

Ciafardini, H. et al, (1973). Acumulación y centralización del capital en la industria argentina, Editorial tiempo contemporáneo. Capítulos 2, 5 y 7.

## Capítulo II

### DESARROLLISMO Y RADICACION DE CAPITAL EXTRANJERO

El desarrollo del capitalismo dependiente en nuestro país, cuyas características pasaremos a analizar, inicia una nueva etapa a partir del cambio político producido en setiembre de 1955. Con él se define claramente una posición de "apertura" de la economía argentina al capital extranjero, cuya expresión jurídica más acabada se encuentra en la ley de Radicaciones promulgada en el año 1958.

Ya en el año 1953, el gobierno peronista había legislado la incorporación del capital extranjero en nuestra economía, aunque con resultados poco satisfactorios en cuanto al propósito de la ley de lograr ingresos de capitales para el "desarrollo industrial y minero".

Estas leyes se asentaron en distintas etapas de la economía mundial y en la de nuestro país en particular, así como fueron diferentes las políticas que se implementaron en uno y otro período.

Es por ello que haremos un breve esbozo del período que precede al que será nuestro objeto de estudio, con el fin de aclarar las causas que explican esas diferencias.

La crisis mundial de 1929-32 había marcado un límite al llamado "desarrollo hacia afuera", es decir a aquél que en la Argentina estuvo basado en la producción agropecuaria de exportación, desarrollándose sólo las industrias ligadas a la transformación y transporte de los correspondientes productos, así como otras elaboradoras de artículos que resultaba antieconómico importar, talleres de reparaciones requeridos por el sistema de transporte, etc. Todo ello con una participación no solo predominante, sino también mayoritaria, del capital extranjero y sobre todo británico.

La retracción relativa y temporaria del imperialismo y la situación de "protección forzosa", creada en general por la crisis, constituyeron el marco en que se inició la etapa de industrialización liviana (producción de artículos manufacturados de consumo) conocida por "sustitución de importaciones". Se trata de un proceso de industrialización *limitada* que fue canalizado desde el Estado por los sectores sociales detentadores del poder político. El mismo sector terrateniente, particularmente los cabañeros

e invernadores, una vez asegurada la continuidad de su negocio exportador particular a través del tratado Roca-Runciman, participó económicamente en el proceso, lo que tuvo su expresión política directa en los ministros de Agricultura, Duhau, y de Hacienda, Pinedo; éste último autor del "plan" implementado. La UIA, organización empresarial de la gran burguesía industrial en cuyo seno predominaba a no dudarlo el capital imperialista o ligado al imperialismo, apoyó el esquema y, a lo largo de esos años, fue adquiriendo su predominio el capital estadounidense sobre el británico, prevaleciente entonces.

#### Período 1945-49

El inicio de la Segunda Guerra Mundial, trajo como consecuencia que los países europeos y luego Estados Unidos, modificaran sus aparatos productivos orientándolos hacia la producción de guerra. Como estos países eran los "naturales" proveedores de mercancías manufacturadas, la imposibilidad de obtener abastecimientos continuados durante la guerra permitió al capitalismo argentino avanzar por la vía de la "sustitución de importaciones".

Esta nueva coyuntura crítica internacional ofrecía ya márgenes suficientes para que participaran masivamente en la prosecución del proceso de sustitución sectores más amplios, e inferiores, de la burguesía urbana mientras que, a medida que la industrialización avanzaba, ella tendía a trascender los límites fácilmente aceptables para el bloque socio-político gobernante. Por lo demás, a partir de 1934 venía aumentando fuertemente el empleo de la industria, acompañado por numerosas huelgas que, aunque perdidas o transigidas por los sindicatos en su mayor parte, marcaban el ascenso de tendencias reivindicativas obreras en conflicto con los intereses del bloque gobernante. La clase obrera se perfilaba como posible base de apoyo político para un proyecto distinto, que encarnase la perspectiva de avances ulteriores en la industrialización y que correspondía a las aspiraciones de sectores diferenciados de la burguesía industrial. En efecto, la incorporación de éstos al proceso y el avance posterior de éste suponían la producción de artículos de consumo masivo, con elevación de los salarios reales como medio de canalizar pacíficamente las aspiraciones de los obreros ampliando, a la vez, el mercado interno para las mercancías de estos sectores burgueses. Y las condiciones de la coyuntura lo permitían, desde el punto de vista de una evolución de los precios relativos favorable a la industria, y del debilitamiento de la "camarilla del chilled" (frigoríficos-invernadores) en razón de la imposibilidad de volver al viejo esquema anterior a 1930. La acumulación de divisas permitida por la gue-

rra presentaba, además, perspectivas aceptables para más tarde. La debilidad y falta de cohesión política de sectores burgueses interesados en tales líneas de desarrollo otorgaron al sector militar de la burocracia estatal el papel de elemento aglutinante, constituyéndose un movimiento político encabezado y dirigido por sectores burgueses industriales aunque integrado también, en posición subordinada, por la clase obrera: el peronismo.

Esta alianza presentaba matices antioligárquicos y antiimperialistas que dieron lugar a la expropiación de algunas empresas industriales extranjeras con las que se constituyó la DINIE estatal, así como la creación del IAPI, ente estatal dotado del monopolio de la comercialización de productos agrícolas. Estas tendencias eran totalmente insuficientes, sin embargo, para que intentase siquiera erradicar al capital extranjero o afectar gravemente el estado de la propiedad terrateniente.

A partir de 1943, se tomaron una serie de medidas de política económica tendientes a favorecer la prosecución de la industrialización. Por ejemplo, la creación del Banco Industrial, la orientación del crédito a través del Banco Central nacionalizado, el acopio de productos agrícolas, su exportación y la compra de abastecimientos externos por el IAPI, la elevación de tarifas aduaneras con efectos protectores y el otorgamiento de divisas a tipos de cambio favorables para los requerimientos externos de la industria. Este proceso de industrialización se vió favorecido además por el aumento relativo de los precios industriales respecto de los agropecuarios: mientras los precios mayoristas de productos industriales habían subido un 94% en 1945, en relación a 1940, los de los productos agropecuarios sólo subieron un 44%. Dadas las posibilidades que ofrecía el mercado interno, este proceso se desarrolló a partir de las llamadas "sustituciones fáciles". Tal el caso de la industria textil, cuya participación en el total del volumen físico de la industria manufacturera, pasa del 13% en el período 1935-39 al 17% en el período 1945-49, habiendo crecido entre ambos periodos un 124%. Otro tanto sucede con la metalurgia liviana (el rubro metales crece el 52% en el período 1945-49 respecto del período 1935-39, manteniendo su participación del 8% en el total de la industria manufacturera) y con la producción de bienes de consumo duradero en general. En este período la industria marchó por el sendero de una franca expansión.

Los crecientes requerimientos de mano de obra originados por esa expansión, que se acentuó en la zona industrial del litoral (especialmente en el conurbano porteño), fueron satisfechos en gran medida por migraciones desde el interior del país, provenientes mayormente del campo (donde la resolución de la crisis

agropecuaria a favor de los intereses terratenientes, retirando éstos tierras de la producción agrícola, forzaba el desplazamiento de población). Aumenta extraordinariamente la sindicalización de los trabajadores —impulsada desde el gobierno— al tiempo que la política oficial favorece una redistribución del ingreso que beneficia al conjunto de los asalariados: se elevan los salarios a la vez que se utiliza el control de precios sobre los bienes de consumo masivo impidiendo que el proceso inflacionario, en las condiciones oligopólicas de mercado existentes, perjudicara excesivamente a los trabajadores.

Ambas circunstancias —la política gubernamental y la necesidad de la industria de contratar un número creciente de trabajadores— llevaron a incrementar los salarios a tal punto que, por primera vez en la historia argentina, la participación de los asalariados en la distribución del ingreso superó a la de los “empresarios”. El aumento de la masa de salarios incrementa la demanda de bienes industriales de consumo masivo, brindando así a la industria un mercado interno creciente. La expansión interna favoreció un aumento en la inversión bruta fija interna que alcanzó cerca de la cuarta parte del PBI en el período 1945-49, correspondiendo el 43,3% de esta inversión a maquinarias y equipos (incluyendo reparaciones, se entiende) y el resto a construcciones (proporción sólo comparable en la primera mitad de este siglo a la del período 1935-39). La participación del estado en las inversiones adquiere gran importancia, alcanzando en el período 1945-49 un 34,3% del total, cifra muy superior a la de períodos anteriores y también a la de períodos posteriores.

En este período, la acumulación de capital en la industria se da fundamentalmente en base a la expansión de la mano de obra ocupada, e incluso llegando a reducir a límites mínimos el ejército de reserva. Es decir, la composición técnica del capital se mantiene, sin que aumente por tanto la productividad, compensándose la presión que sobre la tasa de ganancia ejercían los aumentos de salarios por la disminución en el precio relativo de los productos agropecuarios que entran como insumos industriales.

El aumento de la masa de fondos acumulables, obtenido por esta vía y por la absorción (vía precios relativos) de parte de la plusvalía generada en el sector agrario, no significó incrementos en la capacidad productiva del trabajo. En general, la burguesía no logró significativos aumentos de la productividad y el consiguiente aumento en la tasa de explotación mientras que los salarios reales eran crecientes.

Este fenómeno obedece a distintas causas:

1. La inexistencia en el país de una industria de maquinarias y

bienes de equipo con tecnología avanzada. La industria argentina estaba orientada a la producción de bienes de consumo masivo poco complejos, favorecida por la expansión del mercado y la política oficial. Pero esta expansión del mercado no era suficiente como para justificar el lanzamiento de la producción de nuevos tipos de medios de producción que, debido a indivisibilidades de escala, estaría sobredimensionada y por lo tanto sería de muy escasa rentabilidad. Asimismo, debemos tener en cuenta que gran parte de la expansión de la industria nacional de la época se daba a través de la proliferación de numerosos establecimientos de pequeña y mediana dimensión cuyas disponibilidades de fondos eran reducidas para acceder a una tecnología más avanzada en el mercado internacional.

2. El cambio tecnológico que se opera en los países imperialistas durante la posguerra, hace que se ofrezcan a precios relativamente más bajos los equipos que de esta manera se convertían en obsoletos (equipos de una tecnología similar a la existente en nuestro país en las industrias que se expandían entonces). Además de las restricciones impuestas por el imperialismo a la venta de maquinarias modernas y el elevado precio de las mismas debido a las condiciones monopolistas de su producción, la posibilidad de comprar se veía limitada por la gran competencia en su demanda provocada por la reconstrucción de posguerra.

3. La gran cantidad de reservas acumuladas durante la guerra se encontraba congelada y sólo se pudo utilizar, en ese momento, para la repatriación de la deuda externa y la nacionalización de los servicios públicos.

4. Por último el escaso interés del capital monopolista internacional por invertir en la Argentina, en ese período.

A partir de 1949, cuando el proyecto reformista burgués del peronismo, nunca más agresivo que lo que permitieron las circunstancias de la guerra y la posguerra, se hizo más contradictorio con el cauce efectivo del desarrollo capitalista dependiente, comenzó el período del difícil equilibrio, avanzando las fuerzas que adquirirían carácter hegemónico, en el complejo de las clases dominantes, a partir de 1955.

#### Período 1950-55

Al terminar la década del 40, la industria manufacturera va requiriendo, cada vez más, abastecimientos del exterior para continuar su expansión. Estos abastecimientos consistían fundamentalmente en maquinarias y materias primas que no se producían internamente. Pero, debido al estancamiento y caída de las exportaciones (el promedio anual de las exportaciones en el período

1950-54 fue de 1.056,5 millones de dólares en comparación con los 1.172,6 millones de dólares de promedio anual del período 1945-49) comienzan a frenarse las compras del exterior.

La necesidad de la mayor parte de la industria de comprar a Estados Unidos, llevan al gobierno de Perón ya en 1949, a concertar un crédito con el Eximbank (Banco de Exportación e Importación del gobierno de Estados Unidos). Asimismo, las corrientes bilaterales de intercambio con los países europeos comienzan a mostrarse desequilibradas con respecto a la Argentina. El gobierno peronista confiaba quizá en que la guerra de Corea, al desatar una Tercera Guerra Mundial, recrearía la demanda mundial de los productos del país, permitiendo un nuevo auge de su economía; es decir, seguía confiando en la posibilidad de un mayor avance del capitalismo argentino sin definirse por la vía dependiente, pero sin romper tampoco las bases de sustentación de la oligarquía burguesa-terrateniente y el imperialismo. Las condiciones del período anterior comenzaron a alterarse paulatinamente. El incremento de la productividad comenzó a ser el centro de la preocupación gubernamental y los capitalistas comenzaron a presionar por una alteración a su favor en la distribución del ingreso. El salario real de los obreros industriales comenzó a decaer, al subir el salario nominal en una proporción menor a la suba del precio de los bienes de consumo popular. Así, por ejemplo, el salario real oficial, que alcanzó su punto máximo en 1948 (con un 23% por sobre el nivel de 1943) había caído en 1950 un 10% (respecto de 1948) y cae en 1951 un 26% más, manteniéndose hasta 1955 en ese nivel con altibajos. El salario de la categoría peón, que alcanza su punto máximo en 1950 (con un 35% por sobre el nivel de 1943), cayó en 1951 en un 30% y mantúvose en ese nivel con altibajos a partir de entonces hasta 1955. Para resistir esas tentativas, la clase obrera recurrió a la huelga e incluso llegó a enfrentar al Congreso de la Productividad. Las contradicciones de clase comienzan a clarificarse.

A pesar del aumento de las ganancias por la vía de la disminución del salario real y del mantenimiento de las diferencias de precios a favor de los productos industriales (los precios mayoristas de los productos industriales crecen a 1955 un 126,7% respecto de 1950, mientras que los de los productos agropecuarios crecen 119,8% en el mismo período), la fuerte dependencia respecto del exterior y la cuestión agraria no resuelta impiden que prosiga su expansión en el nivel anterior. No sólo cae la participación de la inversión en el total del producto (en 1950-54 es de 20,9%, en relación al 23,5% del período anterior) sino que también, las construcciones pasan a ser su principal componente (la inversión en maquinarias y equipos en el período

1950-54 representa sólo el 32,9% del total de la inversión bruta fija interna, correspondiendo el resto a construcciones, cuando en el período anterior la participación de maquinarias y equipos había sido del 43,3% sobre un total de inversión muy superior). También el gobierno reduce sus inversiones, aunque mantiene todavía la política de absorción de una parte de la fuerza de trabajo desocupada a través del presupuesto de gastos corrientes. En esta nueva trabazón del desarrollo industrial, en el marco de la dependencia, la preservación del alineamiento político policlasista vigente no era compatible con la reducción o el estancamiento permanente del salario real, y éste sólo podía aumentar ulteriormente, sin forzar una caída cada vez más dramática de la tasa de ganancia, si se resolvían las dificultades que, para elevar la productividad del trabajo, planteaba la debilidad de la base técnica sobre la que venía desenvolviéndose la industrialización. La actitud del gobierno argentino respecto del capital extranjero va cambiando paulatinamente. La política de nacionalización de la deuda externa, transportes, energía y comunicaciones, de ninguna manera implicó la nacionalización del capital extranjero radicado en la industria manufacturera (excepto los de propiedad de los países vencidos en la guerra). Por el contrario, el gobierno va tendiendo a promover la radicación extranjera en la industria y la minería, tendencia que encuentra su expresión jurídica en la ley 14222 del año 1953<sup>1</sup>. Luego haremos un análisis de la ley, comparándola con la de 1958. Ahora sólo señalaremos que la misma no fue totalmente del agrado del capital monopolista internacional a juzgar por sus resultados. En términos netos, el efecto más bien parece haber sido contrario al esperado. La masa de capital extranjero existente en el país que había pasado de 1.740 millones de dólares en 1949 a 1.870 millones en 1953, por reinversiones inducidas en parte por la restricción de remesas al exterior, se mantiene en 1955, al liberarse, en parte, las salidas por utilidades al exterior.

El monto ingresado acogiéndose a los beneficios de la ley 14.222, ascendió a la suma de 11 millones de dólares, de los cuales 8 millones correspondieron a la radicación de Kaiser, que

<sup>1</sup> "El efecto del deterioro de los términos de intercambio que se agudiza en esta época, en forma desfavorable para los países dependientes, provoca legislaciones de Radicaciones, a los efectos de corregir sus déficits de balanza de pagos y evitar las crisis de sus economías. Tal es el caso de Chile (1950), Perú (1951), Japón (1951), Turquía (1951), Brasil (1952), Colombia (1952), Egipto (1953) y Argentina (1953). Fuente: Ministerio de Finanzas de la Nación, Banco Central de la República Argentina, "Radicación de Capitales Extranjeros", Bs. As., 1954.

inviertió capitales en IAME para realizar un plan de producción que suponía la fabricación de "pick-ups" en una primera etapa, camiones en la segunda y coches en la tercera. Aún hoy no ha salido ningún camión de las fábricas de IKA<sup>2</sup>.

También Fiat radica 850 mil dólares, favoreciéndose su capitalización a través de permitirle ingresar al país bajo la forma de piezas, 10.000 unidades automotrices. El proyecto se refería a la instalación de una fábrica de automotores que no se realizó, y los fondos obtenidos a través de la venta de esos automóviles fueron presentados, luego como el financiamiento "externo" de la fábrica radicada bajo las condiciones de la ley de 1958.

El cuartelazo de 1955 allanaría los obstáculos para una participación más decidida del capital extranjero en el conjunto de la economía argentina.

<sup>2</sup> Con relación a esta "radicación", en un trabajo sobre el tema cuya dirección estuvo a cargo de Rosa Cusminsky (Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, "Legislación específica sobre radicación de capitales extranjeros en los países subdesarrollados", 1959) se menciona: "la misma se realizó a través de un contrato suscripto el 19 de enero de 1955 entre la firma Kaiser Willys (E.E.UU.) y IAME (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado), hoy DINFIA (Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas), por la que la firma inversora antes citada se compromete a invertir la suma de dls. 8 millones en maquinarias y materiales, que al cambio vigente a esa fecha representaba la suma de m\$N 115 millones sobre un capital autorizado de m\$N 360 millones; m\$N 80 millones serían aportados por IAME en maquinarias y materiales de su propiedad o de su fabricación, y el resto, o sea m\$N 165 millones sería colocado en el mercado financiero interno privado, el que presentaba una buena coyuntura en esa oportunidad. Prueba de esto último fue que inmediatamente de abierta la suscripción pública, la misma se cubrió con exceso, debiendo realizarse un prorrateo entre los interesados.

Otra de las bases de la radicación fue que la nueva sociedad recibiría un préstamo de m\$N 200 millones del Banco Industrial de la República Argentina para fomento industrial, con garantía hipotecaria y prendaria, para la construcción de la planta y adquisición de equipos e instalaciones a un interés del 4% anual y a un plazo de 10 años amortizables en cuotas trimestrales... De acuerdo a lo estipulado por el art. 4º del contrato, la firma Kaiser Argentina S.A. importó 1.031 automóviles, de los que 31 fueron reservados para el uso directo de la compañía, y el resto, para ser colocados en el mercado interno... Es decir, negocio redondo para Kaiser Willys, que además de revalorizar sus maquinarias y equipos de 1934, obsoletos ya en Estados Unidos, expandía su capital apropiándose, bajo formas que más tarde resultarán "normales" en nuestro país, de recursos internos.

## Afirmamiento del desarrollismo

Producido el desplazamiento de Perón, se afirma nuevamente el desarrollo del capitalismo por la vía monopolista dependiente, en desmedro de los postulados por la vía autónoma. Los sectores dominantes proponen profundizar la vía dependiente integrándose aún más al imperialismo. Los sectores de burguesía agraria e industrial no monopolista, en su mayoría, no ven otra vía de "desarrollo" y procuran amoldarse al proceso desarrollista<sup>3</sup>. Se va profundizando el desarrollo del capitalismo dependiente en nuestro país, incorporándose activamente el capital monopolista internacional y desplazándose abruptamente a la oposición al conjunto de la clase obrera al romperse el anterior bloque político ya no viable.

La política de favorecer al capital monopolista y a los terratenientes se hace en desmedro de los ingresos de los asalariados. Para 1958, el porcentaje que representa el total de salarios y sueldos pagados, en el ingreso nacional, ha caído del 50% (en 1954) al 46%. Esta tendencia recibe un impulso adicional durante el gobierno frondicista, cayendo dicha participación en 1959 al 40% y manteniéndose en ese nivel con altibajos, de ahí en adelante. El mecanismo de traslación de ingresos hacia los sectores monopolistas y terratenientes reside básicamente en permitir el aumento de los precios, controlando los salarios para que no aumenten al mismo ritmo. Por ejemplo, en 1959, el salario real cae casi en un 30%, a través del aumento del índice del costo de vida en un promedio de 113%, mientras el promedio de salarios nominales subía escasamente un 50%.

Asimismo, se revierte la tendencia de precios que favorecía relativamente a la industria respecto del agro: mientras los precios mayoristas de productos agropecuarios han crecido entre 1954-60 en el 531%, los no agropecuarios han aumentado 381%.

En noviembre de 1955 comienzan a desarmarse las "defensas"

<sup>3</sup> La posición de la CGE, previa a la caída de Perón, es ejemplificativa al respecto: "La evolución del balance de pagos, ya comentada, señala el hecho de que con los saldos provenientes de los rubros corrientes no será posible atender las necesidades de inversión que la economía argentina necesita para mantener un ritmo de progreso creciente e intenso. Es por lo tanto necesario fomentar el ingreso de capital extranjero en la medida en que no se pueda hacer frente a las necesidades con las disponibilidades del país". Confederación General Económica, *Informe Económico*, 1955.

colocadas por el gobierno peronista en el sector externo. Se ordena la liquidación del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), y con la incorporación de la Argentina al Fondo Monetario Internacional se establece el mercado libre de cambios y se denuncian los acuerdos bilaterales de comercio (transformándose en deuda financiera los compromisos que, de conformidad a dichos convenios, debían ser cubiertos con exportaciones). Esto elimina las restricciones para los abastecimientos externos de la industria; pero, a la vez, facilita su endeudamiento con el exterior.

Las empresas que antes contaban con créditos y divisas a tipos de cambio relativamente baratos, aunque no pudieran comprar todo lo que deseaban del exterior, ahora se ven compelidas a pagar precios mayores y, en consecuencia, a endeudarse con sus proveedores. Comparativamente, los precios mayoristas de bienes importados crecen hasta 1960, en relación a 1954, en 671%, mientras los precios mayoristas de bienes nacionales sólo aumentan un 491%.

La demanda de estos bienes importados, no se restringe ante el aumento de precios, dado que en su casi totalidad son insumos de la industria nacional, y por tanto necesarios para la continuidad del proceso productivo interno.

La restricción en la capacidad de importar —agravada por la disminución de las exportaciones— lleva a encarar un nuevo proceso sustitutivo. Pero, ahora éste se centra en la producción de bienes intermedios que requieren una tecnología más avanzada. La inexistencia de una base tecnológica interna lleva a que las nuevas sustituciones a diferencia de las de posguerra, requieran importar una tecnología más compleja.

Es así que se opta por una política de apertura a las inversiones extranjeras. La legislación que las regula comienza a liberalizarse a fines de 1955. La creación del mercado libre de cambios implicaba prácticamente la eliminación de las restricciones al giro de fondos que establecía la ley 14.222, aunque esta ley recién fue derogada en 1957. Pero ya en 1955, por circular del Banco Central (la N° 2324), se permitieron las inversiones de capital bajo la forma de maquinaria nueva (plantas completas o complementos de las existentes). Este régimen fue reemplazado en 1957, por otra circular del BCRA (la N° 2881) llamada de "reequipamiento industrial", que autorizaba la importación de equipos, ya sea con obtención de crédito externo o como inversión extranjera.

En cuanto al control de los fondos de empresas extranjeras, el Banco Central dispuso en este período una paulatina liberalización de los mismos, llegando hasta la libre disposición tanto de

las utilidades devengadas por capitales de propiedad extranjera existentes, como de esos capitales<sup>4</sup>.

A fines de 1958, el gobierno frondicista dicta la ley 14.780. Esta legislación, favoreciendo abiertamente al capital extranjero, no es sino la manifestación legislativa de los postulados económicos del desarrollismo. Sus sostenedores fincan la posibilidad de una industrialización más veloz, así como la corrección del desequilibrio del balance de pagos, en el ingreso masivo del capital extranjero al país. Pues, según ellos, el bajo nivel del ahorro interno no permitiría realizar este proceso en base al capital nacional.

### La legislación sobre radicaciones

Nos detendremos un momento para hacer un análisis comparativo de esta ley con la 14.222 de 1953.

El objetivo de ambas leyes es aparentemente el mismo: "fomentar el desarrollo de las industrias básicas y economizadoras de divisas que operen con tecnología avanzada". Y a tal fin se establecen ventajas para la radicación, como por ejemplo la introducción, libre de impuestos, de las maquinarias, equipos y otros bienes, que resultase necesaria.

Sin embargo, en la ley de 1953 se hace un intento de controlar la radicación efectiva del capital extranjero, imponiéndose restricciones al giro de remesas al exterior. Así, un capital que ingresaba y se inscribía en el registro de inversionistas, para acogerse a los beneficios de la ley en cuestión, podía recién al cabo de dos años remitir utilidades al exterior, siempre y cuando no superaran el 8% del capital originariamente invertido. Si se hubieran reinvertido utilidades que había derecho a girar al exterior el 8% se aplicaba también sobre el incremento de capital correspondiente a las mismas.

Las utilidades que excedían dicho tope, así como las que, pudiendo ser transferidas, no se registraban como capital extranjero, no podían girarse al exterior ni acumularse al capital originario, a los efectos de computar sobre ellas las utilidades que se permitía remitir al exterior, o para computar el capital en caso de repatriación. Esta última sólo se permitía al cabo de 10 años de la radicación y gradualmente, en cuotas que iban del 10 al 20% anual, siempre que no se afectara el normal funcionamiento de

<sup>4</sup> Oscar Altimir y otros, *Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra*, en *Desarrollo Económico* N° 27, octubre-diciembre de 1967.

la planta. Sólo se podía repatriar el capital originario incrementado por las utilidades reinvertidas que la ley establecía que se podían girar. Pero las utilidades que excedieran el porcentaje establecido por la ley, y el capital que se formara en base a las mismas "quedarán definitivamente nacionalizadas y no podrán ser transferidas al exterior bajo ningún concepto". Asimismo, la radicación quedaba registrada a los precios que regían al momento de despacho a plaza, y sobre ese monto se remitían utilidades y se repatriaba el capital. Por otro lado, la reglamentación exigía que, tanto el giro de utilidades como la repatriación, se hiciera con fondos propios de la empresa, impidiéndose así el uso de financiamiento interno —bancario o extrabancario— para estos fines.

La ley de 1958 no establece ninguna relación respecto del movimiento de fondos. Es más, asegura que todas las operaciones de cambio relacionadas con las radicaciones se harán por el mercado libre, con lo cual se garantiza el giro de utilidades y la repatriación aun cuando la situación económica del país impusiera la necesidad de establecer controles en el uso de divisas. Esta falta de regulación, como veremos luego, atenta contra el objetivo postulado formalmente por la ley de equilibrar el balance de pagos, pues si bien se trata de estimular inversiones que economizan divisas sustituyendo importaciones, la no regulación del movimiento de fondos permite que posteriormente, y con mayor agudeza precisamente en los momentos de crisis, los giros de utilidades y de capital provoquen serios desequilibrios aún más graves en la balanza de pagos.

En cuanto al tratamiento de la inversión extranjera por las leyes de promoción industrial, el art. 5º de la ley 14.780 admite que las inversiones que ingresan como radicaciones de capital, se pueden acoger a las leyes vigentes que regulan reducciones, o exenciones de derechos aduaneros, un régimen impositivo y cambiario favorable, tratamiento crediticio e inclusión de las inversiones en el régimen más favorable de fomento y defensa de la industria. Días más tarde de sancionada la ley 14.780, se sanciona la ley 14.781 de "Promoción industrial", que, de acuerdo a lo manifestado en los antecedentes enviados por el Poder Ejecutivo al Congreso Nacional, tiene el propósito de evitar una situación de falta de equidad para la industria nacional, dada la sanción de la ley de radicaciones de capital extranjero.

Los propósitos de la ley son enunciados en el art. 2º, que enuncia: 1) El equilibrio del balance de pagos con el exterior; 2) El aprovechamiento de los recursos actuales y potenciales del país; 3) La descentralización industrial; 4) El perfeccionamiento, ampliación y diversificación de la producción industrial; 5) La pro-

moción tecnológica en la fabricación; 6) Las necesidades de la defensa nacional, la salud y la seguridad pública.

Y las medidas para alcanzarlos se explicitan en el art. 3º:

1) Liberación de derechos y adicionales aduaneros, para facilitar las importaciones —con comprobación de su destino— de las maquinarias y equipos que la industria nacional no esté en condiciones de proveer; 2) Imposición de derechos aduaneros, aumento de los ya existentes o aplicación de recargos cambiarios para aquellos productos cuya importación pueda afectar el desarrollo de la producción local; 3) Suspensión o limitación de las importaciones de productos elaborados y materias primas que se produzcan en el país; 4) Tratamiento cambiario preferencial para la exportación de productos industriales; 5) Otorgamiento preferencial de créditos y otros medios que faciliten la financiación de los planes industriales; 6) Suministro preferencial de materias primas, energía, combustibles y transportes; 7) Tratamiento preferencial en las compras de organismos del estado; 8) Exención y desgravación impositiva por períodos determinados.

La ley 14.781 da origen a una serie de decretos que promocionan diversas actividades. Por los decretos 11.917/58 y 11.919/58 se eliminan los recargos del 40% que pesaban sobre la importación de bienes de capital que correspondieran a radicaciones industriales autorizadas por ley, especificando la exención de recargos a las mercancías destinadas a explotaciones petrolíferas, carboníferas, energía, siderurgia y ferrocarriles.

Esto ubica en una situación desventajosa a las empresas nacionales respecto de las empresas extranjeras que se radicaron o de las empresas que recibieron radicaciones de capital extranjero, puesto que a estas actividades sólo podía acceder el capital monopolista por razones tecnológicas.

Si bien en 1959 se deroga, por decreto 10.812/59, el recargo que pesaba sobre la importación de bienes de capital, la desigualdad persiste en lo tocante a la importación de insumos, desigualdad que se agrava ante el aumento general en los recargos sobre la importación. Y decimos esto, porque los sucesivos decretos sancionados liberan de recargos aduaneros a determinadas ramas de la industria, que en su gran mayoría son dominadas por el capital extranjero. Concretamente, automotores y petroquímica.

Este —el capital extranjero— recibe un tratamiento favorable adicional, cuando son declaradas "industrias promovidas", ramas tales como siderurgia, petroquímica, celulosa que, además de la liberación de derechos y recargos ya mencionados, reciben amplias franquicias impositivas y cambiarias, precios especiales para el suministro de materias primas, así como el otorgamiento de avales

y garantías por parte del estado para la tramitación de créditos. En cuanto a la descentralización regional de la industria —planteada como objetivo por la ley— no sólo no se logra, sino que la incorporación del capital extranjero agudiza la concentración geográfica ya existente, dado que las nuevas inversiones se realizan fundamentalmente en el litoral. El capital extranjero no reaccionó al régimen de promoción regional; a lo sumo se beneficiaron empresas extranjeras que estaban en las zonas promovidas y que realizaron radicaciones de capitales.

En lo que se refiere a la promoción de las exportaciones de manufacturas, ligada al objetivo del equilibrio en el balance de pagos, fue muy reducido el aporte de divisas aun cuando se promocionaron mediante el sistema de "draw-back", que consiste en la devolución de los recargos aduaneros que pesan sobre la importación de los insumos, cuando la empresa exporta. También en este caso, la principal beneficiaria es la empresa extranjera, que está en mejores condiciones para exportar.

Las frecuentes devaluaciones, tendientes a crear condiciones favorables a la radicación de nuevos capitales extranjeros y a la reinvención de sus beneficios en el país, así como a restringir las importaciones de todo tipo, configuran una de las medidas cuya reiteración responde a los intereses de los sectores principales de la alianza de clases en el poder, aunque heterogénea y minada por conflictos internos.

En definitiva, el régimen de promoción industrial (ley 14.781 y decretos reglamentarios), dado el tipo de industrias que benefició, puede ser calificado con justeza de "régimen de promoción del capital extranjero".

Un elemento no despreciable es la sujeción de los inversionistas extranjeros a las leyes vigentes en el país. La ley de 1953 la establece específica y reiteradamente. No así la de 1958, que sólo habla de las garantías y derechos del inversionista extranjero, equiparándolo al nacional en este aspecto, pero sin especificar en ningún momento que tenga que someterse a la ley nacional, ni siquiera aparece una vez la palabra obligación. Posiblemente, al omitirse toda referencia a que las empresas radicadas quedan sometidas a la ley nacional se quiso dejar las puertas abiertas para la firma de "acuerdos de garantía" (como el que se firmó con la Agencia para el Desarrollo Internacional del gobierno de los Estados Unidos, por el que el gobierno nacional garantizaba a los inversionistas yanquis la disponibilidad de divisas para todas las operaciones, aun cuando se estableciera control de cambios) o que los "radicadores" pudieran someter a sus "socios nacionales" al arbitraje internacional en caso de conflictos. Pero, aun al margen de todas las triqui-

ñuelas "legales", el capital extranjero recurre a la violación directa de las leyes.

### Sentido y alcances de las radicaciones

La reacción del capital extranjero a las prerrogativas ofrecidas por las leyes 14.780 y 14.781 resulta manifiesta. En el período que va de 1958 a 1963 se presentaron más de 400 firmas.

Este interés está avalado por las altas tasas de ganancia esperadas —resultantes de la explotación de la fuerza de trabajo— y del poder monopólico asequible en el mercado interno, a lo que se agregan otros factores de suma atracción para el capital monopolista.

Desde un principio se permitió a las empresas extranjeras incorporar en sus radicaciones bienes de capital usados. Esto se legisló con carácter general por decreto 8.626/60, que rigió hasta el año 1962. De todos modos en fechas posteriores se continuó autorizando la incorporación de maquinaria usada, como en el caso de IBM, a la que se autorizó a introducir maquinaria usada por un monto superior a los dos millones de dólares.

Esto ofrece al capital extranjero la posibilidad de evitar la pérdida de valor del equipo al ser dejado de lado en el país de origen. La exportación de una maquinaria que se ha convertido en obsoleta en el país imperialista, a un país como el nuestro, donde el nivel tecnológico es muy inferior, otorga una posición privilegiada. A modo de ejemplo, puede citarse el caso de Kaiser, cuyas máquinas y equipos databan de 1934. Y no siempre vienen directamente de Estados Unidos, sino que a veces pasan primero por otro país capitalista dependiente más avanzado, como sucedió con la maquinaria de Ford que anteriormente había sido radicada en Canadá.

Asimismo, la radicación en ramas para las que ya se ha desarrollado un importante mercado interno reduce los riesgos de la producción de bienes desconocidos. Se trata, como ya se dijo, de reemplazar oferta externa por oferta interna, que en muchos casos no tiene competidores internos.

La posición de la empresa radicada se refuerza también mediante la implantación de barreras aduaneras. Esto último permite fijar o mantener precios muy por encima del costo de producción —en la medida en que el mercado lo permita— sólo escasos puntos por debajo de la barrera. Para colmo, la ley de radicaciones les garantiza disponibilidad de divisas aun cuando luego se lleguen a establecer restricciones sobre el acceso a ellas.

Por último, las empresas extranjeras abultan su radicación —in-

flando los precios de los bienes que traen—, a los efectos de asegurarse una mayor disponibilidad de divisas para cuando les convenga repatriar el capital y para “justificar” sus extraordinarias ganancias por razones impositivas, o políticas. El abultamiento del capital es también un método para facilitar la apropiación de empresas nacionales en las que se “radican” capitales en forma de maquinarias, ya que la contrapartida de dicha “radicación” son generalmente acciones.

Todos estos elementos coadyuvan a asegurar y aun elevar la tasa de ganancia esperada por el capital extranjero, a lo que se agrega la posibilidad de apropiarse recursos internos por vía del crédito, monopolio de patentes y técnicas, manejo de precios y mercados, etcétera.

Por último, hay un punto de suma importancia en cuanto a la tasa de ganancia. En la sociedad capitalista, el objetivo del propietario de los medios de producción es maximizar esa tasa de ganancia. La burguesía imperialista busca, mediante la exportación de capitales, ese objetivo.

Si bien la tasa de ganancia es la reguladora del movimiento del capital, muchas veces este principio aparece oscurecido por la competencia que se establece entre los capitales monopolistas en su pugna por la obtención de mercados.

Ocurre en ciertos casos que la tasa de ganancia esperada en un país, no motive exportación de capital hacia él, pues es más rentable la exportación de mercancías. Pero cuando su mercado peligra por el establecimiento de un competidor en el país al cual abastece, y como en el caso argentino, goza de la protección que le brindan las barreras aduaneras, aquel capital monopolista desplazado puede verse compelido a saltar la barrera e invertir en ese país; como único medio de conservar el mercado. Adoptará esa conducta siempre y cuando la tasa de ganancia obtenida de este modo sea mayor que la resultante de otros usos a los que pudiera destinar el capital, resignándose a la pérdida de ese mercado. O sea que el principio rector es —aun cuando pueda aparecer mediatizado por problemas de mercado— la maximización de la tasa de ganancia.

Agotada la etapa de las sustituciones “fáciles” de importaciones y dadas las restricciones en la capacidad de importar, el capital monopolista se ve en la necesidad y en la posibilidad, dada por las franquicias legales, de sustituir sus exportaciones a los países que presentan estrangulamiento en su balance de pagos, por la producción directa, a través de sus subsidiarias y asociadas, en el interior de esos países. Así, hay un cambio en la orientación de las inversiones extranjeras, que se desplazan de ramas que, como alimentos y textiles, llegaron a cubrir plenamente la demanda

nacional durante la guerra, hacia aquellas que tienen una demanda creciente e insatisfecha por la ya mencionada restricción en la capacidad de importar. Por otra parte las sustituciones practicadas en la guerra y posguerra, requerían un proceso productivo poco complejo, que fue llevado a cabo por las empresas existentes en el país y en este proceso es casi nula la afluencia del capital extranjero.

Las sustituciones que se realizan a partir de 1958 se centran por el contrario en bienes industriales intermedios que requieren tecnología más desarrollada. Es interesante señalar aquí los diferentes caminos que adopta el proceso de industrialización en los países dependientes y en las metrópolis.

En estas últimas, este proceso se inicia en el marco de un capitalismo de libre competencia donde la tecnología se expande a todos los sectores, tanto a los productores de bienes finales, como a los que producen medios de producción. Existe así una cierta armonía en el desarrollo de ambos sectores que se van complementando mutuamente en el tiempo. El avance tecnológico y la propia competencia imponen una concentración en los medios de producción, lo cual revierte en una monopolización de éstos. Pero este desarrollo del capitalismo de la fase competitiva a la fase monopolista, no es privativo de algunas ramas, sino que se generaliza a toda la economía.

Cuando los países dependientes se insertan en la economía mundial, se encuentran con una estructura monopólica en los países imperialistas. En aquéllos el proceso de industrialización se inicia —vía sustitución de importaciones— con la producción de bienes finales que se apoyan en una base técnica relativamente simple. Pero en la medida que las economías dependientes integran su proceso hacia atrás deben recurrir a la tecnología más desarrollada de los países que detentan un poder monopólico sobre ella. Esto explica cómo la Argentina en la década del sesenta comienza a desarrollar ramas de bienes intermedios y finales más complejos sin un correlativo desarrollo de las ramas de medios de producción. Esto no se puede explicar sin el desarrollo del capital monopolista a nivel mundial, que se inserta en determinadas ramas de las economías de los países dependientes, ramas que disponen de un mercado creciente (real o potencial) que les asegura una tasa de ganancia relativamente elevada.

Este desarrollo deformado de las economías dependientes está regido por la racionalidad del sistema, que pasa por la maximización de la tasa de ganancia. Es evidente que las ramas que producen máquinas-herramientas sólo pueden expandirse en aquellas economías que tengan una demanda mucho mayor que la existente en un país como el nuestro, y por tanto no es rentable

para el capital monopolista ni para el capital nacional —que además carece de infraestructura tecnológica adecuada— desarrollar estas ramas. Prueba de ello es que aquellas ramas de medios de producción que tienen un buen mercado y adonde afluyó el capital extranjero, han desarrollado su producción.

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

Otro rasgo característico es que las empresas extranjeras están en ramas oligopólicas. Para el mismo año 1963, el 60% del valor de producción de estas empresas procedía de ramas en la que ellas controlan más del 50% de la producción. En aquellas ramas altamente concentradas donde hay un gran control de las empresas extranjeras (donde 8 empresas controlan más del 50% del valor de producción) tenemos que ellas participan con el 78,6% de la producción y casi el 25% en las ramas en las que 8 empresas controlan entre el 10 y el 50% del valor de la producción.

Ambos grupos constituyen el 53% del valor de la producción total de la industria manufacturera, del cual el 42% es generado en empresas extranjeras. Y la participación de la empresa extranjera en la industria manufacturera era, al mismo año, más del 23%. Es necesario aclarar que este cómputo sólo toma en cuenta las empresas puramente extranjeras; por lo tanto, si además computamos a las que están asociadas con empresas nacionales, se elevan estas proporciones.

El hecho que predominantemente las ramas oligopólicas estén bajo control del capital extranjero obedece a diversas causas: una es lo restringido del mercado que, combinado con la dimensión mínima que tiene que tener la planta, impide el establecimiento de un número grande de empresas. Pero este hecho es válido tanto para empresas de capital nacional como de capital extranjero. Sin embargo, lo que diferencia a ambos capitales es el dominio tecnológico que poseen las empresas extranjeras, y del cual está privado el capital nacional.

Las ramas controladas por el capital extranjero son las que han experimentado mayor crecimiento. Así si comparamos los periodos 1958-62 y 1963-68, vemos que su participación en el total es creciente. En oposición a estos altos incrementos en la producción, el capital proveniente del exterior y que ingresa en forma de radicaciones, fue en 1958-62 de aproximadamente el 0,7% del producto bruto interno, en tanto que la inversión bruta fija total fue del orden del 22% del producto. Estas diferencias

se acentúan en el periodo 1963-68 en que la inversión directa disminuye drásticamente, alcanzando sólo el 0,1% del producto.

#### Algunos efectos de las radicaciones

Las leyes de radicación de capitales dictadas a partir de 1958 determinaron pedidos de radicación que llegan a 407 millones de dólares entre 1958 y 1964, que es el periodo más significativo (en el periodo siguiente: 1964-68, las autorizaciones sólo alcanzan 136 millones de dólares).

Respecto del primer periodo, una encuesta de Fabricaciones Militares a aquellas empresas que solicitaron autorizaciones para radicar revela que el monto ingresado efectivamente al país se eleva a 175,3 millones de dólares, muy inferior a lo solicitado.

Los egresos provenientes de las empresas que radicaron en el mismo periodo asciende a 113,6 millones de dólares, lo que representa el 65% de las inversiones directas acogidas a las leyes de radicación. Si bien estas remisiones de utilidades al exterior son las computadas a las empresas encuestadas, que podían existir o no antes de la radicación, no deja de ser significativo que en el lapso transcurrido entre 1958 y 1964 la entrada real de capital sea casi compensada por la salida de dividendos, prueba elocuente de la escasa contribución del ahorro externo de nuestra economía. Esto se agrava con la salida de divisas que van al exterior encubiertas como regalías.

El fenómeno observado en este periodo: que la entrada de capitales haya sido compensada por la salida de dividendos, no es necesariamente una tendencia inevitable, sino que depende de la relación entre las tasas de ganancia interna y externa que puede obtener el capital monopolista. O sea que la posibilidad de reinvertir sus ganancias está supeditada a las oscilaciones de la tasa de ganancia a nivel mundial; luego, en virtud de dichas oscilaciones, la plusvalía generada internamente y apropiada por el capital extranjero puede emigrar al exterior.

Otro elemento interesante que surge de dicha encuesta son los montos de insumos importados originados en las inversiones directas que ingresaron en el mismo lapso: 559,6 millones de dólares. Esta cifra —muy superior a las radicaciones— permite aseverar que el capital monopolista, aparte de dominar las ramas industriales más dinámicas, realiza —mediante verdaderas exportaciones de mercancías hacia los países donde se radica el capital— su propia producción metropolitana, liberada de recargos aduaneros.

Esto no implica necesariamente una tendencia a mantener ese

rítmo de importación de insumos en todas las ramas, dado que evidentemente se ha efectuado en algunas de ellas, como automotores, una progresiva integración del proceso productivo, por lo que los insumos importados tienden a perder importancia. La dependencia que se establece con la sustitución de importaciones, no necesariamente estriba en la importación de insumos, sino que a medida que se avanza en la integración, de más en más se establece la dependencia a niveles cada vez más sofisticados, lo que generalmente es conocido con el nombre de dependencia respecto a procesos tecnológicos más avanzados.

Estas inversiones se dirigen principalmente a química y petroquímica, automotores, minería y tractores, ramas prácticamente nuevas en el país.

En automotores, a pesar del bajo monto efectivamente radicado (33 millones de dólares), para fines de 1963 prácticamente todas las empresas actuales se encontraban en funcionamiento desde hacía algunos años. Así, del total producido por la rama, el 41% correspondía a las 12 empresas radicadas según la ley de 1958. Esto se explica por la posibilidad que tuvieron esas empresas de obtener recursos internos para su funcionamiento, en forma más o menos inmediata. Las empresas de esta rama remiten al exterior en concepto de dividendos 52,3 millones de dólares, o sea el 158% de lo radicado en el período 1958-64. Las utilidades exportadas por estas empresas representaban cerca de la mitad de las remesas efectuadas en el período por todas las empresas autorizadas a radicarse en las diversas ramas. También automotores es la rama que más insumos importados tuvo en el período (396,1 millones de dólares) o sea el 70,8% del total de insumos importados. Estos insumos se importaron al país sin recargos aduaneros.

En el caso de química y petroquímica, donde las inversiones son de una maduración más lenta, el monto efectivamente radicado es superior, y los insumos importados (así como las remesas al exterior) recién adquirirán importancia posteriormente. Es así que en el período 1958-64 el monto de insumos importados es de 27.9 millones en tanto que en 1970 éste asciende a 200 millones de dólares.

Hay ramas como neumáticos, alimentos y bebidas, madera, papel y cartón, donde la inversión extranjera es prácticamente nula, —las tres no llegan a sumar 6,5 millones de dólares— pero las remesas de utilidades superan los 30 millones de dólares. Tractores merece una mención especial. Pese a que las sumas efectivamente radicadas son ínfimas (73 mil dólares), los requerimientos de insumos importados son del orden de los 33 millones de dólares.

El origen de las inversiones extranjeras refleja en nuestro país, al igual que a nivel mundial, el dominio hegemónico del capital monopolista norteamericano. Así el capital inglés, que predominaba casi totalmente en nuestro país a principios de siglo va perdiendo paulatinamente importancia. En 1955 sólo participa con el 21% del total del capital extranjero, en tanto que el 31% del mismo era de origen norteamericano. Pero en el período 1958-64 el 70% de las nuevas inversiones autorizadas son de origen norteamericano, y menos del 6% proviene del Reino Unido.

Dada la importancia que adquirió el capital norteamericano, tomaremos su evolución como índice de la totalidad del capital extranjero ingresado al país en la última década.

En el período 1957-69 el valor de los capitales norteamericanos que se registran como inversiones directas pasó de 333 a 1.244 millones de dólares<sup>5</sup>, creciendo un 373%. Este incremento se da por un ingreso neto de capital de 524 millones de dólares más la reinversión de utilidades de 387 millones de dólares. Sin embargo, se remitieron al exterior 649 millones de dólares. El valor del capital industrial de igual origen creció en el mismo período de 164 a 677 millones de dólares, es decir en un 373%. Se reinvirtieron utilidades por 212 millones de dólares y se remitieron al exterior 225 millones de dólares, mientras ingresaron 256 millones de dólares.

Queda claro con esto que el estudio de las autorizaciones y radicaciones de capital efectivamente realizadas ofrece una gran limitación para comprender la importancia real de la propiedad del capital monopolista internacional en el país, pues el grueso de los recursos lo obtienen internamente. La radicación es mínima, generalmente para acogerse a los beneficios que ofrecen las leyes —vinculadas a la remisión de utilidades, regalías, promoción, etc.— Por otra parte, la mayoría de las plantas no se traslada bajo la forma de radicación —importación sin uso de divisas— sino que las casas matrices las venden a crédito y a precios e intereses elevados, a la empresa radicada. Esto facilita una forma adicional de remisión de plusvalía al exterior a través del pago de deudas e intereses. Asimismo, su poderío económico y su relación con el sistema bancario —incluso el oficial— les permite obtener gran parte de los recursos necesarios para el funcionamiento de la planta a través de créditos.

Por otra parte la llamada inversión en participación, mediante la

<sup>5</sup> Departamento de Comercio de E.E.U.U., *Survey of Current Business*, varios números.

radicación en empresas nacionales ya existentes, que tienen como contrapartida la adjudicación de acciones, a la larga les permite apoderarse del capital accionario mayoritario. Lo mismo ocurre cuando se venden las maquinarias a las empresas nacionales; en la medida que éstas no pueden levantar la deuda, aquellas se van apoderando a precios bajos del capital de las empresas.

Este proceso pone de manifiesto cómo las corporaciones internacionales, cuya superioridad económica y tecnológica determinó que se les franqueara un acceso masivo al mercado nacional como "mal menor" necesario para mejorar las condiciones de valorización del capital en general, prevalecen ineluctablemente en la competencia, y no queda para la enorme mayoría de los capitalistas locales otra posibilidad de participar en términos relativamente buenos, más que la de asociarse al capital extranjero como socios subordinados. Se va dividiendo y disolviendo así la burguesía nacional y perdiéndose su identidad se va afianzando el dominio del gran capital en el plano económico, y gestándose su predominio, también, en la alianza que lo liga en el poder a la oligarquía terrateniente.

También deberemos analizar el flujo incesante de capital hacia el exterior, resultante no sólo del giro de utilidades sino también del giro por regalías, intereses, etc. Con lo cual podremos comprobar que el ingreso del capital extranjero, no sólo no corrigió el desequilibrio del balance de pagos sino que, por el contrario lo agravó.

Por último deberemos analizar el papel de la empresa extranjera en las variaciones en la distribución del ingreso y de la ocupación obrera.

El desarrollo de estos aspectos hará posible una cabal evaluación de la importancia y el rol que juegan las empresas, directa o indirectamente manejadas por el capital monopolista internacional en nuestro país.

## Capítulo V

### ACUMULACION DE PLUSVALIA Y CENTRALIZACION DEL CAPITAL

En los capítulos precedentes hemos analizado los métodos de extracción de plusvalía aplicados por los distintos sectores de la burguesía industrial y los mecanismos que rigen la distribución del excedente en el seno de la clase capitalista.

La masa de plusvalía realizada por el conjunto de los capitalistas industriales brinda —exceptuado el ingreso neto de plusvalía del exterior— los niveles máximos posibles de acumulación interna de capital.

Pero —exceptuando las variaciones en el ritmo de acumulación durante el ciclo industrial— tanto los sectores donde se invertirá la plusvalía, como la masa de plusvalía que se acumula internamente, dependen de la tasa de ganancia que sea posible obtener. Se ha visto en el capítulo anterior que el capital monopolista tiende a obtener tasas de ganancia superiores a las logradas por la burguesía no monopolista, debido a su dominio tecnológico, a la política de precios y al mayor acceso a las fuentes de financiamiento bancario. Estas condiciones permiten al capital monopolista reinvertir en aquellas ramas donde la capacidad de absorción del mercado le asegure elevadas tasas de ganancia y acentúe la diferenciación en los niveles de rentabilidad de los grandes y pequeños capitales.

Asimismo, la posibilidad del capital monopolista de movilizar el excedente en el marco de la economía mundial, explica que su política de inversiones esté en función de la evolución de las tasas de ganancia en los diversos mercados nacionales.

Ahora interesa observar para nuestro país, las características de la demanda en los mercados donde las empresas internacionales son hegemónicas y en aquellos donde tiene preeminencia la burguesía mediana y pequeña.

La mayor capacidad del capital monopolista de reinvertir los recursos captados y desarrollar un proceso de reproducción ampliada de capital, se explica por la evolución del mercado donde coloca su producción.

Observando el tipo de mercancías que producen las empresas y ramas más penetradas por el capital extranjero, o dominadas totalmente por él, se comprueba que generalmente su producción tiende a abastecer el consumo productivo e improductivo de la

burguesía (medios de producción, fundamentalmente materias primas industriales, y bienes finales suntuarios, respectivamente). En cambio, la producción de las ramas más competitivas, caracterizada por la presencia de empresas medianas y pequeñas, está ligada fundamentalmente al consumo de los asalariados, a algunos productos tradicionales de consumo burgués y a medios de trabajo absorbidos por la industria tradicional.

Como se observa, las empresas internacionales han invertido en aquellos sectores donde tenían asegurada una demanda efectiva potencial o real considerable.

Esto se debe, en primer lugar, a la alta participación del consumo improductivo en el excedente que se registra en nuestro país. Así, la burguesía destina aproximadamente un 60% de sus beneficios al consumo, manteniéndose este porcentaje más o menos fijo en los últimos años.

En segundo lugar, el aparato económico del Estado —cuya participación en la actividad económica es creciente— requiere de las empresas pertenecientes a las ramas de mayor grado de oligopolio una parte sustancial de las mercancías que insume, incrementando de este modo la demanda dirigida a esas ramas.

Los cambios en la composición de la demanda a favor de productos nuevos elaborados internamente a partir de la segunda fase del proceso de sustitución de importaciones, ofrece un tercer elemento explicativo.

Por último, las empresas monopolistas obtienen porciones crecientes del mercado en ramas donde compiten con empresas menores, como luego se verá.

Los factores enumerados —excepto el último— constituyen los principales elementos causales de la ampliación de los mercados con que cuentan las ramas oligopólicas.

La posibilidad de abastecer un mercado de esta naturaleza, que no se agota en los productos de consumo final, sino que también comprende productos intermedios, permitió al capital monopolista obtener las altas tasas de ganancias esperadas, y brinda una explicación de la medida en que el capital extranjero acumuló la plusvalía realizada.

En cambio, las ramas ligadas al consumo de los asalariados y aquellas cuya producción no crece debido al escaso consumo de sus productos por parte de la burguesía, ven sumarse al “techo” impuesto por las transferencias de plusvalía hacia las ramas oligopolizadas, una nueva limitación a sus posibilidades de inversión. Algunas ramas ligadas al consumo de los asalariados ven disminuido su mercado, puesto que los trabajadores al enfrentarse en su gran mayoría con disminuciones en su salario real —como ya se verá— cambian la composición de su consumo y retraen la

demanda de los productos más prescindibles. La creciente desocupación, al reducir aún más el mercado de dichas ramas, repercute negativamente sobre sus posibilidades de acumulación.

Otras ramas ligadas al consumo burgués contaron con serias restricciones en el mercado, ya que las preferencias de los consumidores se desplazaron hacia los productos nuevos procedentes de las ramas donde las empresas extranjeras son predominantes.

El elevado monto de quebrantos producidos en ambos grupos de ramas es reflejo de la situación antes descrita.

Pero la característica más importante de este proceso es el tipo de desarrollo que presenta la parte más importante del Sector I de la economía (la producción de medios de trabajo). La industria de máquinas-herramientas, que es abastecedora de empresas y ramas tradicionales, experimentó un auge en la fase de sustitución de importaciones durante la guerra. Esta industria incipiente no siguió posteriormente las pautas del proceso de industrialización puesto que, paralelamente a él, esta industria se deprimió, y no guarda proporción ahora con el resto de la industria. Esto se debe, por un lado, a que sus naturales demandantes están en crisis y, por otra parte, a la competencia que ejercen los medios de trabajo importados del exterior con los cuales no puede competir debido a la imposibilidad de incorporar cambios tecnológicos al ritmo que se producen en los países imperialistas.

Además, la empresa extranjera no demanda estos medios de trabajo sino que los importa del exterior aun cuando se produzcan en el país, tanto por la escasa protección de la producción nacional como por la tecnología superior incorporada. Finalmente, cuando la empresa extranjera demanda medios de trabajo producidos en el país, éstos son fabricados por empresas extranjeras. Dichas empresas son poco importantes en esas ramas en nuestro país, puesto que la escasa demanda interna no es aliciente para este tipo de inversiones, excepto en la producción de maquinaria agrícola: en ella sí adquiere una mayor importancia el mercado interno y también la participación extranjera.

En consecuencia, el análisis de las condiciones imperantes por el lado de la demanda, completan el conjunto de factores que permitieron a las ramas oligopólicas acumular capital a un ritmo muy superior al de las ramas de competencia no monopolística.

A falta de datos de inversión, la tasa de crecimiento de las ramas industriales permite inferir una reproducción ampliada del capital para aquellas ramas que tienen una estructura oligopólica: ramas donde, además, se concentra el capital extranjero. En cambio, las ramas tradicionales, no dominadas por el capital monopolista, apenas si logran reproducir su capital social sobre una base mínima cuando no disminuyen su acumulación en términos absolutos.

Cuadro I  
Tasa de crecimiento según  
grado de concentración

	Ramas altamente concentradas	Ramas medianamente concentradas	Ramas escasamente concentradas	Total
1953-63	7,5	5,7	0,35	4,6

En el cuadro anterior, se reflejan los distintos niveles de acumulación en función del crecimiento diferencial de las ramas consideradas.

Por otra parte, el grado de oligopolio existente en la industria argentina se profundiza a partir de la creciente participación del capital monopolista en aquellas ramas que no estaban oligopolizadas, o que lo estaban sólo en escaso grado. Se produce así el desplazamiento de empresas que compiten en una misma rama, absorbiendo la gran empresa parte del mercado perteneciente a las empresas menores, o bien, apoderándose de una proporción mayor del mercado ampliado.

Para otro grupo de empresas y ramas cuyo mercado no está deprimido, la forma de dependencia que se establece con el capital monopolista consiste en la transmisión de tecnología. Si bien no están directamente controladas por el capital monopolista, varias de ellas han crecido bajo el influjo de la penetración del capital extranjero (por ejemplo artículos de plástico, autopiezas) y en otros casos, si bien algunas han sido campo de inversión extranjera en el período 1959-62 (papel, productos eléctricos, siderurgia, etc.), aún quedan partes importantes en manos del capital nacional. Esta situación representa un gran incentivo para la penetración de la empresa extranjera, como veremos en el punto siguiente.

#### Desnacionalización de empresas

La desnacionalización de la economía, reflejada en la creciente participación del capital monopolista internacional en el valor de

la producción, se autorrefuerza con la desnacionalización de empresas.

La desnacionalización de empresas, como caso generalizado en la última década, tuvo su principal origen en la imposibilidad en que se encontraban de operar sobre la base de una tecnología local. Esto, y la carencia de divisas para importar equipos, obligaron a muchas de ellas a recurrir a la financiación externa llevándolas luego a asociarse al capital monopolista internacional, aprovechando los instrumentos políticos creados por el frondicismo.

Una forma muy generalizada de desnacionalización se origina en aquellas empresas que recibieron radicaciones extranjeras. La empresa receptora de la inversión paga con acciones (Ley 14.780 de Radicación de Capitales). Si bien de entrada, la empresa extranjera puede no tener el control mayoritario del paquete accionario, el grado de control se acentúa con las sucesivas devaluaciones<sup>1</sup>.

Otras empresas no han recibido radicaciones en el período de análisis pero contrataron tecnología, marcas y patentes. Como en la Argentina no se produce tecnología en escala significativa, la lucha competitiva lleva a que las empresas busquen tecnología en el exterior. (Además, la investigación está muy desincentivada debido a que no se puede hacer uso de inventos que ya se hubieran realizado en otro país. Por el Acuerdo de París, las invenciones se patentan en todos los países, pudiendo su primer descubridor ejercer acción de cobro sobre quienes usen el invento, aún cuando quien lo use haya llegado a inventarlo por sí mismo).

Esa tecnología importada implicó el pago de abultadas regalías al exterior así como la financiación de compras de materias primas (créditos atados) agudizaron el proceso de desnacionalización de empresas mediante la asociación con el capital monopolista. Las empresas comprometidas por el pago de regalías al exterior, con dificultades financieras crecientes, optaron por entregar parte de sus acciones a sus acreedores del exterior, interesados en ampliar su campo de operaciones en el país por la ventaja que su posición monopólica les otorgaba en el mercado interno.

Al proceso de desnacionalización descripto hay que agregar las

<sup>1</sup> Esto se ve facilitado por la misma ley de radicaciones que autoriza que las acciones que se entregan como contrapartida por la radicación sean valuadas al tipo de cambio que rige en el mercado libre en el momento que los equipos se despachan a plaza. Si en el intervalo entre la firma del contrato y el despacho —suelen pasar varios meses— se produce una devaluación, aumenta el monto en acciones transferidas.

deudas contraídas con el exterior por compras de maquinarias, materias primas, etc. Debido a los elevados precios de estas importaciones originadas en el intercambio monopolista de no equivalentes (como veremos en el capítulo próximo) y en las constantes devaluaciones, se facilita el agotamiento financiero de muchas empresas.

A todo lo anterior se agrega el proceso de oligopolización en la medida en que la política de precios y la restricción del crédito bancario, que pesa sobre la pequeña y mediana empresa, contribuye a su agotamiento financiero. Lo mismo puede decirse con respecto al crédito de proveedores, importante fuente de financiamiento para estas empresas. Esto ocurrió particularmente en aquellas ramas que surgieron a la sombra de las ramas donde se incorporó el capital monopolista.

Las razones que llevan a las corporaciones a comprar empresas nacionales radican en las políticas expansivas que ellas se trazan para maximizar sus beneficios. En el caso de la venta de patentes, marcas, etc., pueden entrar al mercado interno con una mínima inversión propia, como ocurriera en el caso de cigarrillos. Aparte, la constante caída de las acciones en bolsa, a partir de 1961, como consecuencia del estancamiento, permite reducir el monto en dólares de las acciones necesarias para controlar una empresa. Además cuenta, para estas empresas, el elemento riesgo, que tratan de minimizar diversificando su inversión (Ford-Phulco). También la compra de empresas para integrar el proceso productivo (por ejemplo, Ford-Acinfer) tuvo importancia en este período. Las ventajas que trae la combinación son fundamentalmente derivadas de la eliminación del capital comercial, y la posibilidad de integrar el proceso económico disminuyendo así los costos. Por último, esta compra puede ser una forma de eliminar la competencia y oligopolizar el mercado (Philips-Gigler). Este proceso de desnacionalización de empresas, que acompaña a la desnacionalización de la economía, cobra impetu recién a partir de 1963 —aun cuando comienza mucho antes—. No afecta a la industria tradicional desplazada, sino a empresas o ramas en expansión o potencialmente expandibles.

#### Centralización del capital

El proceso de centralización del capital en la industria manufacturera se explica por el distinto ritmo de acumulación —reflejado en las tasas diferenciales de crecimiento de los sectores industriales— juntamente con el pasaje de determinadas ramas hacia un mayor grado de oligopolización, debido fundamentalmente a la presencia en ellas de empresas extranjeras que desplazan, por

diferencias de productividad, a las empresas marginales de la rama. La centralización, además, se refuerza con el proceso de desnacionalización ya señalado.

El exponente de esta centralización es la creciente participación de las ramas oligopolizadas en el valor de producción industrial, que se desplaza del 33 al 43% en el decenio 1953-63.

Cuadro 2

Evolución de la concentración industrial: 1953-1963  
Por estratos de concentración  
(en porcentajes sobre el total de la producción)

Grados de Concentración	1953	1963	dx
Ramas Altamente Concentradas con pocas Empresas	17.0	21.7	+4.7
Ramas Altamente Concentradas con muchas Empresas	14.5	21.3	+6.8
Ramas Medianamente Concentradas	25.9	31.9	+6.0
Ramas Escasamente Concentradas	37.1	22.5	-14.6
Subtotal	94.5	97.4	+2.9
"Resto"	5.5	2.6	-2.9
TOTAL	100.0	100.0	

Este proceso se reafirma con la evolución de las cien principales empresas, que muestran la constante tendencia a la centralización. Las variaciones en el grado de oligopolización no son lineales, sino que están sujetas a la evolución de las fluctuaciones cíclicas, que agudizan el grado de centralización en la depresión y lo disminuyen en el auge, tal como se observa claramente en el siguiente cuadro.

**Cuadro 3**  
Participación en las ventas de las  
cien empresas más grandes en la producción  
industrial total - Índice de la  
concentración económica global  
Según tramos de importancia

Años	Primeras Veinticinco	Segundas Veinticinco	Últimas Cincuenta	Las Cien
1956	11,75	2,98	3,28	18,01
1957	12,03	3,49	3,39	18,91
1958	10,21	1,11	2,68	16,00
1959	12,49	3,33	3,85	19,67
1960	12,81	4,31	3,84	20,96
1961	14,52	4,75	4,38	23,65
1962	14,78	4,73	4,79	24,30
1963	14,87	4,44	4,68	23,99
1964	14,27	4,29	4,67	23,23
1965	13,53	4,17	4,46	22,16
1966	14,66	4,56	4,82	24,04
1967	14,60	4,65	5,10	24,35
1968	15,16	5,11	5,57	25,83
1969	15,21	5,36	5,61	26,18

Fuente: "La consolidación hegemónica de los factores extranacionales: el caso de 'las cien empresas industriales más grandes'", J. Piotrkowski y M. Khavisse.

Si a esta centralización progresiva, se añade la gravitación adquirida por las empresas de capital extranjero (Cuadro 4) en las ramas más oligopolizadas, es fácil concluir que este proceso es un componente del que se manifiesta a escala del mercado mundial, por cuanto la propiedad de las empresas que determinan el ritmo de la acumulación interna se encuentran, en gran parte, en manos de las grandes corporaciones internacionales (capital monopolista internacional).

La inserción del capital extranjero en el aparato productivo interno y la consiguiente centralización y desnacionalización de la economía, proporciona el fundamento de una progresiva traslación de los centros de decisión empresarial hacia estas corporaciones internacionales.

**Cuadro 4**  
Participación de las empresas extranjeras  
en la producción total nacional  
Por tramos de importancia

Años	Primeras Veinticinco	Segundas Veinticinco	Últimas Cincuenta	Las Cien
1956	9.37	0.99	0.45	10.82
1957	9.62	1.28	0.94	11.84
1958	8.57	1.06	0.72	10.37
1959	11.14	1.42	1.74	14.30
1960	10.85	3.54	1.44	15.85
1961	13.10	3.47	2.20	18.78
1962	12.55	3.63	2.27	18.46
1963	12.11	3.26	2.49	17.87
1964	12.08	3.03	2.69	17.81
1965	11.49	3.29	2.64	17.43
1966	12.47	3.13	3.26	18.86
1967	12.20	4.01	3.29	19.61
1968	12.17	4.53	3.21	20.02
1969	12.22	4.28	3.38	19.99

Fuente: "La consolidación hegemónica de los factores extranacionales: el caso de 'las cien empresas industriales más grandes'", J. Piotrkowski y M. Khavisse.

## Capítulo VII

### TRANSFERENCIA DE PLUSVALÍA AL EXTERIOR

La plusvalía que se realiza pero que no se reinvierte puede, aparte del consumo de los capitalistas y terratenientes y de la tributación, o bien atesorarse, o bien transferirse al exterior. Esta transferencia al exterior comprende tanto el capital nacional que se invierte o atesora afuera como la "retribución" del capital extranjero y el intercambio monopolista de no equivalentes. En estos dos últimos casos estamos en presencia de aspectos de la distribución de la plusvalía que amplían la visión ofrecida en el capítulo correspondiente.

En este capítulo haremos hincapié fundamentalmente en la transferencia de plusvalía al exterior que es apropiada por el capital extranjero, pues refleja algunos de los rasgos fundamentales del funcionamiento del sistema capitalista en su etapa imperialista. Dejamos para el último apartado el análisis de la salida de capital nacional.

Ya hemos visto en el capítulo I cómo el carácter de la dependencia varía según la etapa de evolución del capitalismo. Mientras en la época preimperialista la manifestación principal de la dependencia radicaba en la relación comercial en el ámbito internacional, en la etapa imperialista la dependencia asume un carácter diferente. La exportación de capital distingue a esta etapa, y tienen un papel predominante las formas de transferencia de plusvalía al exterior con ella relacionadas (giro de utilidades, dividendos, intereses, regalías, etc.), aunque se mantengan los mecanismos de transferencia de plusvalía originados en el comercio internacional de carácter monopolístico. Todas éstas son diferentes formas de manifestarse la relación única, compleja, que se establece en la etapa imperialista, pero privilegiamos la "retribución" del capital como la forma esencial del período. Más aún, en las últimas décadas se verifica que una de las formas fundamentales de la reproducción ampliada del capital de los países imperialistas consiste, cada vez más, en la exportación de capital industrial, que provoca dichas transferencias de plusvalía.

La exportación de capital de las burguesías imperialistas les permite extraer plusvalía directamente, explotando la fuerza de trabajo de otros países, al tiempo que logran así apropiarse en forma creciente de ramas estratégicas de sus economías. En el

caso de nuestro país tanto la industrialización moderna como la diversificación de las exportaciones se hallan bajo su control, transformándose en sus manos en instrumentos de profundización de la dependencia.

Se pueden distinguir las siguientes formas de transferencia de plusvalía realizada por el capital extranjero, que son fruto directo o indirecto de la explotación de la fuerza de trabajo local:

- a) utilidades y dividendos girados al exterior por el capital extranjero radicado en el país (deben incluirse las formas encubiertas);
- b) derechos por transferencias tecnológicas: marcas, patentes, licencias, asesoramiento, etc.;
- c) intereses pagados a acreedores extranjeros, originados en el endeudamiento público o privado;
- d) intercambio monopolista de no equivalentes, verificado a través del comercio exterior.

La exportación de capital se dirige a las áreas y actividades donde se puede obtener una más alta tasa de ganancia. Si bien, en un primer momento, puede proveer de divisas al país receptor, una vez afirmado y habiendo agotado la posibilidad de expandirse internamente conservando la tasa de ganancia, el capital monopolista internacional emigra buscando otras oportunidades más rentables. En tales circunstancias se ponen en evidencia los límites existentes a la acumulación interna por el capital extranjero (obviamente, de no afectarse la situación de monopolio), y también se manifiesta que a mediano o largo plazo la exportación de capital plantea límites al desarrollo del país receptor en tanto se produce una salida neta de capital en concepto de servicios financieros (beneficios e intereses) o tecnológicos (regalías, etc.)<sup>1</sup>

En algunas circunstancias la recurrencia de déficits en el balance de pagos de Estados Unidos provocó la adopción de medidas por parte del gobierno que afectaron la transferencia internacional de capital en ambos sentidos<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> En los últimos años son Europa y Canadá las áreas hacia donde afluye el capital (en especial de EE. UU.). Desde América Latina, mercado ya monopolizado, sale un flujo neto que se dirige a esos países en rápida expansión (Canadá) o donde existe una dura competencia intermonopolista (Europa).

<sup>2</sup> En la década de 1960, a medida que se fueron haciendo sentir los problemas del balance de pagos en EE.UU., la salida de capitales fue encontrando obstáculos por parte del gobierno. Al principio las medidas de contención eran aplicadas sobre la base de la cooperación voluntaria. A fines de la década, en 1968 en especial, las medidas ya eran compulsivas.

La exportación de capital, y las transferencias de plusvalía a ella ligadas, guardan relación profunda con los fenómenos de concentración, centralización y desnacionalización de la economía que ya analizamos.

#### Las transferencias de plusvalía al exterior y el estrangulamiento del sector externo

El pago por los "servicios" del capital extranjero y el intercambio monopolista de no equivalentes constituyen las causas fundamentales de los déficits del balance de pagos de nuestro país. Se plantea así una aguda salida de divisas que dificulta la reproducción ampliada del capital nacional al exigir las políticas de devaluación que encarecen la importación de bienes indispensables, imponen las políticas recesivas, agotan las reservas e incrementan el volumen de la deuda externa.

La concepción desarrollista sostiene que son los ingresos de capital los que deben solventar los déficits de balance de pagos, y por lo tanto propugna una política que no puede sino provocar mayores desequilibrios. Tal concepción es coherente con la presentación del balance de pagos según la fórmula corriente del FMI, adecuada a un enfoque que oculta muchas de las relaciones que debemos analizar<sup>3</sup>.

Lograron éxito en 1969, pero entonces los empresarios apelaron a los recursos financieros de otros países: bancos extranjeros y filiales de los propios. Además, se restringieron los préstamos públicos y la inversión privada de corto plazo. Las empresas aceleraron la repatriación de utilidades y servicios financieros en general.

<sup>3</sup> Las fórmulas corrientes del Balance de Pagos tienen un origen común: las especificaciones delineadas por el FMI. Su forma de armado y presentación guarda coherencia con los principios de la teoría económica burguesa, y por lo tanto tiende a ocultar importantes procesos económicos relacionados con la exportación de capital.

Dos son los puntos fundamentales de crítica que merecen nuestra consideración:

- a) Tanto el Balance de Pagos como el resto de las cuentas sociales (estados de ingreso y producto nacionales, de activo y pasivo financiero, etc.), no separan en sus registros las operaciones que en una economía dada desarrollan las empresas de capital nacional de las que corresponden a las empresas extranjeras. Es decir que éstas se consideran "residentes" del país compilador. Siendo que "la balanza de pagos de un país puede definirse, tentativamente, como el registro sistemático de las transacciones económicas ocurridas durante un período determinado entre los residentes del país y los residentes del resto del mundo" (*Manual de Balanza de pagos FMI*, 3a. edición, julio 1961, pág. 2), quedan fuera de registro las transac-

La fórmula corriente del balance de pagos distingue dos cuentas principales: la cuenta corriente y la cuenta de capital. La primera comprende no sólo el intercambio de bienes y servicios reales (fletes, gastos portuarios, viajes, etc.) sino también la "retribución" del capital extranjero<sup>4</sup>.

ciones entre las empresas extranjeras radicadas en un país y otros residentes del mismo, pues se consideran internas a ese país. Del mismo modo queda excluida del cómputo, por dicha razón, la identificación como nacionales o extranjeras de las empresas que importan o exportan mercancías. Asimismo, "como regla general, los activos fijos situados en un país se incluyen, en las cuentas nacionales, en el cómputo de la formación interna de capital...; cuando dichos activos pertenecen a no residentes, se considera que existe una deuda financiera en Cuenta de Capital. El uso de esos activos fijos se interpreta análogamente como parte de la actividad productiva interna. El Manual de Balanza de Pagos acepta este procedimiento convencional usado en las distintas cuentas nacionales y que, para el balance de pagos, implica que los activos fijos incluidos en el cómputo de la formación interna de capital, pero de propiedad extranjera, deben considerarse como pertenecientes a unidades económicas residentes." (*Manual*, pág. 4).

Caputo y Pizarro, en su trabajo *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales* (CESO, Universidad de Chile, 1970), comentan así este aspecto metodológico: "El concepto de residente y la consideración de la empresa extranjera dentro de éste son plenamente consecuentes con la teoría ortodoxa del comercio internacional, la cual estudia las relaciones económicas entre los países, tomándolos como unidades económicas independientes que entran al comercio en condiciones de igualdad. Es decir, se toma a los países como si fueran totalidades homogéneas, lo cual no permite entender procesos de penetración de una economía sobre otra mediante el capital extranjero o la dependencia de un país por el control de su comercio exterior de parte de las empresas de otros países" (pág. 92, el subrayado es nuestro).

Vale la pena recordar aquí que, violando sus propias reglas, el FMI coloca en el Balance de Pagos las utilidades no distribuidas de las empresas extranjeras, abultando así la magnitud de la inversión extranjera.

b) Caputo y Pizarro analizan correctamente otro aspecto importante de ocultamiento y distorsión: "La forma de presentación de la balanza de pagos se asienta en el entendido que lo más relevante, en las relaciones económicas internacionales, es el movimiento de mercancías y, en este sentido, es plenamente consecuente con la teoría ortodoxa que plantea una relativa inmovilidad de factores, asignándosele al capital extranjero un carácter nuevamente equilibrador de los eventuales desajustes en el comercio internacional. Este es, precisamente, el carácter que la balanza de pagos atribuye al movimiento de capital" (*op. cit.*, pág. 93).

<sup>4</sup> En la metodología usual la "retribución" del capital extranjero consiste en regalías, patentes, y demás servicios tecnológicos se ubica entre los servicios reales.

El análisis burgués del balance de pagos de un país capitalista dependiente, atribuye a la cuenta de capital la función de financiar los desequilibrios de la cuenta corriente (mediante inversiones extranjeras, préstamos, etc.). Se oculta por tanto que la fuente fundamental de los déficits del balance de pagos de estos países está, precisamente, en los saldos negativos de las partidas que corresponden a la "retribución del capital", a lo que se agrega la caída tendencial del precio de las exportaciones y el encarecimiento de las importaciones. Ante el supuesto desequilibrio de la cuenta corriente se pretende encontrar la solución mediante el ingreso de capital (inversiones extranjeras, préstamos, etc.) cuya "retribución" es precisamente la que genera tales desequilibrios.

En nuestro análisis veremos que la cuenta corriente (que definimos ahora como aquella que comprende el intercambio de mercancías y servicios reales tales como fletes, seguros, viajes, etc.) es en nuestro país generalmente superavitaria (ver cuadro 1). En cambio, la cuenta de capital (que comprende para nosotros los movimientos de capital y su "retribución") se halla cada vez más desequilibrada en razón del crecimiento de los saldos negativos de los servicios financieros y tecnológicos. Más aún, el superávit de la cuenta corriente es en realidad mayor de lo que aparece en los datos oficiales pues, en los valores en que se computan las importaciones y exportaciones de mercancías, están ocultas las remisiones de utilidades y otros "servicios" bajo la forma de subfacturación de exportaciones y sobrefacturación de importaciones. Obviamente, este fenómeno tiende a subvaluar la magnitud del pago por estos servicios.

La concepción que anima la presentación usual de las cuentas del balance de pagos, y los análisis teóricos que se realizan sobre esta base, consiste en que las inversiones de un país dependiente se financian con ahorro interno, "factor escaso", y que debe recurrirse al financiamiento externo para lograr la efectivización de dichas inversiones. Pero el financiamiento externo se define como el saldo de la cuenta corriente<sup>5</sup>, con lo que se oculta el hecho de que la necesidad de un verdadero ahorro externo sería mucho menor —en caso de existir— si se dedujera de la cuenta corriente lo que lógicamente no debiera incluirse allí (los servicios financieros y tecnológicos) por ser mera consecuencia de la inversión de capital extranjero.

Esta concepción también está inserta en los considerandos de la

<sup>5</sup> CEPAL, *Estudio económico para América Latina 1970*. Naciones Unidas, (pág. 107).

ley Nº 19151 del 30-VII-71 que establece la nueva legislación en materia de inversiones extranjeras: "Es propósito del gobierno estimular a las empresas cuyo capital es de origen nacional a efectos de que ellas puedan desempeñar un papel protagónico en el acelerado desarrollo económico previsto. Pero sin perjuicio de esta actitud positiva, es evidente que el ahorro interno no es suficiente para cumplir con los ambiciosos objetivos determinados en el referido Plan de Desarrollo y asegurar de tal manera el mejor nivel de vida que con justicia reclama la población argentina".

#### Los pagos por servicios financieros y tecnológicos

La transferencia de plusvalía por estos conceptos era de magnitud muy reducida en la década anterior a 1959. Prácticamente no había contratos de tecnología, las utilidades remitidas no eran significativas y la deuda externa (cuya repatriación culminó en 1947) recién comenzaba a acrecentarse en los últimos años. Antes de 1959 estas transferencias representaban entre el 3 y el 5%, según los años, del valor de la exportación de bienes (a lo sumo alcanzaban a 50 millones de dólares).

A partir de 1959 la rápida evolución de estas transferencias (ver cuadros 2 y 3) <sup>6</sup> refleja aspectos importantes del proceso económico argentino: la estrategia de industrialización adoptada, que implicó el ingreso del capital extranjero y la desnacionalización de la economía (utilidades y dividendos), la debilidad y dependencia de la industria nacional con relación al monopolio extranjero del desarrollo tecnológico (regalías, patentes, marcas), y el rápido incremento de la deuda externa (intereses).

Estas transferencias comprometen una porción cada vez más importante de las exportaciones (cuadro 2). Este porcentaje se duplicó en la década del sesenta.

El fenómeno del acrecentamiento acelerado de las transferencias de plusvalía hacia las metrópolis no es sólo nuestro, sino que

<sup>6</sup> Recientemente el BCRA modificó sus estimaciones de las partidas correspondientes a servicios financieros y tecnológicos. El cambio más notable se registra en el rubro de intereses, fuertemente subestimado en la metodología anterior. La versión que corresponde a esa metodología es la que se presenta en el cuadro 2, y tiene la virtud de mostrar una serie larga. El cuadro 3 reproduce la nueva estimación. En este cuadro se separan las partidas relativas a comisiones, honorarios, etc., pues corresponden no sólo a transacciones de capital sino también, en parte, a intercambios comerciales.

afecta al resto de los países de América Latina en cuyas economías se desenvuelve el capital extranjero<sup>7</sup>.

En el caso argentino, las crecientes transferencias por estos conceptos y los consiguientes déficits de balance de pagos plantean la necesidad de lograr amplios superávits comerciales a fin de cubrirlos. De ahí que se implementen políticas restrictivas de las importaciones (que en algunos casos llegan a ser recesivas) y medidas que intentan alentar las exportaciones primarias (traslación de ingresos en beneficio del monopolio exportador, restricciones al consumo interno de carne) y las de manufacturas (que están controladas en su mayor parte por el capital más concentrado). En este último caso, las transferencias de ingreso (subsídios) sólo bajo el concepto de reembolsos, alcanzan el 40% del valor de venta al exterior.

Aún así, con tales políticas fuertemente regresivas, en cuanto a la distribución del ingreso, no se logra obtener, en los últimos años (comparar cuadros 1 y 2, a partir de 1968) superávits en cuenta corriente tales que puedan cubrir las salidas por transferencias de plusvalía. De tal forma, estas salidas constituyen los factores esenciales generadores de los incrementos de la deuda externa.

Ante tal situación, la evolución de la balanza de pagos marca los límites de futuras transferencias de plusvalía por parte de las empresas imperialistas. La situación es tan grave que en 1971 el estado tuvo que adoptar restricciones cuantitativas al envío de

<sup>7</sup> En el estudio de CEPAL ya citado (pág. 107), haciendo referencia a los desequilibrios del balance de pagos en América Latina, se afirma: "Aparentemente, sin embargo, el origen principal del desequilibrio estuvo en los pagos netos de utilidades e intereses al exterior. En el decenio 1960-69 alcanzaron a un total acumulado de casi 11.600 millones de dólares para el conjunto latinoamericano (2,4 veces más del total del decenio anterior). En más de la mitad de los países estudiados los pagos netos al exterior se incrementaron en proporciones superiores al 100%. Por otra parte, esos pagos crecieron a una tasa media anual del 5,8% en tanto que la tasa de incremento de las exportaciones no sobrepasó del 3,6%. Si se excluye a Venezuela, se dan tasas del 9,5% para los pagos al exterior y del 3,9% para las exportaciones. . . En el primer quinquenio [de la década de 1960] los pagos representaron 4.000 millones de dólares y el saldo en cuenta corriente 6.600 millones. En cambio, en el quinquenio siguiente los pagos a factores alcanzaron a 7.500 millones de dólares y el déficit en cuenta corriente no sobrepasó de los 7.200 millones.

Así, los pagos al exterior hacen que la capacidad para importar resulte extraordinariamente dependiente de la posibilidad de disponer de nuevo financiamiento externo, con las consecuencias que ya se vieron anteriormente".

utilidades y servicios tecnológicos a fin de no caer en cesación de pagos.

La solución individual que encuentran los monopolios consiste en alterar los precios de importación y exportación cuando "intercambian" con sus casas matrices. Pero esto no puede constituirse en la solución global del problema, pues el acaparamiento de divisas por parte de una empresa que remite utilidades más allá de sus reales necesidades en función de sus importaciones corrientes, va en desmedro del resto de las empresas. Este problema ya es advertido no sólo por los organismos internacionales sino también por las mismas empresas<sup>8</sup>.

Desde esta perspectiva, adquiere nueva significación el proceso de integración de las empresas imperialistas en el marco de América y de América Latina en general.

Originalmente ALALC se formó con el objetivo de compensar la pérdida de participación de los países de la región en el comercio mundial. Este objetivo fue cumplido en parte para las producciones no competitivas de los países más desarrollados de la región (Argentina, Brasil, México), que ampliaron notablemente su intercambio en el marco regional y lograron saldos superavitarios. Pero rápidamente las empresas monopolistas internacionales radicadas en la región lograron sacar la mejor partida en la liberación de las restricciones aduaneras que supuso la creación de la Asociación. Aún cuando el objetivo no era favorecerlas especialmente, se hallaron en inmejorables condiciones para aprovechar el nuevo marco institucional<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> "Además de los incentivos, los gobiernos parecen estar comenzando a presionar directamente a las empresas internacionales para que aumenten las exportaciones y puedan así compensarse las remesas de utilidades y las importaciones de partes. Estas crecen proporcionalmente a las ventas de esas empresas, es decir con una velocidad mayor que la producción total de la industria y, sobre todo, que las exportaciones de los países. Las empresas, por su parte, están tomando conciencia de que la limitación del sector externo de los países repercute sobre ellas en forma de restricciones a las remesas de utilidades. De ahí que al ayudar a resolver los problemas de balance de pagos, se garantiza la posibilidad de remitir utilidades en el futuro". CEPAL. E/CN.12/868/Add. 2, pág. 82.

<sup>9</sup> "El surgimiento de las agrupaciones regionales plantea la necesidad cada vez más imperiosa de coordinar las posiciones de los países miembros en relación con las empresas multinacionales. Es sabido que ellas están en mejores condiciones que las latinoamericanas para aprovechar las ventajas de los mercados ampliados que se generan en el proceso de integración. Disponen de flexibilidad necesaria para escoger la localización más adecuada de los recursos financieros para dimensionar y especializar las diversas

Los objetivos de las grandes empresas imperialistas consistieron en ampliar los estrechos mercados de cada país y realizar efectivas economías de escala. Esto fue logrado en un principio contando con la caída gradual y controlada de la protección aduanera mediante las listas nacionales. En los últimos años, agotados los bienes no competitivos de las industrias de cada país cuyo intercambio era facilitado por la rebaja arancelaria, y ante la imposibilidad de continuar el proceso, las empresas extranjeras adoptaron una nueva estrategia. Esta consiste en la celebración, a iniciativa de los empresarios mismos, de acuerdos de complementación por los cuales los gobiernos se comprometen a tratar como bienes nacionales (liberalización absoluta de gravámenes de importación) a los productos sujetos a intercambio. Mediante estos acuerdos las empresas integran en un país las partes producidas en otros, o distribuyen la producción de distintos modelos o productos en distintos países de la región. Logran así profundizar más aún las economías de escala, aprovechar al máximo la dotación de factores productivos de cada país y ampliar notablemente, y en forma monopólica, sus mercados. Adicionalmente, la dispersión de actividades productivas, a menudo estrechamente interrelacionadas entre diversos países de la zona, tiene la ventaja (desde el punto de vista de los intereses de las grandes corporaciones internacionales) de desintegrar más aún los aparatos productivos de los países de la región.

De este modo, las empresas extranjeras impulsan la exportación de productos manufacturados, aun cuando su expansión esté basada en el mercado interno, que absorbe el 90% de su producción. Entre 1966 y 1970 los productos industriales de exportación no tradicionales aumentaron sus ventas externas entre 95,0 y 243,2 millones de dólares. La mayor parte de estos productos son ofrecidos por las empresas extranjeras, y más de la mitad de ellas tienen como destino otros países de ALALC y, secundariamente, EE. UU.

Esta expansión de las exportaciones no tradicionales, cuando no tiene como contrapartida las compras de otros productos entre empresas extranjeras, contribuye en el corto plazo al objetivo adicional de sostener las debilitadas reservas internacionales de las

fábricas con vistas a ese mercado, y de las redes de comercialización requeridas para la distribución de los productos. Lo anterior significa que la orientación y perspectiva de la integración regional está fuertemente condicionada por las directrices que los países adopten con respecto a las actividades de las empresas internacionales en América Latina". CEPAL. *Estudio Económico para América Latina 1970*, pág. 301.

cuales se nutren las mismas empresas para remitir sus utilidades. Algunas propuestas imperialistas de realizar una nueva distribución internacional del trabajo se orientan, entre otros, al objetivo de hacer más factible la realización y transferencia al exterior de plusvalía extraída de la fuerza de trabajo latinoamericana. El Plan Rockefeller, aunque más amplio como intento de redefinir parcialmente las condiciones de la dependencia, es sugestivo en este sentido<sup>10</sup>.

10 "Lo que ahora se requiere es una ampliación de la división del trabajo entre las naciones del hemisferio occidental. En la actualidad, EE. UU. está produciendo a un alto costo, tras murallas tarifarias y de cuotas, bienes que podrían ser producidos más económicamente por otras naciones del hemisferio. Estados Unidos tiene escasez de mano de obra capacitada y esta escasez tiene visos de empeorar. La escasez de mano de obra capacitada se intensifica al continuar EE. UU. manteniendo obreros trabajando en líneas de productos que son, por definición, ineficaces, ya que la producción puede ser sólo llevada a cabo aquí tras barreras tarifarias o de cuota. La productividad nacional sería mejorada desplazando obreros y capital de las industrias protegidas a industrias donde la tecnología avanzada y la inversión intensiva en capital permite a los EE. UU. pagar altos salarios y aún permanecer competitivos en los mercados mundiales. Los bienes que EE. UU. está ahora produciendo ineficazmente podrían ser importados, principalmente de los países menos desarrollados. Los consumidores se beneficiarían con menores precios, los trabajadores recibirían salarios más altos y el beneficio sobre el capital sería mayor.

Los países menos desarrollados también se beneficiarían. Con abundantes provisiones de mano de obra y niveles de salario por debajo de los niveles de EE. UU., podrían exportar comidas procesadas, textiles, ropa, zapatos y otras manufacturas livianas, así como carne y otros productos agrícolas. Esto proporcionaría mayor cantidad de empleos, a salarios más altos de los que están ahora disponibles. Los trabajadores podrían desplazarse de las granjas a trabajos industriales mejor pagados. El aumento de ingresos incrementaría el standard de vida general, contribuyendo a un mejoramiento en la calidad de la vida. Tales naciones se convertirían en mejores clientes para los productos de alta tecnología de EE. UU."

Como podemos ver, se trataría de consolidar y extender la actual división internacional del trabajo que remite a países como el nuestro a producir bienes manufacturados poco complejos, no integrar el aparato productivo y no desarrollar tecnología propia. Todo esto con el "aporte" del capital extranjero. Desde el punto de vista de la gran burguesía yanqui el proyecto plantea correctamente las ventajas, aunque haya sectores internos que se verían perjudicados. Aquello de convertirnos en "mejores clientes" es una necesidad urgente de la burguesía metropolitana a fin de aumentar el intercambio y favorecer la remisión de plusvalía al exterior.

## Utilidades y dividendos

La simple salida de plusvalía en concepto de transferencia de utilidades implica que las empresas extranjeras encuentran límites a su acumulación local, o en todo caso, que tienen oportunidades más lucrativas en el exterior. De todos modos queda claro que una de las motivaciones fundamentales de la inversión directa consiste en la repatriación de utilidades.

Todas las estadísticas referidas a la inversión directa en Argentina (en cualquier período histórico) revelan que a largo plazo las salidas por utilidades son mayores que los ingresos de capital. Esto sucede así, por cuanto las empresas acumulan mediante la extracción directa de plusvalía, la expropiación de plusvalía a otras empresas debida a su situación monopólica en el mercado y la captación del ahorro interno vía créditos de la banca oficial y privada nacional o extranjera. Por tanto, no necesitan reinvertir la masa de sus utilidades (salvo a veces cuando se hallan en pleno proceso de expansión) y pueden remitir al exterior el grueso de la misma. En el período 1959-69 los beneficios obtenidos por el conjunto de las inversiones estadounidenses en la Argentina<sup>11</sup> alcanzaron a 985 millones de dólares, de los cuales fueron remitidos 636 millones.

Analizando los valores de utilidades y dividendos remitidos para el total de la inversión extranjera (cuadros 2 y 3) se observan dos períodos: entre los años 1959 y 1965 las remesas se mantienen acotadas en los 60 millones de dólares anuales (salvo el año 1961 de crisis interna que incentiva las remesas al exterior). En este período se da la radicación de capitales y las necesidades de su expansión limitan el giro de beneficios. A partir de 1966 se observa un salto y la tendencia es ampliamente creciente. Una vez afincado el capital extranjero, monopolizada la oferta, las necesidades de reinversión son muy pequeñas. Los cuadros revelan una caída en 1967, año en que el capital extranjero contó con una posición extremadamente privilegiada para su inversión interna. Esto es debido a que las oportunidades extraordinarias para la captación de empresas nacionales a que dio lugar la devaluación y la política económica del gobierno de Onganía alentaron al capital extranjero a emplear sus utilidades para la compra de paquetes accionarios. Simultáneamente en ese año se dio un fuerte ingreso de capitales de corto plazo con el mismo objetivo. La aparente caída en el valor que corresponde al año 1971 tiene

<sup>11</sup> Según el *Survey of Current Business*, citado por FIEL, *Las inversiones extranjeras en la Argentina*, pág. 291.

su explicación en las restricciones al giro de utilidades que adoptó el BCRA ante la gravedad del estrangulamiento externo. A partir de ese año las empresas que desean remitir en forma legal utilidades y servicios tecnológicos deben comprar bonos externos de amortización a mediano plazo. Estos bonos en dólares son negociables en los mercados internacionales. La "solución" consiste entonces en diferir el pago de las utilidades y en incrementar directamente el valor de la deuda externa por los bonos emitidos. El valor que figura en los cuadros se refiere, entonces, a los bonos adquiridos por las empresas. Dado que no hay razones para suponer que en 1971 las empresas extranjeras decidieron invertir una porción mucho mayor de sus utilidades, se infiere que pudieron burlar la reglamentación vigente y remesar utilidades por otras vías menos visibles.

Estas vías comprenden, entre otras, la alteración de los precios de los productos que las empresas extranjeras intercambian con el exterior y, en especial, con sus casas matrices. Facturando las importaciones por encima de su precio normal de mercado y las exportaciones por debajo de él, prácticas relativamente difíciles de controlar y medir, se logra ocultar el giro de beneficios. Estas prácticas son normales en el comportamiento de las empresas extranjeras<sup>12</sup> y tienen varias finalidades: 1) evadir cualquier restricción al libre giro de utilidades; 2) obtener divisas cuando hay expectativas de devaluación con fines especulativos; 3) evadir impuestos en caso que la tasa impositiva fuera mayor en el país donde se originan las utilidades; 4) ocultar la tasa de ganancia real y no dificultar así la permanente publicidad que las mismas empresas desarrollan en el país receptor acerca de su "contribución al desarrollo nacional".

El brusco incremento en el valor de las importaciones del año 1971 (cuadro 1) se explica no sólo por la inflación del dólar y la acumulación de stocks ante expectativas de devaluación, sino además por la sobrefacturación debida a las restricciones al giro de dividendos y a la especulación.

### Servicios tecnológicos

La clave de la inferioridad de las burguesías de los países dependientes frente al capital monopolista internacional consiste —y

<sup>12</sup> Tales prácticas son reconocidas como corrientes por el *Survey of Current Business*, órgano del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

esto caracterizó también las formas históricas de dependencia— en la imposibilidad de lograr un desarrollo tecnológico propio que las equipare, o que siquiera acorte las distancias planteadas con el mismo. Las empresas imperialistas, apoyadas por sus estados, por el contrario, dedican grandes esfuerzos a la investigación y aplicación de innovaciones. Este hecho les permite ampliar la brecha tecnológica con los países dependientes e instrumentar su monopolio técnico a fin de apropiarse de vastos sectores de su economía.

La radicación de capitales consistió tradicionalmente en una real transferencia de recursos hacia el país receptor, donde se encontraba la fuerza de trabajo y las materias primas necesarias a fin de concretar la explotación. Las tendencias más recientes, en especial desde la segunda posguerra, indican que es cada vez menor el aporte neto de capital necesario para implantarse en un país dependiente. Esto ocurre no sólo por la capacidad del capital extranjero de apropiarse de ahorro interno sino además porque pueden "capitalizar" sus conocimientos tecnológicos. El procedimiento consiste en ofrecer asesoramiento técnico, o en otorgar patentes (derecho de usar procedimientos técnicos) o marcas (derecho de utilizar un nombre para el producto) a cambio de lograr una participación en el valor de las ventas o de las utilidades de la empresa "adquirente". De tal modo, la inversión real se minimiza o llega a ser cero, y la tasa de ganancia por estas operaciones se acerca a infinito.

Este tipo de "inversión" brinda a las empresas imperialistas la fuente externa de recursos que más rápidamente crece en el conjunto de los "servicios del capital". En 1957 afluyeron a EE. UU. 378 millones de dólares desde todo el mundo, mientras que en 1965 la transferencia fue de 1.225 millones.

Una publicación del Departamento de Comercio de EE. UU. detalla las ventajas adicionales de este tipo de inversión<sup>13</sup>: "a) constituye una fuente de influencia; b) permite establecer una base firme en los mercados extranjeros sin hacer grandes inversiones; c) permite retener mercados; d) los impuestos sobre regalías son menores que sobre las sociedades anónimas; e) en la medida en que reemplazan a la inversión directa contribuyen a restringir la salida de capitales de Estados Unidos".

Veamos la experiencia de nuestro país en cuanto a "trasmisión de tecnología". El proyecto desarrollista implementado a partir de 1958 suponía que, sobre la base de la inversión extranjera, se

<sup>13</sup> V. Travagiri, "Licensing. U. S. know-how abroad is increasing", U. S. Department of Commerce, 1966.

daría una efectiva transmisión de tecnología. Si bien puede advertirse en la actividad industrial una elevación de la productividad esto se debe, en buena medida, a la centralización y consecuente desaparición de empresas medianas y pequeñas, proceso liderado por el mismo capital extranjero. Pero la incorporación de verdadero progreso técnico, como lo reconoce la CEPAL, "ha representado una especie de modernización circunscripta y limitada" en la medida que es patrimonio de unas pocas empresas y es usado para vencer en la lucha competitiva por la monopolización del mercado. La tecnología de unas empresas no se "difunde" al resto de ellas, como lo pretendía el proyecto desarrollista. No hay desarrollo nacional de tecnología. Lo único que existe en compra del derecho a usar procesos o conocimientos. A menudo la tecnología adquirida es anticuada en su país de origen (EE. UU., en especial), y otras veces no se trata de tecnología sino sólo de una marca, cuyo derecho de uso es adquirido para afrontar la competencia, y "diferenciar" el producto en mejores condiciones.

Algunos sectores de la burguesía nacional, ante la perspectiva de desaparecer del mercado o ver seriamente limitada su expansión, adquirieron tecnología o marcas extranjeras. Los que no tienen la capacidad económica o financiera de hacerlo, ven amenazada su supervivencia. En otros casos, que son la mayoría, el uso de la tecnología se orientó a lograr una mayor penetración en el mercado por parte de las filiales de empresas extranjeras. Por último, en ocasiones, sirvió para que el capital extranjero lograra una participación mayoritaria en las acciones de empresas nacionales. Este fenómeno se da a partir de la compra de tecnología por una empresa local. Cuando, por circunstancias del mercado, o en razón de una devaluación, dicha empresa no puede afrontar el pago del servicio, suele "capitalizarse" la deuda mediante la cesión de parte del paquete accionario de la empresa a la firma vendedora.

Los cuadros 2 y 3 indican con claridad la velocidad con que crecen los pagos por servicios tecnológicos, que supera la que corresponde al pago de utilidades llegando a igualarse ambos rubros en términos de valor.

#### Intereses

El intercambio comercial y las transferencias de plusvalía constituyen flujos, movimientos anuales de mercancías y "servicios". Los déficits que eventualmente surgen del intercambio de bienes y aquellos debidos a los servicios financieros y tecnológicos, se pagan con reservas, inversiones directas de capital extranjero y.

en último caso, con préstamos externos (que es otra forma de inversión de capital). El estado acumulado de los préstamos externos y sus intereses es lo que constituye la deuda externa. Refleja, entonces, el resultado acumulado de saldos de la cuenta corriente y de los déficits por el pago de servicios financieros y tecnológicos.

Durante el gobierno peronista (1947) culminó el proceso de repatriación de la deuda externa existente. Posteriores déficits en el balance comercial (períodos 1951-52 y 1955-58), la política de rápida renovación del parque industrial (1960-62) y muy especialmente, luego, la transferencia de plusvalía al exterior, provocaron el acrecentamiento de la deuda hasta alcanzar actualmente un valor igual al de las exportaciones de tres años y que tiene un ritmo explosivo de crecimiento aun en los períodos en que el saldo comercial es positivo. En los cuadros 1 y 2 se ve con claridad que la salida por intereses (que refleja el crecimiento de la deuda) es la de mayor valor absoluto entre los diversos tipos de transferencias de plusvalía, y que además su tasa de crecimiento supera la de las utilidades y los servicios tecnológicos. Estos fenómenos también son compartidos por las experiencias de otros países latinoamericanos.

Desde hace unos años el nivel de la deuda externa, tanto pública como privada, condiciona las decisiones de política económica: el estado se ve compelido a adoptar medidas de política que tiendan a contener su expansión. Por otro lado, al recurrirse a los mercados de capital extranjeros para lograr una refinanciación por no poderse amortizar los vencimientos más próximos, se suelen aceptar imposiciones por parte de los acreedores en el sentido de efectuar determinadas políticas internas<sup>14</sup>.

Las burguesías metropolitanas que tienen en nuestro país la titularidad del grueso de la inversión extranjera, son las mismas que concentran (en 1970), conjuntamente con algunos organismos financieros internacionales que ellas controlan, el carácter de acreedores de la deuda externa: EE. UU. (31%), BID y BIRF (9% cada uno), Alemania (15%), Reino Unido (11%), Italia (9%), Suiza (9%), resto (16%).

La deuda pública duplica en valor, desde hace tiempo, a la privada. Pero en los últimos años su ritmo de crecimiento es mayor que el de ésta pues se presenta muy frecuentemente la necesidad

<sup>14</sup> En 1965 la refinanciación de la deuda implicó aceptar condiciones que limitaban la política interna, como por ejemplo, reducir el déficit fiscal y desarrollar una estrategia recesiva. En marzo de 1967 ocurrió otro tanto.

de recurrir a refinanciaciones y a préstamos de muy corto plazo para cubrir los requerimientos que plantea la caída de las reservas.

Se pueden distinguir tres etapas en la evolución reciente de la deuda externa:

a) En el período 1955/62 se acumulan importantes saldos negativos en el balance comercial. Estos déficits, junto con las transferencias de plusvalía (que en los últimos años superaba los 100 millones de dólares anuales) se financiaron con importaciones con pago diferido, capitales y préstamos privados de corto plazo, inversiones directas y préstamos de organismos internacionales. Si bien el déficit comercial del período ascendió a 1.800 millones de dólares, la adición de los "servicios" del capital y el financiamiento y refinanciamiento de los intereses y las amortizaciones, elevaron el endeudamiento externo en 3.000 millones de dólares (de 700 a 3.700 millones de dólares).

b) A partir de 1963 se recuperó sostenidamente el nivel de las exportaciones mientras que las compras al exterior permanecieron estancadas. En el período 1963-68 los saldos comerciales positivos sumaron 1.949 millones de dólares. Aún así la deuda externa se mantuvo en un alto nivel: 3.400 millones de dólares, por cuanto los saldos comerciales favorables sólo cubrieron las remisiones por los "servicios del capital" (1.495 millones).

c) A partir de 1969 la situación se hace explosiva. Las transferencias de plusvalía rondan los 350 millones de dólares y siguen creciendo. Dada la rápida evolución del capital extranjero en la industria y el volumen de la deuda externa, esta tendencia creciente se vuelve irreversible. Los saldos comerciales favorables ya no pueden cubrir sino una mínima parte del incremento de la deuda. A fines de 1972 ésta superaba ya los 6.000 millones de dólares.

Se produce así lo que se conoce como espiral de endeudamiento. El elevado nivel de la deuda implica altos intereses devengados que, al no poder pagarse se adicionan a la misma. La deuda se refinancia, el valor de los intereses se multiplica y no se los puede pagar, y se vuelve al punto de partida. El balance de pagos, entonces, refleja una crisis permanente y autogeneradora.

#### Intercambio monopolista de no equivalentes

Con la evolución del capitalismo y el advenimiento de su fase imperialista, se agravaron las relaciones asimétricas del intercambio internacional de mercancías. Existía ya un intercambio de no equivalentes, pero comienza a tener un peso decisivo el carácter

monopólico del mismo. El intercambio de no equivalentes consiste en cambiar cantidades desiguales de trabajo entre dos países con distinto desarrollo de las fuerzas productivas. La burguesía del país más desarrollado valora en el intercambio, como más intensivo, un trabajo que en realidad no es sino más productivo, y lo cambia por mercancías del país más atrasado que tienen más trabajo incorporado. "Pero hay un hecho que contribuye aún más a modificar la ley del valor en su aplicación internacional, y es que en el mercado mundial el trabajo nacional más productivo se considera al mismo tiempo como más intensivo, siempre y cuando que la nación más productora no se vea obligada por la concurrencia a rebajar el precio de venta de sus mercancías hasta el límite de su valor."<sup>15</sup> La posibilidad de este tipo de intercambio está dada por la diferencia entre las composiciones orgánicas del capital en ambos países, y consiste en el mismo fenómeno por el cual se forman los precios de producción entre distintas ramas industriales de un mismo país. Es un mecanismo propio del capitalismo en general y rigió el comercio internacional desde los inicios de la formación del mercado mundial capitalista.

Con el desarrollo de la fase monopolista del capitalismo el desvío entre los valores y los precios de producción en el intercambio internacional se profundiza más allá de lo que explican las diferencias nacionales de composición orgánica y siempre en favor de las burguesías de los países con mayor desarrollo de las fuerzas productivas. Esto ocurre como tendencia histórica general y no ya como antes de 1870, cuando se deba sólo en los períodos de depresión del comercio.

De este modo, se traslada a las burguesías metropolitanas plusvalía generada por la fuerza de trabajo de los países atrasados. El país más desarrollado "obtiene en el intercambio una cantidad mayor de trabajo de la que entrega, aunque la diferencia, el superávit, se lo embolsa una determinada clase, como ocurre con el intercambio entre capital y trabajo en general"<sup>16</sup>

Este tipo de intercambio, donde el poder monopolista de la burguesía metropolitana le permite imponer precios que le aseguren una tasa de ganancia mayor que en competencia, puede ser denominado intercambio monopolista de no equivalentes. No pretendemos afirmar que en el período preimperialista no hubiese un componente oligopólico en el intercambio internacional, pero

<sup>15</sup> C. Marx, *El Capital*, Tomo I, Cap. XX, F.C.E., págs. 469/70.

<sup>16</sup> C. Marx, *El Capital*, Tomo III, Cap. XIV, 5. F.C.E., pág. 237.

los altibajos en los precios de los productos de los países atrasados, permiten suponer que revestía menos importancia.

En la actualidad, el intercambio monopolista de no equivalentes forma parte de la compleja red de relaciones que se establece entre las clases sociales en la etapa imperialista. La característica esencial de ésta es la exportación de capital y la explotación, por parte de las burguesías metropolitanas, de la fuerza de trabajo de los países dependientes. El intercambio monopolista forma parte inescindible de las manifestaciones del imperialismo, aunque su importancia individual sea relativamente secundaria. Algunas teorías que elevan a la categoría de esencial las características del comercio internacional, confunden e invierten muchas de las relaciones económicas básicas del imperialismo<sup>17</sup>.

Para enfocar correctamente el análisis del intercambio monopolista de no equivalentes debemos excluir el "comercio" que se realiza entre empresas imperialistas y sus filiales en otros países. Estas transacciones, que se expanden a un ritmo muy rápido, se

<sup>17</sup> El desarrollismo pretende encontrar la manifestación esencial de la dependencia en las relaciones de intercambio comercial. Según esta teoría, el hecho de que los países dependientes sólo puedan exportar fundamentalmente bienes primarios, cuya demanda internacional se acrecienta a un ritmo menor que su oferta, provoca una caída relativa de los precios que limita sus posibilidades de desarrollo. Los países "subdesarrollados" no pueden mantener el precio de dichos productos, por cuanto no se da en ellos un desarrollo dinámico en otras ramas de la economía que absorbe el excedente de mano de obra provocado por los incrementos de productividad en el sector primario o por los límites que plantea la demanda externa. Bajan entonces los salarios en estos sectores y los precios de los bienes primarios no pueden mantenerse.

La solución consiste, si no se da una transferencia voluntaria de plusvalía en sentido inverso que equivalga al deterioro, en exportar hacia los grandes centros bienes industriales y avanzar en la "sustitución de importaciones", cualquiera sea el origen nacional del capital que "coopere" en esta salida. Ya hemos visto como este proyecto es coherente con las últimas tendencias del capital monopolista internacional.

En la concepción desarrollista la dependencia se ubica en la esfera de la circulación: la oferta de bienes primarios excede su demanda y los precios caen. No se analiza globalmente al sistema capitalista: el papel de la exportación de capital pasa desapercibido. La reproducción ampliada del capital a nivel internacional y las relaciones de producción a ella vinculadas no se toman en cuenta.

Se cae así en la idea de que el imperialismo es un factor "externo" a las economías dependientes. Por consiguiente se confunde "subdesarrollo" con dependencia, por cuanto se afirma que se logra superar el "subdesarrollo" cambiando la composición del comercio exterior.

realizan en el seno de una misma empresa y por lo tanto no deben considerarse actos de comercio. Por otra parte, la fijación de los precios en estas transacciones no responde a las pautas del intercambio internacional. La frecuente práctica de ocultamiento de utilidades por parte de las filiales de empresas extranjeras mediante el arbitrio de sobrevaluar las importaciones y subvaluar las exportaciones, conduce a la apariencia de un falso deterioro de los términos del intercambio (cuyas diferencias y analogías con el intercambio monopolista de no equivalentes veremos enseñada) en el comercio internacional.

El intercambio monopolista de no equivalentes está determinado por el monopolio del desarrollo tecnológico detentado por los países imperialistas. La economía mundial capitalista se caracteriza por la existencia de dos polos contrapuestos. Por un lado, un pequeño grupo de países que monopoliza el desarrollo de la tecnología y de las fuerzas productivas, y por consiguiente de la oferta de medios de producción (insumos y maquinaria) altamente desarrollados indispensables para sostener el proceso productivo en los países que componen el otro polo. Este está integrado por un gran número de países de menor desarrollo capitalista relativo que exportan bienes primarios de consumo, materias primas originadas en industrias extractivas y bienes terminados industriales de baja tecnología. Los países que componen el segundo polo se hallan en competencia entre sí en el intercambio internacional y además deben competir, en algunos casos, con la producción interna de los países del primer grupo.

El diferente poder monopólico de ambos grupos de burguesías permite una formación de precios en el mercado mundial que sistemáticamente favorece a los capitalistas del primer polo. Los precios para sus productos son más altos que en caso de regir la competencia plena en el mercado mundial. De igual modo, se deterioran los precios de los bienes producidos en los países atrasados.

La tasa de ganancia en el polo monopolista es mayor que la que regiría en caso de competencia. Recíprocamente, es menor la de los países de menor desarrollo relativo.

La plusvalía que se transfiere de este modo es generada por la fuerza de trabajo del polo atrasado y se traslada indirectamente (a través de la burguesía de estos países) hacia los capitalistas metropolitanos. En el polo imperialista, esta plusvalía se distribuye de acuerdo a la estructura del mercado de bienes (que es altamente monopólica, comenzando por las empresas que participan en el comercio internacional) y de acuerdo a las alternativas de la lucha de clases (organización y poder de la clase obrera).

Son varios los procesos y fenómenos económicos que regeneran y refuerzan continuamente la relación asimétrica en el comercio internacional.

Las características de la industrialización en los países dependientes implican que la sustitución por producción local de bienes importados provoca la necesidad del abastecimiento externo de otros productos (insumos de técnica avanzada y bienes de capital complejos) imprescindibles y sólo ofrecidos por un núcleo pequeño de países imperialistas. En el caso de estos, su capacidad tecnológica les permite sustituir, por ejemplo, numerosos productos naturales provenientes de los países dependientes por otros, utilizando materia prima sintética de origen interno.

Algunos centros imperialistas, en especial los que componen el Mercado Común Europeo, desarrollan una política de auto-abastecimiento de productos alimenticios (granos fundamentalmente) que limita las posibilidades de venta de los países dependientes. En el mismo sentido juegan los excedentes agrícolas de EE.UU.

La participación de los países dependientes en el comercio mundial disminuye<sup>18</sup> pues las necesidades del desarrollo de las metrópolis pasan cada vez más por la complementación entre sí de bienes que aquellos países no pueden ofrecer.

Las metrópolis desarrollan políticas de protección aduanera de su industria manufacturera liviana que limita las posibilidades de acceso de algunos países dependientes. En estos países las empresas imperialistas suelen usufructuar tales barreras proteccionistas al realizar inversiones directas.

El poder monopolístico de las burguesías imperialistas en el mercado mundial les permite exportar su propia inflación cuando comercian con los países de menor desarrollo relativo. En el caso de éstos, no se da el fenómeno recíproco puesto que los precios de sus productos se establecen a nivel mundial y su demanda suele estar altamente concentrada.

Debe distinguirse el intercambio monopolista de no equivalentes del fenómeno definido como deterioro de los términos del inter-

<sup>18</sup> Son ilustrativos los siguientes índices con base 1958 de la evolución del comercio total para diferentes grupos de países:

	1954	1958	1965
Países capitalistas evolucionados	97	100	102
Tercer mundo	109	100	95

Pierre Jalé, *El imperialismo en 1970*, Siglo XXI, (pág. 71).

cambio internacional. Este último consiste en una evolución de los precios relativos favorable a los países centrales. El intercambio monopolista de no equivalentes incorpora además la consideración de las variaciones relativas de productividad de las mercancías sujetas al comercio internacional.

El ejercicio del poder monopolístico permite a las burguesías de los países centrales apropiarse los frutos de los incrementos de productividad en las industrias de exportación, pues no reducen los precios de venta pese a la disminución del valor y de los precios de producción. El precio de producción tendría que descender —de no mediar el monopolio— pues los incrementos de productividad son mayores que los de la composición orgánica.

Aún con constancia en los términos del intercambio, se produce intercambio monopolista de no equivalentes al registrarse una evolución en la productividad de los países centrales mayor que la que se da en los países atrasados.

En el caso de la Argentina, numerosas fuentes estadísticas revelan la tendencia histórica al deterioro de los términos del intercambio. CEPAL afirma que desde 1952 la tendencia es claramente desfavorable a la Argentina, y los niveles de los términos del intercambio son inferiores a los que se registraron desde principios de siglo salvo los períodos de crisis (crisis ganadera 1920-24, crisis mundial 1930-34) o guerra (2a. guerra mundial 1940-45). Utilizando datos de CEPAL y del FMI, O. Caputo y R. Pizarro cuantificaron la transferencia de paridad debida al deterioro de los términos del intercambio de Argentina. Sobre la base de los precios de 1950 esta transferencia ascendió a 3.781 millones de dólares en el período 1951-1966<sup>19</sup>.

Los términos del intercambio, tomando una serie relativamente larga, siempre son desfavorables. Tomando como base el año 1960 el índice de precios de las exportaciones argentinas fue de 114,1 en 1950 y de 104,2 en 1966. Entre los mismos años, el índice de precios de las importaciones alcanzó a 100,9 y 99,7 respectivamente. En consecuencia, los términos del intercambio fueron de 113,0 en 1950 y de 104,5 en 1966<sup>20</sup>.

Desde 1968 los precios de las importaciones argentinas aumentaron inusitadamente en razón de la inflación en EE.UU.

<sup>19</sup> O. Caputo y R. Pizarro, *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*, Centro de Estudios Socioeconómicos, Universidad de Chile, (pág. 76).

<sup>20</sup> Datos tomados de Secretaría del Consejo Nacional de Desarrollo. Diagnóstico del Sector Comercio Exterior. Anexo Estadístico, Cuadro N° 14, Junio de 1968.

Los procesos y fenómenos que distinguíamos en general como característicos de la relación asimétrica de monopolio (características diferenciales de la industrialización en los países centrales y atrasados, autoabastecimiento de aquéllos, diferente instrumentación de la protección aduanera, capacidad de exportar inflación) son absolutamente válidos para el caso argentino.

La estructura de la comercialización interna y de la industrialización de muchos productos agropecuarios exportados por Argentina, al estar altamente concentrada en algunos monopolios, permite el manejo de los precios en detrimento de los productores agropecuarios pequeños y medianos que no tienen acceso directo al mercado mundial.

La elaboración y exportación de carne vacuna, que constituye un tercio del valor de las exportaciones totales, se encuentra concentrada en cinco empresas extranjeras que controlan más de la mitad de su valor. El maíz y el trigo participan en un 25% en el valor de las exportaciones. Tres empresas controlan la mitad de las ventas externas, y con cuatro empresas más cubren el 80% de las exportaciones totales de estos granos.

#### Salidas de capital nacional

La salida de capital nacional es la última de las formas mencionadas de transferencia de plusvalía al exterior. Las motivaciones para tal transferencia son variadas y dependen de los sectores de clase que la realicen. Específicamente hay tres motivos básicos: atesorar afuera (para mantener el poder adquisitivo de la moneda), invertir afuera (por encontrar oportunidades más lucrativas), especular (especialmente cuando existen expectativas de devaluación).

Es bastante difícil determinar cuáles son los sectores de clase nacionales que transfieren al exterior. Es posible que los terratenientes participen en forma importante en el total transferido.

Estas salidas no están captadas como tales en las estadísticas del balance de pagos del BCRA. De todos modos podrían obtenerse algunas inferencias no muy seguras analizando los ingresos por servicios financieros. Estos ingresos reflejan la repatriación de las utilidades e intereses de ese capital exportado, pero no puede determinarse con precisión el monto de tal capital analizando los altibajos en el nivel de tales flujos, puesto que sus titulares pueden asimismo acumular dichas rentas en el exterior.

El ingreso por utilidades y dividendos creció hasta 1961, año en que alcanzó 64 millones de dólares. Desde entonces disminuyó significativamente y no pasa, en la actualidad, de niveles extremadamente bajos. En cambio, los intereses ingresados comien-

zan a crecer a partir de 1965 (11 millones de dólares) y alcanzan 26 millones de dólares en 1970. Dado que los años de mayores ingresos corresponden a periodos de crecimiento del PBI, puede deducirse que los picos corresponden a una mayor repatriación por haber mejorado las condiciones de inversión en el país.

El hecho de que no existen prácticamente ingresos por utilidades desde 1962 y el notorio crecimiento de la entrada por intereses desde 1965 podrían estar evidenciando un cambio en la composición de la tenencia de capitales en el exterior por parte de los titulares nacionales.