



16, 17 y 18 de Octubre
Facultad de Cs. Económicas
La Plata | Argentina

JONATHAN BASTIDA BELLOT, DAMIÁN BIL,
EMILIANO MUSSI Y PABLO GARCÍA SEMINARA

**RENTABILIDAD EN LAS RAMAS
SIDERÚRGICA, AUTOPARTISTA Y
AUTOMOTRIZ ARGENTINA
DURANTE EL PERÍODO DE LA ISI
A PARTIR DE BALANCES (1950-
1970)**

 **Jornadas**
de Economía Crítica

Sociedad de Economía Crítica

Rentabilidad en las ramas siderúrgica, autopartista y automotriz argentina durante el período de la ISI a partir de balances (1950-1970).

Jonathan Bastida Bellot,¹ Damián Bil,² Pablo García Seminara,³ Emiliano Musci⁴

Resumen

Medir la rentabilidad del capital es una tarea fundamental para entender la dinámica de la crisis del capital. El movimiento de los capitales se organiza en torno a esta variable, debido a que el objeto de la producción en la sociedad capitalista es la obtención de ganancia. La relación de la ganancia buscada y el capital que se adelantó para obtenerla se denomina tasa de ganancia. Medida diferente a otras de rentabilidad como los márgenes, que sólo consideran el capital consumido y no el adelantado.

En la Argentina en los últimos años ha avanzado la medición concreta de la tasa de ganancia. Pero hasta el momento priman todavía estudios que se centran en la tasa general de la economía, o del capital industrial o agrario en general. Son escasos aquellos que han trabajado con ramas específicas de producción o con capitales individuales. Los motivos son varios: no sólo está el problema de las fuentes disponibles, sino también las cuestiones metodológicas propias de todo cálculo. Más en una economía como la Argentina donde las tasas de inflación hacen que haya que recalcular las cifras del stock de capital.

En este trabajo nos proponemos dar un paso en la medición de tres ramas que guardan relación entre sí: la siderúrgica, la autopartista y la automotriz. Nos concentraremos en el período de la llegada del capital extranjero en la Argentina, luego de la década del '50 hasta mediados de la década del '70. Trabajaremos tanto a nivel de la rama de producción, como a partir de capitales individuales. Para eso utilizaremos como fuente el Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires que recopila Memorias y Balances de las empresas que cotizaban en la Bolsa en ese momento. De esta forma intentaremos llegar a mediciones que permitan entender con mayor profundidad las particularidades de estas ramas en este período de la Historia argentina, la competitividad que se desprenda de cada una, y las relaciones que puedan establecer entre las tres ramas. Trataremos de plantear la unidad que existe entre las tres ramas, atendiendo a las particularidades que puedan presentar.

¹CEICS, Facultad de Filosofía y Letras. Mail: jbastidabellot@gmail.com.

²CEUR-CONICET, docente Facultad de Filosofía y Letras. Mail: damibil@gmail.com.

³CEICS, Facultad de Ciencias Económicas. Mail: mrsscar@live.com.ar.

⁴IIGG. Mail: e_mussi@yahoo.com.ar.

1. Introducción

Estimar la tasa de ganancia del capital es un paso clave para aproximarse a la capacidad que posee ese mismo capital de seguir siendo tal, de valorizarse a sí mismo. La capacidad de ampliar su escala y seguir apropiándose de plusvalor bajo la forma de ganancia, estará dado no por cuánta ganancia apropie en abstracto, sino por la relación con el capital invertido, es decir, por la tasa de ganancia. De ahí que ésta sea un instrumento fundamental para medir la salud del sistema. La tasa de ganancia es la relación entre el capital adelantado y la ganancia obtenida. Relación que no toman en cuenta los cálculos de rentabilidad basados en márgenes. Al tomar el capital consumido, y no el adelantado, estos cálculos no permiten dar cuenta del proceso de valorización del capital (Kornblihtt y Dachevsky, 2011).

La tasa de ganancia es una relación entre el capital constante, tanto fijo como circulante, y el capital variable necesarios para iniciar el ciclo de producción; con el valor total producido descontados todos los gastos y costos. El primero responde a la figura del stock de capital en las Cuentas Nacionales; mientras que el capital constante circulante aparece como consumo intermedio; y el capital variable como la masa salarial. Aunque los conceptos son los mismos, diferentes son los elementos si estamos ante un análisis de un capital individual. Como capital adelantado entrarán los activos o patrimonio neto de las empresas, y se tomarán las ganancias netas de cada ejercicio como numerador. De esta forma se llegará al cálculo que permita dar cuenta del desempeño de la economía en general.

La tasa de ganancia social en Argentina

Reca y Verstraeten realizaron un avance a fines de los '70, donde miden la tasa de retorno al capital social en el período que va de 1935 a 1973 a partir de la tasa de ganancia de la rama agraria (Reca y Verstraeten, 1977). A continuación, y también con una serie de largo plazo, encontramos el trabajo de Michelena (2009), cuyo objetivo es estudiar la evolución de la tasa de ganancia del conjunto del capital radicado en Argentina en el período 1960-2007. Abordará la totalidad del valor producido agregado por la economía argentina, y no sólo una rama. Manzanelli (2011), busca también estimar la tasa de ganancia social para el conjunto de la economía entre 2003 y 2007. Consideramos que este estudio, si bien está planteado con una metodología similar al de Michelena, plantea diferencias a la hora de tomar el numerador de la ecuación. Por su parte, el trabajo de Iñigo Carrera permite dar cuenta no sólo de la tasa de ganancia del capital industrial en Argentina desde 1880 hasta la actualidad, sino de la masa de renta que se apropia (Iñigo Carrera, 2007). Ya hemos analizado las características y limitaciones de estos abordajes. Remitimos al lector a nuestra presentación en este evento durante 2011 (Mussi, Rodríguez Cybulski et al.) para profundizar en los debates con esas mediciones del capital social en Argentina.

La tasa de ganancia empresarial en Argentina

En este trabajo reconstruimos la tasa de ganancia de capitales individuales, a partir de datos contables de las firmas. Existen trabajos que abordaron la problemática desde capitales particulares. Los más interesantes, que sentaron las bases de un debate hacia comienzos de los '70 son los estudios de Petrei (1973) y Guerberoff (1977). Petrei realiza un ejercicio para calcular tasa de ganancia para las corporaciones manufactureras argentinas en el período 1961-1967. Tomando una muestra de 591 empresas en base a los balances publicados en la Inspección General de Justicia (IGJ) y calcula la tasa de ganancia. Como denominador utiliza una aproximación al "capital fijo": plantas y equipos más inventarios; en el numerador toma ganancias netas. Afirma que no deben ser usados directamente las cifras del capital físico que publica el balance por dos razones principales: la primera es que por las altas tasas de inflación que hay en Argentina la figura del stock de capital fijo, al ser el resultado de la suma de los incrementos en los bienes de capital, no refleja el valor real; la segunda es que para pagar menos impuestos, las firmas utilizan métodos de depreciación más rápidos que los verdaderos. Para corregir estas cifras, recalcula el stock de capital, sumando las compras netas de bienes de uso, luego las deflata tomando en general el índice de precios implícitos del Banco Central para el período 1935-1967; salvo para la maquinaria, que toma el índice publicado en el trabajo de Elías (1969), y para construcciones que utiliza el índice que publica el INDEC. En cuanto al segundo problema, amortizará los bienes según los porcentajes de depreciación del Servicio de Impuestos Internos de EEUU. Frente a esto, obtendrá una tasa de retorno del 11% anual. Finalmente, tras ajustar los valores según los impuestos directos e indirectos, obtendrá una tasa de retorno social en promedio del 20%.

Guerberoff (1977) también va a estudiar la tasa de ganancia industrial a partir de los balances contables para el período 1949-1967. A partir de una muestra de 51 empresas (29 nacionales y 22 extranjeras) va a plantear cómo a mediados de la década del '50 la economía argentina entra en una segunda etapa de sustitución de importaciones, caracterizada por un aumento en la incorporación de tecnología y una dinamización de la acumulación, que se verá con mayor intensidad en las empresas extranjeras. Para demostrarlo estimará la tasa de ganancia para los años 49-55 por un lado, y '56 y '67, por otro, tanto para el grupo nacional como extranjero. El principal problema que se enfrentará será el mismo planteado por Petrei: en condiciones de estabilidad de precios, las cifras de los balances pueden ser elementos aceptables para calcular la tasa de ganancia. Bajo condiciones de inflación como las de Argentina, esa información está altamente distorsionada. Es por eso que revalorará las cifras de capital con el fin de obtener el valor a precios de reposición, es decir, los que reconoce el mercado año a año, y no precios históricos, que expresan el valor que pagó la empresa cuando adquirió el bien. Pero a diferencia de Petrei, también advierte que habrá que ajustar las utilidades. De hecho, según Guerberoff, Petrei al omitir sustraer de las utilidades el efecto de

apreciación de los inventarios, sobreestima las mismas. El primer punto lo resuelve de manera similar que Petrei. Con el fin de obtener una cifra de activos fijos valuados a los precios de reposición de fin de cada año, aplica el método de inventario permanente a las inversiones realizadas en cada año, desde el año de fundación de la empresa, teniendo en cuenta la depreciación y las ventas de activo fijo. Para el segundo problema, dado que según Guerberoff no aparecen discriminados los costos de las materias primas utilizadas durante el ejercicio, se aproximó revaluando directamente el importe de las utilidades brutas del balance (ventas menos costo de mercaderías vendidas). El índice de precios para el ajuste se construyó a partir de la relación entre el índice promedio de ventas de los doce meses y el último mes del ejercicio. De esta manera, y de acuerdo con el objeto de su investigación, obtiene que para el período '49-'55 la tasa de ganancia arroja un promedio de 2,1%, mientras que para el período '56-'67, 4,5%, es decir, más del doble, poniendo en evidencia un mayor ritmo en la segunda fase de la ISI. De este último lapso, las empresas nacionales obtuvieron un 3,2%, mientras que las extranjeras un 6,4%.

Por otro lado, Chudnosky (1974) trabaja con un grupo de 53 empresas de diferentes sectores de la economía, no sólo manufactureras. El período abarca desde 1966 hasta 1970, y si bien es en Colombia, y no Argentina, es útil porque introduce el problema de medir la rentabilidad en empresas subsidiarias, estando las casas matrices en otros países. Es útil porque muchas empresas que publican sus Memorias y Balances en la Cámara Nacional de Valores son subsidiarias de multinacionales más vastas, donde se presenta el problema de medir la rentabilidad de la empresa individual o la de todo el grupo. En concreto, al autor le interesa estudiar los mecanismos de transferencia de ganancias intra-corporaciones multinacionales, para estimar la posible manipulación de declaración de ganancias de las subsidiarias en Colombia, y ver cómo se desvían dichas declaraciones de las probables declaraciones reales. Como fuente para el trabajo tomará los datos de un registro que llevaba el Banco de la República de Colombia para aquellas empresas que quisieran remitir ganancias al exterior. Así, para el cálculo de la tasa de ganancia tomará como numerador las utilidades netas más las regalías, mientras que como denominador tomará los datos del Patrimonio Neto de las empresas. En cuanto a cómo evaluar el desempeño de una subsidiaria, debe analizarse el rol de esa empresa en el conjunto del grupo, al mismo tiempo que si se dedica a producir para el mercado interno, o por el contrario, su actividad está abocada a la producción de insumos para otra empresa del grupo. De esta forma se podrá evaluar qué métodos de transferencia de utilidades a las casas matrices utilizan. Así, la propuesta del autor es medir la rentabilidad individual de cada empresa en función del rol que cumple en el grupo económico. En cuanto a los resultados obtenidos, estima que la sobrevaluación de las importaciones distorsiona el cálculo de la rentabilidad hecho por el Banco Colombiano: el promedio de la tasa media de ganancia incluyendo sobrevaluación es del 52%, mientras que sin ella es sólo del 15,8%.

Otro autor que midió rentabilidad de capitales individuales para comprender la evolución de una rama concreta fue Sourrouille (1980). A partir de balances de las principales terminales, analiza diferentes medidas de rentabilidad para develar si la actividad era un buen negocio. Toma para ello los márgenes de utilidades y ventas. El autor reconoce que esta medición no toma en cuenta el capital adelantado, la relación que explica la valorización del capital. Por ello, da un paso más y calcula diversas rentabilidades sobre el patrimonio neto, actualizado por método de inventario. Ello le permite arribar a ciertas conclusiones, ya entrada la década del '70, que retomaremos en la sección correspondiente. Si bien utilizamos balances de otras empresas terminales, los aportes del autor pueden retomarse y ponerse en discusión con nuestras mediciones.

Habiendo planteado los problemas principales que se enfrentan a la hora de calcular la tasa de ganancia a partir de balances contables, es necesario avanzar en nuestras propias mediciones. El hecho de hacerlo, nos enfrentará a todos los elementos que fueron teniendo en cuenta los diferentes autores al hacer sus propios cálculos, y podremos extraer conclusiones propias a partir del ejercicio que proponemos.

2. Aproximación a la medición de la tasa de ganancia empresarial en el primer período del mercado protegido (1945-1967)

En este trabajo analizamos la rentabilidad de un total de 20 empresas nacionales y extranjeras entre los años 1946 y 1967, según la disponibilidad de las fuentes para cada empresa. El estudio tiene importancia porque permite comparar dos etapas diferentes del proceso de acumulación de capital en Argentina: el período de los primeros gobiernos peronistas (1946-1955), caracterizados en general como un proceso de industrialización "fácil" o liviana, y el período de la etapa desarrollista que se abre a partir del golpe de 1955 (1956-1967). Trabajamos con las Memorias y Balances de seis empresas siderúrgicas (Acindar, Est. Met. Santa Rosa, La Cantábrica, SIAT, Somisa y Siderca), cuatro empresas metalúrgicas (Ind. Met. Haedo, RyCSA, Siam Ltda, Fevré y Basset), cinco empresas autopartistas (Borgward, E. Daneri, Protto Hermanos, Sudamericana BTB y Tidem) y cinco terminales automotrices (Autoar, Citroën, IKA, IASF, Siam Automotores).⁵

Como vimos, la tasa de ganancia expresa la capacidad de un capital de valorizarse. Es la relación entre el capital desembolsado al comienzo del ejercicio y las ganancias que reporta dicho desembolso al final del ejercicio. Para evaluar este comportamiento, tomamos diferentes

⁵Ver el anexo para más datos de las empresas y las fuentes

indicadores de esta relación que dan cuenta de diferentes fenómenos. Aunque relacionados entre sí, resulta útil diferenciarlos. Por un lado, medimos la rentabilidad directa de la producción que llevan a cabo las empresas.

Medimos la tasa de ganancia de dos maneras. La primera fue utilizar la utilidad operativa o bruta que surge de las ventas del ejercicio menos los costos (directos) de los productos vendidos, y que aparece en el "Cuadro de Ganancias y Pérdidas" de los balances contables de las empresas. Como capital adelantado (denominador), utilizamos la sumatoria de los bienes de uso y bienes de cambio informados en el ejercicio anterior, en el "Activo" de la firma. Los bienes de uso representan la figura del capital constante fijo: maquinaria, instalaciones, terrenos, etc. Los bienes de cambio son las mercaderías producidas, las que están en producción, las materias primas, etc. Corresponden al capital constante circulante.

En general, al considerar la ganancia operativa la rentabilidad que arroja es más alta que la ganancia al finalizar el ejercicio, porque no descuenta los gastos administrativos, de comercialización, impositivos, etc. Aunque tampoco incorpora las utilidades que provienen de otras actividades, ni los dividendos, etc. Entonces, como segundo paso, tomamos la ganancia al finalizar el ejercicio ("utilidades") para dar cuenta de la marcha de la empresa en su conjunto, más allá de la producción directa a la que se dedica. Como utilidad del ejercicio consideramos solo la que aparece bajo esa denominación en un balance determinado, descartando el monto que se agrega bajo el rótulo de "saldo del ejercicio anterior", ya que lo consideramos resultado de la operación del ejercicio previo.

En este caso, como capital adelantado usamos el Patrimonio Neto de la empresa. Surge de la diferencia entre todo lo que cuenta la empresa (Activo) y las deudas que contrae (Pasivo). Está compuesto en general por las reservas, el capital desembolsado por los socios a la hora de constituirla, y las utilidades del ejercicio en curso. Representaría en cierta manera el capital de propiedad de los accionistas de la empresa. Al relacionarla con la ganancia obtenida al finalizar el ejercicio, permite ver qué rentabilidad arroja la firma (más allá de la rama en la que se encuentre) en relación, ya no a la producción en general, sino del capital de los socios en particular.

Todas las variables consideradas fueron deflactadas con un índice de precios al consumidor elaborado por INDEC, desde 1943, que pasamos a base 1960. No lo aplicamos de manera anual (enero-diciembre) a cada Balance, sino que realizamos un índice anual para cada Balance según la fecha de cierre de cada uno. Estas fechas de cierre varían de empresa a empresa, y a lo largo de los años para cada una.

En los casos en que el balance no reuniera los doce meses, y tuviera sólo tres trimestres, proyectamos los últimos meses en base al promedio de los meses conocidos. Esto presenta una distorsión que no afecta en gran medida al capital adelanto debido a que es un stock, pero sí

afecta a las utilidades debido a que son un flujo. Se menciona en cada caso cuándo se operó de esta forma.

En base a la muestra de 20 empresas, para realizar los promedios generales para cada rama, acumulamos los stocks de capital y los flujos (utilidades) para dos períodos diferenciados: el primero 1946-1955, y el segundo 1956-1967. A partir de esto calculamos nuevamente las tasas para cada rama. Para el promedio general sumamos el total del stock de todas las empresas y el conjunto de las utilidades, y realizamos las tasas correspondientes. De esta manera pudimos obtener medidas resumen para poder obtener algunas conclusiones aproximativas.

Se trata de un análisis preliminar, que constituye la primera fase de un trabajo más sistemático con los balances de cada empresa. La tarea inmediata que tenemos por delante es poder recalcular los stocks de capital a partir de construir series de inversión para cada rubro de los bienes de uso, calcular las amortizaciones de cada uno, y ver cómo se reexpresa el costo de las mercaderías vendidas, para obtener una nueva utilidad operativa, que modificará a su vez la utilidad final del ejercicio. De todas formas, los resultados preliminares son interesantes en la medida en que reflejan el proceso general de las ramas bajo estudio, y permiten aproximarse a una explicación de la dinámica de industria bajo el peronismo y el desarrollismo.

El ejercicio plantea varias líneas a continuar. Por lo pronto, queda pendiente el análisis de las diferencias que podrían existir entre la rentabilidad de una empresa individual y la rentabilidad de sus subsidiarias, en el sentido de si se consideran las ganancias de las subsidiarias en el cálculo del capital individual. Asimismo, analizar el peso del crédito o del endeudamiento en la reproducción de las firmas, y relevar los debates en las *Memorias* con la finalidad de comprender la relación entre capitales "grandes" en el mercado interno (como las terminales o siderúrgicas) y las que se encuadrarían bajo la figura de PyMES (en general, las autopartistas).

3. Siderurgia y metalurgia

La rentabilidad de la siderurgia para las empresas seleccionadas evoluciona de la manera siguiente:

Período	Siderurgia		Metalurgia	
	<i>Tg utilidades sobre patrimonio neto</i>	<i>Tg operativa sobre bs uso y cambio</i>	<i>Tg utilidades sobre patrimonio neto</i>	<i>Tg operativa sobre bs uso y cambio</i>
Promedio '46-'55	19%	19%	20%	5%
Promedio '56-'67	10%	15%	18%	14%
Promedio '46-'67	11%	15%	19%	10%

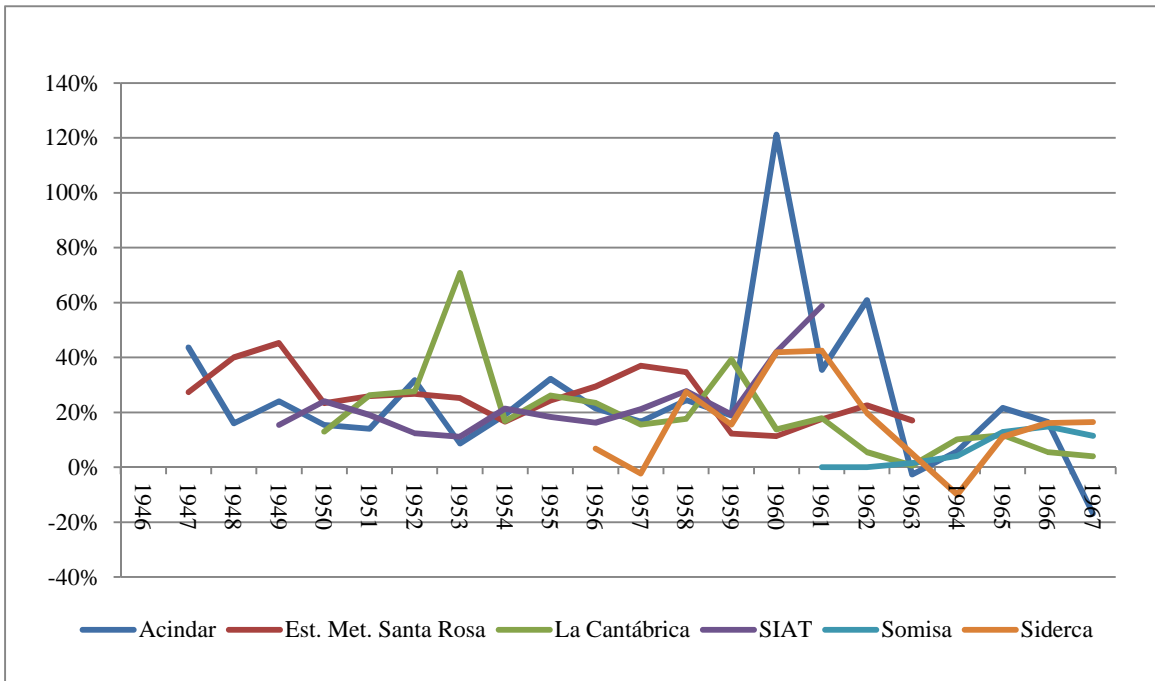
Al igual que en la general de la muestra, el promedio para el peronismo arroja el doble que para el siguiente período (19% vs 10%), aunque en el total de los años considerados, está dos puntos porcentuales por debajo (al menos en siderurgia).

Los datos del conjunto de la rama coinciden para el período de la década del '60 con los datos agregados que presenta el Centro de Industriales Siderúrgicos para el conjunto de la rama. A partir de las Memorias del CIS, se puede reconstruir una medida de rentabilidad para 14 empresas siderúrgicas, que representan el 90% de lo producido en el sector. Entre 1960 y 1967 arrojaron una utilidad final del ejercicio sobre el patrimonio neto del 9%, mientras que para el período '56-'67 a partir de la muestra seleccionada tomando también como referencia las utilidades finales del ejercicio sobre el patrimonio neto arroja el 10%. Una evidencia de la consistencia del dato abordado.

Si bien el conjunto de la rama obtuvo una rentabilidad del 11% en dos décadas, diferenciando entre empresas privadas y empresas estatales, el resultado es diferente. La existencia de Somisa a partir de 1961, empresa de capital estatal, con una rentabilidad promedio del 6% entre 1961-1967, deprime el conjunto de las cifras de la rama. Las empresas privadas obtuvieron una rentabilidad promedio del 20-25%. Esos porcentajes coinciden con los obtenidos para el conjunto de la rama para el período previo a la incorporación de Somisa: entre 1946 y 1955 arrojaron una rentabilidad del 19%. Somisa no recuperaba lo que invertía a costa de vender a precios diferenciales para abaratar los costos del resto de los laminadores, deprimiendo la tasa de ganancia del conjunto de la siderurgia.⁶

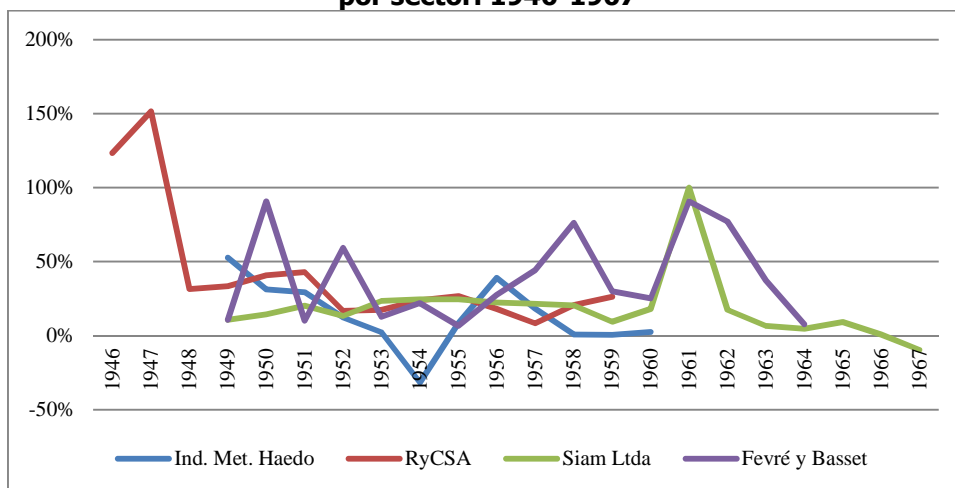
⁶Mussi, Emiliano: "El doble carácter de la Sociedad Mixta de Siderurgia Argentina (SOMISA). Los límites competitivos del desarrollo a nivel nacional. (1961-1978)", *IV Jornadas Internacionales de Investigación y debate político*, 5 al 7 de junio de 2014, CEICS y FFyL (UBA), Buenos Aires, Argentina.

Gráfico 1. Siderurgia. Tasa de ganancia en base a utilidades sobre patrimonio neto por sector. 1946-1967



Fuente: ver "Anexo"

Gráfico 2. Metalurgia. Tasa de ganancia en base a utilidades sobre patrimonio neto por sector. 1946-1967



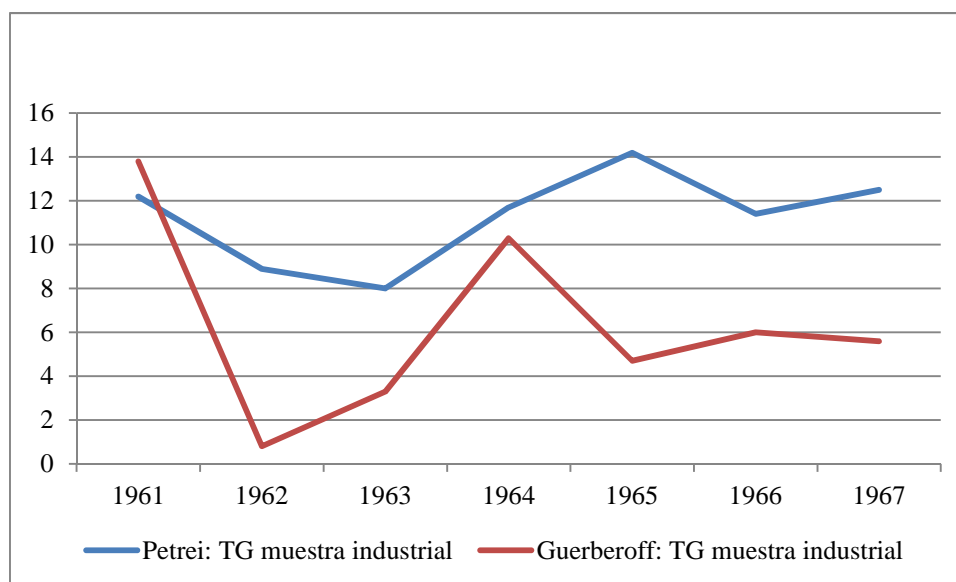
Fuente: ver "Anexo"

Hacia 1960 la rentabilidad de las empresas siderúrgicas crece debido a las mayores ganancias que reportan. Tanto Acindar, Siderca, La Cantábrica y SIAT, a excepción de Santa Rosa, alcanzan niveles máximos entre 1959 y 1960. A partir de 1961 se intensifican las inversiones, y en un contexto recesivo, desploman la rentabilidad. Este movimiento general de la rama, aunque con diferencias, coincide con los análisis realizados por Petrei y Guerberoff. Para el caso de metalurgia, sucede algo similar, aunque solo tenemos dos casos que se

extienden hasta los años finales del período para comparar (Siam Di Tella Ltda. y Fevré y Basset). Como hipótesis, el incremento de la rentabilidad a comienzos de la década puede relacionarse con la instalación del complejo automotriz. El régimen de regulación del sector que se sancionó en 1959, establecía ciertos porcentajes de composición nacional para los vehículos que se fabricaran en el país; de no cumplirse este requisito, se recargaba la importación con altos aranceles. Algunas de las empresas automotrices que se instalaron no podían cumplir con esa disposición, por lo cual se asociaron a capitales locales de la rama metalúrgica para proveerse de piezas. Fevré y Basset logró un acuerdo con Chrysler. Su ganancia operativa se multiplicó por 5 y las utilidades en un 160% entre 1960 y 1961, mientras que el patrimonio lo hizo en un 63%. Eso explica el pico de comienzos de la década. En el caso de Siam, las utilidades crecen exponencialmente en los primeros años de la década, coincidiendo con una expansión de las actividades del grupo a diversos sectores. La inversión se estabiliza en los años siguientes lo que readecúa el nivel de tasa de ganancia a los promedios anteriores.

La caída en 1963 que arroja los resultados de Petrei coincide con la caída de producto manufacturero en ese año, cuando de 22 mil millones (pesos 1993) en 1961 cayó un 10% en 1963, para luego al año siguiente volver a los niveles previos.⁷

Gráfico 3. Tasas de ganancia, estimaciones de Petrei y Guerberoff, en porcentajes

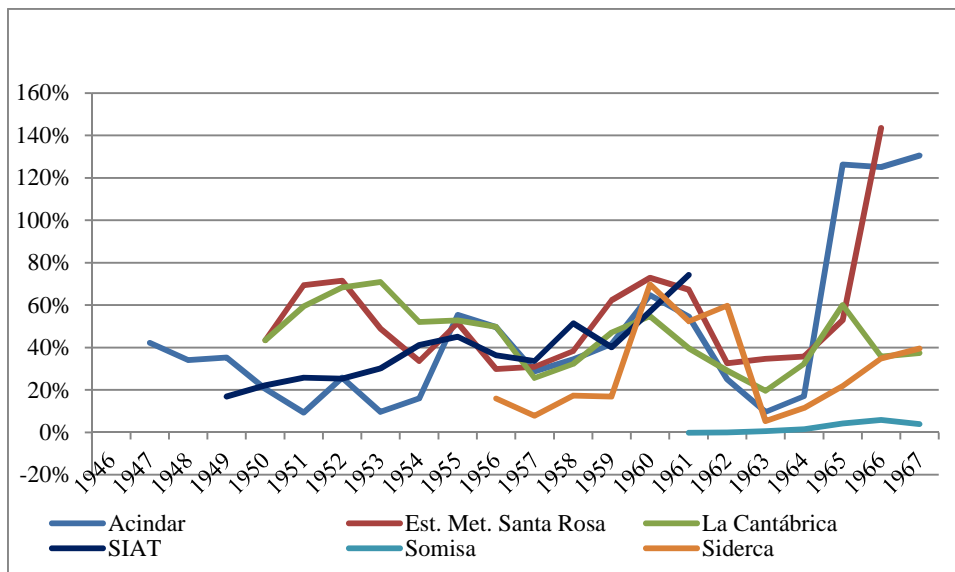


Fuente: Petrei y Guerberoff

⁷En base a Ferreres, O.: *Dos siglos de economía*, Fundación Norte y Sur, 2011.

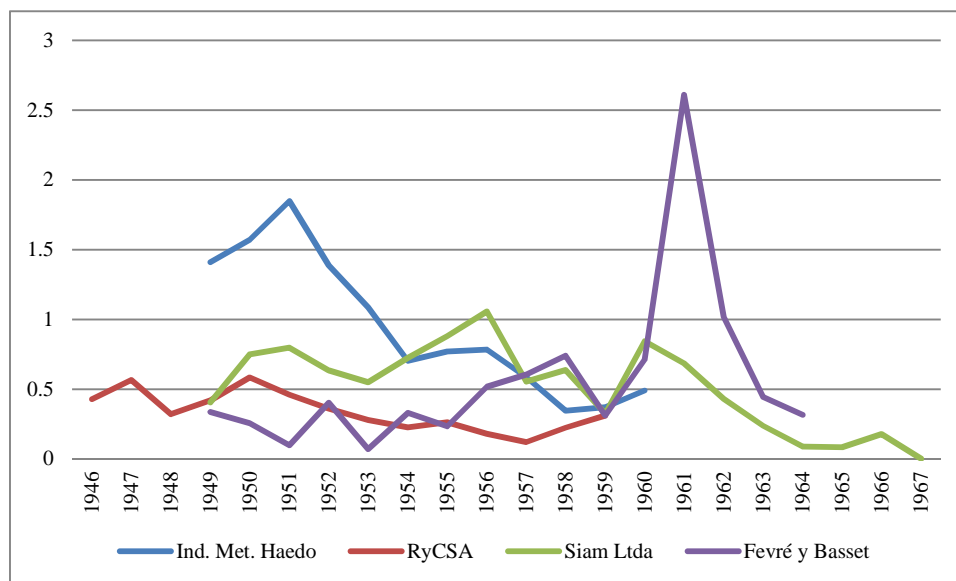
Este movimiento general que describimos se refleja mejor si tomamos la relación entre las ventas menos los costos de producción (ganancias operativas de las empresas) y el stock de capital (bienes de uso + bienes de cambio). Las ventas se desploman en 1962 y 1963, y repuntan de manera extraordinaria a partir de 1964.

Gráfico 4. Siderurgia. Tasa de ganancia operativa sobre bienes de uso y de cambio, por empresa



Fuente: ver "Anexo"

Gráfico 5. Metalurgia. Tasa de ganancia operativa sobre bienes de uso y de cambio, por empresa



Fuente: ver "Anexo"

Comparación de los resultados obtenidos con los de Guerberoff y Petrei

Los resultados obtenidos permiten comparar con otros trabajos que también abordaron el estudio de la rentabilidad del capital industrial en Argentina en un período similar. Mencionaremos a continuación lo realizado por los principales estudios y las conclusiones a las que llegan, para luego compararlos con nuestros resultados.

Dentro de los papers que calculan la tasa de ganancia a partir de los balances de las empresas, encontramos el ejercicio de Petrei (1973) para las corporaciones manufactureras argentinas en el período 1961-1967; y el de Guerberoff (1977) para el período 1949-1967. Reseñamos los aportes principales en los primeros fragmentos de esta ponencia. Cotejamos ahora sus resultados con nuestras medidas de rentabilidad.

Si bien el presente trabajo es una primera aproximación al problema y a las mediciones de las empresas en cuestión, es posible realizar una comparación con los autores que trabajaron el período. Cabe aclarar que, como señalan los autores, las altas tasas de inflación hacen necesario reexpresar las cifras del stock de capital y volver a calcular utilidades obtenidas. En este momento nos encontramos trabajando sobre este punto. Por eso los resultados expuestos tienen el carácter de preliminares.

En primer lugar, para el período '56-'67, comparamos nuestras cifras de utilidades al final del ejercicio sobre el patrimonio neto del año anterior con la tasa de ganancia real sobre

capital propio de Guerberoff. Nuestras cifras duplican las del autor: 11,9% contra 6,7%. Nuestros datos son similares a las cifras de Petrei quien obtiene para el período '61 - '67, una rentabilidad del 11,3%.

Las diferencias con Guerberoff también están presentes en la caracterización de la etapa peronista y la desarrollista. En la primera ('49-'55), mientras él obtiene una rentabilidad del capital más baja que en la siguiente ('56-'67), nuestros datos muestran lo inverso. En el período '46-'55, obtenemos una rentabilidad del 19,9% de utilidades al finalizar el ejercicio sobre el patrimonio neto, mientras que para el período siguiente ('56-'67) arroja la mitad (11,9%). Como hipótesis, entendemos que esto se debe sobre todo al aumento de la inversión en capital fijo que ocurre a comienzos de la década del '60. Esto se refleja en que mientras que el Patrimonio Neto se cuadruplica, las utilidades solo se duplican.

4. Automotriz – autopartes

En el caso de automotriz y autopartes, la rentabilidad de las empresas seleccionadas arrojó los siguientes resultados:

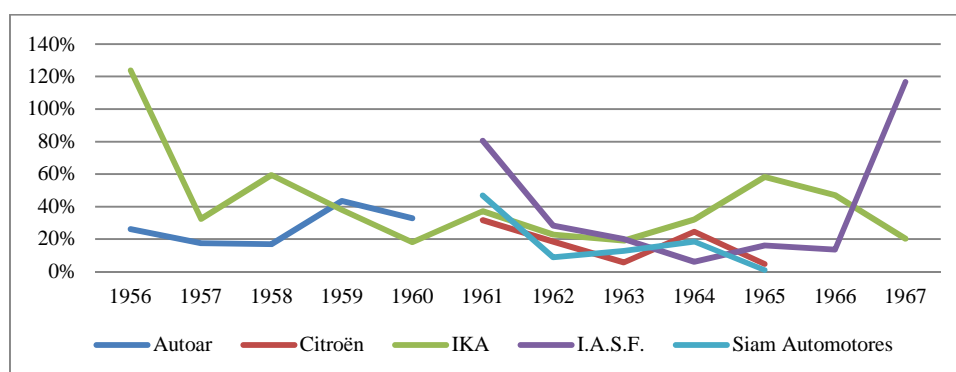
Período	Terminales		Autopartistas	
	<i>Tg utilidades sobre patrimonio neto</i>	<i>Tg operativa sobre bs uso y cambio</i>	<i>Tg utilidades sobre patrimonio neto</i>	<i>Tg operativa sobre bs uso y cambio</i>
Promedio '46-'55			33%	64%
Promedio '56-'67	14%	26%	14%	24%
Promedio '46-'67	14%	26%	15%	29%

La rentabilidad de ambas actividades parece ser superior al de los otros sectores aquí analizados. Cabe hacer la aclaración que para el caso de terminales no contamos con la información para incorporar a las filiales de multinacionales extranjeras, que acaparaban gran parte del mercado. Aunque si tenemos los balances contables de IKA, una de las principales compañías en este período. Asimismo, la serie es relativamente acotada en el tiempo. Solo IKA

tiene una continuidad durante el período, mientras que las otras terminales analizadas inician actividades más tarde o bien discontinúan la producción, como Autoar o Siam. No obstante, nos permite ver ciertas tendencias y comportamientos que servirán para aportar elementos de análisis sobre el sector. Lo que se observa es que la tasa de ganancia operativa sobre bienes de uso y de cambio, si bien es positiva, tiene una tendencia descendente en el período analizado; y las utilidades sobre el patrimonio muestran quebrantos cada vez mayores. Esto no puede ser tomado como indicador de la performance de todo el sector, ya que justamente son capitales que quebraron o debieron ser vendidos a otros para seguir en producción. Pero nos puede indicar los problemas de algunos de estos capitales, sobre todo del de origen nacional, desplazados por filiales de firmas extranjeras.⁸ Debemos, en próximos trabajos, desmenuzar los diferentes rubros de los estados contables para entender cómo incidió la protección y expansión del mercado interno, el incremento de la inversión, el peso del crédito e impuestos, etc.

Es llamativo el caso de autopartes, que para el período que llega hasta 1955, al menos en las empresas de la muestra, obtienen una rentabilidad elevada. Nos encontramos en este momento analizando los motivos de ese fenómeno, que representa picos diferentes entre 1950 y 1953 según la empresa (Daneri, fabricante de aros de pistón; Sudamericana BTB; fabricante de rodamientos; y Protto Hermanos, fabricantes de ruedas y llantas). Con la instalación del complejo automotriz en el país, a partir de 1955-60, se incrementa la inversión en las firmas autopartistas y la tasa de ganancia desciende a niveles similares a los de los sectores analizados en el acápite previo. Exponemos los resultados de las medidas de rentabilidad por empresa en los siguientes gráficos:

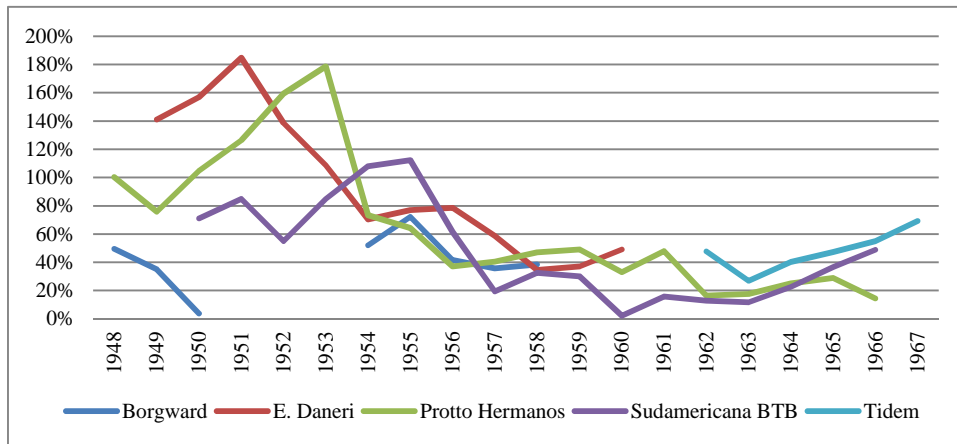
Gráfico 6. Terminales automotrices. Tasa de ganancia operativa sobre bienes de uso y de cambio, por empresa



Fuente: ver "Anexo"

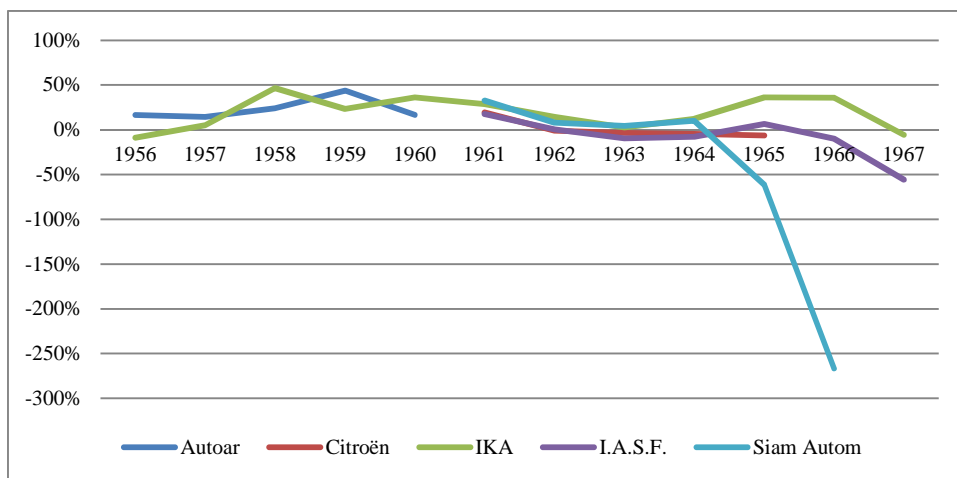
⁸Los problemas tecnológicos y de escala del capital nacional en automotriz, en comparación con la situación de las filiales de empresas extranjeras, pueden verse en Harari (2011).

Gráfico 7. Autopartistas. Tasa de ganancia operativa sobre bienes de uso y de cambio, por empresa



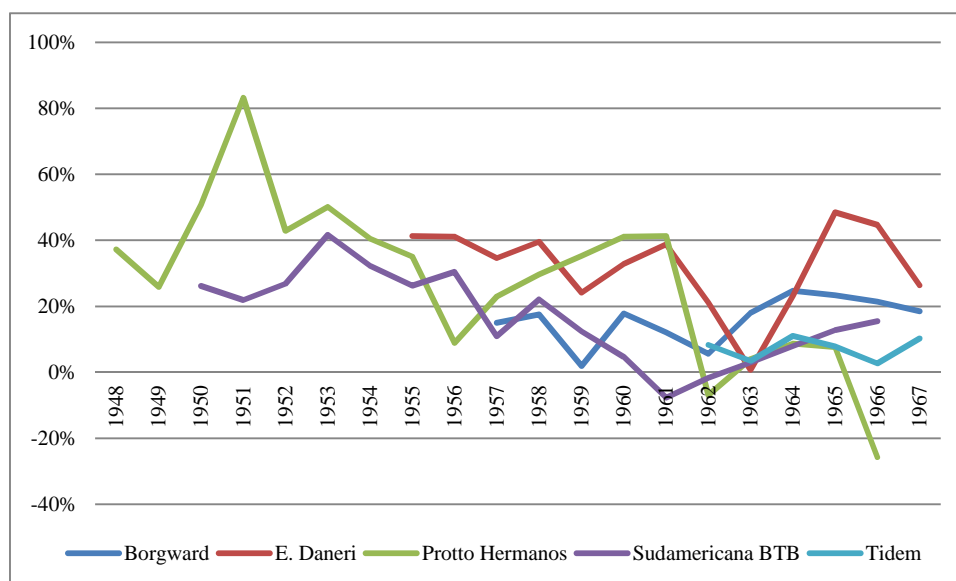
Fuente: ver "Anexo"

Gráfico 8. Terminales. Tasa de ganancia en base a utilidades sobre patrimonio neto, por empresa



Fuente: ver "Anexo"

Gráfico 9. Autopartistas. Tasa de ganancia en base a utilidades sobre patrimonio neto, por empresa



Fuente: ver "Anexo"

Podemos comparar los resultados del análisis del sector terminal con otros trabajos que realizaron una tarea de cálculo similar (Sourrouille, 1980; Fitzsimons, 2014).

En su trabajo clásico, el ex ministro de economía de Alfonsín dedica un capítulo específico al análisis de la rentabilidad de las empresas más importantes de la actividad a nivel interno. Realiza varios acercamientos. El primero de ellos es a partir de las utilidades sobre las ventas, que se plantea sólo como una medida "aproximativa", ya que no contempla la inversión o bien el capital adelantado en el ciclo de producción. Luego avanza sobre las determinaciones de la valorización del capital, poniendo en juego en el cálculo la relación entre utilidades y el patrimonio de las sociedades. Lo que muestra Sourrouille es similar a los resultados que arrojó nuestro cálculo. Una primer crisis del sector en 1963, que también constatamos en nuestra medición; y luego una leve recuperación que no retorna a los niveles de comienzos de la década. A partir de 1967 se inicia una tendencia descendente en la rentabilidad que hasta 1970 es lenta, pero que a partir de ese año se acelera. Nosotros ya percibimos el desplome en el porcentaje de ganancias a partir de 1964-66. La anticipación que muestra nuestra gráfica, junto a la mayor velocidad y profundidad de la crisis, se debe a que efectivamente tomamos datos de compañías que se fundieron primero (como Siam, Autoar, e incluso IKA antes de ser absorbida por la Renault). Los niveles de rentabilidad (a diferencia del sector autopartista al menos en el primer período) no parecen destacables. Sourrouille agrega:

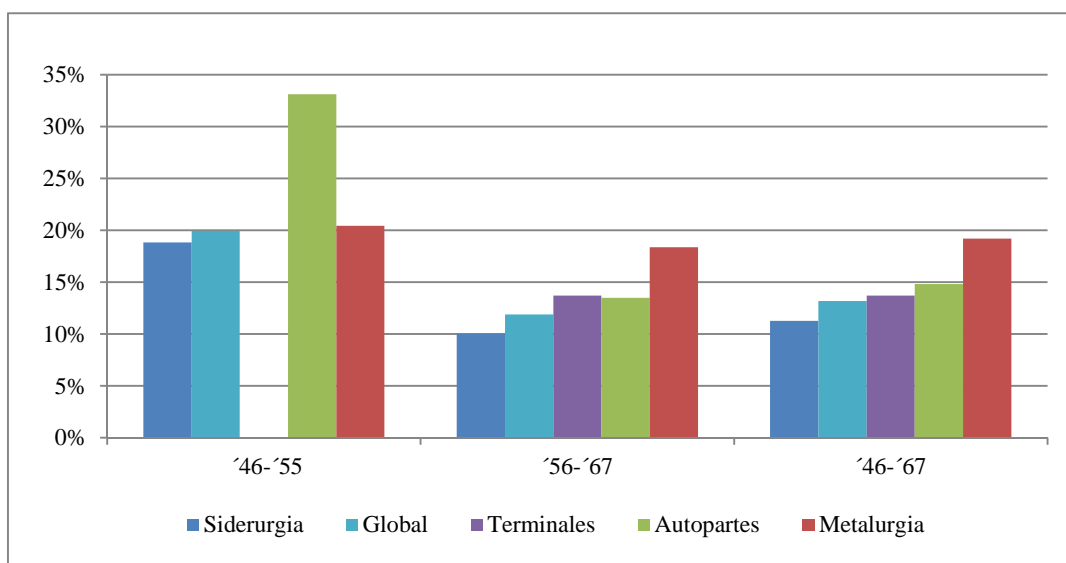
"(...) si bien tasas de utilidad con respecto al patrimonio superiores al 20% como las alcanzadas en 1960-61 son realmente importantes, los niveles posteriores a

1966 no parecen muy llamativos. Como señala White al analizar el caso norteamericano en la posguerra, ésta es una industria de ganancias superiores a lo normal, cualquiera sea la forma en que se las mida, y este resultado no debería sorprender en una actividad con tales niveles de concentración y de barreras a la entrada. General Motors ganó 20,2% anual promedio sobre su patrimonio consolidado a nivel internacional entre 1960 y 1973 y Chrysler, con varios años con pérdidas, promedió en ese mismo período 10,5%. Segundo, la rotación del patrimonio, que sólo supera el nivel de dos veces y media en dos años de los catorce estudiados, parece ubicarse por debajo de lo que marca la experiencia internacional, en donde superar ese umbral en empresas muy integradas no parece una meta muy difícil, en tanto que empresas que operan con una alta relación relativa de capital ajeno o propio (Chrysler o Fiat, por ejemplo) rotan normalmente por encima de cuatro" (revisar algunas conclusiones que saca de la relación con los capítulos previos, en pp. 213-214).

El autor sitúa los comienzos de la crisis de la actividad a mediados de los '60, lo que puede observarse en los cálculos que realizamos en base a las empresas menos competitivas. Hacia inicios de los '70, la crisis de rentabilidad será evidente. Queda pendiente en nuestro caso completar la serie de balances hasta fines de los '80, con el objetivo de revisar este fenómeno y su magnitud, incorporando a otras empresas del sector. En relación a las autopartistas, determinar el comportamiento específico de cada empresa en relación al producto que fabrican, e incorporar otros capitales al cálculo (de los cuales nos falta completar las series de balances). Eso posibilitará desagregar la rentabilidad de todo el complejo por rubro o conjunto fabricado.

Por último, incorporamos un gráfico que resume las mediciones realizadas, agrupado a nivel sectorial. Si bien no es concluyente, puede tomarse como indicador del comportamiento de ciertos sectores en su conjunto (a nivel de siderurgia y metalurgia, reúne a las principales firmas de la actividad) aunque de otros solo como una aproximación al desempeño de empresas puntuales (terminales automotrices solo considera algunas, de menor tamaño que las filiales extranjeras; y en autopartes es una muestra reducida de los capitales que operaban en el rubro, además de comprender diversos tipos de mercancías fabricadas). Lo interesante es que habilita a pensar problemas en función de los debates vigentes sobre la acumulación de capital: relación entre grandes y chicos, entre nacionales y extranjeros, peso del capital estatal, las diferentes rentabilidades dentro de una cadena de valor como el caso automotriz (que involucra a los 4 eslabones aquí estudiados), entre otras discusiones.

Gráfico 10. Utilidades sobre patrimonio neto, por ramas en base a empresas utilizadas. Por períodos. 1946-55, 1955-67, y promedio de todo el período.



Fuente: ver "Anexo"

5. Conclusiones

Este documento es una primera aproximación a la medición de la rentabilidad de capitales industriales a mediados de siglo XX en Argentina. En este trabajo, realizamos una primera medición de la tasa de ganancia (operativa sobre bienes de uso y bienes de cambio, y utilidades sobre patrimonio neto) para empresas seleccionadas de la gran actividad metalmeccánica, en cuatro de sus ramas principales. A saber: siderurgia, metalurgia, automotriz y autopartista. Realizamos los cálculos a partir de información contable en las *Memorias y Balances* de las firmas seleccionadas, disponibles en el *Boletín de la Bolsa de Comercio* en el archivo de dicha institución. Cotejamos nuestra labor con los aportes realizados por trabajos clásicos en esta área, como los de Petrei, Guerberoff, Sourrouille, entre otros.

Este abordaje nos permitió analizar, a grandes rasgos y de manera preliminar, dos períodos del proceso de acumulación en Argentina: la etapa de los primeros gobiernos peronistas, y la etapa "desarrollista" con sus variantes.

Encontramos que en todos los sectores estudiados, la rentabilidad de las firmas era superior durante el período de los primeros gobiernos peronistas (a excepción de la rama terminales automotrices que no se instaló hasta mediados de la década). En relación a los '60,

para siderurgia las mediciones coinciden con la información del CIS y con los cálculos de Petrei y Guerberoff. Para el caso de automotriz la comparación con Sourrouille, a pesar de utilizar en su muestra otras empresas, muestra una tendencia similar de la actividad: una crisis que empieza en la segunda mitad de los '60, y que se desatará con fuerza desde el año 1972. Aun nos resta por abordar ese período. De todas maneras, es necesario aclarar que dentro de cada rama de actividad los capitales individuales tienen distintos comportamientos particulares, que es necesario analizar. Algunos tienen años de mayor rentabilidad que la media (Acindar, Fevre y Basset, entre otros), mientras que otros entran en crisis más agudas que preanuncian su quiebra (Siam Automotores). Es necesario analizar cada caso puntual, a partir de las *Memorias* y de los datos específicos del balance, para entender qué es lo que se esconde detrás de esos comportamientos del nivel de ganancias.

En relación al análisis comparado con otros autores, es interesante destacar las diferencias con el trabajo de Guerberoff. Este autor obtiene en su cálculo una rentabilidad mayor en el período desarrollista; mientras que nuestra medición resulta en cifras contrapuestas. Esto puede deberse al aumento de la inversión en capital fijo a comienzos de los '60. Debemos profundizar en este punto.

El ejercicio aquí expuesto plantea una serie de tareas para continuar. Entre otras, el análisis de las diferencias que podrían existir entre la rentabilidad de una empresa individual y la rentabilidad de sus subsidiarias. También analizar el peso de las finanzas / crédito o del endeudamiento en la reproducción de los capitales individuales, y relevar los debates en las *Memorias* con la finalidad de comprender la relación entre capitales "grandes" en el mercado interno (como las terminales o siderúrgicas) y las que se encuadrarían como pequeño capital (en general, las autopartistas). Además, habilita a pensar y aporta elementos para problemas como la relación entre capitales de diverso tamaño, en particular dentro de lo que se conoce como "cadena de valor" de una mercancía (la automotriz, que reúne a los 4 eslabones analizados, es un caso testigo para analizar este factor). Asimismo, el nexo entre el capital "local" y el extranjero, el papel del capital estatal (que se presenta fuerte en siderurgia con Somisa), entre otros desafíos. Esa será la tarea de los próximos trabajos.

6. Anexo

Fuentes y empresas seleccionadas

Para la elaboración del presente trabajo, se utilizaron las *Memorias y Estados Contables* de diversas empresas de la actividad metalmeccánica, en particular de la rama automotriz

(terminales y autopartistas), siderurgia y metalurgia. Los documentos consultados están publicados en el *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, varios años (entre 1950 y 1967). Reconstruimos la rentabilidad de varias empresas. A continuación, el listado de las mismas con fecha de aprobación por el poder ejecutivo, ramo de producción y, en la medida de la disponibilidad, historia de las firmas tal como la informan en las reseñas informativas del Boletín de la Bolsa de Comercio.

-Acindar (Aceros Industria Argentina): producción y venta de aceros laminados para la construcción, alambón, flejes, alambres, galvanizados (lisos, de púas y tejidos), alambres negros, clavos (puntas, París y cajoneros), caños negros y galvanizados, perfiles, etc.

Empresa autorizada por el Poder Ejecutivo de Santa Fe en 1942. Radicada en Rosario.

En marzo de 1942 se constituye una SRL, y más tarde una SA. En marzo de 1943 se concerta la compra de la fábrica de la SRL con todas sus existencias, comprando activo y pasivo. El primer ejercicio fue dedicado al montaje y puesta en marcha de la industria, que quedó organizada al año siguiente. De una capacidad inicial de poco más de 10.000 toneladas, se llega a poder laminar 100.000 anuales de acero redondo para cemento armado en 1952. En 1947 se inician los trabajos para instalar una nueva planta en Villa Constitución (Santa Fe). Recién entró en funcionamiento a mediados de 1951, porque hubo diferentes inconvenientes en esos años (sobre todo, la dificultad para obtener divisa e importar desde los EEUU). Su capacidad de producción al inicio fue de 150.000 toneladas de aceros redondos, flejes, alambón, alambre galvanizado liso y de púas, alambres negros, clavos, etc.

-Autoar S.A.I.C.: fabricación de automotores.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en enero de 1949.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires.

-Borgward Argentina S.A.I.C.I.: importación, comercialización y fabricación de Motores y productos metalúrgicos en general.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en septiembre de 1954.

Radicada en el Gran Buenos Aires.

-Citroën Argentina S.A.I.C.: fabricación de automotores.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en junio de 1958.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires.

Historia de la sociedad: a fines de 1958 la Société Anonyme André Citro n (Francia) conjuntamente con la firma argentina Staudt y Cía. S.A.C., comenzaron a estudiar la posibilidad de instalar en la Argentina una fábrica de los vehículos Citro n 2 CV. Las gestiones realizadas culminaron con la sanción del decreto N  12.267/59 del Poder Ejecutivo Nacional autorizando la radicación de capitales y la resolución 90/59 de la Secretaría de Industria y Minería, aprobando los planes de fabricación presentados.

La Société Anonyme André Citro n fundó, pues en la Argentina la Sociedad Citro n Argentina S.A.I. y C., proyecto cristalizado el 18 de mayo de 1960, fecha en que el Poder Ejecutivo Nacional sancionó el decreto n  5606/60, que aprobó la reforma estatutaria de Bolívar S.A., Comercial, Rural, Financiera e Inmobiliaria y siendo sus estatutos inscriptos en el Registro Público de Comercio de la Capital Federal con fecha 11 de agosto de 1960 bajo el número 2623, fo. 35 libro 53 tomo A de Estatutos Nacionales.

En cuanto a la sociedad Bolívar S.A., fue constituida con fecha 12 de diciembre de 1957, autorizada por decreto del Poder Ejecutivo Nacional el 11 de junio de 1958 e inscripta en el Registro Público de Comercio el 18 de setiembre del mismo año, siendo su ramo principal la negociación de inmuebles y no realizando hasta su transformación ninguna operación comercial. En 1960 adquiere la fábrica de Catita S.A. Desde febrero de 1960 produce vehículos en Jeppener, partido de Coronel Brandsen, Buenos Aires.

-E. Daneri S.A.I. y C.: fábrica de aros para pistones y camisas centrifugadas para cilindros.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en enero de 1955.

Radicada en Rosario.

En 1930, Esteban Daneri inició actividades en la comercialización de repuestos. En 1933 comenzó sus actividades industriales, dedicándose a la fabricación de máquinas para talleres de reparación de motores, bru idoras de cilindros, alisadoras de bancada y otras. Después de trece años procede a la instalación de un taller para reparación de motores y fabricación de algunos repuestos para automotores para lo cual, en 1946, se instala en un nuevo local más amplio (Rosario). En 1952, vende el taller de reparaciones para dedicarse exclusivamente a la fabricación de repuestos, especialmente aros para pistones, tubos centrifugados y pistones de aluminio. Se incorporan nuevas maquinarias importadas de Estados Unidos y se logra el asesoramiento técnico de la "Perfect Circle Corporation", de Hagerstown, Indiana, EEUU.

-Establecimientos Metalúrgicos Santa Rosa: explotación industrial y mercantil de la metalurgia en general.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en mayo de 1943.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires

La sociedad fue constituida en abril de 1943 con el propósito de instalar una planta siderúrgica moderna que permitiera la producción, industrialización y comercialización de productos metalúrgicos en general. Se dedica a la elaboración de hierros, aceros laminados y estirados, alambres negros recocidos, especiales para industrias, galvanizados y lisos y de púas, alambres ovalados galvanizados de alta y mediana resistencia, puntas, clavos y cables de acero.

-Fevré y Basset Ltda. S.A.I. y C.: automotores, repuestos, etc.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en julio de 1924.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires.

-IKA (Industrias Kaiser Argentina S.A.I.C. y F.): fabricación de vehículos automotores.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en febrero de 1955.

Radicada en Córdoba.

Los orígenes de IKA se hallan en una propuesta formulada al Gobierno argentino por la Kaiser Motors Corp. y Willys Motors Inc. en 1954 para el establecimiento de una planta de fabricación de vehículos automotores en el país. Según un acuerdo preliminar con IAME (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado, rama industrial del entonces Ministerio de Aeronáutica), se sentaron en octubre de 1954 las bases para esta iniciativa y el 19 de enero de 1955 se firmó un contrato del que fueron partes las entidades mencionadas. Kaiser Engineers Division of Henry J. Kaiser Company y la propia Sociedad, la cual se había fundado al efecto el día anterior. Para complementar los aportes en bienes de Kaiser Motors Corporation y de IAME la Sociedad obtuvo del público inversor otra parte del capital para evolución. Trece meses después de iniciadas en Córdoba las obras de construcción de la planta, la Sociedad comenzó la producción de vehículos con motores de su propia fabricación. Posteriormente se incorporaron a la empresa la Régie Nationale des Usines Renault, mediante una inversión de capital destinada a la fabricación de vehículos de su propia línea, y la American Motors Corporation para introducir su diseño del compacto de tipo americano.

Con la incorporación de estos licenciantes culminó para la Sociedad una importante etapa de crecimiento de su estructura industrial y operativa. Desde ese momento se contó con el apoyo técnico necesario para producir una variada gama de productos y lanzar al mercado modelos que habrían de darle la posición comercial conquistada.

El intenso desarrollo fabril cumplido a lo largo del tiempo y los requerimientos de una comercialización en gran escala impulsaron el nacimiento de actividades complementarias importantes, tales como la de financiación y, en otro nivel, la del seguro. Cabe mencionar también la contribución de la Sociedad a la creación de la industria auxiliar. La creación de Transax S.A. para la fabricación de ejes propulsores y conjuntos de diferencial, de Industria Latinoamericana de Accesorios S.A. para la producción de una serie de mazos de cable y de carburadores, y el apoyo recibido por Metalúrgica Tandil S.A. para facilitar su evolución y preservar un valioso abastecimiento de fundiciones de hierro gris, patentaron un esfuerzo dirigido a fortalecer la industria automotriz. Al promediar 1967, la Sociedad tomó la decisión de vender la totalidad de su tenencia de acciones de Transax S.A. realizando una importante utilidad. Al fin del período, poseía una planta integral para la fabricación de vehículos. Procesaba productos de forja, galvanoplastia y matricería de gran tamaño, así como fabricaba una línea de productos industriales con motores a explosión.

-Industria Automotriz Santa Fe S.A. (IASF) – Fábrica Argentina de Vehículos DKW y Auto Union: fabricación de automotores.

Autorizada por el Poder Ejecutivo de Santa Fe en octubre de 1959.

-Industrias Metalúrgicas Haedo: fábrica de artefactos eléctricos para iluminación y afines.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en diciembre de 1946.

Radicada en Buenos Aires

-La Cantábrica S.A.M.I. y C.: fundición y laminación de hierro, fabricación de máquinas agrícolas y artículos rurales.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en junio de 1902.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires.

-Sociedad Anónima Protto Hermanos – Ruedas y llantas automotrices, industriales y afines: fábrica de ruedas y llantas de acero.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en febrero de 1945.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires

La Sociedad inició sus actividades en el año 1945, con el fin de proseguir la explotación de la pequeña industria de la firma Protto Hnos., que desde el año 1923 se dedicaba a la fabricación e importación de productos automotores y especialmente de ruedas y llantas de acero. La firma antecesora, luego de sortear felizmente las alternativas propias de toda industria iniciada con bases precarias, superadas por firmes propósitos y voluntad de triunfar, encuentra hacia el año 1933 la ocasión propicia para afianzarse definitivamente y apuntalar la industria que actualmente explota, al surgir el inconveniente de la continua rotura de neumáticos producida por las ruedas de llantas con talón que venían aplicadas a los automotores importados, inconveniente que se superó con la transformación de las mismas en "sin talón"; la fabricación de llantas sin talón luego y de las ruedas después.

Posteriormente fueron agregándose nuevos elementos de fabricación que, al igual que los anteriores, eran a la vez importados cuando las circunstancias lo permitían, y así se llegó a contar, en la época de constituirse esta sociedad anónima, con la línea completa en el renglón de ruedas y llantas para todo tipo de automotores, desde los modelos más antiguos hasta los que actualmente se fabrican. La sociedad se dedica actualmente a la fabricación de los productos señalados, mereciendo ser destacados dentro de cada rubro, los siguientes artículos: ruedas y llantas para coches y camiones, ruedas y llantas para tractores, aros para camiones. Desde 1949, la fabricación de máquinas sembradoras, espolvoreadores a mano e implementos varios. Durante el año 1965 se concluyó el estudio del arado Simplex, el cual fue lanzado al mercado en los primeros meses de 1966, con muy buena aceptación por parte de los usuarios.

-RyCSA S.A.M.I.C. (ex Rosati y Cristóforo S.A.): industria metalúrgica.

Aprobada por el Poder Ejecutivo en febrero de 1944.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires.

Santo Rosati y Francisco Cristóforo forman una sociedad colectiva en 1926 para dedicarse a la herrería de obra, y a la cual se agrega luego carpintería metálica, laminación de hierro y fundición de aceros Siemens-Martin. Para 1952, ya realizaban actividad de producción en trenes de laminación en sus establecimientos de la Capital y en Arrecifes, obteniendo hierro redondo para construcción y planchuelas para fines industriales. La capacidad es de 30.000 toneladas anuales. En Arrecifes funciona el horno Siemens-Martin para fundición de acero y las instalaciones para moldeo y fundición gris.

En Ciudadela tienen un establecimiento que realiza construcciones metálicas, grúas, calderería, trafilación, línea de montaje de cosechadoras, tractores, recolectoras de maíz y otros implementos agrícolas. Se concentró aquí lo que se realizaba también en Caseros y San Martín, para un mayor control y reducir los gastos. En San Nicolás se llevan adelante tareas de

instalación de la planta industrial para la fabricación de aceros en barra y planchuelas, y fundición Siemens-Martin.

Por orden de importancia, las actividades son:

- A) Fundición acero Siemens-Martin.
- B) Laminación de aceros en barras redondas y planchuelas para construcción e industrias.
- C) Importación de hierros y aceros en general, máquinas y otros productos metalúrgicos.
- D) Fabricación de máquinas autocosechadoras, tractores y maquinarias agrícolas en general.
- E) Construcciones metálicas, estructuras, galpones, cabriadas, grúas, etc.
- F) Fabricación de máquinas industriales y máquinas herramientas.
- G) Fundición y moldeo de piezas para maquinarias, de hierros y aceros.
- H) Trafilación
- I) Calderería
- J) Acondicionamiento de aire, calefacción y refrigeración.

-Siam Di Tella Ltda. – Sociedad Industrial Americana Maquinarias: fabricación y venta de máquinas.

Aprobada por el Poder Ejecutivo en noviembre de 1927.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires y en Avellaneda.

La Compañía inició sus actividades en el año 1910 bajo el rubro "Allegrucci Hnos y Di Tella". Al retirarse uno de los hermanos Allegrucci, la firma se transformó en "Allegrucci y Di Tella". En octubre de 1925 se retiró el señor Guido Allegrucci y el socio Torcuato Di Tella se hizo cargo del negocio. Esta firma adquirió los terrenos de las calles Córdoba 2850 y Jean Jaurés 968, donde levantó sus propios talleres. El desarrollo del negocio hizo que en 1927 se comprara un terreno en Avellaneda, donde se empezó la construcción de la actual planta industrial. En el curso del año 1927 esta Sociedad se constituyó en Anónima y sus actividades fueron iniciadas en firme en el curso del año 1928. En 1930, se terminó la construcción de los edificios de la administración. Susiguientemente, fueron construidos edificios para la fabricación de heladeras domésticas y comerciales y fundición.

Terminada la segunda guerra mundial la Sociedad empezó a efectuar su plan de modernización y sustitución de las máquinas de acuerdo a los nuevos dictados de la técnica moderna. Con el auspicio y dirección de Siam Di Tella Limitada, que asimismo tiene importante participación en su capital, fue constituida en 1948 Siat Sociedad Industrial Argentina Tubos de

Acero. Siam Di Tella suscribió a la par 40.000 acciones ordinarias clase "M", con un voto múltiple y de m\$n 100 cada una, y ahora tiene una participación de m\$n 17.983.000 en el capital de esa empresa. La Sociedad ha invertido una suma importante en Carma, Sociedad Anónima, Industrial, Comercial, Inmobiliaria y Financiera, cuyo objeto es dedicarse a la fabricación e importación de artículos y materiales eléctricos. En el año 1954 se formó la Sociedad Siambretta S.A. bajo la dirección de Siam Di Tella Ltda. y en la que esta última tomó una participación preponderante en el capital. La nueva Sociedad se dedica a la fabricación de motonetas bajo licencia y con la asistencia técnica de la firma Innocenti Società Generale per l'Industria Metallurgica Meccanica de Milán, uno de los dos fabricantes mundiales de más importancia de este medio de transporte. Siam Di Tella Ltda actúa como distribuidor especial de las motonetas que se venden con el nombre Siambretta. La tenencia de Siam Di Tella Ltda en Siambretta S.A. fue pasada a Siam Di Tella Automotores S.A. en el año 1960.

La Compañía es propietaria de numerosas marcas y patentes. Desde el año 1941, fabrica distintos productos bajo licencia de Westinghouse Electric International Co. renovando el convenio con dicha compañía periódicamente. También se ha hecho cargo en el país de la venta de varios productos de dicha famosa firma norteamericana.

La Sociedad ha lanzado a la venta una máquina lavarropa fabricada bajo licencia de la Compañía Hoover; como asimismo heladeras domésticas accionadas por gas o kerosene, fabricada bajo licencia Aktiebelaget Electrolux de Estocolmo. En el ramo de bombas para nafta tiene un contrato sobre licencias con la Wayne Pump Company, una de las mejor cotizadas en EEUU. El crecimiento de la empresa ha hecho necesario la construcción de nuevas fábricas. Para satisfacer esta necesidad se ha formado una serie de nuevas Sociedades Anónimas de cuyo capital Siam Di Tella Ltda tiene una parte preponderante, y se han construido e instalado edificios fabriles adecuados para producir los artículos programados por cada una de esas empresas subsidiarias: Talleres Villa Diamante S.A., se dedica a la producción de toda línea de refrigeración comercial; Talleres Munro S.A., a la producción de los motores eléctricos; Perdriel S.A. a suministrar las herramientas, matrices, etc., requeridas por las demás compañías del grupo; Brousson S.A. a planchas eléctricas, instrumentos y ciertos componentes de artículos fabricados por las otras compañías; Metalúrgica Bahía Blanca S.A., que fabrica máquinas para panaderías; SIAF S.A., cuya moderna fundición está instalada en Monte Chingolo, cerca de la planta de otra compañía asociada a Carma. De las dos últimas sociedades nuevas formadas para la provisión de artículos para el grupo, una de ellas Talleres San Justo S.A., se ha transformado en Siam Di Tella Eletromecánica S.A., que funciona en su gran fábrica en la que se produce la parte eléctrica de locomotoras Diesel Eléctricas, equipos de bombeo para pozos de petróleo, motores eléctricos especiales y transformadores y generadores para la industria en general. En esta nueva empresa Westinghouse International Company ha tomado una parte importante en el capital. Siam Di Tella Automotores produce automotores siguiendo los diseños de los vehículos de la British Motor Corporation que produce las mundialmente conocidas

marcas Morris, Austin, MG Riley, Wolseley. Puso a la venta las camionetas del tipo denominada "Pick-up" de media tonelada, denominada "Argenta".

-SIAT (Sociedad Industrial Argentina Tubos de Acero S.A.): elaboración y venta de tubos de acero, cobre, plásticos y cilindros para gas envasado.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en enero de 1948.

Radicada en Buenos Aires.

-Compañía Sudamericana B.T.B. S.A.: fábrica de cojinetes a bolillas y a rodillos.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en agosto de 1938.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires.

Inicia sus actividades en abril de 1938 con la compra-venta del Activo y Pasivo de la "Sociedad Sudamericana BTB de Responsabilidad Limitada", que explotaba el ramo de la fabricación de cojinetes a bolillas y a rodillos. Con posterioridad, los esfuerzos para prestigiar la marca BT y la demanda nacional de cojinetes han ido determinando sus ampliaciones con resultados satisfactorios. En el transcurso de 1960, recibe de una de las más importantes organizaciones mundiales de la fabricación de cojinetes, RIV/SKF Officine di Villar Perosa S.p.A. de Italia el aporte y la técnica necesarios para la evolución de la moderna empresa. Es en el momento la fábrica más importante de rodamientos en el país. En el período, se dedica a la fabricación de cojinetes o rulemanes, a bolillas y a rodados. Al mismo tiempo comercializa su producción con ventas al por mayor y menor en la capital, interior y exterior del país.

-Tidem S.A.I.C.I. y F.: industria metalúrgica, fábrica de filtros para la industria automotriz, tractores, camiones equipos estacionarios.

Autorizada por el Poder Ejecutivo en agosto de 1959.

Radicada en Ciudad de Buenos Aires y GBA.

7. Bibliografía

-Chudnovsky, D. (1974). "La rentabilidad de las empresas multinacionales", en *Desarrollo económico* 13 (52).

- Fitzsimons, A. (2014). *Estado y acumulación de capital en Argentina: la expansión de las empresas extranjeras entre 1958 y 1963*. Doctor. Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.
- Guerberoff, S. (1977). "Un análisis de la performance del segmento industrial estable y su impacto en el modelo de crecimiento económico argentino (1949-1967)", en *Desarrollo económico* 16 (64): 467-504.
- Harari, I. (2011). *Evolución y transformación del proceso de trabajo en la industria automotriz entre 1952 y 1976*. Doctor con mención en Historia. Facultad de Filosofía y Letras Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina*. Buenos Aires, Imago Mundi.
- Kornblihtt, J. y F. Dachevsky (2011). *Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera*. Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani.
- Manzanelli, P. (2011). "Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente", en *Realidad Económica* 256.
- Michelena, G. (2009). "La evolución de la tasa de ganancia en Argentina (1960-2007): caída y recuperación", en *Realidad Económica* (248).
- Mussi, E., V. Rodríguez Cybulski, et al. (2011). "Aproximación a la medición de la rentabilidad de un capital individual a partir de la tasa de ganancia. Caso Techint", en *IV Jornadas de Economía Crítica*, Córdoba.
- Petrei, A. (1973). "Rates of Return to Physical Capital in Manufacturing Industries in Argentina", en *Oxford Economy Papers* 25 (3): 378-404.
- Reca, L. y J. Verstraeten (1977). "La formación del producto agropecuario argentino: antecedentes y posibilidades", en *Desarrollo económico* 17 (67).
- Sourrouille, J. (1980). *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. México, Nueva Imagen.