

“De cabeza de león a cabeza de ratón”: el caso del Swift, 1957/1980

I. Introducción

La industria procesadora de carne vacuna, desde su instalación hacia fines del siglo XIX, siguió una historia particular, a partir de constituirse en el origen de la industrialización en nuestro país, elemento clave en la incorporación de la Argentina al mercado mundial capitalista, en su fase imperialista.¹ El desarrollo de esta rama se realizó en función de la construcción de grandes plantas, las cuales incorporaron a miles de trabajadores devenidos en obreros industriales, sobre la base de la penetración del capital extranjero, primero inglés y luego norteamericano, monopolizando la producción y comercialización de carne vacuna, orientadas fundamentalmente al mercado externo.

¹ Horacio Cifardini. Crisis, inflación y desindustrialización en la Argentina Dependiente. Agora, Bs As, 1990, p. 19.

Dicho punto de partida implicó una diferenciación de origen con el resto de la industria local, derivada de un muy lento y parcial proceso de reemplazo de las producciones artesanales regionales, y posteriormente, de la sustitución de importaciones, aún cuando podamos encontrar más puntos de contacto con la industria azucarera y posiblemente la vitivinícola.

Es así que la producción cárnica adquirió un peso peculiar en la modulación de la formación económico-social del país, toda vez que dentro del sistema se encuentran articulados los dos determinantes claves de la estructura de poder en la Argentina: el ya mencionado capital extranjero –y no casualmente las principales potencias que subordinaron históricamente a la Argentina– y los terratenientes pampeanos. Esta característica redundó en una gravitación de los sujetos sociales vinculados al negocio de la carne dentro de la vida política y económica, que excedió por momentos los intereses más estrechamente relacionados con la actividad en sí, difundándose sus efectos sobre el conjunto de la estructura nacional.

El peso en la política nacional de los sectores sociales articulados en la cadena de la carne vacuna se expresó fuertemente en distintas ocasiones críticas, por ejemplo, en momentos de reciclaje de la relación comercial con las potencias extranjeras, en donde se terminaba intercambiando porciones variables de riqueza interna o soberanía a cambio de no mucho más que promesas, como en el Pacto Roca-Runciman.

Dentro de este panorama más general, el frigorífico Swift ha sido a lo largo del tiempo uno de los más importantes dentro de la industria exportadora de carnes. El desarrollo de su historia, por momentos siguió el derrotero más general de la industria frigorífica en nuestro país, y en otros se separó de éste, tomando rasgos peculiares. Así, el Swift es el único que se conserva como empresa –aunque naturalmente con una estructura muy diferente a sus orígenes– hasta la actualidad después de la retirada de aquellos grandes frigoríficos que se establecieron en

nuestro país a principios de siglo y que se conocieron como “los once centrales”.

Cuando comenzamos esta investigación, hace tres años, la continuidad en el tiempo del Swift fue un argumento de peso a la hora de seleccionar un “caso testigo” como recurso metodológico que nos permitiera tomar un ángulo de mirada, posicionados desde una compañía, y de esta forma tener la perspectiva inversa a la propuesta por el núcleo central del proyecto colectivo,² basado en una visión de los procesos más generales del complejo agroalimentario de la carne vacuna.

Sin embargo, después de una primera instancia de indagación superficial, en la cual el ejemplo seleccionado parecía concordar con el objetivo propuesto, pudimos advertir que el Swift, más que un “caso testigo” se constituía en un caso particular dentro de la historia frigorífica.

Una parte de esta particularidad radica en su preponderancia casi indiscutida dentro de la rama exportadora desde prácticamente su instalación hasta 1980, fecha en la cual decidimos limitar nuestra investigación en el proyecto, y fundamentalmente por el peso simbólico, dentro de la sociedad argentina, que adquirió a lo largo de su historia.

Hemos señalado anteriormente que este carácter emblemático se vinculó inicialmente con haber sido el Swift la punta de lanza de la introducción de las empresas norteamericanas en nuestro país; también es el símbolo de los negociados del capital extranjero en la industria frigorífica, denunciados por Lisandro de La Torre en la década del '30 y ventilados en los '70 con el escándalo Swift-Deltec; el símbolo de las grandes luchas de los obreros de la carne a fines de la década del '10, en el '45, en los '70, cuando la estatización de la empresa -operada en 1971- ha-

2 Proyecto UBACyT. Programación 1988-2000.

bía sido una reivindicación gremial, junto con el infructuoso reclamo de control obrero de la producción.

La reprivatización del frigorífico en 1977, por parte de la dictadura militar, lo convirtió una vez más en uno de los exponentes de los nuevos negociados que se sucedieron en ese período. En 1979 el Swift se instituyó en escenario de una de las huelgas más prolongadas y profundas de la primera etapa dictatorial, conmoviendo durante 32 días uno de los centros históricamente de mayor combatividad obrera del país, como lo fue la zona de La Plata, Berisso y Ensenada.

Esta verificación del predominio de la particularidad por sobre los elementos comunes a la industria de la carne nos obligó a replantearnos el posicionamiento elegido apriori, a la vez que nos revelaba un interés renovado por una indagación que diera cuenta de la historia del Swift como un conjunto, y que permitiera articular los esporádicos estudios que la periódica irrupción de los problemas de la compañía en la opinión pública nacional había suscitado en cada momento.

En el presente trabajo nos proponemos sintetizar -en contraste con el devenir del complejo- los aspectos más generales y sobresalientes de la historia del Swift, desde un abordaje metodológico que incluye un análisis de la historia de la empresa, pero que a su vez lo excede, toda vez que hemos puesto un énfasis significativo en las vinculaciones entre los diferentes grupos económicos que dirigieron la compañía y el poder político, así como la incidencia de estas relaciones en el devenir de la empresa.

Hemos delimitado temporalmente la tarea entre una fecha inicial, 1957, -momento en que se redefine la estructura de la compañía Swift en el marco de un proceso de concentración de la industria frigorífica en los Estados Unidos- y la final en el momento del cierre de la principal planta de la firma en la Argentina, el Swift de Berisso, en 1983.

Este recorte cronológico tiene como base una periodización sustentada en las modificaciones en la titularidad de la em-

presa y sus efectos en las estrategias de la misma. Sin embargo, dichos cambios tienen puntos de contacto relevantes con los ciclos sufridos por la industria frigorífica a nivel internacional y particularmente local, que los hacen correlacionables y comparables con la dinámica más general del eslabón industrial de la cadena.

Si bien el Swift mantuvo como actividad central el procesamiento de productos bovinos para exportación y consumo,³ llevada a cabo básicamente en los establecimientos de La Plata y Rosario, también abarcó una gama más amplia de actividades agroindustriales:

-A través de su empresa Provita S.A. contaba con tres plantas elaboradoras de alimentos balanceados para animales en Liniers, Santa Fe y Entre Ríos y una procesadora de aves.

-Otra empresa de su propiedad, Ibri S.A., tenía una planta faenadora de aves.

-Poseía tres frigoríficos para el faenamiento de ovinos en la Patagonia (San Julián, Santa Cruz y Río Gallegos).

-Una planta elaboradora de chacinados en Capital Federal.

-Nueve cremerías/queserías en Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe.

Además, en la planta de Rosario llegaron a producir aceites comestibles, jabón y leche en polvo.

3 La especialización en el procesamiento de carne vacuna fue progresiva y se acentuó a partir del cese de actividades de los establecimientos de la Patagonia, hacia fines de la década del '60, cuando el 95% de las ventas brutas tenían como base la carne vacuna. Salvador María Lozada. Swift, Deltec y las Carnes Argentinas. El Coloquio, Bs As, 1974, p. 72. Se trata de un informe de La Junta Nacional de Carnes, concluido a fines de 1971, editado por Lozada. Por otra parte, los diversos grupos propietarios del Swift a lo largo de su historia incluyeron en general otros establecimientos y una gran variedad de actividades productivas y financieras, nacionales e internacionales, que escapan al objeto de la presente investigación.

2. El contexto en que se instala el Swift

La irrupción del capital norteamericano del poderoso trust de Chicago en la incipiente industria frigorífica argentina –fuertemente anclado en la superioridad tecnológica- obligó a un reordenamiento del mercado hasta entonces comandado por los británicos. Los norteamericanos pasaron a dominar –no sin fuertes disputas- lo principal de la producción de carnes vacunas y ovinas, en el marco de un negocio controlado de conjunto por los intereses ingleses y los sectores internos asociados, vinculados a la producción primaria.⁴

La aceleración de la disputa sobre el procesamiento de carnes llevó a los norteamericanos a desplegar una estrategia sumamente agresiva, adquiriendo por sumas exorbitantes establecimientos ya instalados, a los cuales inscribían como sociedades anónimas nacionales.⁵ El resultado de esta acción se tradujo en importantes conflictos que se denominaron “guerras de las carnes” y que forzaron el reparto entre ingleses y norteamericanos de las cuotas de exportación al mercado británico, mientras que los terratenientes vernáculos se mantenían en el primario y los británicos regenteaban lo principal de la cadena de la carne. Si bien los norteamericanos resultaron vencedores en la última “guerra”, apropiándose del 70% de la producción para exportación esta situación fue efímera, ya que el pacto Roca-Runcimann dio por tierra con los anteriores acuerdos. y en el marco del cual los frigoríficos norteamericanos tuvieron que aceptar una cuota del 50%.⁶

4 Horacio Giberti. Historia económica de la ganadería argentina. Hyspamérica, Bs As, 1986, p. 198.

5 Mario Rapoport. El triángulo argentino. En: Mario Rapoport (comp). Economía e Historia. Tesis, Bs As, 1988, p. 270-271.

6 Horacio Giberti. Historia económica de la ganadería... p. 219.

Al mismo tiempo, se presentó la investigación sobre manejos fraudulentos de los frigoríficos de capital extranjero en el Senado, como expresión de un sector diferente y subordinado dentro de la cadena de la carne, aunque con un perfil definido. Lisandro de la Torre denunció la alianza entre las grandes plantas y el sector de invernaderos en el despliegue de maniobras ilegales. El Swift fue uno de los protagonistas de esta denuncia siendo acusado de manipular el Control de Cambios a su favor, mientras se denunciaba a funcionarios de gobierno, incluso al Ministro de Hacienda Federico Pinedo, de encubrir estas maniobras.⁷

3. Los cambios en la industria frigorífica en la segunda mitad del siglo XX

En la década del 50 las grandes plantas frigoríficas evidenciaban problemas operatorios de significación. Ubicadas estratégicamente en función del mercado externo, tenían dificultades para abastecer un mercado interno en constante crecimiento, y comenzaban a sentir la competencia de los mataderos locales, más cercanos a los centros de consumo.

El poder económico y político de los grupos frigoríficos durante la década del 30 permitió mantener la estructura concentrada del sector sin mayores modificaciones, a pesar de las transformaciones internas y del mercado mundial. Las políticas estatales implementadas a partir del estallido de la Segunda Guerra Mundial, y la importancia de las exportaciones de carnes en la estrategia económica de los distintos gobiernos, reforzó aún más esta situación. La negociación se realizó por medio de convenios

7 Samuel Yasky. "¿Deltac absuelta?" Realidad Económica n°8/9, 1972, p. 28-29.

de gobierno a gobierno, a través de contratos globales y precios convenidos, vehiculizando así la producción de un pequeño grupo de empresas que controlaba las exportaciones hacia Gran Bretaña (Armour-La Blanca, Anglo, Swift y CAP), en donde los norteamericanos detentaban casi el 50%. Además se implementó un sistema de subsidios por medio de los cuales el estado compensaba las diferencias entre los costos de producción y de venta.⁸

La crisis producida en la industria cárnica por la caída de la demanda internacional en la posguerra fue morigerada por la política peronista, que la subsidió a través del IAPI a partir de 1946, y que desde 1951 otorgó a las grandes plantas el monopolio del consumo interno principalmente en Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Estas medidas junto con la orientación más general del gobierno que incrementó el ingreso de los asalariados y subsidió el consumo, permitió la absorción del excedente de carne que dejaba libre el mercado externo.⁹

Estas políticas contribuyeron a atenuar el impacto de las transformaciones que se estaban dando en los mercados interno y externo, permitiendo la continuidad de un tipo de industria que estaba cambiando mundialmente y que en el plano nacional demoró la innovación tecnológica y el reemplazo de los mercados tradicionales. Buxedas señala los cambios que se produjeron en el período 1950-75, particularmente en los Estados Unidos, en el sentido de:

“la pérdida de importancia del núcleo oligopólico tradicional,

- el desarrollo acelerado de nuevas empresas,
- el crecimiento interno y desplazamiento de geográfico

8 Eduardo Azcuy Ameghino. De la reestructuración al estancamiento: la historia olvidada de la industria procesadora de carne vacuna. (1958-1989). Cuadernos del PIEA n° 7, 1998. p. 72.

9 Eduardo Azcuy Ameghino. De la reestructuración al estancamiento... p. 73-74.

- crecimiento por absorción y fusión
- menor integración de las nuevas firmas en comparación con las grandes empresas tradicionales.
- diferenciación creciente de productos para consumo directo o transformados...
- y escaso desarrollo internacional de las firmas que operan en la actividad..."¹⁰

Estas transformaciones, que iban en el sentido de las nuevas condiciones técnicas y de mercados para la industria de la carne, tuvieron un fuerte impacto en la Argentina, pero sus efectos se vieron demorados por las políticas estatales que escamotearon la evidente necesidad del cambio, mientras que paralelamente éste se desarrollaba en forma espontánea dentro de núcleos más reducidos con la proliferación de mataderos locales y su evolución —con el tiempo— hacia un nuevo tipo de industria.

La rápida recuperación europea, el aumento de la competencia externa —en la que jugó un rol importante la creación de férreas barreras sanitarias— impidió a la Argentina reposicionarse en el mercado. En el marco interno, la liquidación de las políticas que habían beneficiado a los grandes frigoríficos de capital extranjero, hacia fines de la década del 50, aceleró su crisis, e iniciaron un lento y complejo proceso de retirada, que adquirió particularidades en función de las decisiones tomadas por cada empresa, la correlación de fuerzas entre los distintos grupos de poder político y económico internos y su relación con las potencias externas. Buxedas señala asimismo que sólo cuando las antiguas firmas monopólicas se retiraron pudieron implementarse los adelantos tecnológicos.¹¹

10 Martín Buxedas. La industria frigorífica en el Río de la Plata (1959-1977). Clacso, Bs As, 1983. p.23.

11 Martín Buxedas. La industria frigorífica en el Río de la Plata ... p. 24.

Frente a la pérdida de importancia de las principales firmas del trust de Chicago, se produjo un proceso inicial de fusión en el seno del cual Swift perdió el carácter de firma familiar. Hacia 1950, lo que quedaba del núcleo inicial de la compañía se asoció con otros frigoríficos de Chicago, conformando la International Packers Limited (IPL). En Argentina, esta nueva empresa pasó a controlar el conjunto de frigoríficos de capital norteamericano: el Armour, el Wilson y posteriormente la Blanca. Este movimiento se expresó mediante la fusión de la Compañía Swift International con la Swift de la Plata y posteriormente con la compra, por parte de Swift, del Armour y la Blanca, ambos en situación de franca decadencia.

Sin embargo, el Swift se planteó una estrategia alternativa a la del conjunto de la gran industria exportadora, intentando sobrevivir y reacomodarse a los cambios resistiéndose así a desaparecer. Para esto replanteó su estrategia productiva minimizando lo que hasta entonces había sido el producto principal del conjunto de las grandes plantas, la carne enfriada, cuya demanda desde la Argentina venía retrocediendo de forma vertiginosa en el mercado internacional. El Swift se adaptó entonces a un nuevo tipo de requerimiento incrementando año a año la producción de cortes enfriados, lo que le permitió mantener los mercados que, como Inglaterra, sostuvieron una política moderada frente a la af-tosa, adquiriendo cortes sin hueso. Mientras continuó produciendo la especialidad tradicional de carne en conserva, que lo había caracterizado históricamente, incrementó fuertemente la producción de carne cocida, con la cual logró no sólo continuar abasteciendo al mercado inglés, sino también al norteamericano, quedando prácticamente como único proveedor en condiciones de entrar en ese circuito cerrado para el resto de las firmas radicadas en la Argentina desde la década del '20. Es a partir de esta nueva estrategia que el Swift logra sobrevivir mientras los demás frigoríficos tradicionales preparaban su retirada.

Para llevar a cabo esta estrategia de transformación, duran-

te la primera mitad de la década del '60 el Swift realizó fuertes inversiones en los establecimientos de Berisso y Rosario, efectuadas -según la empresa- para adaptarse a la diversificación de la demanda y a las exigencias sanitarias internas y externas, automatizando procesos, instalando una planta potabilizadora de agua y una usina propia para autoabastecerse de fuerza motriz.

La necesidad de estas inversiones encontró un marco sumamente favorable en la política del gobierno desarrollista, que incentivaba la importación de capitales extranjeros -principalmente norteamericanos-, como parte de su estrategia de modernización industrial.¹² Aunque las medidas tomadas por el gobierno de Arturo Frondizi (1957-1962) se centraban principalmente en el desarrollo de industrias dinámicas, desatendiendo a los sectores de crecimiento vegetativo, la titularidad norteamericana del Swift lo situaba en un lugar de privilegio para beneficiarse con la promoción estatal.¹³

En este sentido es importante resaltar que la mayor parte de las inversiones se realizaron en función del decreto del Poder Ejecutivo N° 12.275/59 que autorizó a la Compañía Swift de La Plata S.A.F. a importar maquinarias y equipos por la suma de U\$S 10.625.347 eximidos del pago de recargos y depósitos previos, para la ampliación y modernización de sus plantas de La Plata y Rosario.¹⁴

Dicho decreto se justificaba por la importancia otorgada a la exportación ganadera, aclarando que "las maquinarias y equipos a introducir deberían ser de una técnica altamente especiali-

12 AA.VV. Acumulación y centralización del capital en la industria argentina. Tiempo Contemporáneo, Bs As, 1973, p. 84.

13 Mónica Peralta Ramos. Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina (1930-1970). Siglo XXI, Bs As, 1972, p.162.

14 Salvador María Lozada. Swift, Deltec y las Carnes Argentinas... p.56.

zada que permitiera elevar la productividad y promover el desarrollo y perfeccionamiento tecnológico nacional”.

En este marco el Swift activó bienes por un valor de U\$S 9.816,149,30, correspondiendo U\$S 5. 238.731,90 a la fábrica de La Plata y U\$S 4.577.417,40, a la de Rosario.¹⁵ Esta adquisición de equipos no se realizó a partir del aporte de capital de la empresa, sino que se financiaron con créditos del Eximbank of Washington, Deltec International y Kent Products y en menor medida por distintos proveedores.

El Swift pudo así adaptarse en parte a los cambios en la demanda, sin embargo hay que tener presente las limitaciones que encontraba la industria frigorífica –en general- para adaptarse al cambio tecnológico que se imponía en ese momento, ya que muy poco del proceso de trabajo era apto para ser automatizado. Por sus características, la industria frigorífica encontraba topes hasta hoy insalvables para seguir a las industrias dinámicas en su proceso de aumentar la extracción de plusvalía relativa.

Desde el punto de vista de la demanda, también encontraba límites para incrementar el grado de procesamiento y, por ende, el agregado de valor también resultaba muy limitado, aún en la actualidad; el mercado para comidas preparadas es prácticamente insignificante en relación con la demanda total de carnes, tema que desde esa época hasta hoy sigue figurando en los proyectos productivos de esta industria.

Teniendo en cuenta estos condicionantes, las inversiones realizadas no encontraron correlato en un aumento significativo de la producción y menos aún en la estabilización de volúmenes de producción y nivel de precios, que permitiera superar las trabas históricas para el desarrollo industrial, sino más bien mantenerse a flote mientras las otras plantas desaparecían. La imposi-

15 Salvador María Lozada. Swift, Deltec y las Carnes Argentinas... p.57.

bilidad de recuperar los valores históricos de faena y ventas, a pesar de las inversiones realizadas, produjo un efecto boomerang sobre la economía de la empresa, toda vez que los créditos comprometidos en este proceso resultaron un pesado lastre financiero al que se sumó la compra, por parte del Swift, de dos frigoríficos prácticamente quebrados, propiedad de su misma compañía matriz, La Blanca, en 1963, y el Armour, en 1969.

Cuadro 1. Faena para consumo y exportación del Swift y su relación con los totales de la Argentina. (en toneladas, 1957-1970)

Año	Consumo	Total	%	Exportación	Total	%
1957	53.452	1873529	2,85	154.346	585926	26,34
1958	44.696	1893824	2,36	144.439	647074	22,32
1959	37.467	1427485	2,62	109.770	516948	21,23
1960	24.452	1507858	1,62	89.208	384972	23,17
1961	23.456	1748961	1,34	103.231	396103	26,06
1962	18.824	1833576	1,02	102.547	545250	18,80
1963	23.408	1873710	1,24	120.896	731577	16,52
1964	33.266	1434733	2,31	106.003	584507	18,13
1965	11.096	1492915	0,74	84.344	502181	16,79
1966	18.282	1734931	1,05	117.363	586000	20,02
1967*	0	1825355	0	0	696598	0
1968*	0	1953892	0	0	607428	0
1969	28.080	2115051	1,32	192.383	767882	25,05
1970	15.680	1956011	0,80	116.984	668000	17,51

Fuente: elaboración propia en base a Junta Nacional de Carnes. Res Est Anu, 1957 a 1972.

* Sin datos para el Swift

En el marco del retroceso exportador general de la Argentina en el mercado mundial de las carnes durante el quinquenio 1957-1961, la participación del Swift en las exportaciones fue incrementándose en una tendencia que ya se había iniciado a principios de la década de los '50, participando en porcentuales que oscilaban entre el 26 y el 21%. Diez años después, durante el breve período de recuperación exportadora registrado hacia fines de

los '60, el Swift mantuvo su fuerte presencia con el 25% de las mismas, en su carácter de primer exportador.¹⁶

IPL mantuvo la propiedad del 99% del paquete accionario hasta que en 1969 se asoció con una corporación financiera multinacional, Deltec Panamericana Ltd., fuerte acreedor de IPL, radicada en Nassau, Bahamas, conformando una nueva sociedad con el nombre de Deltec International Limited, propietaria de las acciones de la IPL,¹⁷ lo que incluía la Compañía Swift de La Plata. Este movimiento traducía una tendencia más general a nivel internacional caracterizada por la absorción de las grandes firmas tradicionales por parte de grupos externos a ellas, en consonancia con la penetración del sector financiero en la industria y la diversificación de los grandes núcleos monopólicos durante la década del '60.¹⁸

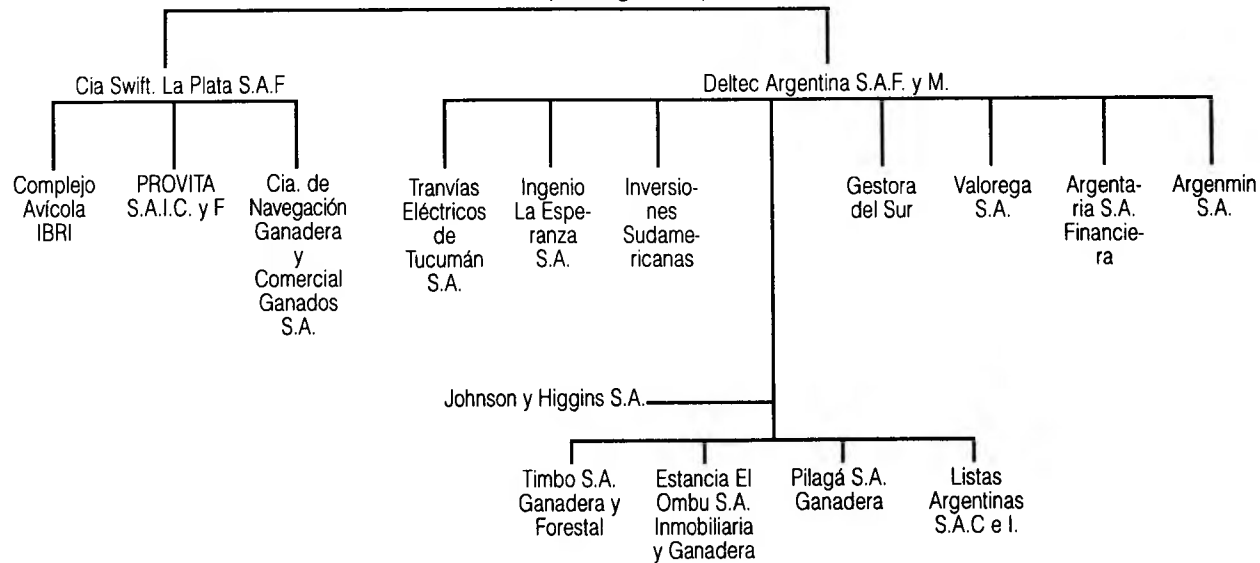
Un año después, en 1970, el Swift solicitaba la convocatoria de acreedores. Difícilmente pueda evaluarse cuánto pesaron los factores objetivos, como las variaciones en el mercado exter-

16 Lamentablemente no hemos podido conseguir las cifras de faenamiento del Sift para el período 1967-1968, sin embargo tenemos indicios de que fueron ascendentes, toda vez que el Swift recibe el premio a la exportación de 1968 extendido por decreto 5.109.169 otorgado por la Secretaría de Comercio Exterior.

17 Oscar Alende. Los que mueven las Palancas. Peña Lillo, Bs As, 1972.

18 Subsidiarias de Deltec: The Deltec Banking Corporation Limited (Bahamas) - Argentaria S.A. de Finanzas (Argentina) - Banco de Investimento do Brasil (Brasil) - Inversiones Deltec S.A. (Colombia) - Banco de la Ciudad de México S.A. (México) - Arrendadora de México S.A. (México) - Deltec Perú S.A. (Perú) - Deltec Venezuela S.A. (Venezuela) - Deltec Anval S.A. (Suiza) - Deltec Ibérica S.A. (España) - Deltec Securities Corporation (Estados Unidos) - Triarch Corporation Limited (Canadá) - North American Foods Division of Deltec International Limited (Estados Unidos) - Deltec Food Limited (Inglaterra) - Deltec Foods (Benelux) S.A. (Bélgica) - Deltec Foods (Deutschland) (Alemania) - Deltec Foods (España) S.A.E. (España) - International Packers Co. Limited (Canadá) - Ingenio La Esperanza S.A. (Argentina) - Compañía Swift do Brasil S.A. (Brasil) - Swift New Zealand Company Limited (Nueva Zelanda) - Swift Australia Company (Pty) Limited (Australia). Salvador María Lozada. Swift, Deltec y las Carnes Argentinas. El Coloquio, Bs As, 1974, p. 62.

Grupo Deltec (en Argentina)



Fuente: Salvador María Lozada. Swift, Deltec y las Carnes Argentinas. El Coloquio, Bs As, 1974.

no, la caída del stock ganadero y las políticas oficiales, o las estrategias de gerenciamiento de la empresa, más orientadas a obtener beneficios financieros, privilegiando la toma de ganancias por parte de los propietarios extranjeros. El corto lapso mediado entre el traspaso de las acciones a Deltec (agosto de 1969) y su quiebra, un año después estaría indicando más una acción tendiente a salvaguardar los intereses del principal acreedor de la empresa, que una intención de desarrollar una estrategia productiva.

Por otra parte, este tipo de operaciones no parecían infrecuentes, sino una modalidad corriente en la época que es descrita de la siguiente manera en el semanario Business Week de Nueva York: "Una sociedad financiera... adquiere una planta exportadora en un país económica o gubernamentalmente subdesarrollado. Esta exporta con destino al holding o a sus subsidiarias, subfacturando, a un precio que puede ser inferior al propio costo. La pérdida en los libros de la empresa local se cubre con préstamos en divisas que otorga el propio holding empleando el beneficio que obtuvo entre el bajo precio de compra y el de posterior venta, sobre el que no ha pagado impuestos. Sin desembolsar un centavo el holding se va transformando en acreedor de su propia empresa y del país. Se trata de obtener luego el solvente comprador local que garantizará el pago de la deuda externa. De ser necesario se movilizan algunos patriotas nativos que en nombre del interés superior de la nación proponen la estatización de la empresa o su transformación en cooperativa obrera...La expropiación no aporta riesgos ya que los gobiernos están obligados a respetar las deudas externas en salvaguarda del propio crédito, o como suele decirse, del honor nacional."¹⁹

19 Diario Clarín, 20-10-71 "El Caso de la Swift en la Prensa de Estados Unidos".

4. El intento de "argentización", la quiebra y la intervención del Swift

En abril de 1970 se publicó un aviso en los principales diarios porteños, en donde se comunicaba la designación como presidente y gerente general de la compañía del coronel Enrique Holmberg Lanusse, primo de Alejandro Agustín Lanusse, por entonces comandante en jefe del ejército, y poco después presidente de la Nación.

El nuevo gerente -que venía a reemplazar al anterior, R. W. Herbert, de origen norteamericano- tenía como misión principal llevar adelante la "argentización de la empresa, es decir encontrar compradores argentinos para el 51% de las acciones en una operación de "joint ventures".²⁰

En realidad, esta tarea había sido impulsada, desde fines de 1969, por Adalbert Krieger Vasena, ministro de economía durante la dictadura de Juan Carlos Onganía (1966-1970). Krieger había renunciado al sillón ministerial en julio de 1969. En octubre de ese mismo año, el presidente de Deltec Internacional, Clarence Dauphinot visitó la Argentina y le ofreció al ex ministro "colaborar con un programa que contemplaba esencialmente, transferir la mayoría accionaria de la Compañía Swift de La Plata a un grupo de accionistas argentinos".²¹ El ofrecimiento fue aceptado, aunque se mantuvo en silencio -para evitar suspicacias difícilmente evitables- hasta la renuncia de Krieger al directorio de Deltec, nueve meses después, habiendo embolsado el ex ministro la suma de 100.000 dólares.²²

20 Solicitada del 8/9/70, reproducida en: "Carnes: La guerra de las solicitadas". Realidad Económica n° 3, 1971, p. 62-63.

21 Diario La Nación, 23-8-1970, sección 3ra. p.2.

22 Revista Periscopio n° 49 25-8-1970, p. 25.

Los artículos periodísticos señalaron en ese momento que la renuncia de Krieger se debía a la consideración de que su tarea había sido cumplida, ya que se había comprometido la venta del Swift a un consorcio de industriales y ganaderos de primer nivel, cuyas figuras descollantes eran Alfredo Fortabat, Carlos Pérez Compagnon y Raúl Lanusse (primo de Holmberg).²³ Por el contrario, su salida podría haber estado asociada con su gran impopularidad entre el sector agroexportador, que no le había perdonado la imposición de altas retenciones a las exportaciones de productos primarios,²⁴ tal como se publicó en la prensa financiera de Nueva York.²⁵ Quizá también algo de esto pueda dejar entrever la nota que dirige Krieger Vasena a Holmberg, expresando: "No es del caso referirme aquí a todas las críticas que algunos círculos agropecuarios han hecho".²⁶

El acuerdo, que según los periódicos salvaba "a la deficitaria empresa del cataclismo", rindió sus primeros frutos con la refinanciación de la abultada deuda con el Eximbank y se proponía como un respaldo para arreglar las cuentas con sus acreedores locales. Sin embargo la venta no se realizó, dejando la duda de si había sido un compromiso real, o una operación publicitaria (dados los múltiples lazos de complicidad) para lograr descomprimir la asfixiante situación financiera de la compañía.

A esta altura nos preguntamos por qué desplegar la estrategia de "argentinar", frente a cualquier otra, tendiente a consolidar la economía de la empresa. Para aproximarse a una res-

23 Revista Periscopio n° 49 25-8-1970, p. 25.

24 Esta impopularidad no sólo incidió en la renuncia de Krieger Vasena al ministerio, sino que jugó un papel en la caída del régimen de Onganía y su reemplazo —después de la breve transición de Levingston— por el General Lanusse fuertemente vinculado al sector terrateniente y agroexportador.

25 Diario Clarín, 20-10-71. "El caso de la Swift en la prensa de Estados Unidos".

26 Diario La Nación, 23-8-1970, sección 3ra. p.2.

puesta es necesario tener en cuenta que el ciclo de inversiones extranjeras –particularmente norteamericanas- en la argentina estaba tocando su techo.

Efectivamente, dicho ciclo había comenzado a partir de las condiciones favorables otorgadas durante el gobierno de Frondizi y había continuado con políticas igualmente beneficiosas durante el de Onganía. En ese momento, los objetivos manifestados por estos gobiernos se basaban en la necesidad de capitales para lograr un desarrollo industrial para la exportación que permitiera superar las periódicas crisis de la balanza de pagos que afectaban nuestro país. No obstante, ese no fue su resultado en lo fundamental, sino una desnacionalización de la industria destinada al consumo interno y un serio desequilibrio de la balanza de pagos provocado por la importación masiva de bienes de capital, en general obsoletos. La relativa estrechez de este mercado limitó la expansión de los negocios que redundó en una desaceleración de la inversión extranjera.²⁷

Otro elemento a tener en cuenta es el clima ideológico de la época. El final revulsivo de los '60, signado por la fuerte crítica al sistema y el proceso de descolonización de los países del Tercer Mundo, junto con los problemas acarreados por la fuerte presencia de los capitales estadounidenses en la Argentina, reavivaron a las corrientes antinorteamericanas vernáculas.

Las posiciones “antiyanquis” reunían a tendencias ideológicas diversas expresión de distintos sectores de la sociedad argentina. Desde los sectores oligárquicos –ligados principalmente a los capitales europeos-, que disputaban con Estados Unidos por el mercado internacional de carnes y cereales y planteaban que la relación con el país del norte era endeble y obligaba a desestimar

27 Horacio Cifardini. Crisis, inflación y desindustrialización... p. 60.

otros mercados más estables; hasta el nacionalismo popular y antimperialista, que se había manifestado a través del peronismo, corrientes del radicalismo y una parte de los partidos de la izquierda.²⁸

Posteriormente, la necesidad de la "argentinización" se reforzó cuando el gobierno anunció el otorgamiento de créditos a las empresas frigoríficas cuyo capital fuera por lo menos en un 50% de propiedad de personas argentinas.²⁹

La crisis de la gran industria extranjera de la carne en la Argentina, y sus conductas basadas en un sistemático "estiramiento" del marco legal, fueron uno de los centros de crítica de estas corrientes. Los principales frigoríficos enfrentaron, a inicios de los '70, una serie de causas judiciales e investigaciones que realimentaron las críticas tradicionales hacia el capital monopolístico extranjero. En 1967 el Swift fue denunciado por no liquidar divisas provenientes de operaciones con el Reino Unido.³⁰ Pero más resonante fue el juicio entablado por el estado contra el Swift, el FASA (exWilson) y el Anglo por maniobras monopolísticas realizadas en el Mercado de Liniers, durante el primer semestre de 1970, consiguiendo la baja de los precios de los novillos. La denuncia hecha al poder ejecutivo por dos ex funcionarios, Tomás J. de Anchorena —ex subsecretario de Agricultura y Ganadería— y Nicolás Losano —ex presidente de la CAP— revela por una parte las tendencias ideológicas que hemos mencionado, y por otra, el grado de contradicción existente entre algunos sectores ganaderos y los monopolios frigoríficos, que persistían desde principios de siglo. Anchorena, en sus declaraciones aclaró que detrás de la maniobra estaba Deltec; y Losano, en

28 Horacio Cifardini. Crisis, inflación y desindustrialización... p. 46.

29 Diario La Nación, 19-12-70, p.10.

30 Salvador María Lozada. Swift, Deltec y las Carnes Argentinas... p. 120-130.

su nota al presidente de la Nación advirtió que “el país se encuentra agredido por un operativo externo dirigido por corporaciones internacionales destinado a controlar progresivamente la dirección de la economía ganadera y de la industria frigorífica nacional. Por ello el aumento de capital requiere ser fortalecido por un conjunto de medidas de política económica orientadas a defender el trabajo de los productores argentinos y de la industria nacional...si el desarrollo de la industria frigorífica argentina queda librado a la actividad privada, mejor dicho a la libre competencia de las empresas nacionales con las corporaciones internacionales y éstas aplican todo su poderío industrial y financiero...es de prever que el enfrentamiento culminará con la imposición de esta última”.³¹

Como trasfondo de esta cuestión se encontraba un conjunto de circunstancias que hacía inviable la operatoria de la compañía:

- un stock ganadero estancado cuya faena se derivaba crecientemente hacia el consumo, lo cual, por una parte encarecía el precio de la materia prima, y por otro, junto con la desregulación del mercado interno, impedía ejercer a las grandes fábricas el control monopólico de otras épocas.

- Los cambios en el mercado mundial habían desarrollado la competencia, lo que junto con las barreras sanitarias complicaban la situación de la oferta argentina.

- El peso del endeudamiento financiero de la compañía, aumentado por la adquisición de La Blanca y el Armour.

- La propia operatoria de Deltec, que continuaba adquiriendo la mayor parte de la producción del frigorífico a precios inferiores que los dictados por el mercado.

31 Diario La Prensa, 24-6-70.

A esta situación se sumó la importante succión de capital efectuada por la compañía madre, Deltec, que se aseguró de cobrar, por anticipado, los créditos otorgados al Swift. En abril de 1970 estos ascendían a una cifra superior a los 19 millones de dólares, dos meses después dicho monto se vio reducido a menos de 13 millones, lo cual incidió fuertemente en la continuidad del funcionamiento del frigorífico. En octubre el Swift detuvo lo principal de sus actividades productivas, suspendiendo a casi 8.000 trabajadores.³²

Mientras tanto, el Swift preparaba su presentación en convocatoria argumentando como causantes de su quebranto “el nivel de precios de la hacienda, el aumento de los insumos industriales y la desproporción de las retenciones y gravámenes a la exportación”.³³ Atrás había quedado el intento de sociedad con capitales nacionales, así como los insistentes intentos para venderle el Swift al estado, utilizando como elemento de presión los casi 20.000 trabajadores que quedarían en la calle.³⁴

Había otros signos que indicaban el interés del gobierno de encontrar una resolución favorable para la compañía. En un artículo de H.J. Maldenberg, publicado en el New York Times, se señalaba que la crisis estaría superada, ya que con “la designación de un nuevo ministro de Finanzas se ha dado conclusión a la política nacionalista que afectó a Deltec”.³⁵

Efectivamente, durante el gobierno de Levingston el titular del ministerio de Economía había sido Aldo Ferrer, a quien no podría identificarse con un liberal. El mismo se había opuesto a que el estado adquiriera el Swift. Durante el gobierno de Lanus-

32 Diario La Nación, 22-12-70. p. 15.

33 Diario La Nación, 22-12-70. p.15.

34 Aldo Ferrer. Entrevista realizada en octubre de 1998.

35 Diario Clarín, 20-10-71 “El Caso de la Swift en la Prensa de Estados Unidos”.

se, el ministerio de Economía fue disuelto, y sus funciones absorbidas por el ministerio de Hacienda y Finanzas y el Banco Central. El ministro de Finanzas, Cayetano Licciardo, aparentemente cercano a Krieger Vasena,³⁶ también intervino en la causa del Swift, peticionando al Juzgado que se abstuviera de solicitar documentación a la empresa relacionada con Deltec, invocando una "esfera de intimidad".³⁷

En contra de estas presiones, el Juez Lozada declaró la quiebra del Swift, y nombró liquidador al Poder Ejecutivo de la Nación el cual dispuso que el frigorífico continuara sus funciones normalmente bajo la administración de Miguel Busquet Serra "hombre estrechamente vinculado al medio rural", ex presidente de la Corporación Argentina de Productores de Carnes" y en ese momento director del Banco Ganadero.³⁸ "Igualmente se encomendó y facultó a los bancos oficiales a poner de inmediato a disposición del administrador-liquidador las sumas necesarias para la continuación de la actividad de la empresa".³⁹

Es así que podemos observar el grado de enfrentamiento entre distintas fracciones de las clases dominantes en los inicios de los '70 en torno a una empresa más que significativa y el poder que conservaban las clases terratenientes y agroexportadoras dentro de la sociedad y el ejército, que ganaron posiciones en la disputa de larga data entre los grandes productores de carnes y los monopolios exportadores norteamericanos. Así puede apreciarse al observar los sectores que operan en torno al caso, quién es designado interventor en el frigorífico, y el grupo que lo adquiere en 1978.

36 Diario Clarín, 20-10-71 "El Caso de la Swift en la Prensa de Estados Unidos".

37 Realidad Económica n° 8/9. Julio 1972, p. 91.

38 Diario La Nación, 10-11-71.

39 Diario La Nación, 9-11-71.

En esta pelea supieron aprovechar, en parte, las posiciones antimperialistas y particularmente antiyanquis fortalecidas por la situación nacional e internacional. A su vez, estos grupos políticos utilizaron a su favor la trascendencia pública del conflicto para exponer sus posiciones en la prensa, y en particular en los momentos de las elecciones. La interrupción del proceso democrático en 1976 en la Argentina, y durante la misma época en una importante porción América Latina, así como el cambio en el contexto mundial hacia los '80 cambió la correlación de fuerzas, que se expresó vivamente en el campo ideológico, incidió en el debilitamiento de estos sectores.

El inicio de la gestión estatal, en 1971, se produjo en el contexto de una política gubernamental de incentivo a las exportaciones (vedas, tipo de cambio diferencial) que permitió a la industria compensar relativamente los altos precios ganaderos aunque se mostró insuficiente para evitar un descenso en las exportaciones con respecto a la importante alza del año 69.⁴⁰ En el caso del Swift gravitaron además la inactividad y las complicaciones de la quiebra, y a pesar de las políticas oficiales que beneficiaban a la industria frigorífica la empresa experimentó una caída del 41% en la producción y la pérdida de alrededor de 9.000 puestos de trabajo.

Posteriormente, la administración estatal logró una cierta estabilidad. El impulso del gobierno y su resultado, el pico exportador de 1972, duplicaron la faena del Swift, demostrando la posibilidad de mantener la producción sin recurrir a las maniobras ilegales frecuentes en los frigoríficos privados. En dicho año la gerencia de la empresa se quejaba de la continuidad de "una serie de canales ilegales que ya han adquirido una legalidad for-

40 Eduardo Azcuy Ameghino. De la reestructuración al estancamiento...

mal", que incluían manejos con el tipo de cambio, pago de comisiones inexistentes al exterior y la subfacturación.⁴¹

Las inversiones realizadas en el período anterior permitían al Swift agregar valor en un porcentual superior al 30% con respecto al resto de la industria frigorífica. Por otra parte, el Swift había avanzado, al igual que la nueva industria exportadora, en reorientar limitadamente sus ventas, diversificando sus mercados. En 1977 sus exportaciones se distribuían de la siguiente manera: Estados Unidos 36,6%, Reino Unido 22,8%, Alemania Occidental 8,3%, Israel 6,4%, Holanda 6,3%, Francia 3,7% y otros países 17,9%,⁴² en un contexto de contracción generalizada de las exportaciones de América del Sur hacia Europa, y particularmente de la Argentina.⁴³

La posibilidad de acceder a estos mercados permitió al Swift mantenerse en el lugar de primer exportador, aún cuando se produjo una caída estrepitosa de casi el 50% en las exportaciones totales del año 74 -donde incidió un nuevo viraje en la política estatal- mientras el Swift estabiliza el volumen de producción y participa con un 28% del total. Sin embargo, al año siguiente no pudo mantener dicha performance en función de la recuperación de las exportaciones totales, mientras que la producción del Swift se estanca en un volumen que oscilaba en torno a las 90.000 toneladas anuales. En este sentido es importante tener en

41 Síntesis de la actividad de la Compañía Swift de la Plata...

42 Austria, Arabia, Bélgica, Brasil, Canadá, Congo, Cuba, Checoslovaquia, Chile, Dinamarca, España, Malasia, Grecia, Guayanas, Italia, Bahamas, Barbados, Canarias, Cabo Verde, Japón, Kuwait, Líbano, Malta, Nigeria, Panamá, Perú, Puerto Rico, Sudáfrica, Sierra Leona, Suecia, Suiza Trinidad Tobago y Venezuela. Documento de la empresa facilitado por José María Pellegrino.

43 Eduardo Azcuy Ameghino. La evolución del mercado mundial de carne vacuna: elementos para el estudio de la industria frigorífica argentina, 1955-1985. En la presente edición.

cuenta que a pesar de las denuncias de fraude en la operatoria comercial, Deltec continuó durante casi dos años como principal comprador de la producción del Swift.⁴⁴

Cuadro 2. Faena para consumo y exportación del Swift y su relación con los totales de la Argentina. (en toneladas, 1971-1980)

Año	Consumo	Total	%	Exportación	Total	%
1971	13.377	1506893	0,88	68.179	494000	13,80
1972	8.925	1485102	0,60	121.655	706000	17,23
1973	12.431	1612578	0,77	88.155	536000	16,44
1974	30.439	1857033	1,63	75.539	266000	28,39
1975	28.119	2172552	1,29	66.792	534000	12,50
1976	20.250	2277382	0,88	73.815	605000	12,20
1977	20.730	2308776	0,89	65.258	712000	9,16
1978	30.403	2434120	1,24	85.456	698000	12,24
1979	17.569	2322199	0,75	66.022	448000	14,73
1980	0	2391248	0	17.492	519000	3,37

Fuente: elaboración propia en base a la Reseña Estadística Anual, Junta Nacional de Carnes 1971 a 1982.

5. La entrega del Swift y el cierre de la planta de Berisso

El arribo de un nuevo dictadura militar en 1976 marcó el fin de la intervención estatal del Swift, que se había mantenido por más de cinco años. Para esta reprivatización se abrió la mayor licitación oficial resuelta desde el golpe de estado. Durante la ceremonia de entrega, el ministro de economía, José Alfredo Martínez de Hoz señaló: "Este acto tiene un gran simbolismo porque

44 Síntesis de la actividad de la Compañía Swift de la Plata...

importa la reversión de un proceso [...] El acto tiene otro simbolismo y es el de la decisión del Estado de ir reduciendo efectivamente los gastos de su superestructura administrativa".⁴⁵

La importancia política de la entrega del Swift para el gobierno dictatorial se vinculaba con su discurso privatizador, que en los hechos -salvo casos puntuales- se expresó fundamentalmente en una tercerización de las tareas de las empresas estatales, favoreciendo intereses privados que después tomarían el nombre de la "patria contratista". Como argumentos de apoyo del discurso antiestatista se esgrimían los aportes de entre 30 y 70 millones de dólares que el Estado había erogado en el funcionamiento de la empresa.

Inicialmente la tasación judicial del Swift ascendía a 100 millones de dólares, que deberían compensar los gastos ocasionados durante la administración estatal y la deuda con los acreedores de la quiebra de 1971, que rondaba los 40 millones de dólares. Sin embargo, el estado finalmente aceptó la reducida oferta de 16.300 millones de pesos, es decir, 48,5 millones de dólares, a pagar el 30% durante el año 1977 y el 70% restante en 10 semestres. Es necesario remarcar que al fijar el precio en moneda argentina era previsible que la deuda se licuara rápidamente en función de las frecuentes devaluaciones.

Pero, como señala Schvarzer, "más importante que el precio es la característica del grupo empresario que lo adquirió".⁴⁶ El Swift pasó en virtud de la licitación a manos de "Carnes Argentinas" -una firma constituida especialmente para realizar esta compra- compuesta en un 70% por el Grupo Huancayo y un 30% por "Estancias Lauquen".⁴⁷

45 Diario La Nación, 15-10-77.

46 Jorge Schvarzer. "Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino". Desarrollo Económico. Vol 18, n° 71, 1978, p. 331.

47 Conformada por los importantes ganaderos Inchauspe, Perkins, Sastre y Del Solar.

Huancayo formaba parte de una serie de grupos económicos –de capitales presuntamente nacionales- que habían comenzado su ascenso a inicios de la década del 70 y que, a partir de sus estrechas relaciones con los gobiernos dictatoriales de Lanusse y posteriormente de Videla, se desarrollaron vertiginosamente aumentando su participación en el conjunto de la economía de nuestro país.

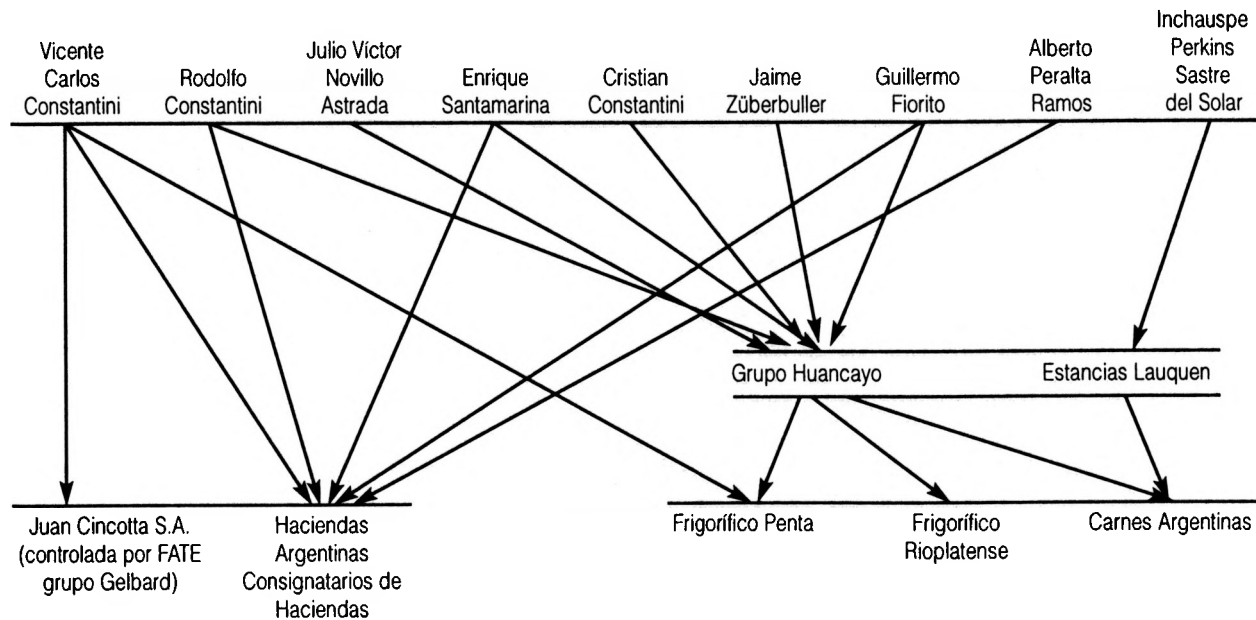
En el marco de la política activa más general de desindustrialización (basada en la liberalización de amplios sectores del mercado externo, la apreciación ficticia del peso –que estimuló inusitadamente la importación- y las tasas de interés positivas en dólares), las políticas de promoción de las exportaciones, la posibilidad de participación en condiciones de privilegio en la “bicicleta financiera” y otras acciones por el estilo, beneficiaron puntualmente a determinados grupos integrados por sectores de terratenientes, burguesía intermediaria y financiera que constituyeron un nuevo y poderoso establishment.⁴⁸ Entre estos se contaba el Grupo Huancayo conformado con mayoría accionaria de la familia Constantini, junto con importantes figuras de la cúpula de terratenientes ganaderos.⁴⁹

Rodolfo Constantini, titular del grupo, relataba sus recientes inicios en la industria frigorífica en un reportaje concedido en ocasión de ser declarado “el empresario del año” por la Revista Mercado en diciembre de 1977. En 1971, siendo consignatario de hacienda, el grupo se hizo cargo de un frigorífico quebrado, el

48 Horiacio Ciafardini. Crisis, inflación y desindustrialización... Daniel Aspiazu, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse. El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80. Bs As, Legasa, 1986.

49 Composición accionaria del Grupo Huancayo: Rodolfo Constantini 38.05%, Cristian Horacio Constantini 6%, Julio Novillo Astrada 17%, Guillermo Horacio Fiorito 1.80% Enrique Santamarina 2.50%, Jaime Zuberbuler 31,5% y Position S.A. (compañía con domicilio en Montevideo) 31,5%.

Grupo Constantini



Penta, y, en 1974, cuando "casi todos los frigoríficos en Argentina estaban en venta", adquirió el Rioplatense. Se trataba de dos medianas empresas, que el grupo impulsó hacia los primeros puestos en el volumen de faena para consumo interno. En 1977, siguiendo la estrategia de hacerse cargo, a muy bajo precio, de empresas en estado de emergencia, el grupo Constantini licitó el Swift.⁵⁰ Efectivamente, aún en ese momento llamaba la atención que este grupo en vertiginoso ascenso comprara establecimientos de tan grandes dimensiones, teniendo en cuenta el rumbo que mantenía la industria frigorífica argentina y la orientación que habían tenido hasta ese momento las inversiones del grupo, centradas en plantas de menor porte.

Ciertamente los activos presentados en la licitación eran sumamente atractivos, ya que "Carnes Argentinas" recibió los establecimientos productivos de Berisso y Rosario en pleno funcionamiento. La planta de Berisso ocupaba en ese momento alrededor de 5.200 trabajadores. La empresa se encontraba en el puesto 25 entre las 200 que más vendían en la Argentina. Sólo en el año 1976 había realizado negocios por casi 17.000 millones de pesos, una cifra superior a la que sería desembolsada para su adquisición al año siguiente.⁵¹

Como señalamos anteriormente, el grupo Huancayo estaba controlado por la familia Constantini y un conjunto de poderosos terratenientes ganaderos, algunos de los cuales ya estaban integrados en otras firmas conjuntas. El grupo habría tenido vinculaciones con el grupo Gelbard y otras entidades articuladas con el comercio con la URSS. Relación que puede hacerse aún más evidente si se tiene en cuenta que la operación fue respaldada por el Banco Continental, ex Banco Polaco, cuyos directivos partici-

50 Revista Mercado, 1-11-77.

51 Revista Mercado 1-12-77.

paban de la Comisión Argentina pro-fomento del intercambio (CAFI), dedicado a promover la relación económica argentino-soviética, organismo del que participaban también integrantes del Grupo Constantini.⁵²

Con la compra de las dos plantas del Swift, el grupo dio un salto cualitativo, ya que hasta ese momento habían controlado solamente establecimientos medianos destinados al mercado interno, y ahora tomaban posesión de uno de los principales frigoríficos de exportación.

La estrategia de compra podría vincularse con diferentes aspectos:

a) aprovechar los vínculos con el Estado que le permitían beneficiarse con un precio realmente acomodado, condición aún más atractiva si se tiene en cuenta que la inflación pulverizaría la deuda contraída hacia el ámbito oficial. Esta operatoria fue muy común en la época de la dictadura militar, donde podríamos citar otros casos, como la privatización del Ingenio la Esperanza, de Jujuy, la segunda empresa más importante de la multinacional Deltec en la Argentina.

b) para un sector de importantes ganaderos, obtener las contradicciones clásicas de la cadena de la carne entre los productores de ganado y la industria procesadora.

c) aprovechar una coyuntura relativamente favorable del mercado externo, el cual se hacía más promisorio a partir de los

52 Este grupo se encontraba relacionado a través de Vicente Carlos Constantini (miembro del directorio del Frigorífico Penta) con el grupo Gelbard, vinculado según algunos autores al aparato económico del Partido Comunista Argentino y para otros, directamente con capitales soviéticos. Isidoro Gilbert. *El oro de Moscú*. Planeta, Bs As, 1994. Carlos Echagüe. *El socialimperialismo ruso en la Argentina*. Agora, Bs As, 1984. María Seoane. *El burgués maldito*. Planeta, Bs As, 1994. A su vez también estaba integrado por Guillermo Fiorito, quien había sido integrante del CAFI, entidad de comercio entre la URSS y Argentina.

convenios de carnes firmados por Gelbard en la URSS en 1974, aunque finalmente estos se tradujeron en la adquisición de carne tipo manufactura, la cual quedaba fuera de la operatoria habitual del Swift.

Resulta interesante analizar este último punto en relación con la emergencia de sectores económicos y políticos locales, que -frente al relativo debilitamiento de la economía estadounidense en la década del '70- "impulsaban la modificación de los patrones de inserción internacional vigentes, postulando la diversificación de las relaciones económicas exteriores del país... como el estrechamiento de las relaciones comerciales y diplomáticas con la URSS y los países del Este, o el fortalecimiento de la vinculación económica y política con los países de la Comunidad Europea...".⁵³ Camino vedado, este último para el negocio de las carnes vacunas, por las tendencias proteccionistas que se estaban desarrollando en el ámbito europeo.

Efectivamente, el intercambio comercial con la URSS dio un salto significativo, hasta el punto de ser conceptualizado, por algunos autores, como un nuevo "triángulo", al estilo del definido para la etapa 1914-1930, en el cual la URSS habría reemplazado en su vértice a Gran Bretaña.⁵⁴ Sin embargo, esta visión propia de la perspectiva que se avizoraba en los años '80, quedó muy relativizada por los hechos posteriores, dejando la impresión de que esta promesa de relación "triangular" fue más un señuelo dirigido a lograr ciertas concesiones importantes por parte de los gobiernos de turno, tales como los contratos pesqueros o provi-

53 Rubén Laufer y Claudio Spiguel. "Europa Occidental en las relaciones internacionales argentinas del mundo bipolar, 1970-1990". Revista Ciclos Vol. VIII n° 14/15, 1998, p. 119.

54 Horacio Ciafardini. Crisis, inflación y desindustrialización... p. 83. Mario Rapoport. "Las relaciones argentino-soviéticas y sus perspectivas para los noventa: un enfoque histórico". En: Roberto Russell. Nuevos rumbos en la relación Unión Soviética-América Latina. FLACSO-GEL, Bs As, 1990.

sión de equipo y hasta proyectos de grandes obras públicas, así como cierto lugar en relación al juego geopolítico internacional. Efectivamente, después del pico de exportaciones agropecuarias en el primer quinquenio de los '80, vinculadas fundamentalmente al embargo cerealero decretado por los Estados Unidos sobre la URSS –que entonces se constituyó en el principal importador de carnes argentinas, principalmente de tipo manufactura-, el intercambio languideció, hasta prácticamente desaparecer en el torbellino de la crisis económica y política rusa de los '90.

Si bien esto no podía ser conocido por los nuevos propietarios del Swift en 1977, el aumento del precio del ganado en 1978 y 1979,⁵⁵ así como la respuesta moderada del mercado externo, desilusionaron al grupo Constantini de las perspectivas de continuar realizando ganancias rápidas sin inversión, por la vía de la producción. El destino del frigorífico parecía estar ya determinado.

Después de haber controlado durante algo más de dos años la empresa, el grupo Constantini parecía estar decidido a desprenderse del mismo de alguna manera. Sin embargo, nuevamente su traspaso tuvo ribetes complejos y confusos como había ocurrido cada vez que cambió de propietarios.

A principios diciembre de 1979 los rumores de un posible cierre de la planta de Berisso detonaron una masiva y combativa huelga de un mes, en reclamo por el deterioro salarial y de las condiciones laborales en su conjunto.⁵⁶

55 Nótese que este elemento, que fue un fuerte argumento de la empresa para reducir salarios y producir suspensiones en la planta de Berisso era engañoso, ya que lo que podía perder el frigorífico de rentabilidad en función de los elevados precios del ganado, era absorbido por los propios integrantes del grupo, en su calidad de importantes ganaderos y consignatarios de hacienda, por no mencionar las fabulosa rentabilidad que obtenían estas empresas en la "bicicleta financiera".

56 Un análisis detallado de este proceso, en: Gabriela Gresores. "Industria frigorífica y protesta obrera bajo la Dictadura: la huelga larga del Swift de Berisso". Revista Ciclos (en prensa).

La empresa utilizó el conflicto para presionar al Estado y solicitar que la Secretaría de Comercio y Negociaciones Económicas Internacionales otorgase un contrato para la exportación de carnes así como lograr un tipo de cambio preferencial. En caso contrario, decían, se verían obligados a cerrar la planta de Berisso, confirmando así los rumores que circulaban con anterioridad a la huelga: "Los pasos directos hacia el desprendimiento de Berisso están avalados por una importante empresa multinacional, la Campbell Soup, con casa matriz en los Estados Unidos quien ya ha aportado refuerzos financieros".⁵⁷

Esta última noticia adelantaba de manera poco clara el destino previsible de la compañía, el cierre del Swift de Berisso y la venta del de Rosario a la Campbell Soup. Ahora bien, ¿para qué entonces reclamar contratos y tipo de cambio preferencial al Estado? ¿Quizá un intento de extraer más recursos públicos antes de retirarse?

Derrotada la huelga, el establecimiento continuó funcionando agónicamente con 700 operarios de los 3.000 que tenía antes de comenzar el conflicto y los 6.500 que revistaban en la planta hasta el 24 de marzo de 1976. En 1983 su cierre fue definitivo.

De la importante ciudad industrial que había sido Berisso, cuna del 17 de Octubre y de numerosas luchas obreras, sólo quedó un molino harinero, una planta metalúrgica y una cooperativa textil, convirtiéndose en un pueblo dormitorio con una desocupación del 50%,⁵⁸ resultado que ciertamente no había sido ingenuo si se lo mira desde la perspectiva de la política dictatorial de desarticular los principales centros de concentración obrera cercanos a las principales ciudades, y preservarse así de la inci-

57 Diario Clarín, 24-11-79.

58 Diario La Voz, 11-11-83.

dencia política de este sector. Los obreros intentaron formar una cooperativa de trabajo y consumo y ofrecieron comprar la planta en U\$S 2.500-000 en 10 años, para lo cual solicitaron un crédito del Banco Provincia. Sin embargo, distintas voces del sector se alzaron contra esta propuesta, indicando que de otorgarse el crédito implicaría un trato preferencial que alteraría las reglas de la competencia. Durante años, en el barrio de Constitución funcionó una carnicería, establecida por el secretario del gremio de la carne de Berisso, bajo el nombre de cooperativa de trabajadores del Swift.

6. El retorno del capital norteamericano: claves de una estrategia

La Campbell Soup se hizo cargo del paquete accionario de Swift en diciembre 1980. La documentación revisada no informa acerca de cuáles fueron las condiciones de este traspaso, aun cuando la formación, pocos meses después, de un consorcio internacional de bancos con el fin de realizar un préstamo a Swift-Armour Argentina para la refinanciación de deuda a corto plazo —además de su reestructuración productiva— haría pensar que absorbió las deudas del grupo Carnes Argentinas.

En ese momento la Campbell Soup International figuraba en el vigésimo octavo lugar en el listado por tamaño de empresas transnacionales de alimentos y bebidas preparado por el Centro sobre Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas.⁵⁹ Este monopolio norteamericano tenía una larga historia de vinculación con el Swift. En la década del '60 le había provisto tecnolo-

59 Citado en: CEPAL. Empresas transnacionales en el sistema agroalimentario. El caso argentino de granos y carnes. Santiago de Chile, 1983.

gía para realizar caldo de hueso el cual adquiriría la propia Campbell y también desde esa época faenaba por cuenta propia –por intermedio de su filial Capistrana- en la planta del Swift de Rosario, para la exportación.

El flamante propietario se proponía realizar fuertes inversiones en la construcción de una nueva planta en Rosario, en el marco del fuerte retroceso que habían experimentado las inversiones –particularmente las norteamericanas- y la producción industrial en la Argentina desde fines de los '70.⁶⁰

La explicación aportada en ese momento por Carlos Galli, vicepresidente de Swift-Armour, era que “el país necesita exportar...y la industria alimentaria necesita grandes cantidades de carne que sólo unas pocas plazas pueden proveer, como Estados Unidos, Australia, Brasil y Argentina”.⁶¹

En ese momento la Campbell se proponía demandar el 70% de la producción nacional carnes envasadas –que de todas maneras no es muy significativa- la mayor parte del cual ya poseía el Swift. Pero que de todas formas implicaba un mercado tentador en el contexto del estancamiento de la demanda mundial de carnes congeladas y envasadas.

A pesar del cambio de titularidad de las acciones, la compañía mantuvo al mismo presidente, Carlos Oliva Funes, pariente político de Constantini. La estrategia de la Campbell se orientó a concentrar la producción en la planta de Rosario, a la vez que se proponía una millonaria inversión en la construcción de una nueva planta en el mismo predio con equipamiento moderno. Se trataba entonces no sólo de un cambio de firma,

60 Dan Newland. “Swift and Campbell, a food industry marriage seasoned with optimism. Argentine Trade”. American Chamber of Commerce in Argentina. Agosto-septiembre 1985, p.18.

61 Dan Newland. “Swift and Campbell...”

sino de una reestructuración completa de la empresa, y una apuesta a mediano plazo en un momento crítico de la industria cárnica argentina.

Mientras se construía la nueva planta en Rosario, la vieja continuó en funcionamiento, procesando volúmenes inferiores a los que había elaborado anteriormente, en el marco de una caída más general de la faena para exportación durante esa década.⁶²

La información perdida a partir del desmantelamiento de la Junta Nacional de Carnes nos impide calcular la participación del Swift en las exportaciones nacionales. Pero sí conocemos que en el contexto de una caída general de los embarques argentinos, a partir de 1984 el Swift recuperó su lugar de primer exportador.⁶³ Sin embargo, a pesar de no estar terminadas las obras en la nueva planta, la faena del Swift pegó un salto altamente significativo ya en los últimos años de la década del 80, que elevó la producción hasta los picos de la época de oro anteriores a los años '50, con las dos plantas en funcionamiento.

La nueva estrategia incluía además un intento de suavizar los efectos de las disputas por el reparto de los beneficios entre el eslabón de los productores de ganado y el sector industrial, eliminándolo –aunque sólo en parte– a partir de la posesión de ganado propio. Esta estrategia que ya estaba anunciada en los

62 Lamentablemente no pudimos reconstruir la serie completa de la década del '80. El anuario de la Junta Nacional de Carnes fue cambiando la modalidad de registro de la faena, sintetizándola cada vez más, durante la década del '80 hasta registrar solamente la faena total por establecimiento medido en toneladas peso res. Pero este registro sólo aparece hasta 1984; los registros saltan a 1987 y luego se abandonó esta tarea. Con la desaparición de la Junta, las series completas de los 80 fueron rescatadas por antiguos funcionarios del organismo, que se encuentran en la actualidad en la oficina de PROCAR perteneciente a la SAGyP. Sin embargo estos registros se encontraban sobre un soporte electrónico antiguo, que no puede ser levantado en las máquinas actuales, y por lo tanto esta información se ha perdido definitivamente.

63 Revista Dinámica Rural, Febrero 1984.

planes de la compañía,⁶⁴ se concretó a mediados de la década del '80 con la creación de una nueva firma, Agri-Business para la cual se adquirieron 50.000 hectáreas y se arrendaron 170.000 más en las provincias de Santa Fe y Chaco, creándose 10 establecimientos con una dotación total de 220.000 cabezas de ganado vacuno, que cubrían el 12% de la faena anual del frigorífico.⁶⁵ Diez años después, en 1997, producto quizá de una estrategia más general de la Campbell Soup de concentrar sus operaciones en determinadas ramas, el Swift se desprendió de sus negocios ganaderos vendiéndole la totalidad de las tierras y los ganados a la Compañía Cresud, que en ese momento formaba parte del grupo Soros.⁶⁶

Resulta interesante detenernos aquí para analizar las motivaciones de la multinacional para realizar esta inversión. Si nos situáramos en el año de la inauguración de la nueva planta, 1993, podríamos inferir que se trataba de un paso más dentro del proceso que se venía desarrollando desde 1990 de desnacionalización de la economía argentina, proceso que tendría un fuerte impacto en la industria agroalimentaria con la venta a capitales extranjeros de firmas familiares tradicionales en nuestro país, atraídas por las políticas desregulatorias del gobierno menemista. Sin embargo, como pudo constatararse con el desarrollo de este fenómeno, la industria frigorífica quedó fundamentalmente al margen de los intereses extranjeros en función de su baja performance y la exigencia de múltiples inversiones y transformaciones que traía aparejada su reconversión.

La estrategia de la Campbell, entonces, parecería más ligada a un interés particular en la provisión de insumos para sus plantas en Estados Unidos, que un movimiento en concordancia con procesos más generales de la economía local. En este senti-

64 Dan Newland. "Swift and Campbell... p. 18

65 Revista Mercado, Marzo de 1988.

66 Diario La Nación, 2-10-97.

do, habría estimado ventajas económicas y productivas al controlar un antiguo proveedor. La Campbell Soup logró así encontrar un nicho productivo que permitió al capital norteamericano volver a invertir en la Argentina, en un momento en el que ninguna otra empresa extranjera se propuso hacerlo. De todas formas, sus aspiraciones no parecían desentenderse totalmente de la posibilidad de realizar otros negocios tanto en el mercado interno, como externo,⁶⁷ lo cual no parece –mirado desde los resultados– haber tenido un sustento muy objetivo si tenemos en cuenta la compleja trama de obstáculos que encontró y encuentra la industria cárnica en su desarrollo, a pesar de las ventajas derivadas de las políticas desregulatorias del menemismo.

67 Prensa Económica. "La apuesta de Swift es al mediano plazo". Octubre 1993.