiero local, posterior fuga de los recursos obtenidos al exterior y la ulterior estatización de los pasivos externos privados que se consumó en las postrimerías del “Proceso de Reorganización Nacional”.

En resumen, lograron consolidarse y/o expandirse en un mercado en crisis; aprovecharon los beneficios derivados de la gestión liberal-corporativa tanto a nivel macro como mesoeconómico (valorización financiera, endeudamiento externo, integración vertical de los procesos productivos logrados gracias al aporte de los regímenes de promoción indus-

trial, etc.); se insertaron exitosamente en el plano externo; y fijaron posiciones monopólicas en sus respectivos mercados.

Bibliografía

Fuentes

Centro de Industriales Siderúrgicos; *Memorias 1976-1982*, Biblioteca del Ministerio de Economía.

Memorias y balances de empresas; varios años, disponibles en la Biblioteca del Ministerio de Economía.

Prensa Económica; años 1976 a 1981, Biblioteca del Congreso de la Nación.

Bibliografía

📖 Acevedo, Manuel; Basualdo Eduardo M. y Khavisse, Miguel (1991); *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987)*, Buenos Aires, Editora 12.

📖 Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín (2010); *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo XXI.

📖 Basualdo, Eduardo (1987); *Denda externa y poder económico en la Argentina*, Buenos Aires. Nueva América.

📖 Basualdo, Eduardo (2001); *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*, Buenos Aires. FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

📖 Basualdo, Eduardo M. (2010); *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO /Siglo XXI.

📖 Basualdo, Victoria (2006); *Complicidad patronal-militar en la última dictadura argentina: los casos de Acindar, Astarsa, Dálmine Siderca*, La Federación, Buenos Aires, pp.3-27.

📖 Castellani, Ana (2004); “Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones en el interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar”, en Alfredo Pucciarelli (coord.), *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires, Siglo XXI.

📖 Castellani, Ana (2006); *Estado, empresas y empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Ar-*

Argentina 1966-1989, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, octubre.

📖 Castellani, Ana (2008); “Ámbitos privilegiados de acumulación. Notas para el análisis del caso argentino (1976–1989)”, *Apuntes de Investigación*, nro. 14, noviembre de 2008, Buenos Aires, pp. 139-157.

📖 Díaz Pérez, José L. y García, María Cristina (1990); “Políticas de reestructuración de actividades industriales y competitividad: el sector siderúrgico”, *Informe nro. 3*, Secretaría de Industria y Comercio Exterior, Programa de Gestión para el sector público argentino, Buenos Aires, pp. 1-59.

📖 Iramain, Lucas (2012); *Expansión del complejo económico estatal-privado y conformación de ámbitos privilegiados de acumulación durante la gestión liberal-corporativa. Los casos del sector vial y de la industria siderúrgica (Argentina, 1976-1981)*, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, noviembre.

📖 Jerez, Patricia (2008); “La exportación como destino alternativo para la industria siderúrgica argentina entre 1976 y 1990”, en *Revista H-Industria*, segundo semestre, año 2, nro. 3, pp. 1-20.

📖 Nochteff, Hugo (1994); “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Buenos Aires, FLACSO/Tesis Norma.

📖 Pucciarelli, Alfredo (2004); “La patria contratista. El nuevo discurso liberal de la dictadura militar encubre una vieja práctica corporativa”, en Alfredo Pucciarelli (coord.), *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires, Siglo XXI.

📖 Rapoport, Mario y otros (2000); *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Buenos Aires, Macchi.

📖 San Martín, Salvador (1981); “Exposición de la industria siderúrgica argentina”, en *Panorama Minero*, septiembre-octubre, año V, nro. 53, pp. 16-20.

📖 Schvarzer, Jorge (1979); “Empresas públicas y desarrollo industrial en Argentina”, *Economía de América Latina*, nro. Especial, junio, México.

📖 Schvarzer, Jorge (1982); *Expansión económica del estado subsidiario 1976-1981*, Buenos Aires, CISEA.