



**Intervención estatal, desempeño empresario y
ámbitos privilegiados de acumulación.
El caso del sector vial durante la última dictadura militar,
Argentina (1976-1981)**

Lucas Daniel Iramain*
CESE-IDAES / UNSAM - CONICET
lucasiramain@yahoo.com

Resumen

Las políticas destinadas a las obras públicas viales en la Argentina durante el lapso 1976-1981, constituyen ejemplos, paradójicos, de la creciente participación económica del Estado, en el marco de un proceso político-institucional signado por un discurso fuertemente liberal y contrario a la expansión de la actividad estatal. En ese sentido, los objetivos de este trabajo son caracterizar los rasgos más significativos de la intervención económica estatal en relación a la construcción de obras públicas viales durante el lapso 1976-1981 y analizar bajo ese mismo período el desempeño económico de las principales empresas intervinientes en el mercado vial. La consecución de estos dos propósitos, a su vez, permitirá establecer si durante esos años se generaron las condiciones propicias para la configuración de un ámbito privilegiado de acumulación (Castellani, 2006), en torno a las obras viales.

Palabras claves: INTERVENCIÓN ECONÓMICA ESTATAL – OBRAS PÚBLICAS VIALES – ÁMBITOS PRIVILEGIADOS DE ACUMULACIÓN

*En este trabajo se presentan avances del trabajo de investigación para la Tesis de Maestría en Sociología Económica (IDAES – UNSAM), realizada gracias a una beca otorgada por el CONICET.

Abstract

The policies oriented to public road-building works during 1976-1981 in Argentina, constitute paradoxical examples of the increasing economic participation of the Estate, within the framework of a political and institutional process signed by a strong liberal speech, opposed to the expansion of Estate activity. Hence, the objectives of this work are to characterize the most significant aspects of the estate economic intervention in relation to public road-building works from 1976 to 1981 and to analyze the economic performance of the main companies participating in the road-market during that period. At the same time, the completion of these goals will allow to establish whether a configuration of a privileged accumulation space (Castellani, 2006) around road-works took place during those years.

Key words: STATE ECONOMIC INTERVENTION - PUBLIC ROAD-BUILDING WORKS - PRIVILEGED ACCUMULATION SPACES

Recibido: 26 de febrero de 2010

Aprobado: 19 de mayo de 2010

Introducción

El presente trabajo se inscribe dentro del área de la Sociología Económica, y más específicamente se sitúa en el campo del análisis socio-histórico de las relaciones entre el Estado, las empresas y los empresarios, y la conformación de lo que Castellani (2006) denomina ámbitos privilegiados de acumulación.

Durante la última dictadura militar se configuraron ciertos espacios y/o contextos de actividad económica con altos niveles de rentabilidad y con escasa o nula exposición a la lógica de la “competencia capitalista”. Estos ámbitos privilegiados de acumulación crearon las condiciones de posibilidad para el crecimiento de una importante franja del capital concentrado interno,¹ dados sus vínculos con distintos segmentos del aparato estatal, y su capacidad para incidir sobre el diseño, la orientación y la implementación de las políticas públicas. En ese marco, las políticas destinadas a la construcción de obras públicas viales durante el período 1976-1981 y las acciones emprendidas por los principales agentes económicos privados involucrados en los proyectos de construcción de las mismas, constituyen ejemplos paradigmáticos de la compleja trama estatal-empresarial que generó las condiciones propicias para la conformación y reproducción de esos ámbitos privilegiados de acumulación.

Este punto de vista reenvía, necesariamente, a un replanteo de la relación existente entre el deterioro de la calidad de la intervención económica estatal y el cambio de orientación de la misma en la Argentina, desde 1976 en adelante.² Ese replanteo abre un nuevo camino desde el cual se pueden abordar las imbricaciones entre el Estado y los empresarios que, en la mayor parte de los casos, se hallan en la base de la configuración y difusión de los ya mencionados ámbitos privilegiados de acumulación. El estudio de éstos últimos implica el análisis tanto de la intervención económica estatal, como el de las acciones y desempeños de las empresas.

Sin embargo, tal como se verá en los siguientes apartados, en un primer abordaje de la cuestión es deseable hacer hincapié en el itinerario descrito por la variable intervención económica estatal, ya que el mismo posibilita la reconstrucción de los trazos generales que delinean la conformación de los ámbitos privilegiados de acumulación. En ese sentido, para dar cuenta de la eventual conformación de uno de esos ámbitos en torno a las obras públicas viales durante la última dictadura militar, es menester in-

¹ Siguiendo a Basualdo (2001 y 2006) se entiende por capital concentrado interno al conjunto de los agentes económicos de mayor envergadura -básicamente grupos económicos locales (GG.EE.) y conglomerados extranjeros (CE) de larga data en el país- en función de sus montos de facturación y que, en virtud de los mismos, forman parte de la cúpula empresaria doméstica (las 100 mayores empresas según el volumen de ventas). Asimismo esos agentes se caracterizan por presentar una estructura empresarial de tipo conglomeral con elevados niveles de diversificación y de integración vertical y/u horizontal; lo cual les permite detentar una importante presencia en distintos segmentos de mercado y les confiere una significativa gravitación sobre las principales variables económicas (tasa de inversión, nivel de empleo y salarios, tipo de cambio, tasa de interés, etc.). Por otro lado, esa inserción en la estructura se traduce, en la mayor parte de los casos, en un amplio poder político, signado por sus estrechos lazos con funcionarios públicos y por una capacidad diferencial de *lobby* en relación al resto de los agentes económicos.

² Sobre la noción de intervención económica estatal ver la segunda sección de este trabajo.

dar, a lo largo del período bajo análisis, en la trayectoria de dicha variable y sus posibles impactos sobre la *performance* de las firmas privadas.

En función de lo expuesto el presente trabajo se propone, en lo esencial, caracterizar los rasgos más significativos de la intervención económica estatal en relación a la construcción de obras públicas viales durante el lapso 1976-1981, utilizando fundamentalmente las memorias de la Dirección Nacional de Vialidad (DNV) y los anuarios del INDEC. Un segundo propósito, estrechamente vinculado con el anterior, es el de analizar el desempeño económico de las empresas intervinientes en el mercado vial, tomando como principales fuentes de datos las memorias y los balances de dichas firmas.

El énfasis puesto en los dos objetivos enunciados, se halla relacionado con la hipótesis de trabajo que orientó el curso de la investigación. La misma postula que la orientación y la calidad de la intervención económica estatal en materia de obras públicas viales, crearon las condiciones de posibilidad para la configuración de un ámbito privilegiado de acumulación para las empresas privadas partícipes en la construcción de esas obras.

En virtud del carácter multidimensional de la problemática bosquejada y de los fenómenos que de ella se desprenden (entrecruzamiento de procesos e instancias de nivel macro con prácticas y comportamientos de nivel micro), fue necesario recurrir a un variado arsenal de herramientas teórico-metodológicas capaz de abordar esa compleja porción de la “realidad social”. Por ello, además de las fuentes de datos mencionadas precedentemente, se utilizaron otras como los *Anales de Legislación Argentina*, la revista *Carreteras* y la memoria del Ministerio de Economía referente al período 1976-1981, etc. También se acudió a distintas referencias bibliográficas, las cuales proporcionaron dichas herramientas y, más genéricamente, las claves para interpretar el objeto de estudio.

Con el propósito de dar cuenta del contexto histórico en el cual se encuadró el presente trabajo, se abrevó en una serie de estudios abocados al análisis de la evolución en el largo plazo de las políticas macroeconómicas, del entorno institucional en el cual las mismas se desarrollaron y de los actores socioeconómicos involucrados (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004; Basualdo, 2001 y 2006; Canitrot, 1983; Gerchunoff y Llach, 2007; Ferrer 1981 y 2008; Girbal-Blacha, Zarrilli y Balsa, 2001; Peralta Ramos, 2007; Rapoport, 2000; Schvarzer, 1986 y 1998; Todesca, 2006). Estos estudios aportaron una valiosa evidencia empírica a la hora de aprehender el derrotero exhibido por el conjunto de medidas económicas instrumentadas durante el período de referencia, en especial, en lo atinente al desempeño del gasto y la inversión públicos en infraestructura.

A fin de indagar en el abigarrado entramado de articulaciones establecidas entre el sector público y el sector privado se retomaron una serie de investigaciones orientadas a la captación de las relaciones entabladas entre el accionar estatal, el desempeño de los grandes agentes económicos privados y la constitución de áreas de negocios generadoras de beneficios extraordinarios con escaso o nulo riesgo

empresario (Castellani, 2006; Kalecki, 1977; Nochteff 1994; Schumpeter, 1957 [1911]; Schvarzer, 1979 y 1982).

Asimismo se recuperaron un conjunto de ensayos que brindaron pistas para el análisis más global acerca del papel del Estado, la política y sus vínculos con los distintos agentes económicos, en especial, con los empresarios y sus entidades de representación corporativa (Cavarozzi, 2006; O' Donnell, 2008 [1984]; Portantiero, 1977; Poulantzas, 1969 y 1979; Pucciarelli, 2004; Schvarzer, 1991; Sidicaro, 2001).

Sólo resta mencionar cómo se halla organizado el presente trabajo. En primer lugar, consta de un apartado en el que se exponen, de manera sucinta, las principales herramientas teórico-metodológicas utilizadas. Una segunda sección está destinada a analizar la intervención económica estatal en materia vial, focalizándose en la estructura político-institucional y en el accionar de la DNV. En un tercer apartado se aborda el accionar estatal ya no desde la labor de la DNV, sino a través de la formulación del marco regulatorio de la actividad caminera, al mismo tiempo en que se esbozan una somera descripción del mercado de la obra pública vial y un sucinto análisis del desempeño económico de las empresas privadas con activa participación en ese mercado. En una cuarta sección, se bosquejarán algunas reflexiones finales sobre la eventual configuración de un ámbito privilegiado de acumulación en torno a las obras viales.

Breves apuntes teóricos sobre la intervención económica estatal y los ámbitos privilegiados de acumulación

En primer lugar, cabe señalar que la noción de intervención económica estatal alude a la compleja articulación de dos dimensiones clave como son la orientación y la calidad. La primera de ellas comprende a la matriz ideológica y/o el sentido que se le imprime a las distintas políticas económicas y a las disposiciones normativas implementadas, los resultados que las mismas conllevan sobre la estructura económico-social (observables a partir de indicadores empíricos referentes a la evolución, composición y comportamiento del producto, el ingreso, las finanzas públicas, la inversión, el sector externo, los agregados monetarios, etc.). Mientras que la segunda de las dimensiones incluye al conjunto de capacidades disponibles por parte del sector público (tales como: recursos financieros, técnicos, administrativos, estabilidad de los planteles y organigramas, etc.) y a la autonomía relativa del aparato estatal (cuyos referentes empíricos, entre otros, son el origen social de los funcionarios y sus trayectorias socio-profesionales, la mayor o menor presencia de las corporaciones empresarias y/o sindicales en las etapas de diseño, implementación y monitoreo de las políticas públicas, etc.) (Véase Castellani, 2006, cap. II y Anexo I).

A través del examen efectuado sobre el recorrido seguido, en cada caso histórico concreto, por ambas dimensiones de la intervención económica estatal y por el desempeño económico de los agentes

privados, resulta plausible desprender ciertos elementos de juicio que permiten inferir si se está en presencia o no de un ámbito privilegiado de acumulación. Algunos de esos elementos o indicios son: el incremento de las transferencias de recursos públicos al capital concentrado interno; políticas públicas destinadas a la ampliación del radio de acción del llamado complejo económico estatal-privado;³ la orientación impresa al marco regulatorio de cada actividad económica; el deterioro de la calidad de la intervención estatal a causa de la pérdida de capacidades financieras y administrativas, y/o la erosión de la autonomía relativa del aparato estatal; la obtención de ganancias extraordinarias y el desempeño económico favorable evidenciado por las empresas vinculadas al complejo económico estatal-privado y/o beneficiadas por ingentes transferencias de fondos públicos, en relación al resto de los agentes económicos; etc. (Cf. Castellani, 2008, pp. 140-142). Por todo ello, tal como se indicó al comienzo de este trabajo, resulta prioritario comenzar por el análisis del comportamiento de la intervención económica estatal y de la performance empresarial, como un primer paso insoslayable en el estudio de la problemática de los ámbitos privilegiados de acumulación.

A su vez, la intervención económica estatal (y sus dos dimensiones, orientación y calidad) se tornan aún más inteligibles si se considera al Estado no sólo como un “aparato de gestión”, sino también -y principalmente- como condensación material, específica y contradictoria de una relación de fuerzas entre distintas clases y fracciones de clase;⁴ la cual se traduce en separaciones y conflictos en el seno del propio Estado, entre sus distintas ramas y aparatos. Porque, tal como señalara Poulantzas, es dable concebir al Estado como algo más que un mero “[...] cuerpo de funcionarios y de personal estatal unitario y cimentado en torno a una voluntad política unívoca, hay que habérselas con feudos, clanes y facciones diversas [...]” (Poulantzas, 1979, p. 163). En ese sentido el análisis del derrotero seguido por el sector vial (y en particular el de la DNV) durante la última dictadura, sus marchas y contramarchas, caben ser entendidos a partir de las contradicciones que se expresan en y a través del Estado, no sólo entre el capital y el trabajo asalariado, sino -muy especialmente- entre las distintas fracciones que conforman el bloque de poder o bloque dominante.⁵ Esto último se constató en el caso de las pujas dentro del elenco gubernamental del autodenominado “Proceso de Reorganización Nacional”, las cuales fue-

³ Este concepto, acuñado originalmente por Schvarzer (1979), refiere al conjunto de vínculos establecidos entre organismos o empresas públicas, firmas del sector privado y/o empresas mixtas, etc. Dichos vínculos se expresan, en lo esencial, en torno a una gama relativamente amplia de actividades económicas, entre las que se han destacado la construcción de grandes obras de infraestructura (incluidas las obras viales), la petroquímica, la siderurgia, las telecomunicaciones, la exploración y explotación de hidrocarburos, etc. Ello ha tendido a configurar un entramado de posiciones mono u oligopólicas que, a su vez, se han erigido, en muchos casos, como la base propicia para el surgimiento y consolidación de lo que más tarde Castellani (2006) denominó como ámbitos privilegiados de acumulación. La constitución del complejo estatal-privado se produjo a través de un largo proceso histórico que, como señalara Schvarzer (1979), se dio “sin ruido ni estridencias”, pero que, no obstante, alcanzó una gran envergadura en relación a los parámetros de la economía local. Para más detalle consultar Castellani (2004, 2006 y 2008) y Schvarzer (1979 y 1982).

⁴ Véase Poulantzas (1979, pp. 154-155) y O’Donnell (2008 [1984], p. 226).

⁵ Para ampliar sobre este concepto consultar Poulantzas (1969 y 1979).

ron entabladas, en lo fundamental, entre los grupos vinculados al complejo económico estatal-privado y el equipo económico comandado por José Martínez de Hoz (Canelo, 2004 y 2008).

A partir de este concepto de complejo económico estatal-privado se ha abierto la posibilidad de repensar los abordajes tradicionales que se han efectuado, en particular los de la ciencia económica más convencional, sobre los “mercados de competencia imperfecta”. Ello se debe a que dicho concepto ha servido de plataforma para dejar de lado, tanto la tendencia hacia un economicismo extremo, como su contracara basada en el excesivo énfasis en el voluntarismo de los actores sociales. De allí que resulte plausible, a la luz de ese concepto, analizar las distintas morfologías que exhiben los diferentes “mercados” o espacios de actividad económica, sus barreras de ingreso y salida, la composición de la oferta y la demanda, etc., y enlazarlas con el conjunto de prácticas sociopolíticas que despliegan los actores involucrados. Éste último punto es de suma importancia en términos conceptuales, dado que, a la hora de abordar fenómenos multifacéticos (como es el caso del sector vial) no sólo hay que considerar su dimensión estrictamente “económica” sino que, en lo sustantivo, es oportuno recuperar una serie de aspectos “sociopolíticos” que son constitutivos de cualquier proceso o práctica catalogada como “económica” y que se hallan presentes de modo irrecusable en los vínculos entre el sector público y el sector privado.

Con respecto a esas prácticas de articulación entre el sector público y el sector privado, cabe precisar que las mismas operan a través de una amplia y difusa trama en la cual se hilvanan los diversos intereses de funcionarios públicos y empresarios privados. Las mismas se distinguen en función de sus diferentes niveles de institucionalización, formalidad y visibilidad, siendo susceptibles de contribuir con la gestación de las condiciones de posibilidad para la obtención de una serie de beneficios más o menos institucionalizados; y por ende, para el surgimiento, expansión y difusión de determinados ámbitos privilegiados de acumulación (Castellani, 2006, pp. 45-47).⁶

Asimismo, basándose en los aportes de Schumpeter (1957 [1911]) y Kalecki (1977 [1954]), la literatura especializada ha forjado constructos teóricos como los de monopolios no innovadores ni transitorios y cuasi-rentas de privilegio.

El primero de ellos ha sido definido como el entramado de posiciones monopólicas derivado, en lo fundamental, de la intervención económica estatal. Estas posiciones confieren a las empresas (o mejor dicho, a los actores socioeconómicos que las detentan) la posibilidad de internalizar beneficios extraordinarios que no se sustentan en la innovación y aplicación de nuevos procesos tecnológicos en el ámbito de la producción (Castellani, 2006, p. 33; Nochteff, 1994, pp. 33 y 45).

⁶ A partir de esos niveles cabe discernir, analíticamente, al menos cinco tipos “puros” de prácticas articuladoras, sin perjuicio de que en la realidad se observe una combinación de ellos. Esta tipología está integrada por: a) las prácticas institucionalizadas o de presión corporativa formal; b) las prácticas de lobby o de influencia directa; c) las prácticas de colonización del aparato estatal; d) las prácticas colusorias; y e) las prácticas de corrupción. Para más detalle sobre esta tipología consúltese Castellani (2006), pp. 45-47.

En clara interrelación con la definición precedente, se ha considerado a las cuasi-rentas de privilegio como aquellas ganancias extraordinarias que se generan a través de un conjunto de regulaciones y normativas estatales que posibilitan, entre otras cosas, que ciertos agentes privados logren establecer y/o fortalecer sus posiciones mono u oligopólicas en los “mercados” o segmentos de mercado en los cuales participan, mediante la implementación de mecanismos de manejo discrecional de los precios y/o las cantidades de los bienes y/o servicios ofertados, o bien por medio de la captación de una ingente masa de recursos bajo la forma de barreras a la entrada instauradas y sostenidas por disposiciones gubernamentales y/o subsidios directos otorgados por el Estado. En ese sentido, las cuasi rentas de privilegio se hallan lejos de estar basadas en desarrollos tecnoproductivos y/o comerciales orientados hacia una mayor eficiencia y a una creciente optimización en la estructura de costos de las firmas privadas (Castellani, 2006, p. 33; Nochteff, 1994, p. 38).

La conjunción de las nociones de intervención económica estatal, complejo económico estatal-privado, prácticas de articulación entre el sector público y el sector privado, monopolios no innovadores ni transitorios, y cuasi-rentas de privilegio, ha proporcionado valiosos “insumos” teóricos para la construcción del concepto de ámbitos privilegiados de acumulación. Este concepto alude al proceso de conformación y difusión de ciertos espacios y/o contextos de “actividad económica” (detectables en la historia argentina con cierta intensidad y nitidez, primordialmente, desde del golpe de Estado de 1966 en adelante),⁷ que exhiben elevados niveles de rentabilidad (y una escasa o nula exposición a la supuesta lógica de la “competencia” capitalista), y que se configuran a partir de un complejo y contradictorio entramado de prácticas articuladoras y relaciones de diversa índole, establecidas entre el sector público y el sector privado (connivencia, pujas, colusión, corrupción, marchas y contramarchas en las definiciones de regulaciones y plexos normativos, etc.). En ese marco, el volumen, el manejo discrecional y el destino específico de los recursos públicos adopta un carácter decisivo para el surgimiento y consolidación de los ámbitos privilegiados de acumulación, al mismo tiempo en que deviene en un “campo de batalla” para los distintos actores y/o sectores estatales y privados implicados.

Dado que en su misma elaboración la noción de ámbitos privilegiados de acumulación supone, entre otras dimensiones, la existencia de una fuerte intervención económica estatal y la presencia de ciertas prácticas de articulación entre el sector público y el sector privado, invita a problematizar y replantear las fronteras disciplinarias que tradicionalmente han procurado separar de forma tajante lo “económico” de lo “social” y lo “político”.

⁷ Resulta válido sindicarse a estos ámbitos privilegiados de acumulación como una de las severas interdicciones que se han cernido sobre la economía y la sociedad argentinas, al momento de desplegar un proceso de desarrollo sostenido y socialmente inclusivo.

La actuación de la Dirección Nacional de Vialidad (DNV) (1976-1981)

Breves notas sobre la estructura político-institucional de la DNV

Al igual que en golpes de Estado precedentes, el autodenominado “Proceso de Reorganización Nacional” procuró un retorno al “orden” en el plano político-institucional, dando por finalizado el “desgobierno, la corrupción y el flagelo subversivo” (Rapoport, 2000, p. 738). Sin embargo, esta nueva asonada militar, no se limitó al derrocamiento de las autoridades constitucionales, y a las consabidas medidas, como la prohibición de la actividad partidaria, la disolución del parlamento, la intervención de los sindicatos y las corporaciones empresariales, etc.; sino que desplegó una peculiar lógica de ocupación del aparato del Estado, signada por un esquema de reparto tripartito de las distintas instancias gubernamentales (a excepción de los municipios, que en gran medida continuaron siendo gestionados por civiles adherentes a los “principios procesistas”) y de los cargos directivos de las empresas públicas (Cavarozzi, 2006, p. 59; Sidicaro, 2001, p. 28; Todesca, 2006, p. 233).⁸

La Dirección Nacional de Vialidad no estuvo al margen de esa tentativa de “normalización” de las distintas empresas públicas y reparticiones estatales mediante la designación de interventores y/o nuevos directivos por parte del poder castrense. En un primer momento se asistió a la remoción de los funcionarios nombrados por el tercer gobierno peronista y se procedió a la instauración como delegado-interventor de la Junta Militar al Coronel Enrique Ferro, quien asumió por un período breve la conducción del organismo vial. Tras ese período se instituyó como Administrador General de la DNV al ingeniero Gustavo Carmona,⁹ el cual asumió a fines de mayo de 1976 y permaneció hasta marzo de 1981, momento en el cual se produjo el recambio presidencial en el seno de la Junta Militar. Bajo su gestión tuvieron lugar una serie de hechos destacables a la hora de aprehender el rumbo seguido por la DNV durante el “Proceso”. Estos hechos se inscribieron en los lineamientos generales trazados para el

⁸ Sobre algunas de las perniciosas consecuencias que trajo aparejadas dicho mecanismo de distribución de los cargos y funciones a lo largo de todo el entramado institucional -en particular, la lucha entre las distintas facciones en que se hallaban divididas las tres armas- véase, entre otros, Canelo (2004), pp. 221-222; Canelo (2008), p. 216; Novaro y Palermo (2003), pp. 43-50; y Peralta Ramos (2007), pp. 162-163.

⁹ La trayectoria socio-profesional del Ing. Carmona describe un derrotero típico de una gran parte de los funcionarios públicos en la Argentina, quienes han exhibido una importante movilidad y circulación entre el sector público y el privado. Este tránsito entre ambos sectores, ha comportado, a lo largo de la historia argentina, una especial significación en relación a la calidad de la intervención económica estatal. En el caso de Carmona, su paso por la gestión pública, además de la DNV, tuvo lugar en la Dirección Provincial de Vialidad de San Juan (1957-1958, donde llegó a ser ingeniero-jefe); mientras que su recorrido dentro del sector privado comprende, entre otros, a los cargos desempeñados en las firmas Vialco SA (durante el período 1964-1976, primero como gerente técnico y después como director de asuntos técnicos; retornando luego, tras su alejamiento de la DNV en marzo de 1981, en calidad de director suplente) y Electrometalúrgica Sociedad Anónima Industrial y Comercial (figura como directivo en el lapso 1983-1984). También ocupó cargos honoríficos en la Asociación Argentina de Carreteras (aparece como vocal durante el período 1976-1978), y en el Automóvil Club Argentino (figura como vocal a partir de 1981).

sector vial por la Secretaría de Estado de Transporte y Obras Públicas de la Nación (SETOP), al mando del ingeniero Federico Camba, y dependiente del Ministerio de Economía de la Nación, conducido por José Martínez de Hoz.¹⁰

Posteriormente, con la llegada de Viola a la presidencia en marzo de 1981 y hasta diciembre de ese mismo año se desempeñó como titular de la DNV el Brigadier Mayor (RE) Enrique Desimoni. Después de que éste último dejara el cargo, tras el “golpe de palacio” que destituyó a Viola y permitió el acceso de Galtieri a la titularidad del Poder Ejecutivo, pasó a ocupar el puesto de Administrador General de la DNV el Ing. Julio Caballero (h), quien permaneció en funciones hasta fines de 1983, momento en el cual cedió su lugar a las nuevas autoridades designadas por el, entonces flamante, gobierno democrático presidido por el Dr. Raúl Alfonsín.

Tal como se desprende de lo señalado precedentemente, la DNV estuvo sujeta a los vaivenes propios del contexto político global en el que debió desenvolverse, el cual estuvo marcado por los distintos conflictos desatados en el seno de los elencos gubernamentales del “Proceso”. No obstante ello, este trabajo hará foco especialmente en la gestión del ingeniero Carmona, ya que la misma abarca la casi totalidad de los años “procesistas” (1976-1981), y coincide con la constatación de una relativa estabilidad de la plana mayor de sus funcionarios¹¹ (básicamente el administrador general y el sub-administrador) durante el lapso que va desde mediados de 1976 (cuando asume Carmona) hasta marzo de 1981 (coincidente con la salida de Videla, Martínez de Hoz y su equipo). Luego, se vio afectada por la debilidad que acarrea la gestión de Viola, producto del propio desgaste de las internas militares y, primordialmente, de la eclosión de una profunda crisis económica, cuyo epicentro fue la debacle de buena parte del sector financiero que había crecido al calor de la Reforma Financiera de junio de 1977.

Análisis de la acción de la DNV: la orientación y la calidad de su intervención

Uno de los primeros hechos que cabe constatar acerca del accionar desplegado por la DNV durante el período bajo estudio, es que el mismo tuvo cierta correlación, en general, con la evolución del nivel de actividad interna, y en particular, con la situación de las finanzas públicas. En ese sentido, resulta pertinente destacar que la inversión global anual de la DNV (sin considerar las transferencias a las provincias), medida en pesos constantes, exhibió significativos vaivenes en las variaciones interanuales (IN-

¹⁰ Sobre el origen de los miembros del equipo económico, las tensiones y los recambios que atravesaron al mismo, ver Canelo (2004 y 2008) y Heredia (2004).

¹¹ Se podría argüir que esa estabilidad de los principales directivos de la DNV fue una “función” derivada de la permanencia de Martínez de Hoz y su equipo al frente del Ministerio de Economía. Entre los miembros del mismo se encontraba el titular de la SETOP, el Ing. Camba.

DEC, 1989, p. 494).¹² No obstante, durante el primer año de la gestión militar no sólo se constataron algunos signos de recuperación en relación a los magros guarismos registrados durante el “traumático” año 1975, sino que también se alcanzó un nivel ligeramente superior al verificado en 1974, el último año de vigencia plena del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). En efecto, tal como lo refleja el cuadro 1 -y pese a las variaciones interanuales- los montos más significativos de inversión se verifican en el lapso 1976-1979, en el cual se registraron los valores más elevados en ese rubro, los cuales se hallaron muy por encima del nivel del año 1974. Recién en 1980 se experimentaría una leve caída de la inversión respecto de 1974 y, fundamentalmente, a partir de 1981 (en el marco de la crisis económica) los importes descenderían muy por debajo de las cifras logradas en 1974, para luego, en las postrimerías del gobierno militar (1982), comenzar a exhibir una tenue mejoría (INDEC, 1989, p. 494).

Cuadro 1: Inversiones anuales de Vialidad Nacional. Total Período 1974-1981 (a pesos constantes e índice 1974 = 100)*

Año	Total General (pesos constantes) **	Evolución (1974=100), en base a ICC de 1980	Total de Vialidad Nacional (pesos constantes) ***	Evolución (1974=100), en base a ICC de 1980
1974	2.800.480	100	2.280.586	100
1975	1.662.783	59	1.381.867	61
1976	2.796.010	100	2.509.582	110
1977	3.626.997	130	3.235.263	142
1978	3.670.046	131	3.147.660	138
1979	3.273.163	117	2.794.440	123
1980	2.804.985	100	2.212.142	97
1981	2.209.252	79	1.698.913	74
Totales	22.843.716		19.260.453	

* Nota: A precios de 1980, utilizando como deflactor el Índice del Costo de la Construcción (ICC) de la Ciudad de Buenos Aires.

** Nota: El Total General surge de la sumatoria del Total de Vialidad Nacional y las Transferencias a las Direcciones Provinciales de Vialidad.

*** Nota: El Total de Vialidad Nacional excluye las Transferencias a las Direcciones Provinciales de Vialidad.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC (1989), p. 494.

La magnitud de la inversión pública en infraestructura vial constatada en el subperíodo 1976-1979 se inscribió en lo que fueron dos de los rasgos que caracterizaron a los primeros años de la dictadura militar: un importante aumento global de la inversión pública y una creciente presencia del Estado en el conjunto de la economía local. Esto último se hallaba en flagrante contradicción con el fuerte discurso

¹² El análisis que sigue a continuación aborda, en lo fundamental, el período 1976-1981. Pese a ello, es menester aclarar que, en la mayoría de los casos, se ha tomado como punto de referencia el año 1974 para analizar la evolución de los distintos indicadores considerados en esta sección, ya que constituye el año previo a la instauración -“Rodrigazo” mediante- de un régimen de alta inflación que dificulta la realización de comparaciones y estimaciones adecuadas.

antiestatista enarbolado por Martínez de Hoz y sus acólitos.¹³ Ello se debió en parte a las intrincadas y conflictivas relaciones entabladas, por un lado, entre el equipo económico y la Junta Militar (atravesada por las intensas pugnas que agitaban a las FF.AA.), y por otro, entre ésta última y las distintas fracciones empresarias.¹⁴

Al examinar los datos disponibles de la inversión de la DNV a nivel desagregado, resaltan otra vez importantes oscilaciones interanuales en sus distintos componentes. Sin embargo, durante el lapso 1976-1979 las partidas destinadas al rubro “Obras de la Red Nacional” se situaron por encima de los valores verificados para ese mismo ítem en el año 1974; para luego asistir a un descenso en el bienio 1980-1981 (INDEC, 1989, p. 494). También se constató desde 1976 hasta 1981 inclusive que, pese a ciertos movimientos erráticos, los montos asignados a los trabajos de conservación de la red caminera nacional estuvieron muy por encima del nivel correspondiente al año 1974. A su vez, para todo el período 1976-1981 las cifras correspondientes a los gastos en personal de la DNV, tanto el de mantenimiento como el administrativo, se ubicaron siempre por debajo del nivel previo al golpe de Estado (INDEC, 1989, p. 494). Lo cual se halla en consonancia con la drástica declinación sufrida, desde el comienzo de la gestión de Martínez de Hoz, por los salarios reales de los trabajadores en general y de los empleados públicos en particular.

En concomitancia con el punto precedente, la DNV experimentó un fuerte proceso de reducción de su nómina de trabajadores (cuadro 2).¹⁵ La consecución de ese proceso abrevaba en un discurso ofi-

¹³ Ese discurso se apoyaba en un diagnóstico que sindicaba como las principales causas del supuesto estancamiento económico que habría experimentado la Argentina a partir de la segunda posguerra, a las “ineficientes” políticas sectoriales que promovían el proceso de industrialización sustitutiva y, fundamentalmente, a la existencia de un Estado “hipertrofiado”. De ahí que, en conjunción con la emergencia a nivel mundial de una postura neoliberal, se preconizara la aplicación del “principio de subsidiariedad del Estado”, como el criterio “filosófico” que debía regir el “redimensionamiento” estatal y su progresiva “retirada” de la economía en general, y de la actividad productiva en particular, abriendo paso al “libre” juego de las llamadas “fuerzas del mercado”. Para ampliar sobre el “principio de subsidiariedad del Estado” esgrimido, en lo fundamental, por el equipo de Martínez de Hoz, consúltese Ministerio de Economía (1981), pp. 33-36; para más detalle sobre las controversias y las contradicciones suscitadas, entre otros factores, por dicho principio en el seno del elenco gubernamental militar, véase Canelo (2008), Pucciarelli (2004) y Schvarzer (1986).

¹⁴ Un ejemplo de esas disputas entre el gobierno y los empresarios, está dado por las crecientes presiones emanadas desde los sectores empresariales, quienes a pesar de que la inversión de la DNV mostró, al menos hasta 1979, niveles superiores a los de 1974, parecían no haberse “notificado” de tal acontecimiento y, por lo tanto, continuaban exigiéndole a las autoridades un incremento de la cantidad de obras y de los recursos presupuestarios para llevarlas a cabo. Una de las entidades representativas del empresariado vial que más energías dedicó a la consecución de esos objetivos fue la Asociación Argentina de Carreteras, la cual no dudaba en afirmar que: “En los últimos años hemos bregado constantemente y continuamos bregando en la actualidad por la falta de estabilidad en los planes viales, signados por altibajos periódicos, en razón de la ausencia de bases financieras que respaldaran su ejecución” (*Carreteras*, 1977, nro. 82, abril-junio, p.7).

¹⁵ Para dar cuenta de la evolución de la dotación del conjunto del personal de la DNV se utilizó la información agregada correspondiente a los años 1975, 1978 y 1981; por su parte, las menciones acerca de la evolución desglosada por tipo de trabajador se basan en la única información disponible, la cual concierne al subperíodo 1974-1978. Ver *Anuarios* de la DNV, años 1974 a 1978.

cial que pregonaba la “racionalización” y la “eficientización” del sector público.¹⁶ Este decremento observado en el plantel laboral de la DNV es de suma importancia si se tiene en cuenta que, durante el mismo lapso, la repartición evidenció una intensa labor a partir de tomar como indicadores *proxy* los significativos niveles registrados por el volumen global de su inversión, y en especial, el ya indicado comportamiento del ítem “Obras de la Red Nacional”. Este fenómeno permite inferir que la relación entre el decrecimiento del personal de la DNV y el aumento de las inversiones destinadas a las obras, habría coadyuvado a crear las condiciones de posibilidad para un eventual deterioro de la calidad de la intervención llevada a cabo por la DNV; ya que al disponer de un plantel más reducido, probablemente se hallan vuelto más arduas tanto la inspección de las nuevas construcciones, como la fiscalización de las tareas de conservación de la Red Nacional de Caminos, máxime si se considera que buena parte de esas labores eran ejecutadas, de manera creciente, por empresas contratistas privadas. Asimismo la fuerte merma en la cantidad de trabajadores afectados a las tareas de “Mantenimiento, conservación y talleres”, puede constituir otro indicio del posible menoscabo sufrido por la calidad del accionar de la DNV; todo ello en un contexto de fuerte “terciarización” y transferencia al sector privado de una parte significativa de las actividades que antaño eran efectuadas por personal propio del ente vial.¹⁷

Cuadro 2: Evolución de la dotación del personal de la Dirección Nacional de Vialidad. Años seleccionados 1975, 1978 y 1981 (en valores absolutos e índice 1975=100)

Año	Total	Evolución de la dotación del personal (1975=100)
1975	16.988	100
1978	13.120	77
1981	9.600	57

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DNV, *Anuarios*, varios años, y del Ministerio de Economía (1981), p. 269.

En lo que atañe a la evolución de los recursos de la DNV resulta pertinente efectuar una importante aclaración. Si bien el volumen de los fondos para el sector vial fue motivo de fuertes controversias y uno de los principales ejes, a lo largo de todo el período, del discurso enarbolado por las entidades empresariales que reclamaban mayores montos, no obstante la evidencia empírica disponible parece

¹⁶ En esa línea argumentativa, la propia SETOP aducía en su informe correspondiente al período 1976-1980, que la mengua operada en el plantel de trabajadores de la DNV estaba ligada a “[...] las nuevas modalidades operativas introducidas en la repartición por las cuales se procura una prestación más eficiente y efectiva, al redimensionamiento de la red troncal y a la utilización al máximo de la privatización de las actividades ‘periféricas’ ” (Secretaría de Estado de Transporte y Obras Públicas, s/f, p. 36. Comillas propias).

¹⁷ Un dato relacionado, en cierto modo, con la disminución observada en el estrato de obreros de “Mantenimiento, conservación y talleres” y con la reestructuración de la Red Vial Nacional dispuesta en 1979, es el de la fuerte retracción operada sobre el parque de maquinarias y equipos de la DNV. El mismo pasó de 4.279 unidades en 1975 a 3.792 en 1978, para luego alcanzar en 1985, ya bajo el gobierno democrático de la UCR, las 3.162 unidades. Posteriormente, en 1986 se verificaría un repunte en la cantidad total de equipos de la repartición (DNV, 1986, s/p.).

indicar que el origen de esas disputas tenía que ver más con la estructura interna de los recursos (y el comportamiento de sus distintas fuentes de aprovisionamiento) que con su cuantía total.¹⁸ Dado que la preeminencia de una u otra de las fuentes no era neutral en términos de “autonomía financiera” de los organismos viales, al mismo tiempo que implicaba diferentes “escenarios” de conflicto entre los actores estatales y privados involucrados.

En relación a esa composición de los recursos, es dable mencionar, en primer lugar, el comportamiento que fueron exhibiendo los fondos provenientes tanto de créditos internos como externos para la realización de obras de la Red Nacional.¹⁹ El uso del crédito interno obtuvo una importante participación sobre el total de los recursos de la DNV en los años 1977 y 1978 (16,7% y 18,9% respectivamente), para luego experimentar un descenso. Empero, si se considera el promedio del lapso 1976-1981 (10%) es levemente superior al nivel alcanzado en 1974 (8,4%). A su vez la recurrencia al mercado de capitales externos alcanzó su punto más alto durante el año 1978 (10%). Aunque vale aclarar que si se toma la participación promedio de los créditos externos sobre el total de los recursos viales durante el período 1976-1981 (5%), la misma supera ligeramente la cifra correspondiente a 1974 (3%) (INDEC, 1989, p.493).

Por otra parte, a lo largo de toda la etapa 1976-1981 se verificó un deterioro de aquellos recursos específicos de la actividad vial derivados, básicamente, de los impuestos a los combustibles, los lubricantes y las cubiertas, entre otros. Estos gravámenes se situaron por debajo de los niveles de 1974 (exceptuando el caso de los combustibles en 1981), en parte debido a la persistencia del proceso inflacionario y a las demoras de la empresa estatal YPF -encargada de la percepción de los dos primeros tributos- en depositar los respectivos importes en las cuentas de la DNV.²⁰

Por su parte, los aportes del Tesoro Nacional se ubicaron, en promedio, para el lapso 1976-1980 en torno al 10,2% -por encima del valor correspondiente al año 1974 (4,6%)- y alcanzaron una importante gravitación durante el año 1976, en el que llegaron a representar el 37,6 % del total de recursos de

¹⁸ En relación al monto de los recursos destinados al sector vial en su conjunto (la DNV más los organismos viales provinciales) se observó un creciente deterioro de los mismos, cayendo muy por debajo de los niveles registrados en 1974. Sin embargo, si se consideran sólo los fondos obtenidos por la DNV, éstos evidenciaron en el quinquenio 1976-1980, si bien con oscilaciones, un nivel superior al verificado en el año 1974; de lo cual se deduce, fácilmente, el decremento sufrido por los recursos transferidos a los organismos viales provinciales (INDEC, 1989), p.493.

¹⁹ En comparación con los niveles de 1974.

²⁰ Una de las principales demandas efectuadas por los empresarios y sus voceros, tenía que ver no sólo con el progresivo deterioro de los impuestos específicamente destinados a la actividad vial, sino también con el hecho de que parte de dichos tributos, presuntamente, pasaban a engrosar las arcas del Tesoro Nacional, teniendo como contrapartida una pérdida de “autarquía financiera” por parte de la DNV. En esa misma dirección se expresaban, a través de su órgano de difusión, la Asociación Argentina de Carreteras, señalando que: “[...] el aporte de los usuarios, efectuado a través de los gravámenes a los combustibles, lubricantes, etc., deben volcarse exclusivamente a los caminos, estableciendo así su legítimo destino como lo fijó en un principio la Ley 11.658 en el año 1932 pilar fundamental del origen de la actual red de caminos y de las estructuras viales con que cuenta actualmente nuestro país” (*Carreteras*, 1977, nro. 82, abril-junio, editorial “Por más y mejores caminos”, p. 7).

la DNV (DNV, 1976, p. 31). Sin embargo, si se consideran como parte de las contribuciones del Tesoro a los recursos provenientes del “Fondo de Infraestructura del Transporte”,²¹ las mismas se situaron, en promedio, alrededor del 20% del conjunto de los recursos para el subperíodo 1976-1980,²² exhibiendo, tal como lo muestra el cuadro 3, los mayores niveles de participación porcentual en los años 1976 y 1977 (44,5 % y 26,9%), respectivamente.²³

Cuadro 3: Participación de rubros seleccionados en el Total de Recursos de Vialidad Nacional 1974-1981 (porcentajes)

Año	Total General	Impuestos a los combustibles	Impuestos a los lubricantes	Impuestos a las cubiertas	Crédito Interno	Crédito Externo	Aportes del Tesoro Nacional *	Otros rubros
1974	100%	39,1%	7,6%	3,0%	8,4%	3,0%	15,5%	23,4%
1975	100%	47,9%	3,1%	2,0%	3,3%	2,6%	20,4%	20,7%
1976	100%	32,0%	0,4%	0,3%	-	6,0%	44,5%	16,8%
1977	100%	28,4%	1,4%	1,1%	16,7%	3,7%	26,9%	21,8%
1978	100%	33,0%	4,5%	1,1%	18,9%	10,0%	13,0%	19,5%
1979	100%	30,4%	4,5%	2,4%	7,2%	1,2%	15,1%	39,2%
1980	100%	38,0%	4,0%	2,8%	0,8%	4,7%	5,2%	44,5%
1981	100%	42,5%	4,8%	2,5%	6,4%	4,4%	3,8%	35,6%
Total 1974-1981	100%	36,0%	4,0%	2,1%	8,7%	4,5%	17,2%	27,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC (1989), p. 493.

*Nota: Se hallan incluidas las contribuciones provenientes del “Fondo de Infraestructura del Transporte”.

Recapitulando, en términos de la orientación de la intervención económica estatal, e independientemente de si se trató de una decisión consciente o si fue una consecuencia no deseada del accionar gubernamental, resultaría plausible señalar que el sentido del accionar del Estado habría contribuido a delinear las medidas tendientes a revitalizar la inversión pública en el sector vial tras el caos de 1975; lo cual se verificaría, según la evidencia empírica presentada, con singular énfasis en el cuatrienio 1976-

²¹ Si bien en los datos proporcionados por el INDEC (1989) en su *Anuario 1983-1986*, se presentan aparte los valores correspondientes al “Fondo de Infraestructura del Transporte”, en las *Memorias* de la DNV se computan como parte de las “Contribuciones de la Administración Nacional”.

²² En 1981 sólo existieron aportes provenientes del mencionado fondo, sin registrarse movimientos para las contribuciones del Tesoro. Por lo tanto, de tomar la evolución de ambos rubros en todo el período 1976-1981, el promedio sería de 18,4% sobre el total de los recursos de la DNV. Ver INDEC (1989), p. 493.

²³ La ya mencionada merma de los recursos genuinos del quehacer vial (combustibles, lubricantes, cubiertas, etc.), su supuesto “desvío” hacia otros destinos y la gravitación de los aportes del Tesoro, habrían implicado, según lo expresado por los sectores empresariales, que la obtención de fondos se viera sujeta a los límites que procuraban imponer los hombres de Martínez de Hoz -en especial, su secretario de Hacienda, Juan Alemann- a la expansión del gasto público; elemento éste último que era sindicado por el equipo económico como la principal causa de la persistencia del proceso inflacionario que azotaba a la economía local. Sin embargo, no resulta ocioso aclarar que esa tentativa por reducir el gasto público se enfrentó no sólo con el rechazo de distintas fracciones del empresariado, sino también con la resistencia presentada por una porción nada desdeñable de administradores y directores de diversas empresas y organismos públicos y de buena parte de los grupos militares vinculados al complejo económico-estatal privado (Cf. Canelo, 2008; Castellani, 2006; Schvarzer, 1982).

1979. Por su parte, en materia de calidad de la intervención económica estatal, se observó una drástica disminución del plantel laboral de la DNV, en paralelo con un aumento de las labores realizadas por parte de las empresas privadas contratistas del ente vial; la conjunción de ambos fenómenos habría devenido en la generación de un nuevo “nicho de negocios” para dichas firmas. Asimismo si bien los recursos exclusivos de la DNV, durante el quinquenio 1976-1980, sobrepasaron el nivel de 1974, lo que jugaría un papel central, en relación a la calidad de la actuación estatal, sería la composición interna de esos recursos. Al haberse observado, en lo fundamental, un relativo estancamiento de los fondos provenientes de los tributos a los combustibles, una merma en aquellos derivados de los lubricantes y una significativa participación de las contribuciones del Tesoro Nacional, se habría asistido, entre los funcionarios de la DNV y el equipo de Martínez de Hoz, a una intensa puja por mayores recursos “genuinos”, y, como consecuencia de ello, a un eventual deterioro de la calidad de la intervención de la DNV por la vía de la pérdida de su “autonomía financiera”. Otro indicio del deterioro de la calidad, estaría dado por la presencia de funcionarios ligados a las empresas constructoras del sector vial, tal como lo ilustraría el caso del Ing. Carmona al frente de la DNV.

El mercado de la obra pública vial: su marco regulatorio y el desempeño económico de las empresas constructoras

El marco regulatorio del sector de la construcción vial

En lo atinente a las normas establecidas por el gobierno militar cabe aclarar que, en la mayoría de los casos, no fueron disposiciones específicamente orientadas a regular la actividad vial, sino que las mismas tenían como objeto al conjunto de las obras públicas. No obstante, esas normas conllevaron importantes efectos sobre el sector vial, ya que contribuyeron a delinear gran parte del marco regulatorio en el cual habría de desenvolverse dicho sector.

En primer lugar, es pertinente señalar que, en las postrimerías del tercer gobierno peronista ya se habían dictado normas que iban en el mismo sentido que las que ulteriormente serían establecidas por el régimen dictatorial. En efecto, a fines de 1975 y en los primeros días de enero de 1976, fueron sancionados los decretos 2.874/75 y 2.875/75 y la Ley 21.250. El primero de los decretos, incorporaba como factor de paralización de las obras públicas a las “situaciones excepcionales e imprevistas originadas en la situación económica de la plaza”, y que, según sus considerandos, no eran susceptibles de ser imputadas al accionar estatal o al comportamiento de las firmas contratistas.²⁴ El segundo de los decre-

²⁴ Dichas situaciones estaban vinculadas con un incremento considerable de los costos y con un desabastecimiento coyuntural de los insumos necesarios para la realización de las obras debidos, según se infiere de los fundamentos del decreto, a la crisis internacional -detonada a partir del alza en el precio del barril de petróleo determi-

tos, facultaba a las comisiones liquidadoras de las distintas empresas y reparticiones del Estado a que, en caso de que detectasen “distorsiones significativas” en los métodos de reconocimientos de variaciones de costos incluidos en los contratos de obras públicas, dispusieran la implementación de nuevos mecanismos tendientes a “recomponer” la ecuación económico-financiera contractual.²⁵ Éste último decreto y las normas del mismo tenor sancionadas durante el “Proceso”, tendrían ciertos puntos de continuidad con la experiencia del sector vial bajo la “Revolución Argentina”, en la cual se demostró como el uso de la legislación que habilitaba el “pago por mayores costos” fue uno de los factores que permitió a las empresas privadas la obtención de cuasi rentas de privilegio (véase Castellani, 2006, cap. V).

Una vez perpetrado el golpe de Estado, el gobierno militar, a través de la Secretaría de Transporte y Obras Públicas (SETOP), emitió la Resolución 365/76. Por medio de ésta última, se había determinado la creación de un “Grupo de Trabajo” para hacer efectiva la aplicación de todo lo estipulado por los decretos 2.874/75 y 2.875/75, y la Ley 21.250 que ratificaba ambos decretos. La resolución establecía la aprobación de nuevas normas y procedimientos de aplicación de las medidas referentes al reconocimiento de mayores costos, e incorporaba, a su régimen de ajuste, ciertos rubros gravitantes sobre el precio de las obras públicas nacionales. Además, estipulaba la aplicación de dichas normas a partir del segundo cuatrimestre de 1974, en el que habrían comenzado, según los considerandos de la resolución, los severos “desajustes económicos”. Sin embargo, esta resolución de la SETOP sería, posteriormente, objetada por el Tribunal de Cuentas de la Nación, dado que, en opinión de este organismo, la misma tendría un carácter retroactivo que no estaría contemplado expresamente en la Ley 21.250, y que además, se hallaría en contradicción con la jurisprudencia existente en la materia.

Más allá de ese transitorio revés sufrido ante el referido tribunal, si se observan las distintas normas dictadas por el gobierno militar en relación a las obras públicas en general, y a las obras viales en particular, es dable hallar indicios de una intensa actividad reglamentaria, en especial durante el primer año de su gestión. En ese sentido, es relevante puntualizar que el dictado de la Ley 21.292, una de las primeras disposiciones instrumentadas en 1976, fue un ejemplo concreto de la sanción de una norma muy significativa para las empresas constructoras del sector. Por medio de dicha ley, se le otorgó a la DNV un anticipo con cargo de reintegro, de aproximadamente 12 millones de dólares corrientes, a fin de cancelar las deudas vencidas con contratistas y proveedores;²⁶ lo cual constituye una pista, nada desdeñable, de la orientación que el gobierno militar habría procurado imprimirle a su política vial. Otra señal en esa misma línea, tuvo lugar en agosto del mismo año, cuando se dictaron dos leyes (21.391 y

nado en 1973 por la OPEP- y a su impacto sobre la economía doméstica. Al respecto, véase *Anales de Legislación Argentina* (1976), tomo XXXV -D, pp. 3643-3644.

²⁵ Cf. *Anales de Legislación Argentina* (1976), tomo XXXV -D, pp. 3644-3645.

²⁶ Véase *Anales de Legislación Argentina* (1976), tomo XXXVI-B, p. 1070; *Carreteras* (1976), nro. 78, abril-junio, p. 15.

21.392) con efectos sobre las obras públicas en general y sobre las obras viales en particular. La primera de ellas estableció la implementación de un mecanismo de actualización de los precios pactados por el Estado en la contratación de bienes y servicios en el mercado interno, dado el régimen de alta inflación imperante por ese entonces. La segunda, instrumentó un régimen de ajuste de los valores de las deudas contraídas por el Estado en virtud de la ejecución de contratos de locación de obra, al mismo tiempo que redujo el plazo de pago de los certificados de obra -que antes de ésta medida oscilaba entre los 180 y los 90 días-, los cuales pasaron a ser abonados en un lapso de entre 60 y 30 días; lo cual comportaba importantes beneficios para las firmas contratistas que, en virtud de esa medida, se hallaron menos expuestas a la depreciación del valor de la moneda.²⁷

Es oportuno destacar que, a pesar de una medida de esas características, el discurso de los empresarios insistía en señalar los perjuicios que, supuestamente, les provocaba el atraso de los pagos a los contratistas y proveedores. En ese sentido, aún en noviembre de 1977, la Cámara Argentina de la Construcción, a través de su titular, el Ing. Marghetti, manifestaba en un editorial su “honda preocupación” por esa situación de retardo, aseverando enfáticamente que:

“[...] merece un lugar de triste preferencia la mora en los pagos que siempre fue de graves consecuencias, pero que en la época en que vivimos es de efectos mortales [...] Esta mora en los pagos es de un efecto financiero *insoportable* para la empresa, de lo cual tenemos un lamentable ejemplo en una acreditada y prestigiosa firma de ésta Cámara, recientemente amenazada de muerte por cuestiones no más que financieras” (*Carreteras*, 1977, nro. 84, octubre-diciembre, editorial “Dos hechos positivos”, transcripción del discurso del Ing. Roberto Marghetti en el acto de celebración del “Día de la Construcción”, pp. 46-47. *Cursivas en el original*).

Por otro lado, las leyes 21.292, 21.391 y 21.392 se conjugaron, en octubre de 1976, con la puesta en vigencia de los decretos 2.347 y 2.348. Por medio del primero de ellos, se sentaron los criterios normativos para la renegociación de contratos (incluyendo precios, condiciones técnicas y financieras, plazos de terminación y pago, sistema de liquidación de variaciones de costos, etc.); al mismo tiempo que se contemplaba la inclusión, en los acuerdos de renegociación, de la determinación de los “gastos improductivos” en que hubieren incurrido las firmas contratistas a causa de la paralización total o parcial de las obras. Mediante el decreto 2.348 se puso en marcha un nuevo mecanismo de ajuste por variaciones de costos para las obras públicas, el cual debía ser aplicado, en forma retroactiva, a partir del tercer cuatrimestre de 1975. Asimismo, este último decreto autorizaba a incluir, como otros de los factores de distorsión de los dispositivos de reconocimiento de mayores costos convenidos en los contratos originales, al menor rendimiento derivado del desabastecimiento de materiales e insumos críticos, a las modificaciones en las condiciones de importación, a la “improductividad” de la mano de obra, y a los

²⁷ Consúltense *Anales de Legislación Argentina* (1976), tomo XXXVI-C, pp. 2094-2097; *Carreteras* (1981), nro. 97, enero-marzo, p. 22; DNV (1981), s/p; .Ministerio de Economía (1981), tomo I, p. 271.

cambios en las formas de comercialización;²⁸ no dejando, prácticamente, casi ningún elemento por fuera del nuevo procedimiento, por lo cual, se podría colegir que, presuntamente, se aspiraba a eliminar, en los hechos, todo componente del denominado “riesgo empresario”.

A su vez, también resulta oportuno destacar que, a través del decreto 1595/79, se dispuso la reestructuración de la Red Vial Nacional, en el marco de la aplicación del “principio de subsidiariedad del Estado” a nivel global y de la administración central respecto a los estados provinciales en particular (“provincialización” de determinadas actividades otrora a cargo del Estado nacional). Dicha remodelación de la red se materializó mediante las transferencias de diversos tramos y secciones de rutas, articuladas en convenios entre la DNV y los organismos provinciales análogos. En virtud de esos convenios se estipuló el traspaso de 13.522,11 kilómetros de rutas nacionales a diferentes jurisdicciones provinciales, al mismo tiempo que se efectuó la cesión de 3.230,71 kilómetros de rutas provinciales al ámbito nacional.²⁹ Un efecto acarreado por esta medida fue el de haber creado las condiciones propicias para una mayor participación de las firmas privadas en las tareas de conservación y mantenimiento de la red;³⁰ o sea un nuevo “nicho de negocios” vinculado con la actividad vial.

El desempeño económico de las empresas constructoras

Las empresas privadas que operaban en el mercado de la construcción vial disponían de una estructura empresarial relativamente diversificada, la cual incluía otro tipo de construcciones (viviendas, centrales nucleares, represas hidroeléctricas, etc.) y la participación en distintas actividades industriales, comerciales y agropecuarias.

Entre las más importantes se destacan: Benito Roggio e Hijos SA; Decavial SAICAC; Empresa Argentina de Cemento Armado SA (EACA); Helpport SA; Horacio O. Albano Ingeniería y Construcciones SACIFI; Impresit Sideco SA; Supercemento SAIYC; Techint SA; Vialco SA; etc.³¹

Muchas de estas empresas llevaron a cabo algunas de las más importantes obras de infraestructura vial del período 1976-1981, ya se tratara de las obras que fueran iniciadas y terminadas en el lapso bajo estudio, de aquellas que provenían de períodos anteriores y fueron finalizadas bajo la gestión “procesista”, o de las iniciadas, y luego continuadas, por los gobiernos democráticos que sucedieron al régimen militar.

²⁸ Véase *Anales de Legislación Argentina* (1977), tomo XXXVI-D, pp. 2934-2937.

²⁹ Debido a la reestructuración, la Red Nacional de Caminos, que en marzo de 1976 era de aproximadamente 49.000 kilómetros, se vio reducida a comienzos de 1981 a cerca de 38.312 kilómetros. Para más detalle, ver Ministerio de Economía (1981), p. 270.

³⁰ Véase *Carreteras* (1979), nro. 92, octubre-diciembre, p. 33; *Carreteras* (1980), nro. 96, octubre-diciembre, p. 3.

³¹ Estas firmas también habían tenido una destacada participación en la construcción de obras viales durante el período de la autoproclamada “Revolución Argentina”. Al respecto, véase Castellani (2006), cap. V.

Por ejemplo, el consorcio formado por Albano y Techint concluiría en diciembre de 1977 con las obras del Complejo Ferroviario Zárate-Brazo Largo (el cual fuera iniciado bajo el gobierno de la “Revolución Argentina”);³² Techint también habría de ejecutar una de las obras viales de mayor envergadura del lapso 1976-1981, el Túnel Internacional Carretero Argentino-Chileno denominado “Cristo Redentor” (iniciado y terminado bajo el “Proceso”); la firma EACA habría de dar inicio, junto con Sideco y Umberto Girola Este SA, a otra de las grandes obras licitadas y comenzadas en el período de referencia: el Puente Internacional Posadas-Encarnación (finalizado recién en 1990), así como también habría de construir el puente que estaba destinado a conectar las ciudades de Carmen de Patagones y Viedma (obra que fuera adjudicada a mediados de 1977 y concluida en octubre de 1981); Roggio ejecutaría los trabajos correspondientes a la construcción de la Avenida de Circunvalación de la ciudad de Córdoba (parcialmente terminada en 1978); Vialco y Decavial serían dos de las varias empresas que participarían de la pavimentación de distintos tramos de la Ruta Nacional N° 3 (obra que habría de demandar cuantiosos fondos y que habría sido considerada por los militares, dadas las tensiones con Chile, estratégica en términos geopolíticos; etc.³³

Ahora bien, para analizar el desempeño económico de las firmas partícipes de la actividad vial, resulta pertinente situar la mirada en los niveles de rentabilidad exhibidos por las mismas y su participación dentro de la cúpula empresarial local, las 100 mayores empresas según sus montos de facturación.³⁴ Un atisbo del contexto relativamente favorable en que se desarrollaron las empresas, a guisa de ejemplo, estuvo dado por el incremento de las firmas del sector en el seno de la cúpula, que pasaron de ser tres a seis entre 1976 y 1979; cifra que habría de mantenerse al considerar el *ranking* de las mayores empresas del año 1983, aunque no exactamente con los mismos actores.³⁵

Sin embargo, es válido suponer que ese aumento de las firmas constructoras en la cúpula no se habría debido a una sólida gestión microeconómica de las mismas, ni a una mejora en la productividad de la mano de obra o del capital. Un indicio de ello es que en los tres años considerados -1976,1979 y 1983- se observaron diversos cambios, algunos de ellos bastante significativos, en las posiciones ocupa-

³² No obstante, vale indicar que algunas de las obras complementarias y anexas del complejo ferro-carretero se habrían de prolongar más allá de diciembre de 1977.

³³ La presunta importancia geopolítica de las obras de pavimentación de la Ruta Nacional N° 3 surge del testimonio brindado, en calidad de informante clave, por el ex administrador de la DNV (1991-1995), el Ing. Miguel Salvia, en una entrevista realizada por el autor en diciembre de 2009.

³⁴ Una breve digresión metodológica, en este caso, se ha optado por considerar sólo tres años (1976, 1979 y 1983), dado que son los únicos a los que se ha tenido acceso a una información completa de las empresas y de los aspectos aquí considerados.

³⁵ En 1976 de las tres empresas integrantes de la cúpula, con activa participación en el quehacer vial se hallaba la empresa Techint, acompañada de otras dos grandes constructoras como Desaci y Sade. En 1979 a éstas mismas empresas se le sumarían otras tres, Impresit Sideco, Supercemento, y Dragados y Construcciones; siendo las dos primeras importantes actores en el mercado vial. En 1983, sólo se observaría un cambio respecto a 1979, se trataría de la salida de la cúpula de la firma Supercemento, y el ingreso de Benito Roggio e Hijos SA, otra de las empresas que realizaron importantes obras viales durante el período. Véase Castellani (2006), p. 208, y las fuentes allí citadas.

das por cada una de las empresas constructoras (v.g. Techint, que en 1976 ocupaba el puesto número 19, mientras que en 1983 alcanzaba sólo la ubicación número 41), incluso algunas de ellas ingresaron al *ranking* en uno de los años y salieron en el siguiente (por ejemplo, Supercemento que entró en 1979 y en 1983 había desaparecido dentro de las 100 primeras empresas).

En consonancia con esto último, vale decir que los movimientos de posiciones dentro de la cúpula, en cierto modo, no serían el resultado de la dinámica de la “competencia” capitalista en el mercado vial, sino que habrían estado relacionados, en primer lugar, con la coyuntura macroeconómica general; en segundo término, con el nivel de la inversión pública en obras camineras (relativamente elevada en el subperíodo 1976-1979, y fuertemente baja a partir del año 1980),³⁶ y en tercer lugar, con la posibilidad de cada una de las firmas de presentarse -en el delicado escenario abierto por la crisis de 1980-1981- a licitaciones públicas mediante la oferta de “precios predatorios”, especulando con una posterior renegociación por incremento de costos. En todo caso, solamente ésta última opción estaría vinculada con algún tipo de estrategia empresarial -por cierto, muy dependiente del respaldo financiero con el que contara cada empresa en particular -, a la cual se le añadiría, en algún modo, la mayor o menor capacidad de *lobby* y los contactos más o menos fluidos con funcionarios públicos.

En lo atinente a la rentabilidad alcanzada por las empresas mencionadas más arriba, resulta oportuno efectuar una serie de importantes aclaraciones de índole metodológica. En primer lugar, cabe señalar que se han tomado como indicadores *proxy* del desempeño económico de las firmas a las tasas de rentabilidad sobre ventas, habiendo dejado de lado las operaciones de carácter financiero, dado que el énfasis estaba puesto en auscultar las actividades estrictamente ligadas a la construcción. En segundo término, el hecho de haberse ceñido a dichas tasas ha permitido, en cierta medida, sortear los problemas emanados del persistente proceso inflacionario que signó a todo el período bajo estudio, ya que el mismo tornaba sumamente difícil cualquier otro tipo de estimación de los niveles de rentabilidad de las firmas. Asimismo, es conveniente resaltar que el análisis de la *performance* empresarial estuvo limitado por el carácter fragmentario y parcial del acervo de balances y memorias disponible en la Inspección General de Justicia (IGJ), lo que ha obligado trabajar con una serie incompleta de años y de empresas. En tercer lugar, y en parte debido a esa carencia, se ha optado por extender, en algunos de los casos examinados, el lapso en el cual debían considerarse los niveles de rentabilidad de las distintas empresas; en ese sentido, se ha procedido, con el propósito adicional de tener una perspectiva más amplia (al igual que en el análisis de los *ranking* efectuado precedentemente), a incluir datos referidos a los años 1982 y 1983, cuando, teóricamente, el período analizado en este trabajo es 1976-1981.³⁷

³⁶ Ver el cuadro 1 de este trabajo.

³⁷ Esto último invita a reflexionar sobre el significado de esa carencia de memorias y balances en la IGJ, máxime si se tiene en cuenta que muchas de las empresas indagadas eran grandes grupos económicos. A priori, el Estado no debería haber tenido dificultades para monitorear si dichos grupos habían cumplido o no con la presentación

Hechas esas aclaraciones, es dable observar que, en función de la evidencia presentada en el cuadro 4, las empresas constructoras obtuvieron altas tasas de rentabilidad sobre ventas, en especial, durante el lapso 1976-1979/80, y más tarde, a partir del bienio 1980-1981, experimentaron un decremento en sus niveles de retorno; lo cual se halla en sintonía con lo expresado anteriormente acerca de la importancia revestida por la configuración macroeconómica y el monto de las inversiones públicas aplicadas en el sector. A su vez, en todos los casos considerados, las firmas exhibieron un desempeño favorable sin haberse registrado pérdidas en ninguno de los años (siempre haciendo abstracción de los movimientos financieros). Asimismo, no está de más remarcar que las tasas de rentabilidad obtenidas, para la mayor parte de las empresas incluidas en la muestra, han superado de manera holgada los márgenes de beneficio usualmente considerados como razonables, ya que en algunas ocasiones se alcanzaron niveles por encima del 40% sobre el volumen de ventas; tales son los casos de la firma EACA (44,7% en el ejercicio económico de 1976-1977), y Helport (46% también para el período 1976-1977).

Cuadro 4: Desempeño económico de las empresas constructoras, según tasas de rentabilidad sobre ventas. Empresas seleccionadas (en porcentajes)*

Empresa	Período							
	1975/1976	1976/1977	1977/1978	1978/1979	1979/1980	1980/1981	1981/1982	1982/1983
Albano	s/d	s/d	32,9	s/d	38,0	s/d	27,8	3,4
Decavial	s/d	s/d	26,9	21,8	39,8	33,9	24,9	s/d
EACA	38,8	44,7	16,0	21,1	21,5	21,9	22,4	s/d
Helport	40,1	46,0	25,9	s/d	s/d	0,3	s/d	s/d
Vialco	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	21,4	12,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y balances y memorias de las empresas disponibles en la Inspección General de Justicia.

Nota: No se incluyen los resultados derivados de transacciones financieras.

Este cuadro de situación poco se condice con lo manifestado por las entidades representativas de los empresarios viales, desde el comienzo mismo del gobierno militar, e incluso durante los años 1977 y 1978 -en los cuales se registraron los mayores niveles de inversión en obras viales y las más altas tasas de rentabilidad- se escucharon voces de disconformidad respecto de la suerte de la actividad caminera. Una muestra de ello, puede hallarse en el siguiente editorial de la revista de la Asociación Argentina de Carreteras, el cual afirmaba que:

“1978 ha sido un año difícil y contradictorio para el quehacer vial. Los anuncios oficiales que traslucieron expectativas de una promisoriosa actividad fueron seguidos por un preocupante silencio revelador de la prevalencia de los factores negativos. Ante tal situación se pronunciaron voces autorizadas y fue persistente la actitud de nuestra Asociación evidenciando públicamente la gravedad de la situación” (*Carreteras*, 1978, nro. 88, octubre-diciembre, editorial “Dos hechos positivos”, p. 3).

de las memorias y balances ante la IGJ. Por lo cual, no sería descabellado pensar que en este caso también habría jugado un papel importante la capacidad de *lobby* de los empresarios para sortear los controles estatales.

Las demandas efectuadas desde el arco empresarial no se circunscribieron a ese tipo de quejas, sino que abarcaron, pese al marco bastante promisorio de los primeros años “procesistas”, otra serie de reclamos, entre los cuales se encontraba el pedido de reducir el “costo impositivo” que gravaba a las obras viales. En varias ocasiones la Asociación Argentina de Carreteras también había alertado sobre la existencia de una “compleja” y “engorrosa” estructura tributaria que, presuntamente, generaba profundas “distorsiones” en los recursos viales y en la composición de los costos de la actividad caminera. Por tal motivo, se sentía habilitada a solicitar la exención de: “[...] los impuestos a los capitales y patrimonios y a las ganancias, de las Empresas Contratistas en relación a su actividad como constructoras viales” (*Carreteras*, 1976, nro. 80, octubre-diciembre, editorial “La distorsión de los recursos viales”, p. 3).

En síntesis, y en función del análisis efectuado en esta sección, resulta plausible señalar que, en conjunto, la actividad caminera se habría desenvuelto en un entorno relativamente favorable, evidenciado por la configuración del marco regulatorio y por la *performance* económica de las firmas constructoras participantes del mercado vial.³⁸ En ese sentido no resulta arriesgado conjeturar que argumentos del cariz de los aquí citados, hayan constituido parte de las prácticas desplegadas por los empresarios del sector y sus portavoces, con el afán de obtener mayores prerrogativas a partir del ejercicio de algún tipo de “presión” sobre aquellos funcionarios públicos que detentaban cierto poder de decisión en materia de obras públicas viales.

Consideraciones finales

Del análisis presentado en este trabajo se desprende que, lejos de encontrarse al borde de una “crisis terminal” como se postulaba desde el sector privado, la actividad vial mostró importantes signos de recuperación, e incluso de bonanza (sobre todo en el subperíodo 1976-1979); dados los significativos montos de inversión de la DNV y el corpus normativo que garantizó, entre otras cosas, el pago y reconocimiento de mayores costos a los contratistas, así como también la reducción en el plazo de entrega de los certificados de obra y una creciente. Al mismo tiempo, esos expedientes implementados por el accionar estatal habrían posibilitado un incremento de las transferencias de recursos a las empresas constructoras con participación en el mercado vial, evidenciado por el aumento de dichas firmas dentro de la cúpula empresarial local y por su obtención de elevados márgenes de beneficios. Asimismo, y de manera adicional, la constatación de esa activa intervención económica estatal, en un contexto político

³⁸ Otros indicadores *proxy* que constituirían un indicio del cuadro relativamente propicio que habría signado al desenvolvimiento del mercado vial durante la dictadura, son las estadísticas de producción, despachos y consumos de cemento; las cifras de consumo de asfalto; y la evolución de la producción y el volumen de ventas de maquinaria vial. Para más detalle, véase *Carreteras* (1979), nro. 92, octubre-diciembre, p. 41; Ferreres (2005), p. 364; FIDE (1984), p. 20; y *Tendencias Económicas* (1985), pp. 254-256.

signado por un discurso fuertemente liberal, aportaría nueva evidencia empírica para la tesis formulada por Jorge Schvarzer (1982) acerca de la “expansión económica del Estado subsidiario”.

A su vez, el deterioro de los fondos específicos de la actividad vial (impuestos a los combustibles, lubricantes, cubiertas, etc.) y la importante gravitación de los aportes del Tesoro Nacional, junto con la reducción del plantel laboral de la DNV y la presencia en su seno de funcionarios con estrechos lazos con el mundo empresario, proporcionarían las pistas de un creciente deterioro de la calidad del accionar estatal.

También se observa, de manera subsidiaria, que el discurso del empresariado vial siguió trazando un panorama “catastrofista” pese a todas las medidas encaradas por el gobierno militar; muchas de las cuales, en cierta medida, atendieron varios de los reclamos manifestados por los empresarios y sus entidades representativas. En ese orden de ideas, y tal como se insinuó en la sección anterior, no es aventurado colegir que ese discurso y las demandas planteadas habrían formado parte de una estrategia política para inducir la cesión de mayores concesiones y privilegios; tal como lo ejemplificaría la exigencia de una casi completa exención tributaria para las firmas constructoras de obras viales.

En virtud de lo expuesto, y retomando la enumeración, esbozada al comienzo de este trabajo, acerca de los posibles elementos que permiten identificar la existencia de un ámbito privilegiado de acumulación, resulta plausible señalar que se estaría en presencia de importantes indicios que permitirían hablar de la eventual configuración de un ámbito privilegiado de acumulación en torno a las obras viales. De ser válido este razonamiento, se estaría marcando un significativo punto de continuidad entre la experiencia vial llevada a cabo durante el “Proceso” y lo acontecido bajo el “Plan Vial Trienal” (1968-1970) ejecutado por el gobierno de Onganía; lo cual dispararía nuevos interrogantes y líneas de indagación para abordar en ulteriores trabajos de más largo aliento, a fin de obtener nueva evidencia empírica que de cuenta de la compleja trama de relaciones establecida entre el sector público y privado en la constitución y difusión de los ámbitos privilegiados de acumulación vinculados a la realización de obras públicas en general, y de obras viales en particular.

En ese sentido, algunas de las preguntas que motorizarían esas nuevas investigaciones tendrían que ver con las siguientes cuestiones, a las que, por ahora, no se procura darles una respuesta taxativa: ¿Cuáles son las continuidades y rupturas en materia vial entre la “Revolución Argentina” y la última dictadura militar?; ¿Qué similitudes y diferencias se pueden detectar entre el caso de las obras viales y otros emprendimientos vinculados a la construcción de obras públicas durante la gestión “procesista”?; ¿En qué medida lo actuado en el sector vial durante la etapa 1976-1981 condicionó su derrotero posterior en el decenio de 1980?; ¿Cuáles fueron las principales empresas que intervinieron en el mercado vial durante los años ochenta y cuál fue su desempeño económico?; etc.

Bibliografía

Fuentes

Anales de Legislación Argentina; varios años, Biblioteca Legal del Ministerio de Economía.

Anuarios de la Dirección Nacional de Vialidad; años 1974 a 1986, Biblioteca de la Dirección Nacional de Vialidad.

Boletín El Asfalto; varios números, Biblioteca de la Comisión Permanente del Asfalto.

Caminos; Revista Técnica; varios números, Biblioteca de la Dirección Nacional de Vialidad.

Carreteras; Revista de la Asociación Argentina de Carreteras; años 1975 a 1983, Biblioteca de la Dirección Nacional de Vialidad.

Construcciones; Revista de la Cámara Argentina de la Construcción; varios números, Biblioteca de la Facultad de Ingeniería, Universidad de Buenos Aires.

----- (1981); *Cinco años en el quehacer vial del país 1976-1981*, Biblioteca de la Dirección Nacional de Vialidad.

FIDE (1984); *Coyuntura y Desarrollo*, Anexo Estadístico XVII, Biblioteca del Ministerio de Economía.

INDEC (1989); *Anuario Estadístico 1983-1986*, Biblioteca del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Memorias y balances de empresas; varios años, oficina de microfilmación de la Inspección General de Justicia.

Ministerio de Economía de la Nación (1981); *Memoria del Ministerio de Economía 1976-1981*, tomo I, Biblioteca del Ministerio de Economía.

Rankings de empresas; varios años, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, oficina Buenos Aires.

Secretaría de Estado de Transporte y Obras Públicas de la Nación (s/f); *Informe 1976-1980*, Biblioteca de la Dirección Nacional de Vialidad.

Tendencias Económicas (1985); *La Economía Argentina: Anuario - 84*, Edición nro. 23, Biblioteca del Ministerio de Economía.

Bibliografía

📖 Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (2004); *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años 80*, Buenos Aires, Siglo XXI.

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

📖 Basualdo, Eduardo (2006); *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO/Siglo XXI.

📖 Canelo, Paula (2004); “La política contra la economía: los elencos militares frente al plan económico de Martínez de Hoz durante el Proceso de Reorganización Nacional (1976-1981)”, en Alfredo

Pucciarelli (coord.); *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires, Siglo XXI.

📖 Canelo, Paula (2008); *El proceso en su laberinto. La interna militar de Videla a Bignone*, Buenos Aires, IDAES-UNSAM/Prometeo.

📖 Canitrot, Adolfo (1983); “Orden social y monetarismo”, *Cuadernos CEDES*, nro. 7, vol. 4, Buenos Aires.

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

📖 Castellani, Ana (2006); *Estado, empresas y empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina 1966-1989*, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, octubre.

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

📖 Cavarozzi, Marcelo (2006); *Autoritarismo y Democracia (1955-2006)*, Buenos Aires, Ariel.

📖 Ferrer, Aldo (1981); *Nacionalismo y orden constitucional*, México, Fondo de Cultura Económica.

📖 Ferrer, Aldo con la colaboración de Marcelo Rougier (2008); *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

📖 Ferreres, Orlando (dir.) (2005); *Dos siglos de economía argentina 1810-2004*, Buenos Aires, Fundación Norte y Sur.

📖 Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas (2007); *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires, Emecé.

📖 Girbal-Blacha, Noemí (coord.), Zarrilli, Adrián y Balsa, Juan (2001); *Estado, economía y sociedad en la Argentina (1930-1997)*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

📖 Heredia, Mariana (2004); “El Proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA”, en Alfredo Pucciarelli (coord.); *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires, Siglo XXI.

📖 Kalecki, Michael (1977); *Teoría de la dinámica económica*, México, Fondo de Cultura Económica.

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

📖 Novaro, Marcos y Palermo, Vicente (2003); *La dictadura militar 1976/1983*, Buenos Aires, Paidós.

- 📖 O' Donnell, Guillermo (2008); "Apuntes para una teoría del Estado", en Guillermo O' Donnell; *Catacumbas*, Buenos Aires, Prometeo.
- 📖 Peralta Ramos, Mónica (2007); *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Buenos Aires Fondo de Cultura Económica.
- 📖 Portantiero, Juan Carlos (1977); "Economía y política en la crisis argentina", *Revista Mexicana de Sociología*, nro. 2, abril-junio, México.
- 📖 Poulantzas, Nicos (1969); *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, México, Siglo XXI.
- 📖 Poulantzas, Nicos (1979); *Estado, poder y socialismo*, México, Siglo XXI.
- 📖 Pucciarelli, Alfredo (2004); "La patria contratista. El nuevo discurso liberal de la dictadura militar encubre una vieja práctica corporativa", en Alfredo Pucciarelli (coord.); *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- 📖 Rapoport, Mario y otros (2000); *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Buenos Aires, Macchi.
- 📖 Schumpeter, Joseph (1957); *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- 📖 Schvarzer, Jorge (1979); "Empresas públicas y desarrollo industrial en Argentina", *Economía de América Latina*, nro. especial, junio, México.
- 📖 Schvarzer, Jorge (1982); *Expansión económica del estado subsidiario 1976-1981*, Buenos Aires, CISEA.
- 📖 Schvarzer, Jorge (1986); *La política económica de Martínez de Hoz*, Buenos Aires, Hyspamérica.
- 📖 Schvarzer, Jorge (1991); *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, CISEA/Imago Mundi.
- 📖 Schvarzer, Jorge (1998); *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*, Buenos Aires, AZ Editora.
- 📖 Sidicaro, Ricardo (2001); *La crisis del Estado y los actores políticos y socio-económicos en la Argentina (1989-2001)*, Buenos Aires, Libros del Rojas.
- 📖 Todesca, Jorge (2006); *El mito del país rico. Economía y política en la Historia argentina*, Buenos Aires, Emecé.