

Documentos de Jóvenes Investigadores

n° 20

**Burguesía nacional
y competitividad internacional:
el caso Arcor**

Verónica Gabriela Baudino

MAYO 2010



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES GINO GERMANI
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
ARGENTINA

Los DOCUMENTOS DE JÓVENES INVESTIGADORES son elaboraciones de becarios o auxiliares del Instituto. Previo a su publicación, estos documentos son evaluados por dos especialistas en el tema.

ISBN: 978-950-29-1216-5

Fecha: Mayo 2010

**Instituto de Investigaciones Gino Germani
Facultad de Ciencias Sociales. UBA
Uriburu 950, 6° piso
(C1114AAB) Buenos Aires. Argentina
Teléfono: (5411) 4508-3815; Fax: (5411) 4508-3822
e-mail: iigg@mail.fsoc.uba.ar
Centro de Documentación e Información
e-mail: cdi@mail.fsoc.uba.ar
<http://www.iigg.fsoc.uba.ar>**

Resumen

Arcor es una de las pocas empresas argentinas exitosas a nivel mundial. En el presente trabajo exponemos los avances que permiten entenderla como parte de la fracción dominante de la burguesía nacional que se asienta en el motor histórico de la economía argentina: el agro.

Abstract

National bourgeoisie and International economical competition. Arcor company.

Arcor is almost the only argentinian successful company in the international market. In this paper we expose the results of our research, which show that the capital accumulation bases of Arcor are the same that the Argentinean ones: the productivity of its land.

Verónica Gabriela Baudino

Licenciada en Historia de la Universidad de Buenos Aires. Becaria de CONICET con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani. Docente de la carrera de Historia de la Universidad de Buenos Aires.

Índice

Introducción

1: Estado del arte

2: Arcor: génesis y desarrollo de un capital productivo

3: La guerra de las golosinas

4: Subsidios y exportación

5: La competitividad internacional

Conclusiones

Bibliografía y fuentes

El objetivo de este trabajo es aportar al estudio de la dinámica de acumulación de capital en Argentina, durante la segunda mitad del siglo XX. En particular, aquellas determinaciones que explican la exitosa inserción de ciertas industrias, de capitales locales, en el mercado mundial.

La alta competitividad del agro argentino no parece hoy día estar sometida a la discusión académica. Tampoco su notable inserción en el mercado mundial. En todo caso, los debates giran en torno a las causas del fenómeno. Diferente es el caso de aquello que suele llamarse "industria". Allí solemos ver, en general, la historia de un fracaso. En ese rubro la Argentina parece no poder haberse insertado competitivamente en el mercado mundial. No obstante, este "fracaso" no es aplicable a todas las empresas. Algunos capitales nacionales han logrado ocupar los primeros renglones de su rama en el mercado mundial. Dos son los casos más importantes: Siderca (tubos sin costura) y Arcor (caramelos).

El estudio del caso Arcor, dado que es un capital de origen nacional que ha logrado erigirse en líder de su rama a nivel mundial permite abordar los problemas planteados. Por un lado, abona en el estudio de las particularidades de la acumulación de capital en Argentina, ya que se trata de un exponente que ha sorteado la barrera del mercado internismo y en este sentido, el estudio de sus causas refleja en algún punto las potencialidades y límites de la economía argentina. Por otro lado, su origen nacional aporta en la discusión acerca de las cualidades y comportamiento de la burguesía nacional.

Advertimos, sin embargo que este caso particular no agota el tratamiento de los problemas planteados, pero, por las características del observable, creemos que su análisis aporta a la comprensión de la problemática. Asimismo, consideramos que de acuerdo a las posibilidades de espacio de este artículo ha sido conveniente la presentación lo más acabada posible del caso testigo en cuestión. Por otra parte, ciertos los análisis existentes sobre la rama de tubos de acero sin costura entre los exponentes exitosos, y de las ramas del calzado, gráfica, confección y carruajes entre aquellas poco prósperas, permiten acercarnos a una visión más global del problema (Kornblihtt, J., 2008; Dachevsky, F., 2007; Kabat, M., 2005; Pascucci, S., 2007; Bil, D., 2007).

En el presente trabajo realizaremos un estudio crítico de las principales obras que abordaron el problema. Ya sea desde un ángulo general: cuáles son las características de la burguesía nacional y las causas de sus límites en la inserción internacional. Ya sea aquellos abocados específicamente a explicar el caso Arcor.

Dentro de la exposición de los resultados de nuestra investigación propiamente dicha, comenzaremos con una descripción de la historia de la empresa. Luego, analizaremos el comportamiento de la rama de producción de golosinas. En tercer lugar, realizaremos un examen de las políticas de transferencias públicas al sector privado, ya sea en forma de subsidios directos, promociones industriales o licuaciones de deudas. Observaremos a dónde fueron las transferencias, quiénes fueron favorecidos y en qué medida estas influyeron en el mayor o peor desempeño de nuestro objeto. Por último, presentaremos las ventajas que posee la rama en el mismo proceso de producción: los costos salariales, los costos de la glucosa y los del azúcar, siempre en comparación con los principales países competidores.

Las fuentes utilizadas son Censos Nacionales e Industriales, entrevistas, revistas especializadas, bibliografía, estadísticas nacionales y extranjeras, y serán incorporadas en el texto para sustentar las problemáticas analizadas.

1. Estado del arte

El problema sobre las características de la burguesía nacional ha sido abordado desde diferentes perspectivas. Aunque en algunos casos no se utilice el concepto "burguesía", sino "empresariado", entendemos que aportan a la comprensión del fenómeno.

Modelos de acumulación y burguesía nacional

La obra de Basualdo es representativa de un arco muy amplio de intelectuales, lo que justifica un repaso más detallado (Basualdo, E. y Azpiuazu, D., 1986; Basualdo, E., 2006). Partiendo de un presupuesto central (el desarrollo económico cambia su especificidad de acuerdo a la fracción que logra acumular poder político y dirigir el Estado), considera que

las políticas estatales son la causa principal de las crisis y las bonanzas. A su juicio, la burguesía nacional nació durante el peronismo, gracias a una serie de medidas que privilegiaron la economía mercado internista, y dieron lugar al desarrollo de los pequeños y medianos capitales. La Confederación General Económica fue, según el autor, la institución que aglutinó los intereses de esta fracción de la burguesía y permitió su conformación como sujeto social. Sin embargo, el ascenso de la fracción más concentrada del capital, a través de la dictadura militar de 1976, asestó el golpe final a la burguesía nacional.

Según Basualdo, la oligarquía diversificada acaudilló el proceso económico los últimos treinta años, a partir de la valorización financiera, la toma de deuda y la apropiación de transferencias estatales. En este esquema, resulta central demostrar que esa oligarquía diversificada no es productiva, es decir, no basa su expansión en la extracción de plusvalía y en el aumento de la productividad del trabajo. Este es, precisamente, el punto que queremos discutir con el examen del caso Arcor. Para Basualdo, capitales como Arcor, de origen nacional y líderes del proceso de acumulación, no forman parte de la burguesía nacional. Por el contrario, les atribuye un rol nocivo, por la compra y fusión con otras empresas y haber recibido subsidios estatales (Basualdo, E., 2006, pp.160-161).

Comportamiento empresarial y acción estatal

Otra línea de pensamiento muy difundida combina la acción empresarial y las políticas estatales como factores determinantes de la existencia o no de capitales exitosos. En esta vertiente se engloban, con sus diferencias, aquellos intelectuales dedicados al estudio de empresas, así como quienes analizan los niveles más macro de la economía, aunque haciendo especial hincapié en las cualidades de la burguesía que la motoriza.

Inscrito en esta matriz interpretativa, Jorge Schvarzer (2000) sostiene que los problemas estructurales del capitalismo argentino se deben a la carencia de una burguesía con un proyecto propio y de un Estado poco abocado a su realización. En efecto, el modelo prevaleciente durante los últimos treinta años, a su entender, se fundó en una política anti-industrial asentada en la vuelta a una Argentina basada en la renta natural,

liquidando una experiencia de desarrollo que no había llegado a madurar. A su juicio “la eficiencia fabril tuvo poca relación con el éxito o fracaso de las empresas, la capacidad financiera y la audacia fueron lo más importante” (Schvarzer, J., 2000, p.300).

Marcelo Rougier (2004), en una línea semejante, analiza las políticas concretas que imposibilitaron el fortalecimiento de los sectores más débiles de la burguesía. A partir del estudio del Banco de Crédito Industrial (BI), (1944-1955) y su sucesor, el BANADE, Banco de Desarrollo Industrial (1967-1976), busca comprender el rol de estas instituciones como instrumento de financiación de la industria. Su análisis demostraría que el BI tuvo escaso impacto como instrumento de política industrial. Otorgó pocos créditos destinados a la inversión a largo plazo, mientras que la mayor parte fue destinada a cubrir gastos corrientes de empresas ya instaladas, a financiar empresas de transporte y al IAPI. Además, los préstamos no estuvieron dirigidos primordialmente a pequeñas y medianas empresas, favoreciendo la concentración de capital.

Desde una perspectiva cercana al desarrollismo, Bernardo Kosacoff (1993) sostiene que existe una burguesía local potente, asentada en los sectores más concentrados y productivos, especialmente ligados al agro. A su juicio, la acumulación en Argentina tiende a centrarse en los sectores más productivos, que constituyen una verdadera burguesía nacional productiva que invierte y tiene como estrategia la exportación. Kosacoff supone que la primacía de los sectores más competitivos es producto del triunfo de una política de desregulación de la economía, pero considera que esta inclinación del empresariado debería ser regulada por el Estado, incentivando el desarrollo de otras industrias con mayor valor agregado (Kosacoff, B., 1993, p.170).

Otro autor que puede identificarse con la línea de Kosacoff, es Andrés López (2007, p. 218). En discusión con Basualdo y Schvarzer, enuncia que la clase empresaria argentina no tiene genéticamente una racionalidad distinta a la del resto de los países. Es de la combinación del contexto económico e institucional y la conducta del empresario, de donde pueden extraerse las conclusiones acerca de las cualidades del desarrollo industrial argentino.

Asumiendo el rol empresario como el dinamizador del desarrollo económico, sostiene que la debilidad del empresariado argentino radica en su menor tamaño con respecto a sus competidores, así como a su falta de financiamiento. En el sentido de Kosacoff, el marco institucional debe asumir, según López, la tarea de diseñar e implementar políticas que generen las condiciones para el buen desempeño empresario. Situación conseguida, en su opinión, en el período agroexportador, en forma parcial durante la ISI y que se abandonó con la apertura económica del '76.

La posición de López, como la de Kosacoff, tiene la virtud de llevar el problema hacia el análisis de las condiciones concretas de la producción y de la competencia entre capitales. Sin embargo, tiene el defecto de considerar la acción estatal como sujeto fundamental, capaz de revertir todas las acciones nocivas del mercado, sin medir los límites que el propio Estado tiene, límites que brotan de la economía que los sostiene.

Por otra parte, existe un vasto número de trabajos que atienden a la acción política-estatal de los empresarios. En esta línea sociológica se inscribe la obra de Gastón Beltrán (2006) quien analiza el proceso por el cual las políticas neoliberales crecieron en legitimidad y fueron percibidas por el empresariado como la única alternativa para enfrentar la crisis política y económica. El autor hace hincapié en la contradicción entre las medidas apoyadas y los resultados de las mismas, que en muchos casos operaron en contra de los empresarios. Su hipótesis sostiene que la causa de tal situación se explica por la vaga idea que los empresarios tenían del neoliberalismo, especialmente de sus contenidos y sus posibles resultados. En una línea de estudio semejante se encuentran dos trabajos que abordan la trayectoria de la Fundación Mediterránea, institución empresarial liderada por Arcor. Por un lado, Mariana Heredia (2004), quien interpreta que esta entidad implica una nueva forma de intervención empresarial a partir de los denominados "liberales tecnocráticos" ante la retirada de la "política". A su juicio, la formación de los intelectuales en EE.UU. atiende a la coincidencia entre el ansia modernizadora de las elites locales y la voluntad del gobierno de EE.UU. de desplegar una política diplomática en el marco de la Guerra Fría. A su juicio, no fueron representantes de la burguesía nacional, coincidiendo con los postulados de Eduardo Basualdo y Alfredo Pucciarelli. Por otro lado, Hernán Ramírez (1999) quien sostiene que la FM se

constituyó en la organización hegemónica de la burguesía tomando como parámetros para su demostración la capacidad de articular un discurso que presente a sus intereses como los de la nación toda.

El caso Arcor

Pocos estudios de la burguesía nacional han indagado en su desarrollo histórico a partir de un caso concreto. Acerca de Arcor, exponte privilegiado, partícipe ineludible de la vida política y económica argentina, poco se ha escrito. Tres son las investigaciones que abordan su historia. Por una parte, Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo (Azpiazu, D. y Basualdo, E., 1989) dedican sólo un acápite de su trabajo a la empresa, pero con una hipótesis muy difundida: Arcor acumula gracias a transferencias de riquezas por parte del Estado. Intentan también demostrar cómo este capital, a partir del control de firmas pequeñas, se benefició con las Leyes de Promoción Industrial (Azpiazu, D. y Basualdo, E., 1989, p. 159).

Los autores enumeran cada una de las empresas de Arcor beneficiadas con el régimen nacional y provincial, y explicitan en algunos casos los montos de las inversiones. Pero no aclaran qué porcentaje del capital inicial fue subsidiado. Basualdo y Azpiazu concluyen que:

“La similitud de las actividades que desarrollan una parte importante de las firmas promocionadas en el ámbito nacional y en el provincial permite inferir [...] que el propio flujo comercial intercorporativo podría constituirse en un mecanismo por demás idóneo para maximizar la internalización de los incentivos impositivos” (Azpiazu, D. y Basualdo, E., 1989, p. 159).

Basualdo y Azpiazu sustentan sus hipótesis en evidencias muy limitadas. Que Arcor haya instalado empresas en zonas promocionadas no es síntoma de que haya alcanzado un elevado nivel de acumulación gracias a los subsidios estatales. Lo que en todo caso debería ponderar es la relación entre los subsidios y las exportaciones, y compararlo con otras empresas competidoras o de otras ramas. La siguiente frase ilustra sobre los criterios utilizados:

“Aún cuando no pueda llegar a calcularse la magnitud real de las transferencias de recursos implícitas en los beneficios promocionales, puede sí afirmarse que las mismas asumieron un papel decisivo en el patrón de acumulación y en la estrategia desplegada, en el sector industrial, por estas nuevas fracciones del capital, dominantes en la economía argentina de los años ochenta” (Azpiazu, D. y Basualdo, E., 1989, p. 146).

Kosacoff et al. (2001), por su parte, produjeron el trabajo más completo, partiendo del comportamiento individual de los dueños para explicar su éxito. Analizan cada una de las etapas del desarrollo de la empresa, determinando cuatro fases que caracterizan según innovaciones tecnológicas, estrategias de *management*, contexto político-económico nacional y participación en los mercados. Atienden la evolución de la empresa hacia la integración vertical, mediante la cual progresivamente pasa a controlar todo el proceso productivo (materias primas, glucosa, maquinarias, envasados, distribución, etc.), así como su diversificación hacia otras ramas (aceites y conservas). A su vez, estudian el aumento de la producción total de la empresa y su inserción en los mercados del interior (hasta 1970), el litoral y el inicio de exportaciones (desde 1970). Por otra parte, señalan un proceso de trans-nacionalización, con inversiones en plantas en países limítrofes y adquisición de otros capitales. Sin embargo, el trabajo incurre en ciertos errores, siendo el principal la omisión del estudio de la competencia. Por esto, es necesaria la reconstrucción del progreso de Arcor en relación a la rama en la que se inserta, la cual tiene particularidades que determinan el desarrollo tecnológico y la concentración y centralización del capital. Cada capital tiene un marco de acción delimitado por la forma que toma la evolución de la rama. Quienes no logran adecuarse a las nuevas condiciones de producción ven peligrar su propia existencia.

Tampoco indaga en los orígenes de Arcor, momento que debe ser estudiado ya que constituye la base inicial de la acumulación. Antes de fundar Arcor, sus dueños formaban parte de Sasort, también productora de golosinas. La separación entre ambas empresas marca un camino diferente para cada cual, cuyo punto de inflexión parece haber sido un crédito estatal. Este problema de singular importancia no es abordado por los autores.

Por último, los datos en este trabajo son fragmentarios, ya que no reconstruye el total de las determinaciones de la acumulación en Arcor. Menciona cambios tecnológicos de forma aislada, pero no se detienen en el análisis pormenorizado de la evolución del proceso productivo, donde es preciso detallar las características de las maquinarias incorporadas y la forma en que éstas incrementan la productividad del trabajo. Este aspecto es de central importancia dado que el estudio del éxito de un capital no puede entenderse sin determinar qué cambios le permiten bajar sus costos de producción y seguir compitiendo. Como no analizan la evolución histórica de los procesos de producción, pierden de vista los cambios que incrementan la productividad del trabajo. Tal es el caso de la incorporación de una planta de glucosa en la década del 1950 que, aparentemente, permitió el ascenso de la producción de caramelos en un 300%. La metodología adoptada por Kosacoff et. al., signada por la fragmentación de los procesos históricos, impide conocer la totalidad de las variables en juego en la acumulación del capital.

El estudio de Kosacoff et. al. no logra, a nuestro juicio, explicar sólidamente las razones del "éxito" de Arcor. Además de las razones ya expuestas, consideramos que deja al menos dos puntos sin examinar: la base de su capacidad competitiva internacional, en particular el precio de su insumo básico, la glucosa y la continuidad de la relación con el Estado, tanto desde los comienzos como en la fase que se abre en los '70. Sobre el primer punto, nadie parece haber detectado que el insumo básico surge de la producción agraria (es un subproducto del maíz). Dado que la Argentina tiene ventajas competitivas en el agro, si el costo de la glucosa fuera la clave, el éxito de Arcor sería una simple proyección de la competitividad del agro pampeano. En relación al segundo punto, no se ha examinado en detalle la vinculación con el Estado. Se mencionan los proyectos por Promoción Industrial aprobados, pero no se ponderan si fueron centrales o no para su desarrollo. Por otro lado, tampoco indagan en la acción política a nivel estatal llevada adelante desde la Fundación Mediterránea.

Por su parte, Martín Schorr y Andrés Wainer (2006) pretenden dar cuenta de las diferentes evoluciones de las empresas durante la vigencia de lo que llaman "modelo financiero y de ajuste estructural". Sostienen como hipótesis, que Arcor logró convertirse en una empresa transnacional, líder

del mercado de las golosinas a nivel mundial, gracias a que recibió subsidios estatales por variados mecanismos. Discuten directamente la caracterización de empresario schumpeteriano que Kosacoff y los suyos adjudican a Pagani, sosteniendo que las transferencias estatales compensaron la baja tasa de ganancia de Arcor:

“Es indudable que los cuantiosos beneficios otorgados por el Estado bajo los regímenes de promoción industrial (en los que la búsqueda por maximizar la internalización de los subsidios implícitos en los distintos tipos de incentivos estatales –básicamente de índole fiscal– y la elusión impositiva por diferentes vías constituyeron dos componentes centrales en la formulación de las estrategias empresariales) conforman, por lejos, el factor explicativo predominante del notable crecimiento patrimonial que experimentó el *holding* durante la década perdida de los ochenta” (Schorr, M. y Wainer, A., 2006, p. 123).

Para intentar demostrar que Arcor se favoreció ampliamente con las Leyes de Promoción Industrial, repasan las empresas subsidiarias que se instalaron en las provincias promocionadas. Así señalan que instaló Misky (golosinas) con un préstamo del BANADE y aprovechó los beneficios del “Operativo Tucumán”. También inauguró bajo ese régimen una planta de glucosa. El mismo mecanismo, aunque en diferentes provincias, utilizó para instalar una planta elaboradora de dulces en San Rafael, una fábrica de galletitas, Pancrek, en Córdoba, una planta de films plásticos, Vitopel, también en Córdoba y una fábrica de enzimas, Milar, en Buenos Aires. De esto no se deduce, sin embargo, la centralidad de los subsidios como motor de la acumulación. En todo caso, sería preciso observar si obtuvo mayores subsidios que otras empresas locales y, en relación a la inserción de Arcor a escala internacional, si sus competidoras no recibieron subsidios semejantes.

Un balance

En función de las dificultades señaladas en el abordaje del caso Arcor en particular, y de las cualidades de la burguesía en general, creemos necesario partir de nuevos presupuestos. Específicamente creemos conveniente estudiar la competitividad de los capitales, en este caso Arcor,

para entender su comportamiento como parte de la burguesía nacional.¹ En efecto, optamos por los planteos teórico-metodológicos de Anwar Shaikh (2006)², quien retoma las implicancias de la ley de valor desarrollada por Marx para el comercio internacional. Shaikh sostiene que la desigualdad entre países es resultado de las distintas productividades y costos laborales imperantes en cada uno. Es justamente la validez de la ley del valor la que conlleva la competencia constante entre los capitales por producir a costos más bajos. La concentración y centralización de capitales, la utilización de insumos y mano de obra barata (especialmente en los países subdesarrollados) son mecanismos para obtener ventajas sobre los otros capitales. Entonces, lo que define la potencia, el éxito o fracaso de un capital son los costos a los cuales produce Kornblihtt, J., 2008).

Asimismo asumimos la teoría de las ventajas absolutas desarrollada por Anwar Shaikh y, entre otros, por Diego Guerrero (1995). Esta teoría implica una comparación entre diferentes unidades productivas de un mismo bien, en el que el determinante clave es la relación entre productividad y costos de producción (Guerrero, D., 1995, p. 40).

2. Arcor: génesis y desarrollo de un capital productivo

Los orígenes

El recorrido de Arcor comenzó con la fundación de una empresa de golosinas llamada Sasort. El capital inicial provenía de Fulvio Pagani

¹Entendemos por burguesía nacional a aquella fracción de la burguesía mundial que acumula en un espacio nacional propio. En función de su necesidad de desarrollo, requiere de un Estado que procure la constitución y la defensa de su mercado nacional. Como señala Pierre Vilar, el nacionalismo no aparece ligado, en primera instancia, a sentimientos e ideologías compartidas por toda la sociedad, sino a una necesidad concreta de conformación y defensa de un mercado interno propicio para el desarrollo de la burguesía. Vilar, P. (1993). "Desarrollo económico y progreso social". *Crecimiento y desarrollo*. Buenos Aires: Editorial Planeta. pp. 408- 410.

²Shaikh, A. (2006). *Valor, acumulación y crisis*. Buenos Aires: Ediciones ryr. El autor enuncia que "En fin de cuentas, por lo general los países capitalistas desarrollados dominarán el comercio ya que su mayor eficiencia les permitirá producir la mayoría de las mercancías a valores absolutamente más bajos y, por lo tanto, venderlas a precios de producción absolutamente más bajos en promedio. Sobre todo, se debe tener presente que estos resultados representan las tendencias automáticas del comercio libre y sin impedimentos entre naciones capitalistas con diferentes niveles de desarrollo. No es el monopolio o la conspiración sobre lo que descansa el desarrollo desigual, sino la libre competencia misma: el libre comercio es un mecanismo para la concentración y la centralización del capital doméstico", p. 234.

(fundador) y de un grupo de técnicos que había quedado cesante de la fábrica de golosinas Sebaste, de Las Varillas (Córdoba), devastada por un incendio. Un número importante de pequeños inversionistas también participó de la experiencia.

Sasort fue instalada en Sastre, un pueblo ubicado en el centro-oeste de Santa Fe. Según los obreros entrevistados³, su producción central, la confitería (caramelos, chupetines, confites, etc.), crecía, por lo cual la empresa comenzó a diversificarse hacia nuevos productos, como las galletitas. Esta evolución positiva proporcionó las bases para dar un salto en la producción, aumentar la productividad del trabajo y ser más competitivos en el mercado.

En este contexto, Pagani inició un debate entre los socios impulsando la modernización de la fábrica. En consecuencia, en 1952, le propuso al directorio solicitar un préstamo al gobierno peronista para adquirir nuevas maquinarias. La propuesta fue votada en contra, por 12 a 10, ya que la fracción liderada por Pagani poseía el 49% de la empresa y la oposición (conformada en su mayoría por sastrenses), el 51% restante. Los entrevistados mencionan el argumento de la posición ganadora: el Estado en algún momento iba a reclamar el préstamo y quedarse con la propiedad de la empresa.

Ante la derrota, Pagani, junto a un grupo de accionistas (Seveso, Brizio, Maranzana, Baira, Tavorda, Soldavini) tomó su dinero y dejó montada la empresa tal cual estaba. Se trasladaron a Arroyito, un pueblo situado a 113 kilómetros al este de la ciudad de Córdoba, donde habían nacido la mayoría de los socios. Según los dichos de los entrevistados, una vez en Córdoba, Pagani se contactó con el gobernador Luchini (peronista), con el que acordó el otorgamiento del préstamo a cambio de una participación en las ganancias de la futura empresa.⁴ Parecería ser entonces que el puntapié inicial de Arcor fue un subsidio estatal, que le permitió instalar una planta con tecnología moderna. De acuerdo con los entrevistados, la nueva maquinaria tenía una productividad que duplicaba a la de la planta de Santa Fe.

³Entrevistas a Savatiero, Roque y Milocco, Andino, obreros de Sasort desde 1946 hasta su quiebra en 1986. Realizadas en mayo de 2005, en poder de la autora.

⁴Ibid.

Producción de mercancías: integración productiva y diversificación

Desde mediados de la década de 1950, Arcor comenzó a desarrollar una integración productiva en torno de su mercancía central: los caramelos. Empezó la fabricación de materias primas, entre las cuales se encontraba la glucosa, cuya planta se inauguró en 1956, en un contexto de precios altos (debido a que existía una sola empresa productora). La planta se instaló con máquinas de segunda mano y tecnología poco desarrollada (Kosacoff, B, et. al, 2001, p.88). El sistema se mantuvo bastante precario hasta 1965, cuando la glucosa comenzó a elaborarse con maíz en vez de sorgo. Este cambio en la materia prima vino acompañado de la compra de maquinarias importadas que mejoraron la calidad, disminuyendo los desechos. En 1980 esta planta fue reemplazada por otra de última tecnología.

A su vez, en 1957 Arcor fundó la División Agropecuaria, comprando tierras para la explotación de campos de maíz y sorgo para proveerse del insumo para la glucosa. Asimismo, se cultivaban membrillos y madera para material de embalaje. El cartón corrugado, las cajas y el papel eran también mercancías básicas para el embalaje de los productos e implicaban altos costos. Por este motivo, la empresa instaló en 1954, en Arroyito, su propia planta, con maquinaria fabricada por la empresa.

Entre 1985 y 1988 fue cuando Arcor instaló la mayor cantidad de empresas, aprovechando los beneficios de los regímenes de promoción industrial. Un ejemplo es la creación de la empresa Misky en Tucumán, fundada y desarrollada como una empresa independiente hasta 1986 cuando fue absorbida mediante una fusión.

Sin embargo, no todas las nuevas empresas fueron creadas al calor de regímenes de promoción particulares. Tal es el caso de Pancrek, fábrica de galletitas, producto de la asociación en 1975 con LIA. También adquirieron la planta de destilación de alcoholes de cereales Guillermo Padilla Ltda., de San Pedro. La creación de envases Vitopel S.A. continuó la línea de provisión de insumos, así como la fábrica de enzimas Milar S.A., producto de la asociación con los laboratorios Miles, de EE.UU.

En 1995, siguiendo con la tradición de integración vertical de sus negocios, Arcor compró el ingenio La Providencia, en Río Seco (Tucumán) para abastecerse de azúcar de caña. Hacia el año 2005, se efectuó una inversión de alrededor de 7 millones de dólares para aumentar la producción de azúcar y así poder afrontar su mayor demanda proveniente del incremento en la producción de golosinas. En la actualidad, produce 100.000 toneladas anuales, siendo el cuarto productor nacional. De esta forma, Arcor se garantiza un insumo clave en su producción de golosinas (y de caramelos en particular) que como veremos tiene un costo competitivo en términos internacionales.

En la década de 1990 Arcor se estableció como grupo económico con un vasto catálogo de mercancías producidas en plantas ubicadas en distintos puntos del globo. En la década de 1970 se inició un proceso de internacionalización del capital. La primera experiencia fue en Paraguay, con la instalación de ARCORpar, dedicada a la fabricación de caramelos duros. En un contexto de avance de Brasil sobre el mercado paraguayo, la fábrica tuvo como finalidad abastecer a este mercado, que carecía de producción de golosinas. ARCORpar se convirtió en 1986 en la única fábrica de caramelos en Paraguay, utilizando insumos provenientes de Argentina (Kosacoff, B., et. al, 2001, p.103). También se expandió a Uruguay, asociándose con Van Dam, productora local de golosinas.

En 1980, Arcor desembarcó en el mercado brasileño, mediante la compra de Nechar S.A., una fábrica de golosinas de San Pablo a la que re-equipó para incrementar su capacidad competitiva. El incentivo para invertir en Brasil era el amplio tamaño de su mercado. De hecho, este país hoy en día ocupa el puesto número 24 en el ranking mundial de exportadores de artículos de confitería sin cacao (excluida la goma de mascar), dos posiciones más abajo que Argentina.⁵ Asimismo, Arcor es el principal productor de caramelos de Brasil. Sus plantas en Bragança Paulista, inaugurada en 1999, en Recife y Río das Pedras le permitieron ampliar sus líneas de producción y su mercado. A su vez, esta división del Grupo Arcor se transformó en la segunda productora de golosinas y caramelos de la empresa. Según datos de Arcor, sus plantas brasileñas representan un 25% de la producción total de golosinas del grupo.

⁵Dirección de Evaluación de Mercados Externos.

En la actualidad, año 2009, Arcor posee 41 plantas alrededor del mundo, 9 de las cuales se destinan a la división "Golosinas" (4 en Argentina, 2 en Brasil, 1 en México, 1 Chile y 1 en Perú). La división "Galletitas, alfajores y barras de cereal" opera a través de Bagley Latinoamérica S.A., producto de la unificación de estos negocios con Grupo Danone para los países de Argentina, Brasil y Chile. Cuenta con 7 plantas (4 en Argentina, 2 en Brasil y 1 en Chile). Por su parte, destinadas a la producción de "chocolates" existen 6 plantas (3 ubicadas en Argentina, 2 en Chile y 1 una Brasil). Las marcas Arcor, Prestopronta, Godet, Noel, La Campagnola, Nereida, BC, Salsati y Dulciora, corresponden al sector "alimentos". En 10 fábricas (9 en Argentina y 1 en Chile), produce salsas y conservas de muchas variedades. El crecimiento de Arcor aparece como producto de la inversión continua para aumentar su competitividad. Ante cada nueva mercancía producida, el capital recorre un camino similar: inicia la producción con maquinarias de bajo rendimiento y las moderniza al compás de la acumulación. En este sentido, su desarrollo parece ser consecuencia del aumento de la productividad del trabajo. La diversificación hacia otras actividades y el aprovechamiento de los regímenes de Promoción Industrial no implicaron el cambio en la forma de acumulación ni en las cualidades del capital en cuestión. En efecto, la producción de mercancías es aparentemente la base de su acumulación aún cuando aumenta el tamaño de su capital.

Del mercado interno al mundial

A medida que Arcor incrementa su escala de acumulación, se propaga desde los mercados nacionales hacia los mundiales. La comercialización contó desde sus inicios con una red de distribución propia. En un primer momento, avanzó sobre los mercados del interior de la Argentina. Desde Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos y Tucumán fue expandiéndose hacia otras provincias. En 1953, Arcor desembarcó en Buenos Aires, y recién en 1970 se expandió hacia Capital Federal. Por su parte, en 1964 empezó con sus primeras exportaciones (en un principio subproductos de glucosa a Europa y en 1968 golosinas a Estados Unidos). Las mismas cobraron relevancia desde mediados de la década de 1970, cuando ascendieron de 1 millón de dólares en 1974 a 6 millones de dólares en 1979. En los años '80, las

exportaciones aumentaron tanto en número como en variedad. A las golosinas se sumaron los insumos (glucosa, enzimas, almidón, pellets, goma base, esencias colorantes, envases flexibles) y maquinarias.

El gran salto en las exportaciones, fue en la década de 1990. En 1994 exportaba por un total de 102 millones de dólares, cifra que se incrementó año a año hasta crecer un 103% en 1998. Entre los años 1998 y 2000 mantuvo un monto promedio de 215 millones de dólares. Expresión de la crisis de 2001, Arcor decreció en sus exportaciones durante el 2002, aunque solamente por un año: a partir de 2003 volvió a incrementar sus exportaciones superando en el 2004 y 2005 los valores alcanzados en 1998. Las cifras de exportaciones muestran la tendencia general del conjunto de las actividades que desarrolla Arcor. No obstante, no ocupa igual lugar en todas las ramas en las que se desempeña. Tomando como indicador el total exportado desde Argentina⁶ (ya que no están disponibles los datos desagregados de Arcor para cada uno de sus productos), observamos que ocupa, para los años 1999-2003, el puesto número 50 en el ranking por país en la exportación de salsa de tomate. Las exportaciones de legumbres y hortalizas se encuentran en el puesto 49, las galletas en el 29, los aceites en el puesto 26, las jaleas y mermeladas en el 22, los chocolates en el 25. Los artículos de confitería son los mejor posicionados, establecidos en el puesto 14 a nivel mundial, con una participación en el mercado mundial del 2%, a diferencia de las mercancías anteriores que no llegan al 1%. Tomamos esta cifra aunque incluya muchos productos distintos porque no hay cifras mundiales de comercio de los caramelos. En consecuencia, la estadística utilizada no refleja que Arcor es uno de los principales productores de caramelos del mundo. Por el contrario, en el resto de las mercancías Arcor no tiene un lugar relevante en mercado internacional. Los caramelos son la producción que la posicionan como capital líder, es decir que dicta los ritmos de acumulación de la rama. Es por esto que consideramos que la división "caramelos" de Arcor es la que debemos tomar como eje para estudiar las claves de su competitividad internacional.

⁶Dirección de Evaluación de Mercados Externos, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Disponible en: www.mrecic.gov.ar. Escogimos esta fuente dado que presenta un nivel de desagregación de las categorías de exportación mayor a la de otras fuentes, especialmente la UNCOMTRADE.

3. La guerra de las golosinas

El acápite precedente proporcionó una imagen general del desarrollo histórico de Arcor como un capital fundamental de la burguesía nacional. No obstante, para conocer cómo se desarrolla un capital debemos explicar las razones por las cuales actúa de una manera particular. Es por este motivo que analizaremos la dinámica de la rama de las golosinas, con el fin de determinar si su éxito se debe en primera instancia a las cualidades de la rama o a las habilidades de Pagani.

Concentración del capital y decisiones empresariales

Partimos de la rama censal de los “chocolates y sus productos, caramelos, pastillas, turrone, etc., no elaborados en panaderías y confiterías” ya que no existe la categoría censal “caramelos”. Dicha rama es representativa de este subproducto dado que, desde 1935, su elaboración implica el 50% de las mercancías totales de la rama. Tomamos la serie de censos desde 1935 hasta 1974 dada la posibilidad de comparar los datos de la rama analizada. A partir del censo 1937, observamos una rama dinámica, con una evolución ascendente de todas las variables. El primer dato es la cantidad de competidores: en los censos figuran 177 establecimientos en 1937, que aumentan a 221 para 1947. A su vez, hay un incremento en la cantidad de obreros (de 4.200 aproximadamente en 1937 a 7.920 en 1947) y de la producción (ascendió de 59.437 a 120.000 pesos en diez años).⁷ Es el momento de crecimiento en extensión, en el que Arcor se inserta a partir de la experiencia Sasort. Según las entrevistas, esta empresa abastecía a gran parte de la región de Córdoba, Santa Fe y el Noroeste argentino, a pesar de ser un capital chico que producía un volumen de caramelos inferior a los 500 kg. diarios, elaborados con maquinarias rudimentarias (Savatero, R., 2005).

⁷Censo Industrial de 1935, Censo Industrial de 1937, Censo Industrial de 1941, Cuarto Censo General 1947, Censo Industrial de 1950, Censo Nacional Minero, Industrial y Comercial de 1954, INDEC.

En 1950 se evidencia la primera tendencia a la concentración del capital. Por un lado se mantienen constantes los establecimientos (223), a la vez que disminuyen 2.000 obreros y se duplica la producción. En los censos se observa que el aumento en los HP (caballos de fuerza) de las maquinarias utilizadas obedece a la incorporación principalmente de motores primarios (no eléctricos), lo que implica una baja inversión. Sasort continuaba con los mismos niveles de producción sin incorporar nueva tecnología, situación que probablemente impulsó a Pagani a presentar la propuesta de pedir el préstamo para modernizar la planta. Si aisláramos el caso de esta empresa, la iniciativa de Pagani aparecería como una decisión individual. Sin embargo, en la época en la que se fundó Arcor, debía afrontar la competencia de muchos capitales que producían caramelos como mercancía principal (aunque algunas elaboraban otras mercancías). Es decir, la competencia de la rama parece haber determinado que se lleven adelante ciertas modificaciones para continuar compitiendo en el mercado.

La fundación de Arcor con tecnología moderna es lo que le permitió sobreponerse a esta tendencia general de la rama, que se verifica también en los censos de 1954. En este período se produce nuevamente un proceso de concentración de capitales, al aumentar el número de establecimientos y de la producción, pero no así de los obreros. Estamos, entonces, ante un incremento en la tecnología aplicada que produce un aumento de la productividad del trabajo. Esto se observa de forma diferenciada para Arcor y Sasort. El primero introduce maquinarias (en general de fabricación propia) y alcanza una productividad de 600 kg. diarios, contra 100 kg. producidos por Sasort, que en adelante perderá competitividad.

La tendencia al aumento de la producción de golosinas en 1950 no se refleja en el subproducto de los caramelos. No obstante, es un impasse, ya que desde 1935 se produce un alza de la producción, que continúa en los años posteriores a 1950. El peso de la producción de caramelos en la rama ocupa, desde 1935 hasta 1974, entre el 40% y el 48% de la producción total, seguido de los chocolates en tabletas, con el 20% de la producción.

¿Cuáles fueron los cambios en los procesos de producción que permitieron el aumento de productividad y en consecuencia, la diferenciación entre los capitales? Para una respuesta tenemos que observar los cambios tecnológicos.

Cambios tecnológicos

Una parte del cambio tecnológico se puede reconstruir, para la década de 1950–1960, a partir del distanciamiento que se produce entre Arcor y Sasort. Este último capital (una vez separado de Arcor) continuó hasta su quiebra, en la década de 1980, con las mismas máquinas de la década de 1930, tanto para la producción de confitería como para caramelos y galletitas. El proceso de producción de los caramelos necesitaba una especialización por parte del obrero, ya que debía saber el punto en que la masa estaba cocida, la cantidad de esencia que llevaba, etc. Es decir, el proceso no estaba objetivado. Precisaba del saber del obrero, a diferencia de la producción enteramente mecanizada, en la que es la máquina la que “sabe” hacer el producto.

Sasort únicamente modernizó la sección envolvedora de caramelos blandos (chocolate, dulce de leche, etc.). En un principio, este proceso era hecho a mano, lo que implicaba entre 10 y 15 obreros sólo para esta tarea. En 1955 se incorporó una máquina que cortaba y envolvía los caramelos, que pasan a ser envueltos en ½ hora, ocupando a un sólo obrero. Sin embargo, no pudieron aumentar la productividad al nivel de sus competidoras: en 1960 Sasort elaboraba 600 kg. diarios, mientras Arcor producía 1.000. Sasort perdió competitividad dado su retraso en la productividad del trabajo.

Arcor, por su parte, a finales de 1960, a partir de las políticas de Frondizi, importa equipos alemanes para fabricar caramelos, e italianos para envolverlos, lo que hace aumentar su productividad. Eleva de esta forma su producción de 5.000 kg. diarios a 60.000 kg. Como ya dijimos, de acuerdo con Kosacoff, Arcor se colocó en la frontera tecnológica internacional (Kosacoff, B, et. al, 2001, p.86).

A nivel general de la rama, en 1971 los capitales incorporan la técnica UNIPLAST (la utilizaban Bonafide, Saint y Rufino, entre otros). Es un método que elabora el caramelo como un comprimido individual, aumentando notablemente la productividad del trabajo. Otra de las innovaciones es la instalación de plantas de glucosa, por Arcor y Lheritier. Este insumo es indispensable para la elaboración de los caramelos y, según la ADGYA (Asociación de Distribuidores de Golosinas y Afines), eleva la

productividad, hacia 1960, de 4 a 50 o 60 toneladas diarias (ADGYA, 1971). Este insumo es aproximadamente el 60% del total de un caramelo (el resto es azúcar, un 40%). Es, entonces, el insumo central para su elaboración.⁸

Centralización del capital

Los procesos de centralización remiten a los cambios en la propiedad del capital. El aumento en la magnitud del capital que posee una empresa, expresado en la compra de otras firmas y la fusión con otros capitales, es la forma para incrementar su capacidad de hacer frente a la competencia. En general, estos procesos se dan en paralelo a la concentración del capital. Este mecanismo se expresó en la rama de los caramelos tanto en 1963 como en 1971.⁹ En el primer momento, disminuye el 20% de los establecimientos y en el segundo el 12,5%. En Arcor este proceso se ejemplifica con la compra parcial del paquete accionario de empresas como LIA, en 1975, competidora en productos alimenticios. Estas centralizaciones aumentan la escala de producción de los capitales y en consecuencia debilitan la capacidad competitiva de quienes continúan operando a una escala inferior.

Exportaciones

Las exportaciones evidencian el dinamismo de la rama y su productividad, mostrando su capacidad para competir en el mercado internacional. Los capitales nacionales de la rama estudiada exportan por lo menos desde 1925, cuando el volumen de las mercancías intercambiadas con el exterior era de 33.541 kg. Esta cifra corresponde solamente a la exportación de caramelos, cuyo destino era principalmente Alemania, Austria, Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia e Italia.¹⁰ Un poco antes de que Arcor comience a exportar (en 1964), la tendencia de las exportaciones de la rama ya era ascendente. De acuerdo con los *Anuarios de Comercio Exterior*, entre 1960 y 1962 se produce un aumento del 500% en la exportación de

⁸Savatero, entrevista citada. A su vez, la proporción con que se utiliza la glucosa para la fabricación de caramelos es ponderada en: http://cafagda.com.ar/prod_glucosa.htm

⁹Censo Nacional Económico 1963, INDEC.

¹⁰Anuario de Comercio Exterior 1927, INDEC.

caramelos, confites y pastillas. Posteriormente, las exportaciones ascienden un 360% entre los años 1962 y 1963, en términos de cantidades. Las exportaciones continúan su crecimiento produciendo una expansión en poco más de una década (1960-1976) del 3.500%, con el pasaje de 17.701 kg. de caramelos, confites y pastillas exportados en 1960 a 6.309.907 kg. 1976.¹¹ Entre los años 2000 y 2001 la rama de los "artículos de confitería excluida goma de mascar", exportó un promedio de 37.000.000 de kg. anuales, mientras que, tras un pico de 110.000.000 en el 2003, en los años 2004 y 2005 se estabilizaron alrededor de los 55.000.000 kg.¹²

Disponemos de datos extraídos de la fuente de la CIPA (Cámara de Industriales de Productos Alimenticios) acerca de qué capitales exportaban. Allí se menciona que Mu-Mu exportaba a Japón, Puerto Rico, Alemania, EE.UU., Sudáfrica y Holanda (especialmente caramelos)¹³. A su vez, Lheritier exportaba productos a Israel y EE.UU., Bélgica, Francia, Canadá, Dinamarca, Sudáfrica, Alemania, Noruega, Suiza, Holanda y Bolivia.

Arcor, por su parte, comienza a exportar en la década de 1960, en pequeños volúmenes. En 1980 exportó 7 millones de dólares. En la década de 1990, el triple que en la década anterior y en el 2000, exportó 7 veces los valores de 1990, con 200 millones de dólares. A partir de 1990, no sólo cubre un alto porcentaje mundial de la rama con exportaciones, sino que comienza a realizar inversiones directas en varios países de Latinoamérica y Estados Unidos (Kosacoff, B, et. al, 2001, pp. 29, 30, 31, 32, 34).

Observamos, entonces, mediante el análisis de las exportaciones, que son varios los capitales competitivos en el mercado internacional. La rama es competitiva en su conjunto, no sólo Arcor. En efecto, es la rama de la producción la que posee ciertas potencialidades; los capitales que en ella se insertan pueden acumular de acuerdo a las posibilidades y límites que la rama a nivel mundial les impone. Así, el planteo pasa de enfatizar el carácter individualista y subjetivo de las decisiones (Kosacoff), a reconocer las determinaciones estructurales y, por lo tanto, sociales de la producción, es decir, de la acumulación del capital. No negamos la capacidad emprendedora de Pagani, pero creemos necesario atender al marco de

¹¹Anuario de Comercio Exterior 1960, 1061, 1962, 1963, 1964, 1965, 1966, 1967, 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973, 1974, 1975. INDEC.

¹²Dirección de Evaluación de Mercados Externos, en www.mrecic.gov.ar

¹³CIPA: " 50 años de vida"

determinaciones que le permitió su desarrollo. En este sentido, el estudio de la rama tuvo por fin analizar el marco de posibilidades sobre el que se asentó la acción individual de sus dueños. Seguramente sus habilidades hicieron la diferencia con respecto a sus competidores, como se ve en sus orígenes con la separación de Sasort, pero si la rama de las golosinas no hubiese tenido potencialidades su carácter emprendedor hubiese caído en saco roto.

El problema tratado permite entender por qué se desarrolló como líder nacional. Pero, ¿por qué obtuvo el primer lugar en la producción mundial de caramelos? ¿Sobre qué bases se asienta su competitividad internacional? Trataremos esta pregunta en los siguientes apartados.

4. Subsidios y exportaciones

Un elemento a considerar son los subsidios estatales, ya que las transferencias directas, indirectas, a la producción y a las exportaciones, han sido históricamente algunas de las estrategias para garantizar la reproducción general del capitalismo en Argentina y en el mundo. A partir de 1958, la forma preponderante de transferencias fueron las Leyes de Promoción Industrial. Esta legislación consiste en una serie de beneficios impositivos y en menor medida créditos subsidiados del Banco Industrial y luego del Banco Nacional de Desarrollo. A su vez, los subsidios a las exportaciones y la estatización de la deuda externa privada constituyeron otras vías CEPAL; Ferrucci, R., 1986; Sanchez Ugarte, F. y Zabalza Martí, A., 1986; Basualdo, E., 2006).

Consideramos pertinente analizar cada uno de los instrumentos mencionados, indagando particularmente si hay evidencias de una relación directa entre los montos transferidos y la capacidad exportadora de los diferentes capitales subsidiados.¹⁴ El objetivo es observar si efectivamente el monto de los subsidios determina la escala de acumulación y competitividad de los capitales, o si hay que avanzar en las particularidades

¹⁴Tomamos las exportaciones como síntoma de competitividad de los capitales dado que implica su capacidad de abastecer el mercado interno y proyectarse sobre el internacional.

de cada rama y capital a escala internacional, en relación a sus costos de producción.

Subsidios otorgados a Arcor

En los años ´50, Arcor recibió un crédito del Banco Industrial. En el contexto del segundo gobierno peronista, Arcor parece haber sido beneficiado con un préstamo que le permitió instalar su empresa.¹⁵ A su vez, años después recibió un crédito del Banco Nacional de Desarrollo para instalar la empresa de caramelos Misky en Tucumán (Rougier, M., 2004). Por su parte, Eduardo Basualdo y Daniel Azpiazu (1989) sostienen que Arcor invirtió en Tucumán, en 1986, mediante la instalación de firmas subsidiarias, 78 millones de dólares, que luego fueron reintegrados mediante exenciones impositivas. Sumado a esto, el proceso de estatización de deuda externa privada financió a Arcor por un monto de 41 millones de dólares.¹⁶

Es decir, existen indicios del otorgamiento de subsidios a Arcor. Sin embargo, en los años posteriores a la instalación de las plantas en las zonas con Promoción Industrial, cuando el capital en cuestión comenzaba a percibir los beneficios, especialmente durante los años críticos de 1988 y 1989, Arcor no fue una excepción y disminuyó sus exportaciones, a la vez que entró en una crisis financiera que campeó gracias a un crédito conseguido por Domingo Cavallo¹⁷.

Para autores como Basualdo y Azpiazu el otorgamiento de subsidios es evidencia suficiente para afirmar que allí reside su fuente de acumulación. En todo caso, los distintos montos recibidos pueden explicar las diferentes trayectorias entre empresas de la misma rama. No obstante, aquellos capitales que recibieron iguales o mayores subsidios que Arcor deberían tener una posición semejante en los mercados en los que compiten, si el elemento “subsidio” tuviera un rol determinante. Por el contrario, si aún ante beneficios similares las empresas recorrieron caminos disímiles,

¹⁵Entrevista a Zava tero, Roque: op.cit.

¹⁶En *El periodista*, julio de 1985.

¹⁷Entrevista realizada a Enrique N´Haux.

deberíamos replantear la hipótesis que sostiene que la base de la acumulación se asienta en primera instancia en los subsidios estatales.

Resultados de las transferencias estatales

Las fuentes disponibles, de tipo secundarias¹⁸, permiten aproximarnos a los subsidios recibidos por los capitales desde dos variables: por rama de la industria y por empresa. La primera variable se presenta como la más abarcativa y, por ende, indicativa de la orientación general de los beneficios. Para su análisis tomaremos las Leyes de Promoción Industrial, así como también los subsidios a las exportaciones. Por su parte, el corte por empresa lo reconstruiremos a partir de los datos enunciados en la bibliografía sobre las Leyes de Promoción Industrial, que indican las empresas más favorecidas, así como las sumas por ellas recibidas, aunque en algunos casos no están disponibles sus montos. No obstante, el panorama de esta variable será completado mediante los datos del informe sobre la deuda del Banco Central del año 1985.

Relación entre las ramas más beneficiadas y las tendencias exportadoras

Entre los proyectos con puesta en marcha total (Azpiazu, D., 1986), el porcentaje de las inversiones subsidiadas de cada rama fue la siguiente: en primer lugar, productos químicos con un 19,2%, luego papel imprenta y publicaciones con 18,3%, minerales no metálicos con 15,3 %, industrias metálicas con 15,1%, textiles y cuero con 14,9 %, alimentos, bebidas y tabaco con 8,2%, maquinarias y equipo con 6,7% y, en último lugar, madera y muebles, 2,4%. Por otra parte, estas cifras muestran la distribución general hacia las distintas ramas, pero no la cantidad de proyectos beneficiados. Al tomar ese indicador, observamos que las ramas más beneficiadas, como la de los minerales no metálicos, la industria de la madera y muebles y las industrias metálicas, son las que menos proyectos

¹⁸A nivel estatal no se encuentra disponible un archivo de las transferencias estatales al sector privado. Por este motivo, utilizaremos bibliografía especializada.

del total patrocinaron. Así, las ramas más beneficiadas presentan una distribución a su interior de las inversiones concentrada en menos proyectos que las industrias menos favorecidas. Entonces, puede estimarse que cada proyecto puesto en marcha de los minerales no metálicos, con el 19% de las inversiones distribuidas en 29 proyectos, recibió un subsidio mayor que, por ejemplo, la rama de los alimentos, que representó el 8% de las inversiones totales, repartidas en 54 proyectos.

A su vez, es preciso considerar los subsidios a la exportación recibidos por cada sector, ya que fue un instrumento adicional de promoción a los capitales. La fuente *Guía Práctica del Exportador e Importador*, que incluye la discriminación de derechos y reembolsos a todas las ramas exportadoras, evidencia que las ramas más subsidiadas durante el período 1977-1990 fueron las textiles, las industrias de acero (tubos sin costura), las maquinarias y equipos y los aparatos eléctricos. Entre las industrias menos subsidiadas se encontraban la caramelera, aceitera, molinera, láctea y por último, la maicera.

La tendencia se confirma al incorporar al análisis el informe del FMI (Sanchez Ugarte, F. y Zabalza Martí, A., 1986). Aunque para un período más acotado que la *Guía Práctica*, la fuente del FMI es más completa porque calcula la tasa efectiva de subsidio a las exportaciones teniendo en cuenta los beneficios fiscales y financieros, la sobrevaluación del tipo de cambio y los impuestos a la exportación. Cabe aclarar que muchos de los subsidios, en sentido estricto no lo son, ya que constituyen reembolsos de los impuestos indirectos incorporados en el valor FOB de exportación.

Los resultados de los cálculos del FMI evidencian que en general durante los años 1980 a 1984 los distintos sectores tuvieron saldos negativos en términos impositivos. Es decir, pagaron mayores impuestos a la exportación que las exenciones recibidas. Sin embargo, hay diferencias en los gravámenes aplicados a cada sector. La proporción en que cada uno los sectores fue beneficiado se presenta en el siguiente cuadro por orden de importancia:

Cuadro 1. Subsidios efectivos a las exportaciones 1980-1984. (1)
Porcentajes del valor exportado

Promedio 1980-84	Rama de la industria	1980	1981	1982	1983	1984
14,33	Maquinaria y aparatos eléctricos	-33	-21	121,0	21,43	10,91
4,08	Madera y muebles	-34	-31	85,81	23,6	4,26
-1,22	Minería y petróleo	-49	-44	92,4	22,73	-6,22
-2,55	Productos de caucho	-44	-31	7,06	20,53	10,22
-2,97	Papel e imprenta	-32	-27	42,52	19,54	8,05
-3,75	Maquinaria no eléctrica	-25	-20	17,16	21,47	10,27
-3,92	Material de transporte	-37	-8	5,17	23,14	7,36
-6,19	Sustancias químicas industriales	-40,6	-30,6	17,35	16,07	5,76
-6,83	Productos metálicos	-35,1	-26	5,01	22,94	10,31
-7,45	Industria metálica básica	-38,8	-28,8	3,16	17,31	11,99
-8,41	Pescados y mariscos	-41,8	-23,4	1,25	12,85	0,64
-9,2	Minerales no metálicos	-41,1	-29,0	6,42	82,47	7,75
-10,07	Textiles	-30,5	-9,51	4,45	21,85	9,72
-12,39	Manufacturas	-41,9	-35,5	4,43	14,57	0,57
-12,99	Equipo profesional y científico	-30,8	-22,4	4,79	20,63	10,27
-13,5	Otros productos químicos	-39,7	-30,0	6,38	18,88	8,06
-14,72	Alimentos	-45,5	-40,4	0,6	12,59	-2,78
-16,31	Otros productos agropecuarios	-47,1	-33,4	-3,68	11,19	-3,82
-17,55	Cuero	-31,9	-25,5	3,74	18,52	3,03
-17,65	Bebidas y tabaco	-50,5	-45,8	-5,23	14,22	-3,63

-19,36	Otras industrias manufactureras	-40,9	-23,1	33,11	30,14	7,16
-22,03	Refinación de petróleo y carbón	-52,3	-48,3	-7,07	9,8	-6,22
-24,92	Algodón	-50,6	-40,7	-2,94	13,86	-4,96
-29,75	Lanas	-47,8	-43,2	-	19,47	-5,5
-31,06	Semillas oleaginosas	-55,2	-47,8	-	16,99	-0,2
-32,21	Agricultura, ganado y pesca	-53,3	-52,7	-	21,66	-8,4
-33	Pieles y cueros	-54,6	-45,6	-	16,38	23,61
-34,13	Carnes	-50,3	-55,5	-18,5	-7,59	-15,9
-35,78	Cereales	-	-	-	-	-
-39,54	Resto	53,34	54,24	32,06	11,79	-28,6
	Memorando (Porcentajes)	-52,3	-48,3	-7,07	9,8	-6,22
	Sobrevaluación cambiaria (2)					
	Impuesto a expo/expo total	52,34	48,36	7,07	-9,8	6,22
	Subsidio a la expo/expo total (3)	1,02	4,43	9,01	11,11	9,89
	Expo beneficiadas/expo total (4)	5,75	7,17	6,92	2,33	3,9
		34,76	31,1	27,92	11,58	...

Fuente: Sánchez Ugarte, F. y Zabalza Martí, A. (1986). *Argentina: incentivos fiscales para el fomento del desarrollo*. Buenos Aires: FMI.

1) Incluye subsidios fiscales, financieros y cambiarios

- 2) Calculada respecto a la tasa real efectiva promedio de los años 1982, 1983, 1984 y 1985
- 3) Incluye subsidios fiscales y financieros
- 4) Exportaciones beneficiadas con subsidios financieros y fiscales

Observamos que las llamadas industrias de base o metalmecánicas fueron las más beneficiadas, con una diferencia muy amplia en relación al resto de las ramas. En general, puede observarse un sector de productos “no tradicionales” que son los más beneficiados, en detrimento de los derivados del agro, que deben pagar los mayores gravámenes. A su vez, dentro de este último subgrupo, los productos agrícolas industrializados obtuvieron una mayor ventaja sobre los que menor transformación en el proceso productivo sufrieron.

Por otra parte, si consideramos no ya el promedio de los cinco años, sino cada año, observamos que el pasaje de la sobrevaluación a la subvaluación cambiaria¹⁹ implicó, sobre todo para los bienes no derivados del agro, un fuerte aumento en los subsidios en 1982, seguido de una disminución en 1983. Es decir, se pasó de gravámenes a subsidios efectivos.

Al comparar los datos de los subsidios efectivos con la evolución de las exportaciones de las diferentes ramas, la relación parece ser inversa: las ramas menos subsidiadas con incentivos a las exportaciones son las de mayor peso en las exportaciones. En este sentido, los alimentos, con un gravamen de alrededor del 14% del valor del producto representan el 50% del total de las exportaciones, mientras que las metalmecánicas, con un subsidio del 14%, es decir el doble que la rama de los alimentos, sólo representan el 5% del total de las exportaciones (Sanchez Ugarte, F. y Zabalza Martí, A., 1986).

Si tomamos como punto de comparación las inversiones aprobadas por rama de la producción que gozaron de los beneficios de la Promoción Industrial, observamos que los productos químicos fueron los más subsidiados, seguidos por las industrias del papel y textil. Sin embargo, estas ramas tienen una participación en las exportaciones muy inferior a la de los derivados agrícolas, que figuran entre los proyectos menos

¹⁹Es decir, la relación del precio del dinero con respecto a su valor real expresado en dólares. Los porcentajes están consignados en los puntos 2 y 3 del Memorando del cuadro 4.

subsidiados. El único caso que parece comportarse diferente es el de la rama de las maquinarias y equipo, las menos beneficiadas sólo si tomamos la Promoción Industrial, pero la más beneficiada si además incluimos los subsidios a las exportaciones.

Por su parte, entre los años 1976 y 1981, la rama de los caramelos fue compensada con un 18% sobre el valor FOB de exportación. En 1982, recibió reembolsos por el monto de 5%. En todo este período no se le aplicaron derechos de exportación. Excepto en el año 1983, cuando se le impuso un impuesto del 20% sin ninguna compensación. En 1984 debió pagar derechos por el monto del 1%, sin compensación alguna. En los años 1988, '89 y '90 recibió compensaciones por el 5%, en 1995 del orden del 15%, en el 2000, del 10% y en los años 2002 y 2005, del orden del 1%.²⁰

La forma en que se distribuyeron los subsidios también se observa en los créditos del Banco Industrial. De acuerdo con Marcelo Rougier, los porcentajes en que cada rama recibió préstamos fueron en primer lugar los textiles (20%) luego maquinarias (15%), alimentos (14%), metales (9%) y en último lugar químicos y construcción (6% cada uno). Esta dispersión se repite en los capitales beneficiados por el Banco Nacional de Desarrollo, institución continuadora del Banco Industrial a partir de la década de 1960. La distribución sectorial de los créditos evidencia un beneficio igualitario para los alimentos, las fábricas de maquinaria y de metales, con un 20% del total de los subsidios. El 14% de las transferencias benefició a las industrias textiles, mientras que el papel y los productos químicos fueron favorecidos con el 6% y el 9% respectivamente del total de los créditos.

Relación entre subsidios y capacidad exportadora por empresa

En este acápite intentamos poner a prueba la hipótesis que vincula éxito económico (es decir, crecimiento) con subsidios estatales mirando directamente a las empresas subsidiadas.

Leyes de Promoción industrial

²⁰Fuente: *Guía Práctica del Importador y Exportador*, varios años.

Dentro de los 50 proyectos que efectuaron las inversiones autorizadas más importantes, bajo el régimen de Promoción Industrial, predominaron las empresas productoras de mercancías petroquímicas, siderúrgicas y cementeras. Entre ellas sólo un porcentaje menor constituyen capitales exportadores. El cuadro 2 muestra los montos otorgados a los principales proyectos, incluido Arcor, que figura en el puesto 14.

Cuadro 2. Principales proyectos instalados con beneficios de Promoción Industrial. Dólares. (1986)

Inversión Autorizada	Proyecto
583.620.000	Celulosa Argentina (3 proyectos)
326.368.000	Petroquímica Austral
301.200.000	Indupa
295.561.000	Acindar
276.803.000	Cementera Santa Cruz
130.660.000	Juan Minetti
114.725.000	Polisur
111.170.000	Petroquímica Comodoro Rivadavia
95.944.000	Petroquímica Bahía Blanca
90.561.000	Monómeros Vinílicos
89.000.000	Cementos NOA
82.943.000	Resinfor
80.000.000	Petroquímica Río III
80.000.000	Fertineu
77.000.000	Arcor
68.939.000	Petroquímica Cuyo
61.300.000	Cementera San Juan
57.250.000	Atanor
50.524.000	Durafen-Fenargen
27.375.000	Monsanto
10.746.000	Petropol
150.924	Induclor

142.587	Siderurgia del Sur
115.712	Corporación Cementera Argentina
#	Impagro
#	Alto Paraná
#	Papel de Tucumán
#	Lumbreras S.A.
#	Loma Negra
#	Galapesca
#	Madera Aglomerada Misiones
#	Tejidos Argentinos
#	Alimentaria San Luis
#	Tejidos Argentinos del Noroeste
#	Uzal Industrias Textiles
#	Industrias Argentinas de Climatación
#	Aglomerados salta
#	Cerámica Zanon
#	Revestimientos Neuquén
#	API Antártica Pesquera Industrial
#	Glucovil
#	Compañía Gral. Fabril Financiera
#	Vía Lorenz
#	Olimex
#	Calzar
#	Talleres Met. Barari
#	Alpesca

#Información de monto de inversión no disponible

Fuente: Cuadro elaborado en base a: Aspiazu, D. y Basualdo, E. (1989). *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*. Buenos Aires: Cántaro Editores.

Condonación de deudas

El informe del Banco Central sobre Deuda Externa, del año 1985, incluye a todas las empresas que tenían hasta esa época deuda externa privada. De este inmenso documento, seleccionamos los principales deudores, así como también empresas con menores montos pero significativas en la economía argentina. A su vez, incorporamos al análisis a las empresas de la rama de las golosinas que compiten con Arcor. Excluimos de la selección a los Bancos.

Podemos establecer una clasificación que comprende por un lado las empresas con deudas privadas superiores a los 100.000.000 de dólares. En este grupo se encuentran: Acindar, Sevel, Swift, Juan Minetti, Autopistas Urbanas, Astra Petróleo, Alpargatas, Aluar, Alto Paraná y Acindar. De estas 10 empresas, 7 son capitales nacionales y 3 extranjeros. Así como las sumas de sus deudas condonadas, los destinos de estos capitales nacionales fueron bastante similares: Acindar, la segunda empresa beneficiada (con 600.000.000 de dólares) culminó la venta de sus activos a capitales extranjeros en el año 2008, así como otras 4 empresas de las 7 nacionales. Por otro lado no todas las empresas de este primer grupo exportan mercancías. Su incapacidad para competir en el mercado internacional sugiere que hay que indagar en las características de cada rama para ver su dinámica, ya que aun ante subsidios similares, los capitales tienen evoluciones diferentes.

En un segundo grupo, nucleamos a las empresas que, para el año 1985, tenían entre 30.000.000 y 100.000.000 de dólares. Arcor integra este grupo junto a Astilleros Alianza, Pescarmona, Ford, Suchard, Shell, Ventura Mar del Plata, Alianza Naviera, Pirelli, Esso, La Fenice, Indupa, Arpemar, Volkswagen, Honda, Ducilo, Atanor, Italgrani, Argenbel y Alpezca. La mayoría de este grupo pertenece a capitales extranjeros. De los capitales nacionales seleccionados sólo quedan en pie Arcor y Pescarmona, que fueron beneficiados con cantidades muy dispares de subsidios: Arcor con 40 millones y Pescarmona con 89 millones de dólares.

El último grupo está conformado por miles de empresas con deudas entre 1.000.000 y 30.000.000 de dólares, entre las que destacamos, por un lado a Techint, Bayer, Johnson & Johnson, Coca Cola y Kodak. La única empresa nacional es Techint, cuya capacidad competitiva parece no haber sido perjudicada por no estar entre las empresas con mayor condonación de

deuda privada. Por otro lado, llamamos la atención sobre las competidoras de Arcor, entre ellas Suchard con una deuda de 24.000.000, Georgalos con 6.500.000, Terrabusi con 2.800.000 y Bagley con 721.000 de dólares.

Podemos extraer de los datos analizados algunas conclusiones. Por un lado, no puede explicarse el éxito de Arcor sólo por la estatización de su deuda privada, ya que no estuvo entre las empresas más beneficiadas. Este punto además se refuerza con el caso Techint, que "licuó" poca deuda externa comparado con el resto de las grandes empresas, y sin embargo es uno de los principales productores de caños sin costura del mundo. En segundo lugar, varias empresas que se beneficiaron en mayor medida que Arcor no pudieron seguir operando, y debieron venderse a firmas extranjeras, entre ellas Minetti y Acindar. En tercer lugar, varias de las empresas competidoras de Arcor también estatizaron sus deudas, aunque en menores montos, y sin embargo no alcanzaron su competitividad. Incluso, en los años donde comienzan a negociarse las estatizaciones y a adquirir los seguros de cambio, Arcor ya superaba en escala y competitividad a estas empresas.

En suma, las transferencias estatales no parecen ser el elemento que distingue su trayectoria de la de otros capitales. Al comparar con los subsidios recibidos por otras empresas y ramas de la industria mediante las Leyes de Promoción Industrial, Subsidios a las Exportaciones y licuación de deuda externa privada, no observamos una relación directa entre quienes más subsidios reciben y su capacidad exportadora. En este sentido las ramas de los alimentos se encuentran entre las ramas menos subsidiadas por las Leyes de Promoción Industrial e inclusive tienen fuertes gravámenes a las exportaciones y sin embargo son aquellas que sistemáticamente representan los mayores porcentajes de exportaciones. Por el contrario, las ramas petroquímica y metalmeccánica obtienen los mayores subsidios en todas sus variantes y son las que menos exportan.

Por estos motivos, es necesario indagar los elementos específicos de la productividad de Arcor, para determinar aquellos elementos que juegan el rol central en su competitividad a nivel mundial.

5. La competitividad internacional

Analizamos hasta el momento los distintos elementos que podrían impulsar la constitución de Arcor como capital líder de la rama de los caramelos a nivel nacional y mundial. Ni el comportamiento empresarial, ni las transferencias de riqueza del Estado, aunque importantes, parecen ser elementos distintivos de este capital. Para resolver cuál es el factor clave que lo distingue y jerarquiza el resto de los determinantes, debemos analizar el mundo de la producción.

Por un lado, observamos las distintas modificaciones del proceso productivo que incrementaron la productividad del trabajo, llevándola de un taller manufacturero en Sasort a una industria con standard medio internacional. En este apartado, analizaremos las ventajas absolutas con las que cuenta Arcor. Las mismas deben redundar necesariamente en un menor costo unitario de producción, resultante de la conjunción de los costos salariales, de transporte, y las productividades generales del proceso productivo y de la tierra. Profundizaremos su estudio en el proceso de producción de caramelos duros y de su insumo principal, la glucosa, e introduciremos el análisis de los costos de producción.

Los caramelos: el proceso de producción

Tal como adelantamos en el acápite 2, el proceso de producción de caramelos duros puede reconstruirse mediante los relatos que obtuvimos de Roque Savatero, obrero de Sasort. Durante las décadas de 1950, 1960 y 1970 el procedimiento para la elaboración de los caramelos duros comenzaba con la cocción de agua, azúcar y glucosa, en un tacho de vapor, tipo baño María. En esta parte, el obrero debía conocer el punto en el que la masa estaba lista. Luego la preparación pasaba por una serpentina (traccionada por una bomba), donde se terminaba de cocinar la masa. Posteriormente, los obreros colocaban la masa en la mesa fría, donde otro trabajador le agregaba la esencia y el colorante. Por último, era trasladada a la máquina roladora (una serie de 3 o 4 rodillos de bronce con vapor en su interior, que mantiene la masa caliente). Se amasaba hasta afinar el

pastón y se cortaba el caramelo con moldes que se intercambiaban según la forma que se le quería dar. Posteriormente, depositaban los caramelos en una cinta que los colocaba en una calesita, donde un sistema de aire los enfriaba. Después, los trabajadores los empaquetaban en forma manual sobre una mesa.

El aumento de la productividad con respecto a Sasort, Arcor lo logró vía la compra de una máquina roladora más moderna. Ésta proporcionaba una masa con calidad estándar, debido a que la máquina giraba más rápido y la masa no se enfriaba y endurecía. De esta manera, redujeron el volumen de desperdicio. Otro cambio en la productividad se obtuvo con la incorporación de máquinas envolventoras, que redujeron la cantidad de obreros necesarios.

Estas modificaciones en la organización de la producción implicaron un pasaje de la manufactura moderna, momento en que la producción en Sasort necesitaba de mano de obra calificada, a gran industria, cuando Arcor comenzó a elaborar caramelos mediante un flujo continuo de los insumos con maquinarias que permitían contratar fuerza de trabajo sin ninguna calificación. La gran industria (Marx, K. 1998) ²¹, por otra parte, le permitió disminuir el costo salarial por la vía de la reducción de la cantidad de obreros y la eliminación de la mano de obra calificada.

Sin embargo, el aumento más significativo en la producción de Arcor sobrevino con la instalación de la planta de glucosa. Este insumo, como señalamos anteriormente, representa aproximadamente el 60% de la materia prima del caramelo y tiene al maíz como materia prima principal.

Estructura de costos de las golosinas

A partir de informantes calificados sabemos que en la glucosa se encuentra el elemento que permite aumentar la productividad en la elaboración de los caramelos. Esto se confirma al analizar la estructura general de costos de las golosinas.²² En la rama de las golosinas, según datos de 1998, el gasto

²¹Gran industria es el grado mayor de desarrollo de los procesos de trabajo, en el que se conforma un sistema fabril que mecaniza el conjunto de las tareas antes realizadas por los obreros.

²²Inferimos que esta proporción se reproduce también para la industria de los caramelos, donde la principal materia prima es la glucosa (utilizada en un porcentaje del 60%).

más importante es el de las materias primas (33%) y, en segundo lugar, los salarios (24%). La mano de obra y las materias primas representan en conjunto el 57% del costo total de las golosinas, mientras cada uno de los otros (envases, transporte, comercialización, publicidad), oscilan entre el 2% y el 9 % del total (García, W., 2008) .

De las materias primas, las principales, en términos de costos son la glucosa y el azúcar, que se combinan en una proporción variable, según el tipo de caramelo, la tecnología aplicada en la cocción y la relación de costos entre ellas. Los porcentajes varían entre una composición de 30% de glucosa y 70% de azúcar²³, aumentando la composición de glucosa hasta un 60% y un 40% de azúcar. Según datos proporcionados por personal de Arcor, ésta última es la proporción utilizada en la fabricación de sus caramelos, aprovechando el mejor costo que tiene la glucosa en Argentina frente al azúcar. Examinemos una por una la situación del costo de cada insumo.

Salarios

Para establecer la competitividad de los salarios argentinos en la rama, utilizaremos como referencia a Estados Unidos, país en donde la glucosa es tan barata como la Argentina. Tomamos como indicador el costo laboral mensual, una medida más cercana a lo que realmente gastan los capitalistas en capital variable. Como vemos en el gráfico 2, los costos salariales en Argentina presentan una tendencia a largo plazo a la baja en relación al valor de la mano de obra en Estados Unidos e Inglaterra, a partir de 1951, momento de fundación de Arcor (Iñigo Carrera, J., 2007, p. 206). Como vemos, también, esa diferencia se estira cada vez más.

Recordemos que los caramelos significan el 50% del total de mercancías producidas por la rama de las golosinas, con lo cual la estructura de costos para el conjunto de la rama puede ser considerada representativa de los caramelos.

²³Ver trabajo del Ingeniero Armando Vázquez Pimentel, sobre caramelos duros en el V Congreso sobre Ingeniería química y ambiental, <http://www.congresoia-ia.iteso.mx/2004/Conferencias/c6.htm>

Gráfico 2. Costo laboral mensual en Argentina y EE.UU. (1950-2004) –
Dólares corrientes



Fuente: Elaboración propia en base a fuentes diversas *

*Argentina: Estimación en base a datos de salarios industriales, contribuciones patronales y tipo de cambio en Ferreres & Asoc: *Dos siglos de economía Argentina (1810-2004)*, Fundación Norte & Sur, 2005, Cap. 5 y 7.

EE.UU.: Desde 1950 hasta 1963 se computó en base a la serie de costo laboral por hora de la industria manufacturera en Iñigo Carreras, Juan Iñigo: *La formación económica de la sociedad argentina*, Imgo Mundi, 2005, Argentina, p 205. Desde 1964 hasta 1974 se tomó el salario de la industria manufacturera (<ftp://ftp.bls.gov/pub/suppl/empst.ceseeb2.txt>) y se le sumó un 20% de contribuciones (aproximación histórica realizada por la OIT en base al BLS) obteniendo el costo laboral mensual. Desde 1975 hasta 2004 se multiplicó el costo laboral por hora

(<ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/ForeignLabor/ichccpwsupt02.txt>) por la cantidad de horas trabajadas en la industria manufacturera (40 hs semanales - <ftp://ftp.bls.gov/pub/suppl/empst.ceseeb2.txt>), obteniendo de esta manera el costo laboral mensual.

La glucosa

Veamos ahora el costo de la glucosa. Recordemos que es un jarabe que se produce a partir de la molienda húmeda de maíz y pertenece al grupo de los edulcorantes calóricos, al igual que la dextrosa (destinada a la preparación de medicinas y alimentos infantiles), la fructosa 42 y la fructosa 55 (usadas en la producción de alimentos y bebidas). La dextrosa se comercializa en polvo, mientras que tanto la glucosa como los dos tipos de fructosa, en forma líquida, lo que facilita el uso de sistemas automatizados y de flujo continuo (las sustancias en polvo o cristalizadas requieren una licuación previa que permita su desplazamiento) (Clive, T., 1987). Por otra parte, según la fuente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, la glucosa es mucho más rendidora que el azúcar y, como consecuencia más barata. Esa es la razón por la cual estos derivados del maíz se combinan con sacarosa para la producción de bebidas, golosinas, etc. En el caso particular de la producción de caramelos, la glucosa se usa en una proporción 3 a 2 con azúcar.

Según datos del 2000, la industria argentina de glucosa es la segunda a nivel mundial, con una participación del 10% de la producción total, muy lejos de EE.UU. y su impresionante 80%. En Argentina, la industria está concentrada en cuatro grandes empresas, tres de ellas de capitales extranjeros: Industrias de maíz, de los grupos Boer (Chile) y Macedo (Brasil), Productos de Maíz, una empresa norteamericana controlada por el grupo CPC y Ledesma, que tiene propietarios yanquis y argentinos. La única gran fabricante nacional es Arcor.

Las fuentes afirman que el proceso de producción de glucosa se encuentra estandarizado. Según el ingeniero Aníbal Álvarez, miembro de la CAFAGDA (Cámara Argentina de Fabricantes de Glucosa y Afines), los productores locales producen en iguales condiciones técnicas que las plantas más productivas de EE.UU. De acuerdo con el especialista, el nivel técnico de la maquinaria utilizada se mantuvo bastante estable a lo largo de los años, hasta 1990, cuando se introdujo la hidrólisis, cambio que implicó un desembolso importante de capital e incrementó la productividad del trabajo. Con esta nueva técnica, se pasó de mezclar el almidón con ácido a hacerlo en presencia de enzimas, lo que estabiliza la calidad de la producción. Esta

modificación implica que se deseche una menor proporción del producto. En términos técnicos, entonces, la industria argentina de glucosa se encuentra a igual nivel que sus competidoras a escala mundial.

Por otra parte, en términos de costos, la glucosa argentina es una de las más baratas del mercado. Estudios de la USDA muestran que la Argentina se encuentra, junto con Bulgaria, Canadá, Egipto, Hungría y EE.UU., en el grupo de países con menores costos mundiales (Haley, S. y Jerardo, A., 2007). Dentro de estos, el mismo informe, señala que el país con menores costos es EE.UU., estando Argentina en tercer lugar. Sin embargo, como veremos en el acápite siguiente, dicha medición contrasta con la importante ventaja que tiene Argentina frente a los EE.UU. en la producción de maíz, principal insumo de la glucosa.²⁴

La competitividad del maíz argentino

La producción de glucosa depende de la producción maicera. Un recorrido por la evolución histórica del maíz en Argentina, tomando los niveles de producción y el momento y magnitud de sus fluctuaciones, sentará las bases para el análisis de los rendimientos, y costos del maíz en comparación con los valores manejados para Estados Unidos, uno de los principales productores mundiales.

El cultivo de maíz en Argentina desde 1910 hasta 1982 siguió un movimiento de constantes oscilaciones. Se pueden marcar tres períodos, el primero hasta el año 1946. El movimiento muestra amplias fluctuaciones ascendentes y descendentes de 2 o más millones de toneladas de año a año. Sin embargo, no se evidencia una tendencia a la baja en la producción, ya que cada cosecha mala fue seguida por una recuperación que implicó la superación de los niveles anteriores a cada caída. Inclusive en la década de 1930, en plena crisis mundial, no cayó la producción, sino que se mantuvo en 7 millones de toneladas, cifra que está por encima de la media (6,7 millones de toneladas).

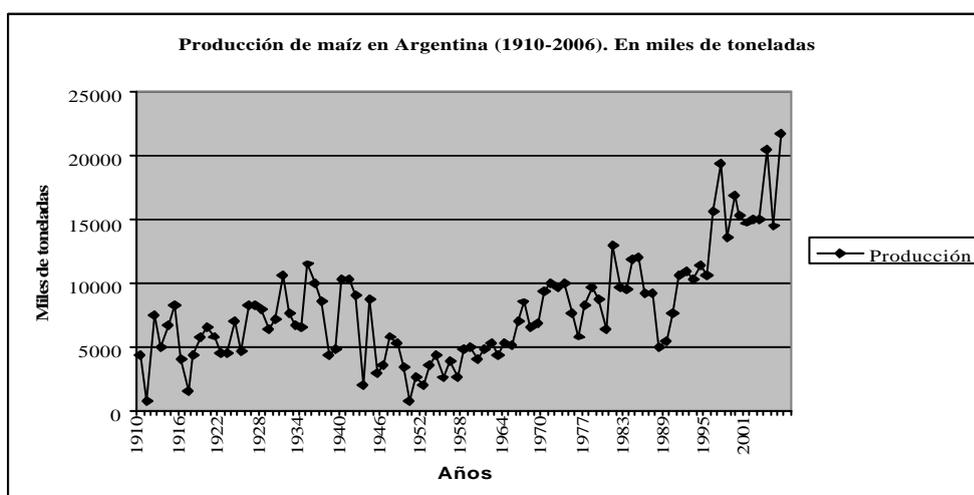
²⁴Las mediciones de costos presentan numerosas dificultades. Además de la escasez de fuentes y de la metodología utilizada para armar la estructura de costos, hay que tener en cuenta que dependiendo de la región los costos de productos agrícolas cambian en un mismo país. Sin embargo, los estudios que comparan a escala internacional, salvo pocas excepciones, se manejan con promedios nacionales.

La segunda fase comenzó en 1945, con el fin de la segunda guerra mundial. La baja fue del 70% de la producción, pasando de 8,7 millones de toneladas a 2,9 millones. Se mantuvo en niveles más bajos que el período anterior hasta 1958, cuando comenzó una lenta recuperación que revirtió el estancamiento de la etapa. Como punto de comparación de la tendencia a nivel internacional, durante este período Estados Unidos no experimentó las bajas que se produjeron en el agro argentino, ya que mantuvo e inclusive superó las cosechas anteriores al fin de la guerra.

El tercer momento logró cristalizarse a partir de 1966, año con una cosecha de 7 millones de toneladas que recuperó los volúmenes de los años anteriores a la caída de posguerra. No obstante, la evolución no fue lineal ya que se produjo una caída de 2 millones de toneladas en 1976, seguida por otra recuperación.

De 1982 en adelante se inició una tendencia ascendente mediada por las bajas cosechas de los años 1988 y 1989. El año 1990 muestra un ascenso luego de la caída de los años anteriores, pasando a ser 1991 el punto de inflexión donde comienza un período de rápido crecimiento, que culmina con la duplicación de las toneladas cosechadas en los años 2005 y 2006 en comparación con la década de 1990.

Gráfico 3. Evolución de la producción de maíz en Argentina 1910-2006 (en miles de toneladas).

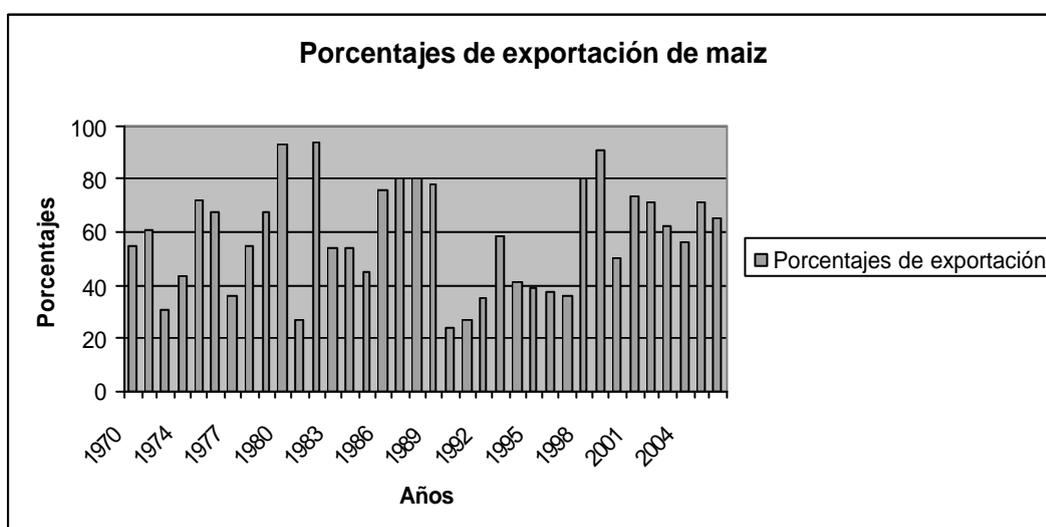


Fuente: Elaboración propia en base a Chalón, J., (1985). *El maíz en la Argentina (con una introducción a la Fructosa)*. Serie Divulgación N° 4. San Miguel de Tucumán. Dirección de coordinación de delegaciones de la SAGyP.

El principal destino de la producción de maíz argentino es para la exportación, la cual sigue una evolución estrechamente relacionada con la producción total. Las tendencias generales que observamos en la producción de maíz se van a repetir en el análisis de las exportaciones.

Durante el período 1970 a 2005, pueden marcarse dos momentos de auge de las exportaciones. El primero fue a principio de los ´80, momento seguido por una caída que de todos modos mantuvo niveles superiores a los de la década anterior. El segundo incremento se produjo desde el año 1999. Ese año presentó una línea de tendencia ascendente hasta el año 2005.

Gráfico 4. Evolución de los porcentajes de maíz exportado sobre el producido en Argentina.



Fuente: Elaboración propia en base a la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Los porcentajes de exportación sobre el total producido presentan un promedio general del 58% a lo largo del período analizado (gráfico 4). Los

años que se encuentran muy por debajo de este promedio son 1992 a 1998. Por el contrario, los años 1981, 1983 y fines de la década de 1990 hasta mediados de 2000, los porcentajes oscilaron entre el 70 y el 90%.

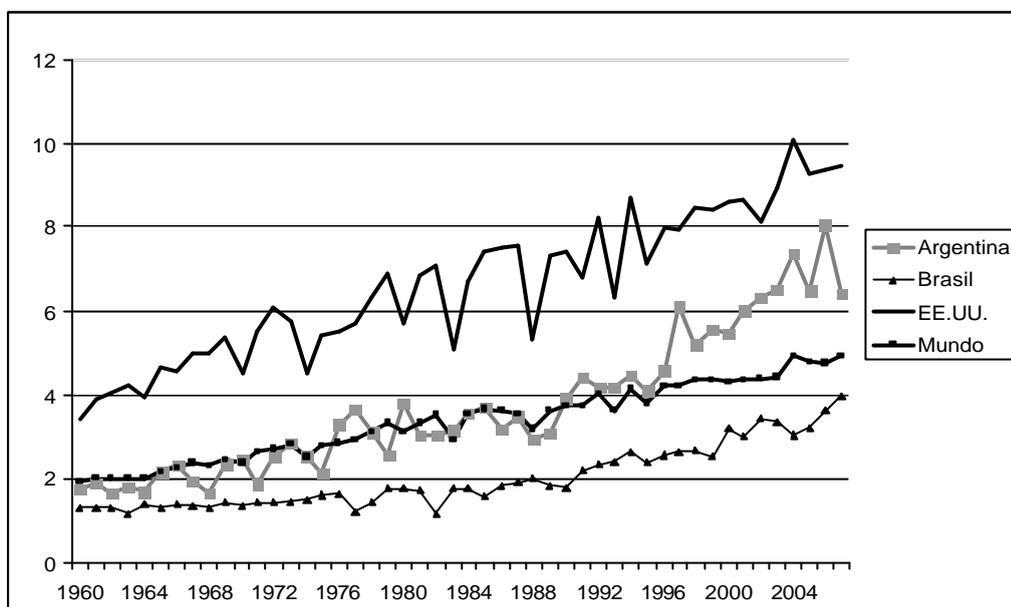
Estos números indican el destino privilegiado del maíz a los mercados de exportación. Efectivamente, el maíz argentino tiene un elevado grado de inserción en el mercado internacional, lo que demuestra una alta competitividad. Veamos las causas.

El maíz en Argentina, Brasil y Estados Unidos

El objetivo de este acápite es comparar la competitividad de la producción maicera, principal costo de la glucosa, entre Argentina, Estados Unidos y Brasil. Para la comparación se tomaron datos de la revista *Márgenes Agropecuarios*, informes de la USDA (United States Department of Agriculture) y un trabajo de Antonio Amici (1985) del INTA Pergamino.

Dentro de lo limitado de los datos disponibles, se puede observar que, aunque con un menor rendimiento por hectárea, (ver gráfico 5) hay ventajas a favor de la producción argentina frente a la norteamericana. Esa ventaja se diluye en la década de los ´90 debido a Convertibilidad y reaparece en el nuevo milenio de la mano de la devaluación. En Brasil, por su parte, el maíz enfrenta serios problemas competitivos: bajos rendimientos, malos suelos y clima muy cálido. Sus rendimientos son, como muestra otra vez el gráfico 5, inferiores a la media mundial.

Gráfico 5: Evolución de los rendimientos del cultivo de maíz en EE.UU, Brasil, Argentina y promedio mundial. En toneladas por hectárea (1960-2007)



Fuente: Elaboración propia en base a USDA

Si bien el rendimiento del maíz norteamericano es superior, se alcanza a un costo mayor, ya que el argentino tiene un bajo uso de fertilizantes. El maíz brasileño es aún más caro, por las mismas razones. En la década del ´80, la principal diferencia en los costos radicaba en el casi nulo uso de fertilizantes y agroquímicos en nuestro país. El tipo de producción del agro argentino, basado en rotaciones agrícola-ganaderas sumada a la fertilidad natural de los suelos, permitía producir sin necesidad de dichos insumos. En la década del ´90, la intensificación del uso agrícola, el abandono de las rotaciones con ganadería y el gran avance tecnológico (semillas genéticamente modificadas, siembra directa, nuevos y mejores agroquímicos) implicaron un aumento en los costos, que se vieron compensados con el aumento en los rendimientos. Aunque el rendimiento de la producción maicera argentina se encuentra aun por debajo de la norteamericana, la brecha entre ambos se ha ido cerrando.

De todos modos, la equiparación de los costos argentinos y norteamericanos en los ´90 se debió al aumento del precio de los insumos (combustible, agroquímicos, mano de obra) en un momento en que la intensificación agrícola y el desarrollo tecnológico requerían un mayor consumo de los mismos. La tecnificación hizo subir los rendimientos al igual que en EE.UU., pero a un mayor costo en Argentina. Con la devaluación del 2001, los costos argentinos vuelven a colocarse en una posición competitiva frente a los de Estados Unidos.

En cuanto al resto de los costos directos, los costos de labores y cosecha son menores en Argentina y Brasil frente a EE.UU., por el menor precio del combustible y de la mano de obra. A su vez, la extensión del contratismo en Argentina representa un menor costo de amortización de maquinaria que en EE.UU.

Con respecto a los costos de comercialización y flete interno, las ventajas de EE.UU. compensan los mayores costos directos que tiene frente Argentina, debido a la gran dependencia del camión, los altos peajes en las rutas y autopistas y los cuellos de botella en la temporada de mayor movimiento. Estos costos tienen una importancia todavía mayor en Brasil por la localización de los puertos, a una distancia de la zona de producción mucho mayor que en Argentina.

En el caso de EE.UU., la mayor distancia no implica mayores costos gracias a una infraestructura mucho más desarrollada, especialmente a través de la utilización de la red fluvial cuyos costos son mucho menores que el transporte terrestre. La zona de producción maicera está rodeada por los ríos Ohio, Mississippi, Missouri e Illinois, con lo cual el recorrido en camión es siempre mínimo.

El almacenamiento también implicó una ventaja para los EE.UU. hasta la difusión del silo-bolsa, ya que en Argentina y Brasil las deficiencias en el almacenamiento obligaban a vender rápido, con malos precios, y creaban cuellos de botella y problemas en los elevadores y terminales portuarias (Schnepf, R., Dohlman, E. y Bolling, B.)

Hay que tener en cuenta que estos cálculos, sobre todo los de costos directos, son aproximativos. Hay limitaciones al estudio comparativo debido a que los diferentes países, y a veces las instituciones dentro de un mismo país, utilizan diferentes conceptos, terminologías y metodologías para

estimar los costos de producción. Además hay diferentes formas de producción: siembra directa o labranza convencional, variedades genéticamente modificadas y convencionales, doble cosecha y simple, etc. El tipo de cambio también genera inconvenientes, al igual que las tasas de interés y la inflación, ya que todas las estimaciones deben ser expresadas en una moneda común en un momento específico.

La estructura de costos y márgenes agrarios puede incluir costos directos (semillas, fertilizantes, plaguicidas, labores, mano de obra, intereses), costos indirectos (gastos de estructura, renta de la tierra), gastos de comercialización interna (acondicionamiento, almacenamiento, secado, transporte a puerto) y de comercialización externa (flete marítimo, seguros). De los informes tomados, cada uno tiene en cuenta una combinación diferente de estos ítems, lo cual permite una comparación relativa entre países. Por otra parte, la mayoría de las veces no se desagregan las categorías como "costo directo" o "costo fijo", de manera que no se puede saber qué ítems se incluyen. A su vez aparecen problemas conceptuales, como la categoría renta de capital, que asigna la ganancia como si ésta fuera un costo (y con un porcentaje arbitrario), o en los métodos de calcular la amortización del capital fijo, donde no está claro cómo se calcula la rotación del capital.

De todos modos, a pesar de todas las salvedades expuestas, se puede observar una tendencia y queda demostrado que la producción argentina posee ciertas ventajas sobre sus competidores, aunque la cuantificación de las mismas resulte compleja. La mayor fertilidad de las tierras, la menor necesidad de agroquímicos, los menores costos de transporte con respecto a Brasil, los menores costos salariales (menores aún luego de la devaluación) y la mayor escala promedio de las explotaciones, son variables que permiten producir el maíz a un costo menor.

Así, para el año 1987, (cuadro 3) el estudio de Amici muestra una ventaja en costos para Argentina frente a los EE.UU. de un 24% por tonelada. A su vez, en base a la revista *Márgenes agropecuarios* se puede confirmar esta tendencia a favor de Argentina. Aunque no se puede armar una serie de largo plazo, en diferentes años puede verse una ventaja a favor de Argentina, excepto para 1996 (cuadro 4).

Cuadro 3: Costos totales de Argentina y EEUU (U\$S/Tn) 1987

Costos totales de Argentina y EEUU (U\$S/Tn)		
	Róterdam	Japón
Argentina	114,6	128,3
EEUU	150	163,4
Dif. %	24%	21%

Fuente: Amici, Antonio, op.cit.

Cuadro 4: Costo en U\$S por tonelada en Argentina y EE.UU.

	EE.UU.	Argentina	Dif %
1990	81,81	43,85	46,40
1996	44,51	45,87	-3,06
1997	53,2	48,3	9,21
1998	49,8	48,3	3,01
1999	42,4	42,1	0,71
2007	102	85	16,67

Fuente: Revista *Márgenes Agropecuarios*. Varios años

En relación a Brasil, contamos con menos datos. Pero en este caso, el bajo rendimiento de sus campos se traslada a una estructura de costos mucho más alta que la Argentina, encontrando hacia mediados de los 90, ventajas para Argentina en torno al 50% (cuadro 5).

Cuadro 5: Costo en U\$S por tonelada en Argentina y Brasil

	Brasil	Argentina	Dif %
1996	95,32	45,87	51,88
1999	85,7	42,1	50,88

Fuente: Revista *Márgenes Agropecuarios*. Varios años

Una ventaja suplementaria: el azúcar

Como vimos antes, el otro insumo importante para la fabricación de caramelos es el azúcar de caña. Encontramos en ella otra ventaja para Arcor, aunque menor que con la glucosa. En Argentina, la producción de azúcar no ocupa un lugar preponderante como sí lo es el maíz y sus derivados. Acotada su producción a las provincias de Salta, Jujuy y Tucumán, la magnitud de la producción es baja, ocupando un lugar marginal en el mercado mundial. En cuanto a las exportaciones, la Argentina no ejerce prácticamente influencia en el mercado internacional del azúcar, ya que en promedio sólo representa el 0,6% del total exportado a nivel mundial, ocupando, en el 2007, el puesto 24 entre los países exportadores de azúcar crudo y el 22 entre los de azúcar refinado.²⁵ Sin embargo, la competitividad de sus costos no es para nada despreciable. En relación a los EE.UU., según datos de la Sugar Alliance (la cámara de fabricantes de azúcar estadounidense), el azúcar argentino es un 43% más barato para el promedio de años 2000 y 2002 (Roney, J., 2004), aunque en relación a Brasil, el mismo informe señala que la Argentina es un 36% más cara.

Brasil es, en la actualidad, el principal exportador mundial con el 52% de las exportaciones de azúcar crudo y el 25% de las de refinado.²⁶ Dicha posición la obtiene gracias a su ventaja en los costos frente a todos sus competidores. Sin embargo, esta medición de la Sugar Alliance que coloca a la Argentina desfavorecida frente a Brasil, fue realizada para el agregado de la producción de azúcar en Argentina. En cambio, un estudio del INTA, señala que el azúcar tucumana es más productiva que la media nacional y, en base a un informe de la consultora de mercado inglesa LCM, asevera que el costo del azúcar tucumano estaría apenas por encima del brasileño, como resultado de contar con rendimientos tan sólo un 4% menores a los del país

²⁵Los datos de producción argentina se tomaron de: "Estado actual y evolución de la productividad del cultivo de caña de azúcar en Tucumán y el noroeste argentino en el período 1990-2007", EEAOC (Estación Experimental Agroindustrial obispo Colombes), Publicación Especial N° 34, Diciembre de 2007, disponible en www.eeaoc.org.ar

²⁶Datos estadísticos tomados de la USDA (United States Department of Agriculture), disponibles en www.fas.usda.gov/psdonline

vecino.²⁷ Por otra parte, un estudio de la USDA, reafirma este análisis al señalar que la molienda de caña de azúcar en la Argentina tiene costos competitivos en relación a los ingenios brasileños.²⁸

Entonces, la ventaja obtenida sobre todos los competidores en relación a la glucosa, gracias al maíz, se potencia frente a casi todos ellos, con la excepción de Brasil, con un azúcar barato. Incluso ante éste último, el más eficiente de los productores azucareros, el azúcar tucumano resulta competitivo. El corazón del caramelo argentino, azúcar más glucosa, tiene entonces la potencia suficiente para ofrecer un producto líder.

Conclusiones

El éxito de Arcor es el producto de la alta productividad de la rama. A diferencia de aquellos que colocan el énfasis en el management, la producción de golosinas había comenzado su ascenso antes de la fundación de Arcor. Desde principios de la década de 1920, la rama de las golosinas gozó de dinamismo: cientos de empresas acudían al mercado de las golosinas y realizaban cambios tecnológicos para aumentar la productividad del trabajo. No se trata de negar la capacidad innovadora de Fulvio Pagani, sino de señalar que ésta tuvo la ocasión de intervenir en una industria que en Argentina contaba con amplias ventajas para desarrollarse. Difícilmente estaríamos hablando del éxito del empresario si éste hubiera optado, por ejemplo, por la industria automotriz (Harari, I., 2007; Sourrouille, J., 1980).²⁹ En efecto, las capacidades gerenciales de Pagani se explican porque contó con un elemento de competitividad internacional que ordenó el resto de las variables.

²⁷Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombes: "Estado actual y evolución de la productividad del cultivo de caña de azúcar en Tucumán y el noroeste argentino en el período 1990-2007", EEAOC, Publicación Especial N° 34, Diciembre de 2007, disponible en www.eeaoc.org.ar.

²⁸USDA: "Sugar annual report 1997". Versión digital en http://www.fas.usda.gov/scripts/attachrep/display_gedes_report.asp?Rep_ID=10004704

²⁹La industria automotriz argentina no ha logrado posicionarse en términos competitivos a escala internacional. Para profundizar sobre este problema, consultar: Harari, I. (2007). "Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo". Anuario CEICS 2007. Buenos Aires. Ediciones ryr; Sourrouille, J. (1980): *Transnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. México: Nueva Imagen.

En cuanto a las transferencias estatales, el examen comparativo de las magnitudes en que las diferentes ramas de la industria y las empresas que las corporizan fueron beneficiadas por transferencias estatales, arroja que no existe una correspondencia directa entre subsidios y capacidad exportadora de las mismas. Entre las industrias menos subsidiadas se encuentran la caramelera, aceitera, molinera, láctea y por último, el maíz. Por el contrario, al comparar los datos de los subsidios efectivos con la evolución de las exportaciones de las diferentes ramas, vemos que las ramas menos subsidiadas con incentivos a las exportaciones son las de mayor peso en las exportaciones. Igual relación se observa entre las ramas beneficiadas por Promoción Industrial. La licuación de deuda pública expresa la misma tendencia. Es decir, los subsidios constituyen un instrumento del Estado para impulsar la reproducción de capitales que, liberados a la competencia, habrían desaparecido. Arcor, asentada en la productividad del agro argentino, utilizó los beneficios estatales para convertirse en un capital fundamental de su rama a escala mundial.

El análisis en detalle del proceso productivo de Arcor evidenció que es en esta esfera donde se encuentra el factor de diferenciación con el resto de los capitales de su rama. Recordemos que es la rama de los caramelos donde alcanza una posición dominante a nivel mundial. Esta empresa goza de una ventaja en los costos de las materias primas utilizadas para la elaboración de los caramelos, en particular en relación a la glucosa. La ventaja no brota de la tecnología con la que se produce, sino del costo de su principal materia prima, el maíz. Una ventaja accesoria está dada por los salarios.

Dentro de la rama de las golosinas a nivel nacional, la capacidad de Pagani o los subsidios estatales, asentados en las potencialidades de una rama altamente dinámica, pueden ser los motivos de la derrota de sus competidores. No obstante, estos elementos dificultan la explicación de su exitosa inserción internacional. Su liderazgo se asienta en los menores costos comparativos de sus materias primas frente a sus competidores internacionales. El fundamento de su éxito es, entonces, el mismo que parece sostener a la economía argentina: el agro. Por lo tanto, su experiencia, en este sentido, parece difícil de extrapolar a otras empresas no agroindustriales.

Bibliografía

- Amici, A. (1987). "Mercado internacional de granos: Argentina es el abastecedor que produce a menor costo". *Carpeta de Economía agrícola*, n° 48. Pergamino: INTA.
- Aspiazu, D. (1986). *La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales*. Chile: CEPAL.
- Aspiazu, D. y Basualdo E. (1989). *Cara y contracara de los Grupos Económicos. Crisis del Estado y promoción industrial*. Buenos Aires: Editorial Cántaro.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de Historia Económica Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Basualdo, E., Aspiazu, D. y Khavisse, M. (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los '80*. Buenos Aires: Editorial Legasa.
- Basualdo, E. (2004). "Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana". *Desarrollo Económico*, n° 201. Buenos Aires.
- Bil, D. (2007). *Descalificados: proceso de trabajo y clase obrera en la rama gráfica (1890-1940)*. Buenos Aires: Ediciones ryr.
- CEPAL: *El comercio internacional de manufacturas de la Argentina 1974-1990. Políticas comerciales, cambios estructurales y nuevas formas de inserción internacional*, Documento de Trabajo n° 51, bajo la dirección de Bernardo Kosacoff.
- CEPAL (1988). *La promoción industrial en la Argentina 1974-1988*, Documento de trabajo n° 27, Buenos Aires.
- Chalón, J. (1985). *El maíz en la Argentina (con una introducción a la Fructosa)*, Serie Divulgación N° 4, San Miguel de Tucumán.
- Chandler, A. (1990). *Scale and Scope. The dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Mass: Harvard University.
- Chandler, A. (1962). *Strategy and Structure*. Cambridge, Mass: Harvard University.
- Chandler, A. (1977). *The visible hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Clive, T. (1987). *Azúcar: ¿Amenaza o desafío?; evaluación del impacto resultante del desarrollo tecnológico en las industrias sucroquímicas y del jarabe de maíz con alto contenido de fructosa*. Ottawa, Ont.: CIID.

INTA (1993). *Competitividad del sector agropecuario argentino*, Buenos Aires.

Dachevsky, F. (2007). "El petróleo argentino bajo la lupa", *Anuario CEICS 2007*. Buenos Aires: Ediciones ryr.

Dirección de mercados agroalimentarios (2006). *Informes resumen de los perfiles de las cadenas alimentarias*. Buenos Aires: SAGYP.

Ferrucci, R. (1986). *La promoción industrial en Argentina*. Buenos Aires: Eudeba.

Guerrero, D. (1995). *Competitividad, teoría y política*. Barcelona: Ariel.

Gutman, G. y Gatto, F. (1990). *Agroindustrias en la Argentina: cambios organizativos y productivos (1970-1990)*. Buenos Aires: CEPAL.

Haley, S. y Jerardo, A. (2007). "Sugar and sweeteners Outlook/SSS-250". Economic Research Service. USDA. [en línea]. Disponible en: www.Ers.usda.gov

Harari, I. (2007). "Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo". *Anuario CEICS 2007*. Buenos Aires.

Heredia, M. y Strauss, L. (2003). "La génesis del liberalismo tecnocrático en la Argentina. El caso de la Fundación Mediterránea, de FIEL y del CEMA". *IX Jornadas Interescuelas de Historia Córdoba 2003*. Córdoba.

Heredia, M. (2004). "El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL; FM, CEMA". Puccierelli, Alfredo (coord.), *Empresarios, tecnócratas y liberales. La trama corporativa de la última dictadura*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Iñigo Carrera, J. (2006). *Estimación de la renta agraria y de la ganancia del capital industrial en Argentina (1882-2004)*. Buenos Aires: CICP.

Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Kabat, M. (2005). *Del taller a la fábrica. Proceso de trabajo, industria y clase obrera en la rama del calzado (Buenos Aires 1870-1940)*. Buenos Aires: Ediciones ryr

- Kornblihtt, J. (2008). *Crítica del marxismo liberal*. Buenos Aires: Ediciones ryr.
- Kosacoff, B., Corteza, J., Barbero y M., Stengel, A. (2007). *Globalizar desde Latinoamérica, El caso ARCOR*. Colombia: McGraw-Hill.
- Kosacoff, B. (Ed.) (1993). *El desafío de la competitividad: la industria argentina en transformación*. Buenos Aires: Alianza.
- López, A. *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. CEPAL. [en línea]. Disponible en: www.cepal.org.
- Marx, K., (1998). *El capital. Libro III. Sección VII*. Madrid: Siglo XXI.
- N´Háux, E. (1993): *Menem-Cavallo: El poder mediterráneo*. Buenos Aires: Ediciones Corregidor.
- Ramírez, H. (2000). *La Fundación Mediterránea y de cómo construir poder. La génesis de un proyecto hegemónico*. Córdoba: Editorial Ferreira.
- Obschatko, E. (2003): *El aporte del sector agroalimentario al crecimiento económico argentino: 1965-2000*. Buenos Aires: IICA.
- Pascucci, S. (2007). *Costureras, monjas y anarquistas: trabajo femenino, Iglesia y lucha de clases en la industria del vestido (Buenos Aires 1890-1940)*. Buenos Aires: Ediciones ryr.
- Roney, J., (2004). "The U.S. sugar industry: Large, efficient and challenged". Sugar Alliance. [en línea]. Disponible en: www.sugaralliance.org
- Rougier, M. (2002). *Estado, desarrollo y financiamiento del sector manufacturero: la política crediticia del Banco Industrial en el trienio 1967-1969*. Buenos Aires: UDESA.
- Rougier, M. (2004). *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Sábato, J. (1988). *La clase dominante en la Argentina moderna: formación y características*. Buenos Aires: CISEA.
- Sánchez Ugarte, F. y Zabalza Martí, A. (1986). *Argentina: incentivos fiscales para el fomento del desarrollo*. Buenos Aires: FMI.
- Sartelli, E. (1994). "Cuando Dios era argentino: la crisis del Mercado triguero y la agricultura pampeana (1920-1950)". *Anuario*. Rosario: Universidad Nacional de Rosario.

- Sartelli, E. (1996): "El enigma de Proteo. A propósito de Jorge F. Sábato, Larry Sawers y el estancamiento de la economía argentina". *Ciclos* n° 10. Buenos Aires: IHES.
- Schnepf, R., Dohlman, E., Bolling, C.. Agriculture in Brazil and Argentina: Developments and Prospects for Major Field Crops. USDA.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2006). "Trayectorias empresariales diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de ARCOR y Servotron". *Realidad Económica* n° 223. Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (2000). *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Scranton, P. (1996). "The significance of Spatial Theory for Business Historians". *Economic and Business History*, vol. 25, n° 1.
- Shaikh, A. (1999). "Explaining inflation and unemployment: an alternate to Neoliberal Economy Theory". *Contemporary Economic Theory*, Adriana Vachlou (ed.). London: Macmillan.
- Shaikh, A. (2006): *Valor, acumulación y crisis*. Buenos Aires: Ediciones ryr.
- Sourrouille, J. (1980): *Transnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. México: Nueva Imagen.
- Vilar, P. (1993). "Desarrollo económico y progreso social". *Crecimiento y desarrollo*. Madrid: Editorial Planeta.

Fuentes primarias:

Censos y Estadísticas industriales

- Anuario de Comercio Exterior* 1964 (1965). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.
- Anuario de Comercio Exterior* 1965 (1966). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.
- Anuario de Comercio Exterior* 1966 (1967). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.
- Anuario de Comercio Exterior* 1967 (1968). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.
- Anuario de Comercio Exterior* 1968 (1969). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1969, Dirección Nacional de Estadísticas y Censos, Bs. As, 1970

Anuario de Comercio Exterior 1970 (1971). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1972 (1973). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1974 (1975). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1927 (1928). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1960 (1961). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1961 (1962). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1962 (1963). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1963 (1964). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1971 (1972). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1973 (1974). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Anuario de Comercio Exterior 1975 (1976). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Bureau of Labor Statistics. EE.UU. [en línea]. Disponible en: www.bls.gov

Censo Industrial de 1935 (1936). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Censo Industrial de 1937 (1938). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Censo Industrial de 1950 (1951). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Censo Industrial de 1941 (1942). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Cuarto Censo General de 1947 (1948). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Censo Nacional, Minero, Industrial y Comercial 1954 (1955). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Censo Nacional Económico 1963 (1964). Buenos Aires: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.

Revistas

Anuario CIPA "50 años de vida", Buenos Aires

Dirección de mercados agroalimentarios (2006). *Informe resumen de los perfiles de las cadenas alimentarias*. SAGYP.

Revista ADGYA (Asociación de Distribuidores de Golosinas) (1971). Buenos Aires, n° 367.

Revista Alimentaria. [en línea]. Disponible en: www.alfaeditores.com/alimentaria/Julio%20%20Agosto%2005/TECNOLOGIA%20La%20Actividad%20Acuosa.htm

Varios

Cafagda. [en línea]. Disponible en:

http://cafagda.com.ar/prod_glucosa.htm

Dirección de Evaluación de Mercados Externos. [en línea]. Disponible en: www.mrecic.gov.ar

Entrevista a N´Haux, E. (2007). Buenos Aires.

Entrevista a Savatero, R. (2005). Santa Fe.

Entrevista a Milocco, A. (2005). Santa Fe.