

**fichas de investigación
económica y social**

ABRIL 1964

VOLUMEN 1

NUMERO 1

3 DATOS FUNDAMENTALES

ARTICULOS

1. La Evolución Industrial Argentina.
por Víctor Testa.

A. Los Hechos

5 Crecimiento (1935-1946) y Estancamiento (1947-1963) de la Producción Industrial Argentina.

24 Energía, Mecanización e Ineficiencia en la Industria Argentina.
B. Las Teorías

33 Industrialización, Pseudoindustrialización y Desarrollo Combinado.

45 Imperialismo e Industrialización de los Paises Atrasados.

2. La Clase Empresaria Argentina.

A. Los Hechos

51 ¿Es Argentina la Tierra Prometida de la Movilidad Social en la Industria?

por Gustavo Polit

56 Relaciones entre el Sector Industrial y el Sector Agropecuario.

por Hugo Berlatzky

B. Las Teorías

60 Rasgos Biográficos de la Famosa Burguesía Industrial Argentina.
actualización de Gustavo Polit

SECCIONES

56 MONOGRAFIAS Y TESIS.

81 FICHAS DE ACTUALIZACION PROFESIONAL.

EDITOR RESPONSABLE Editorial Data (s.e.c.p.a.)

JUNTA DE EDITORES Héctor Dieguez, Manuel López Blanco, Alfredo Parera Dennis, Gustavo Polit, Daniel Speroni, Víctor Testa

DIRECTOR Manuel López Blanco

ARTE Ernesto Rollé

DISTRIBUCION LIBRERIAS A. Peña Lillo

DISTRIBUCION KIOSCOS Pedro Sirera

MR

No. 8
abril

**MONTHLY
REVIEW**

SELECCIONES EN CASTELLANO

**¿TRANSICION PACIFICA DEL
SOCIALISMO AL CAPITALISMO?**

por LEO HUBERMAN
PAUL M. SWEENEY

**ESTADOS UNIDOS Y VENEZUELA
PANAMA**

ARTE Y REALISMO SOCIALISTA

No. 9
mayo

**EL FUTURO DE LA
ECONOMIA CUBANA**

por LEO HUBERMAN
PAUL M. SWEENEY

LA CRISIS BRASILEÑA

Pedidos a:

EDITORIAL PERSPECTIVAS
Av. Pte. Roque Sáenz Peña 760 of. 531
Buenos Aires - Argentina

DATOS FUNDAMENTALES

1. La Evolución Industrial Argentina.

A. Los Hechos.

- 1.1. El crecimiento industrial permanece estancado desde 1946.
- 1.2. La producción industrial por persona ocupada es inferior a la producción por persona ocupada en el sector agropecuario, debido al estancamiento y la baja productividad de la industria. (*Más información en págs. 11 y 12*)
- 1.3. El continuo predominio de Alimentos y Textiles en el conjunto de la producción revela el estancamiento de la industria a un nivel primario de evolución. (*Más información en págs. 13 a 18*)
- 1.4. La industria argentina escasamente produce algunos medios de producción, pero en proporción al número de habitantes existen más fábricas de cocinas, heladeras y lavarropas en la Argentina que en Estados Unidos. (*Más información en págs. 11 y 12*)
- 1.5. La mitad de la producción industrial se concentra en 250 establecimientos. Los establecimientos fundados antes de 1935 aportan el 54 % de lo producido, desmentiendo la creencia en el "aluvión de nuevas industrias" que se habría producido a favor de la II Guerra Mundial. (*Más información en págs. 15 a 19*)
- 1.6. El consumo de energía per cápita es en la Argentina 6.6 veces menor que en Estados Unidos y 4.6 veces menor que en Inglaterra. (*Más información en pág. 26*)
- 1.7. El índice de electromecanización, que no mejora desde 1943, evidencia el estancamiento industrial argentino. (*Más información en págs. 24 a 29*)
- 1.8. Como resultado, la producción por obrero disminuye ininterrumpidamente desde 1937. (*Más información en págs. 29 a 32*)

B. Las Teorías.

- 1.10. No es posible comprender la industrialización ateniéndose exclusivamente a su contenido económico. Industrialización implica modificaciones en la estructura de la sociedad, ante todo modificaciones de las relaciones de propiedad, expropiación de las viejas clases propietarias y ascenso de nuevas clases al poder. (*Más información en págs. 33 a 35*)
- 1.11. El crecimiento industrial que se observa en los países atrasados del mundo capitalista, la Argentina entre ellos, se distingue de la industrialización, capitalista o socialista. Ante todo, porque la industria crece, pero no modifica las viejas relaciones de propiedad ni la estructura del poder. Y, además, las características estrechamente económicas del proceso son también distintas de las de la industrialización, y sus efectos en nada se parecen a los efectos progresivos de ésta. Este proceso se denomina pseudoindustrialización. (*Más información en págs. 33 a 36*)
- 1.12. En el plano económico la pseudoindustrialización se caracteriza —y se diferencia de la industrialización —porque a) no aumenta la composición técnica del capital; b) no se desarrollan plenamente las industrias básicas; c) la productividad del trabajo no aumenta mayormente, los costos son elevados y baja la eficiencia; d) el incremento en la producción de medios de producción es inferior al crecimiento en la producción de bienes de consumo; e) la agricultura no se tecnifica y permanece estancada. (*Más información en págs. 33 a 36*)

DATOS FUNDAMENTALES

- 1.13. Todas las características de la pseudoindustrialización están presentes en las deficiencias estructurales de la industria argentina y en el estancamiento de 15 años en su crecimiento cuantitativo. (*Más información en págs. 36 a 44*)

- 1.14. Es falso que el crecimiento de industrias en los países atrasados reduce el mercado para las exportaciones de los países industriales. Lo contrario es cierto. El crecimiento de la industria no ha cerrado el mercado argentino para las exportaciones norteamericanas, inglesas, etc. La economía y la industria argentinas dependen hoy más que nunca de las importaciones. (*Más información en págs. 45 a 47*)
- 1.15. El capital internacional, en particular el capital norteamericano, participa activamente, cada vez más, en el crecimiento de industrias en los países atrasados en general, y la Argentina entre ellos. (*Más información en pág. 48 a 50*)

2. La Clase Empresaria Argentina

A. Los Hechos.

- 2.1. Del estudio de los directorios de las sociedades anónimas industriales en el período 1945-1960 NO surge la evidencia, ni tampoco indicios, de que durante ese período haya existido movilidad social ascendente hacia y/o dentro de la clase empresaria. (*Más información en págs. 51 a 54*)
- 2.2. El origen familiar de los grandes empresarios argentinos indica escasa movilidad social en los últimos 50 años. (*Más información en pág. 55*)
- 2.3. El análisis biográfico de los directivos de la Unión Industrial Argentina revela que los dirigentes industriales tenían un alto grado de participación en la Sociedad Rural Argentina y en actividades agropecuarias. La historia de la Unión Industrial revela que las relaciones de los industriales con los estancieros fueron armónicas y no conflictivas. (*Más información en pág. 56 a 59*)

B. Las Teorías.

- 2.4. El crecimiento de la burguesía industrial argentina tiene lugar en la época del monopolio. Desde su nacimiento la industria argentina revela características monopolistas, y la propiedad industrial se centraliza en un reducido número de manos, entrelazada a los terratenientes y al capital extranjero. La propiedad industrial está más concentrada que la propiedad de la tierra. (*Más información en págs. 60 a 64*)
- 2.5. La burguesía industrial argentina goza de privilegios monopólicos que determinan la falta de incentivos para rebajar los costos de producción mediante el progreso técnico. (*Más información en págs. 64 a 68*)
- 2.6. La burguesía industrial actúa como agente nativo de la penetración norteamericana en la sociedad argentina. (*Más información en pág. 70 a 77*)
- 2.7. Desde el punto de vista de su posición ante la misión histórica revolucionaria de la nación, la burguesía industrial es una clase contrarrevolucionaria y antinacional. (*Más información en págs. 78 a 80*)

Crecimiento (1935-1946) y Estancamiento (1947-1963) de la Producción Industrial Argentina

VICTOR TESTA

1. La carencia de información estadística dificulta el estudio de la industria argentina.

EL DESARROLLO industrial puede analizarse en base a diversos índices. Entre ellos figuran: el número de obreros ocupados; el valor de la producción y/o su volumen físico; la productividad de la mano de obra y el consumo de energía. Este estudio se ha realizado con los índices de ocupación obrera y de producción (ver cuadros 1 y 2), que pueden obtenerse con relativa facilidad.

Respecto a la documentación disponible, cabe observar que desde 1914 hasta 1935 no se efectuó ningún censo industrial. A partir de 1935 y hasta 1954 la información fue actualizada cada dos años. Por último en 1957 se realizó una nueva encuesta industrial cuyos datos aún no se conocen¹. De todos los censos publicados, el más completo es el del año 1935, que presenta todos sus datos clasificados por rama industrial. De ahí en adelante, la presentación de datos fue cada vez más escueta, llegando a un mínimo en el censo de 1954, que agrega a la pobreza de sus páginas el atraso de la información. Según la frase de un informe oficial, "Tareas como las de compilación estadística que son normales y elementales en cualquier Estado medianamente organizado, se convierten en nuestro país en tareas difíciles de cumplir y nunca es posible contar con estadísticas buenas, veraces y oportunas"². Por supuesto, la creciente pobreza de la información censal dificulta seriamente el estudio de la evolución industrial argentina. Pero esto no agota las dificultades: por una parte, se tropieza con el insoluble problema de las clasificaciones de la información, que difieren en cada censo. Y, además, la inflación ha trastocado de tal modo el valor del peso que los datos relativos al valor de la producción pierden todo sentido en un análisis cronológico.

Para los fines de este estudio, los valores de producción indicados en los censos han sido convertidos a pesos de valor constante. Pero la presentación de los datos censales oponen aquí otra valla. Los establecimientos industriales figuran agrupados en estratos conforme al monto en pesos de su pro-

El crecimiento industrial permanece estancado desde 1946. La producción industrial por persona ocupada es inferior a la producción por persona ocupada en el sector agropecuario, debido al estancamiento y la baja productividad de la industria. El continuo predominio de Alimentos y Textiles en el conjunto de la producción revela el estancamiento de la industria a un nivel primario de evolución.

¹ Hallándose en prensa esta publicación, la Dirección Nacional de Estadística editó los primeros datos de la encuesta industrial de 1957. Las clasificaciones presentadas son tan generales que resultan inutilizables para esta investigación.

² Comisión Honoraria de Reactivación Industrial, *Informe sobre la industria argentina y los medios para su reactivación*. Buenos Aires, setiembre de 1963.

ducción; como los límites entre los estratos han sido modificados arbitrariamente por los editores de cada censo, sucede que al trabajar con pesos de valor constante, los estratos se entre-

¹ Tampoco llevando los valores de producción a precios constantes terminan las dificultades. Como puede advertirse en el cuadro 2, se ha trabajado con dos series indicativas del valor de la producción a precios constantes. La primera de ellas, que figura en la columna (3), presenta limitaciones para su uso con fines comparativos, pues la definición de producción adoptada por la Dirección Nacional de Estadística, no ha sido la misma en todos los censos. Hasta el año 1941, como valor de producción se tomaba el costo en fábrica. En 1941, el valor de producción se recabió solamente de los establecimientos que ocupaban

cruzan de manera tal que resulta imposible efectuar comparaciones, aún entre dos censos sucesivos.¹

más de 5 obreros, extrapolándose para el resto. A partir de 1946 se pidió el precio de venta en fábrica. Tal es una de las causas del gran salto que se observa para el valor de producción en ese año. Por estas dificultades es que se han agregado los datos de valor de la producción industrial que presenta el libro de Fiat (citado al pie del cuadro 2), los cuales se basan en las series de volumen físico que publica periódicamente la Dirección Nacional de Estadística. Estas series si bien no se ajustan a la realidad industrial, permiten al menos hacer una comparación global en todo el período considerado.

CUADRO 1

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y NUMERO DE OBREROS OCUPADOS EN LA INDUSTRIA

Año	Establecimientos		Obreros ocupados		
	Cantidad	Índice (1935: 100)	Cantidad	Índice (1935: 100)	Porcentaje de aumento
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1935	39.063	100	440.582	100	
1937	47.831	123	548.927	122	
1939	51.178	134	572.784	130	
1941	54.670	140	677.517	153	
1946	86.440	221	938.387	214	
1948	81.937	209	917.265	208	
1950	83.370	213	923.824	210	
1954	151.828	388	1.055.496	239	75,4
1958	—	—	1.074.600	244	
1960	—	—	950.600	216	11,7
1962	—	—	883.100	200	—18,0

NOTA: En estas cifras no están consideradas las empresas del ramo "construcciones". Hasta 1954 el número de establecimientos y de obreros ha sido obtenido de los censos efectuados por la Dirección Nacional de Estadística y Censos. Desde 1958 a 1962 los obreros ocupados se han calculado sobre la base de los números índices que publica periódicamente la misma Dirección.

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En 1935 existían en la Argentina 39.063 establecimientos industriales que ocupaban 440.582 obreros. Considerando 100 esos valores, en el año 1954 eran respectivamente 388 y 239, habiendo aumentado el número de obreros ocupados 11,7% respecto a 1946. Etcétera.

2. La expansión industrial, comenzada en los años previos a la Segunda Guerra Mundial, se extingue después de 1946.

La ocupación obrera aumenta 75,4 % entre 1937 y 1946, crece sólo 11,7 % entre 1946 y 1954, y disminuye 18 % entre 1954 y 1962 (cuadro 1). Evidentemente, estas tres cifras señalan un ciclo en la industria: una primera etapa de vertiginosa expansión (1937-46); otra de relativo estancamiento (1946-54) y una última de declinación (1954-62).

Confirmado las tendencias señaladas por los datos de ocupación industrial, el valor de la producción aumentó 62 % en el período 1937-46,

y 17 % en los ocho años que pasan entre 1946 y 1954.

Tomando valores absolutos se constata que, desde 1935 hasta 1937, la ocupación obrera creció en 108.000 personas. En comparación, desde 1946 hasta 1954 los obreros ocupados aumentaron en 117.000. Estas cifras indican que en dos años, durante el gobierno "vacuno" de Justo, la industria absorbió tanta mano de obra como en ocho años durante el gobierno "industrialista" de Perón.

La magnitud de la desproporción observada en el crecimiento industrial en ambos períodos, ha llevado a buscar otros valores que confirmen tales resultados. El volumen físico de la

CUADRO 2 VALOR DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

Año	Según datos censales				Según índices de volumen físico		
	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares	Índice 1937: 100	Porcentaje de aumento	Millones de dólares	Índice 1937: 100	Porcentaje de aumento
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1935	3.331	(a)	—		(b)	—	
1937	4.583	1.380	100		3.816	100	
1939	4.850	1.320	95	183	4.126	108	52
1941	5.877	1.700	123		4.295	113	
1946	15.640	3.920	283		5.865	152	
1948	23.138	5.810	420		6.845	180	17,1
1950	37.689	5.450	396	48,4	6.758	177	
1954	80.900	5.900	426		6.826	179	
1958	(c)	—	—		7.924	207	15,6

NOTA: Se trabaja con dos series distintas del valor de la producción por las razones expuestas en página 6. Los valores de la columna (8) se obtuvieron mediante la tabla de conversión a dólares constantes que da el libro de Fiat, *Oficina de Estudios para la Colaboración Económica Internacional*, La industrialización y el ahorro de divisas en la Argentina, Bs. As., 1959.

* Los valores de la columna (6) se obtuvieron del mismo libro, y corresponden a los precios de venta en fábrica.

(a) Para este año, no hay datos del valor del dólar.

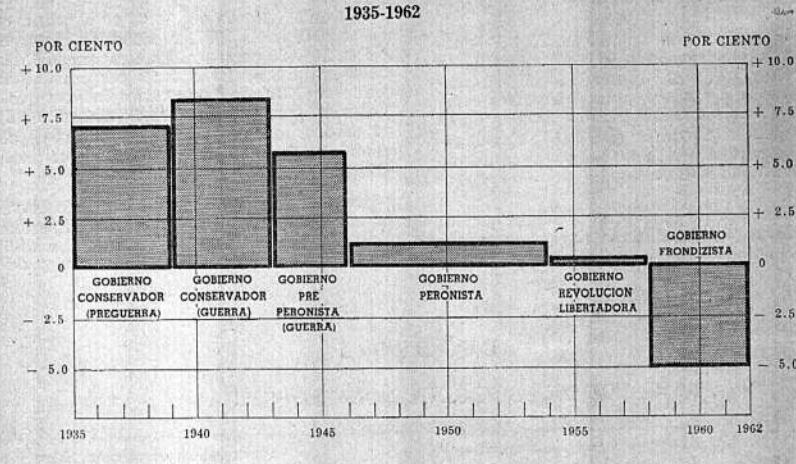
(b) Para este año, no hay datos de producción.

(c) A partir del año 1954 no hay datos publicados.

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

Adoptando los datos de los respectivos censos industriales, el valor de la producción industrial argentina pasó de 4.583 millones de pesos en el año 1937 a 80.900 millones en 1954. Considerando las series por Fiat, calculadas sobre la base del volumen físico, en esos mismos años la producción industrial fue de 3.816 millones de dólares y 7.924 respectivamente.

PORCENTAJE ANUAL ACUMULATIVO DE CRECIMIENTO DE LA OCUPACIÓN OBRERA



Fuente: Cuadro 1

El crecimiento industrial fue mayor bajo los gobiernos conservadores —llamados “antiindustrialistas”— que bajo el gobierno del general Perón —“industrialista”—. Bajo el gobierno del doctor Frondizi —“desarrollista”— la evolución industrial cambió de signo y se cerraron fábricas.

producción industrial¹ fue, en números índices:

1937: 56,2	incremento 1937-46: 53,7 %
1946: 86,3	incremento 1946-54: 16,4 %
1954: 100,1	

Según estos datos compilados durante el gobierno peronista, entre 1937 y 1946 hubo un aumento del volumen físico de la producción industrial tres veces mayor que en los ocho años siguientes.

Se puede cotejar también el aporte de la industria al producto bruto interno, cuyo monto, en dólares de valor constante fue²:

1937: 1.462 mill. dól.	increm. 1937-47: 77 %
1947: 2.589 mill. dól.	increm. 1947-57: 13 %
1957: 2.922 mill. dól.	

¹ Según el libro *Producto e ingreso de la República Argentina en el período 1935-54*, publicado en 1955 por la Secretaría de Asuntos Económicos.

² Según el libro de Fiat ya citado.

ACERCA DEL AUTOR: Vicente Testa recibió su título de ingeniero civil de la Universidad de Buenos Aires, y posteriormente cursó estudios en la Graduate School of Industrial Administration del Carnegie Institute of Technology.

El señor Testa es actualmente asesor económico de una de las principales firmas metalúrgicas radicadas en la Argentina.



La segunda conclusión que se desprende es el estancamiento de la industria en la postguerra. ¿Qué el peronismo favoreció a los industriales? Habrá sido inflando el monto de sus ganancias. Pero la producción industrial permaneció rigurosamente detenida en su crecimiento. Evidentemente, quienes afirmaban durante años que "la década peronista vuelca hacia la industrialización todos los recursos del país", e insisten todavía sobre "la importancia histórica de la industrialización peronista"¹, demuestran estar tan escasos de información como soberados de irresponsabilidad intelectual.

3. El análisis por etapas de la evolución industrial argentina revela la falla básica de la industria local: su incapacidad para alcanzar un nivel de desarrollo autosostenido.

Etapa 1935-37

Los censos indican en 1935 un fuerte impulso expansivo, probablemente iniciado en ese mismo año, coincidiendo con la relativa recuperación de los efectos de la crisis económica de 1929.

Analizando en el censo de 1935 el cuadro que presenta los establecimientos clasificados por fecha de fundación, se advierte que de cada cien establecimientos existentes ese año 25,2 habían surgido durante el quinquenio 1931-35; esos establecimientos ocupaban el 12,9 % de los obreros y arrojaban el 8,7 % de la producción. Por su parte, la estadística de 1937 indica que el 31,2 % de los establecimientos existentes en ese entonces habían sido fundados en los años 1931-37 y ocupando el 19 % de los obreros, aportaban el 13,8 % de la producción.

Dividiendo esos porcentajes entre sí, se obtienen los siguientes números índices de "obreros por establecimiento" y de "producción por establecimiento".

Período	Produc./establ.	Obr./establ.
1931-35	100	100
1931-37	128	120

Llama la atención el sensible incremento en los promedios de producción y obreros por establecimiento. Como el período 1931-37 contiene al 1931-35, cabe suponer que entre 1935 y 1937 se fundaron grandes establecimientos cuyo aporte explica el crecimiento de los índices.

Etapa 1937-39

Los cuadros 1 y 2 muestran que el ritmo de crecimiento disminuyó en esta etapa. La pobla-

ción obrera aumenta 6,55 % y la producción 8 % (considerando los valores más favorables).

Más aún, la cifra de obreros ocupados en 1937 debe ser abultada. En el censo de 1939, la Dirección Nacional de Estadística aclara que ha descubierto 8.370 establecimientos con 47.000 obreros existentes ya en 1937 y que, por diversas causas, no figuraron en el censo de este último año. Este dato acentúa la importancia del crecimiento registrado en la etapa 1935-37.

El total de obreros ocupados aumentó entre 1937 y 1939 en 24.000, es decir, en una cantidad menor que la descubierta sin censar en 1937, lo que hace suponer un descenso de la ocupación industrial en esos dos años. Precisamente, al comparar los valores de producción en pesos de valor constante, se encuentra que la misma ha disminuido.

Etapa 1939-41

En estos años vuelve a observarse un crecimiento importante de la industria, originado por la situación creada con el estallido de la guerra. Los obreros ocupados aumentan en un 17,7 % y la producción 13,9 % (según la columna [7] del cuadro 2), y aún en 29,5 % considerando los valores censales (columna [4] del cuadro 2).

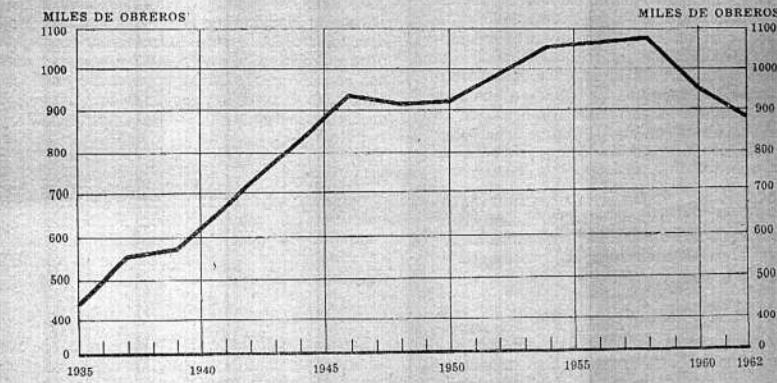
Al igual que entre los años 1935 y 1937, se nota un fuerte aumento en el número de grandes establecimientos. El cuadro 3 muestra que, mientras entre 1937 y 1939 aparecen sólo dos establecimientos de más de 500 obreros, entre 1939 y 1941 surgen 27 establecimientos de esa dimensión. Análoga variación se observa con los obreros ocupados.

CUADRO 3 ESTABLECIMIENTOS DE MÁS DE 500 OBREROS EN LOS AÑOS 1937/41

Año	Número de establecimientos	Obreros ocupados
1937	117	132.303
1939	119	136.175
1941	146	174.315

La estadística de 1941, que agrupa a los establecimientos según el monto de su producción, indica que en 1939 había 737 establecimientos produciendo más de un millón de pesos; este tipo de establecimiento aumentó hasta sumar 883 en 1941. Los obreros ocupados por el mismo grupo eran 227.000 en 1939, y 280.000 dos años después. Asimismo, de cada cien pesos produ-

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OBREROS OCUPADOS EN LA INDUSTRIA ARGENTINA (1935-1962)



Fuente: Cuadro 1

El crecimiento industrial —medido por la ocupación obrera— permanece estancado desde 1946.

cidos por la industria, 63 eran arrojados por estos establecimientos en 1939, proporción que llegó a 64 pesos en 1941 (en este caso se trata de establecimientos de más de cinco obreros y se incluye a la construcción).

El bienio 1939-1941 se caracteriza por la tendencia hacia una mayor concentración industrial, producida por la fundación o crecimiento de apreciable número de grandes establecimientos.

Etapa 1941-46

Los cinco años de ésta etapa abarcan la guerra y el primer año de postguerra. La ocupación obrera experimenta un fuerte incremento (40 %) y el valor de la producción crece 34,5 % (este valor corresponde a los datos de la columna [6] del cuadro 2, puesto que no se pueden comparar los datos censales de producción del año 1946 con los anteriores)¹.

¹ Cabe hacer una salvedad respecto a las cifras del censo de 1946; se notan en él más establecimientos y obreros que en los años 1948 y 1950. Este hecho puede deberse a la influencia de un gran número de pequeños productores que por miedo a las multas se anotaron en el censo de 1946, pese a no pertenecer a la categoría de industriales. Por otra parte, la importación de ciertos artículos al término de la guerra, puede haber hecho desaparecer muchos pequeños talleres en el lapso 1946-48. De todos modos, las diferencias son lo bastante pequeñas como para dejarlas de lado en este estudio, aceptando que los valores se mantienen constantes.

Si bien el valor de la producción aumentó entre 1941 y 1946 un 5,5 % anual acumulativo, es conveniente recordar que los años 1935 a 1937, la misma magnitud creció un 9,5 % anual acumulativo.

Etapa 1946-48

Como ya se ha visto, en estos dos años disminuye el número de obreros ocupados; las cifras de producción señalan un aumento de 17 % (columna [6] del cuadro 2). Puede decirse que la industria mantiene las cifras de crecimiento, favorecida por el auge económico mundial de postguerra. El raquitismo estructural de ese crecimiento lo demostrarán los años siguientes con el estancamiento de la producción.

Por primera vez luego de muchos años, entre 1946 y 1948, se advierte un aumento en la productividad de la mano de obra. El crecimiento de la producción sin el correlativo aumento de los obreros ocupados, fue un resultado de la renovación de maquinarias desgastadas durante los años de guerra. Pero esa renovación ni siquiera permitió llevar la productividad por obra al valor que tenía en 1937. Recién en 1951 se volvió a alcanzar los valores de productividad de la mano de obra observados en 1937.

Etapa 1948-50

El comentario inserto en la Estadística de 1950 describe ajustadamente lo sucedido: "Los

resultados del censo de 1950, cotejados con el precedente, efectuado en 1948, señalan aumentos de reducida importancia en la actividad industrial durante dicho bienio... En este lapso los establecimientos industriales aumentaron en 1,7 % y los obreros empleados en 1,3 %.

Confirmando ésta aseveración, las cifras que figuran en el cuadro (2) indican que la producción total disminuyó.

Etapa 1950-54

En estos cuatro años, mientras los establecimientos prácticamente se duplican, la ocupación obrera aumenta 13,8 %, y la producción, considerando valores constantes, apenas llega a recuperar las magnitudes de 1948.

El surgimiento de gran número de talleres semi-artesanales que no aportan prácticamente nada al producto industrial del país, es el fenómeno más importante que se observa en estos años. Al mismo tiempo que los establecimientos industriales aumentan en 52.000, 63 % mas que los existentes en 1950, la producción industrial crece menos del 1 % considerando los datos censales, y sólo 8 % según las cifras más favorables.

Como es evidente, los viejos establecimientos pueden haber disminuido su producción (hecho que efectivamente ocurrió), y los nuevos compensaron esa reducción. Pero que los miles de nuevos establecimientos no hayan podido elevar las cifras de producción total ni el número de obreros ocupados, señala que el impulso de expansión industrial ha desaparecido.

El crecimiento de la industria argentina se produce sobre dos polos: por un lado, establecimientos gigantes que concentran la producción; por el otro, gran número de pequeños talleres con escasa productividad. Este fenómeno ya lo había observado Dorfman analizando las estadísticas industriales de 1935-37; los datos actuales sólo confirman que se mantienen idénticas condiciones.

Etapa 1954-62

La carencia de estadísticas actuales oscurece los rasgos de este período. No es posible conocer el número de establecimientos ni el valor de la producción. En cambio, respecto a los obreros ocupados, la Dirección Nacional de Estadística publica periódicamente números índices. Estos valores, si bien se ajustan muy poco a la realidad, pues no tienen en cuenta las nuevas industrias instaladas en el país, son suficientemente significativos para el propósito de comparar las cifras globales de ocupación industrial.

Los obreros ocupados se mantienen en número aproximadamente constante hasta 1958, ca-

yendo continuamente desde entonces. En 1962, la industria ocupa un número de obreros similar al que empleaba en 1945. Debe tenerse en cuenta que el índice presenta el promedio de ocupación en el año 1962. La ocupación en diciembre de 1962, es un valor mucho menor que no se ha colocado porque suma los efectos de una crisis coyuntural a la declinación crónica de la industria argentina:

El valor de la producción ha crecido 15 % entre 1954 y 1958, según el único dato que se posee. El índice de volumen físico de la producción industrial señala, en cambio, un aumento total de sólo 10 % en los ocho años transcurridos entre 1954 y 1962, porcentaje en el cual influyen los aumentos producidos luego de 1958 en la producción petrolífera y de gas.

Como puede observarse, el crecimiento industrial argentino ha seguido un proceso cíclico cuya rama ascendente termina en 1948. La sucesión de fases de expansión por otras de estancamiento y aún de declinación señala los límites de ese crecimiento que no logra alcanzar un nivel de desarrollo autosostenido.

Comparación entre 1947 y 1960

La industria argentina no sólo ha detenido su crecimiento, sino que ha comenzado a pesar negativamente en la productividad nacional.

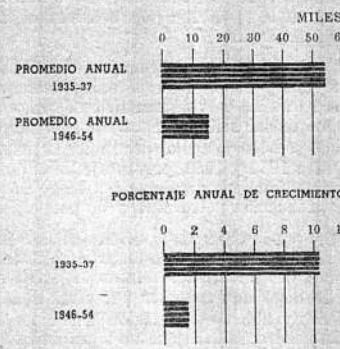
Es posible definir la producción per cápita de la industria y de las actividades agropecuarias, utilizando las cifras de población activa que ofrecen los censos nacionales de 1947 y 1960 y las estimaciones del producto bruto, realizadas por el Banco Central.

ACTIVIDAD	POBLACION ACTIVA (m'nes)		PRODUCTO (millones de pesos de 1950)	
	1947	1960	1947	1960
Industrial	1.655	1.460	13.600	12.400
Agropecuaria	1.423	1.915	11.000	15.344

Con esas cifras puede definirse la producción por persona activa en cada sector y año. Su variación define la variación de la productividad del sector.

ACTIVIDAD	PRODUC. POR PERS. ACTIVA (pesos de 1950)	
	1947	1960
Agropecuaria	6.650	8.460
Industrial	9.580	8.018

CRECIMIENTO COMPARATIVO DEL NUMERO DE OBREROS OCUPADOS EN LA INDUSTRIA, PERIODOS 1935-37 Y 1946-54



Fuente: Cuadro 1

Bajo el gobierno conservador del general Justo —llamado “de la oligarquía vacuna”— la ocupación industrial creció varias veces más que bajo el gobierno del general Perón —llamado “de la burguesía industrial”.

Mientras la absorción de personas por la industria provoca un descenso del producto por cabeza, la disminución de personas activas en las tareas agropecuarias genera un aumento de la producción per cápita que lleva ésta cifra a un valor superior que el correspondiente a la industria.

No debe asombrar este resultado. La industria no sólo padece de maquinaria vieja, mala organización, técnicas inadecuadas; sufre también la pesada carga de la burocracia. Solamente la mitad de la población activa ocupada en la industria en 1960, eran obreros industriales. El resto (empleados, capataces, directivos) sumaba casi un millón de personas, cantidad equivalente a toda la burocracia estatal, tan criticada por su peso improductivo. La comparación de las personas activas en la industria en ambos censos, señala que las 500.000 personas que absorbió la industria entre 1947 y 1960 fueron a parar a la burocracia industrial, contrapeseando todo desarrollo de la productividad.

En un estudio realizado por la Unión Industrial Argentina, se persiste en computar el cociente entre el aporte de cada sector al producto bruto y la población total del país ¹, tomando esos valores como índice de desarrollo económico. La distinta forma de cálculo en este trabajo esconde una diferencia conceptual. El cociente entre producto de un sector y toda la población expresa la disponibilidad de bienes de ese origen por habitante; en cambio la relación entre producto y persona activa expresa la productividad del sector. Los promedios tal como fueron presentados en este trabajo, fueron realizados en su oportunidad por la CEPAL ², pero éste organismo, al utilizar estimaciones gruesas de la población activa, ofrece cifras muy poco ajustadas a la realidad, que idealizan la productividad industrial.

Visto el problema de la baja productividad industrial, queda por analizar que ha pasado con la producción agropecuaria. Las cifras señalan un impresionante incremento del producto por cabeza en el campo argentino, aumento que no parece ajustarse a la realidad. Según un estudiioso de los problemas agropecuarios, la República Argentina es uno de los países “que menos aumento de productividad agraria acusa” en el período 1935-56 ³. El estudio no menciona la fuente de datos, pero como está realizado antes que se dieran a publicidad las cifras del censo de población de 1960, debe hallarse influenciado por las altas estimaciones de población activa en tareas agropecuarias que se realizaron en esos años. (La CEPAL, por ejemplo, supone para 1955 una población activa en las tareas agropecuarias de 1.916.000 personas, que aumentaría a 2.120.000 en 1967. Las cifras censales, en cambio, fijan en 1.460.000 la población agropecuaria activa en 1960⁴.)

¹ Departamento de Estudios Económicos de la Unión Industrial Argentina, *La evolución de la economía argentina en la post-guerra*, en Revista de la U.I.A., n° 20, jul-set, de 1963.

Vease también un cálculo de igual tenor en Sociedad Rural Argentina, *Memoria Anual*, 1963.

² CEPAL: *El desarrollo económico...*, Tomo I, p.116.

³ Horacio Giberti, *El desarrollo agropecuario en Desarrollo Económico*, vol. 2, n° 1, pág. 115.

⁴ CEPAL: *El Desarrollo Económico...*, pág. 116, cuadro XV. Véase también Fiat, OECEI, *Argentina, Síntesis económica y financiera*, Bs. As., 1960, pág. 5, que contiene estimaciones similares.

Uno de los factores que pueden haber influido en el aumento del producto agropecuario por persona ocupada en ese sector es la mecanización agraria (la existencia de tractores se ha duplicado entre 1947 y 1960¹). (Si bien el tema escapa al alcance de este trabajo, es probable que un análisis a fondo de la producción agropecuaria señale que la mecanización se realiza con los mismos defectos que la industrial, especialmente con un gran desaprovechamiento de la maquinaria. Un estudio realizado por el Departamento de Estudios Económicos de la Compañía Shell, señalaba como, a pesar que la potencia de los tractores existentes en el país en 1960 ascendía a una suma equivalente a la potencia eléctrica total instalada, el uso del tractor "no está convenientemente difundido, no sólo en lo fundamental, sino tampoco aplicado a tareas afines, como las de riego, transporte y generación de electricidad, destacable en otros países"²).

4. La distribución por ramas de la industria argentina revela su debilidad. La mitad de la producción industrial argentina consiste todavía en alimentos y textiles.

Existen dos factores particularmente importantes para determinar el nivel alcanzado por la evolución industrial de un país: la participación de los distintos sectores en la producción total, y el aporte que brinda cada sector al desarrollo de los otros, en forma de materias semielaboradas y de maquinarias. En general, el proceso de industrialización en los países actualmente avanzados se inició en la industria textil; se propagó luego a otras también destinadas al consumo, y prosiguió con las mecánicas, hasta culminar con la industria pesada—maquinaria, siderúrgica, química—es decir en la industria que produce para la industria.

Estos procesos no transcurren en tiempos sucesivos, sino que se superponen y entrecruzan entre sí, quedando condicionado el desarrollo de las industrias de consumo al fuerte crecimiento de aquellas que las proveen de equipos y bienes semiterminados. El desarrollo industrial se produce, entonces, como una interacción entre las distintas ramas de la industria.

La integración y colaboración entre las distintas ramas es la condición que define un auténtico desarrollo industrial. Por ésta razón, para afirmar que un país está en proceso de in-

¹ Fiat, Argentina..., págs. 19 y 20.

² Shell, Departamento de Estudios Económicos, La Provincia de Buenos Aires, Bs. As., julio de 1961, pág. 47.

dustrialización, es necesario comprobar, entre otros datos económicos e institucionales, si las nuevas industrias son capaces de favorecer el desarrollo de las demás. En la URSS, por ejemplo, la industria pesada creció desproporcionadamente respecto a la liviana; esa desproporción, sin embargo, sentó las bases técnicas para un crecimiento acelerado de las industrias de consumo³.

En la Argentina, en cambio, la industria ha aumentado la dependencia respecto al exterior, porque necesita importar permanentemente maquinarias y bienes semiterminados. Por otra parte, la escasa dimensión del mercado interno impide sustituir económicamente esos bienes mediante la producción nacional.

La industria argentina, en particular, ha tenido un crecimiento inarmonioso, originado unas veces por exigencias del mercado mundial, y otras por la necesidad de sustituir importaciones de bienes de consumo. Esta sustitución de importaciones se produjo, generalmente, en las últimas etapas de la elaboración, es decir, se ha creado una industria que partiendo de elementos importados de manufactura compleja, los termina o arma para su venta al consumidor.

Los diversos censos industriales permiten apreciar algunos aspectos de ese proceso de surgimiento de diversas ramas productivas. En el cuadro 4 se registra la participación de cada rama en el total de la producción y de obreros ocupados, en los años 1937, 1946 y 1954. Este cuadro está independizado tanto del distinto valor de la producción como del aumento de la ocupación obrera entre los años considerados. Resulta evidente que un porcentaje igual de participación en el total en los distintos años, significa que la rama considerada creció en igual proporción que el resto de la industria. Asimismo, porcentajes mayores o menores de

³ Es extraño que un estudió como Dorfman afirme en uno de sus últimos escritos que como "es natural", "la industrialización comienza por las operaciones tecnológicamente más sencillas" (Adolfo Dorfman, *Problemas estructurales del desarrollo industrial y las políticas de promoción*, en Comercio Exterior, México, julio de 1963, pág. 481).

Si por "natural" se entiende la acción de las fuerzas del mercado indudablemente es natural que en los países atrasados del siglo XX la industria comience con actividades de bajo nivel tecnológico, y por ello siga un proceso deformado que no se puede llamar industrialización sino pseudoindustrialización. Pero si "natural" quiere decir la mejor manera de obtener los resultados económicos que en Inglaterra, en Estados Unidos, en Alemania o en Francia y en la URSS configuran la industrialización, entonces lo natural es comenzar por las ramas que producen bienes de producción.

CUADRO 4 .

PARTICIPACION DE CADA RAMA EN LA PRODUCCION TOTAL Y EN EL TOTAL DE OBREROS OCUPADOS

(Las cifras indican %)

Rama	Producción			Obreros		
	1937	1946	1954	1937	1946	1954
1. Alimentos, bebidas y tabaco (1)	39,1	32,0	29,2	22,9	21,2	18,2
2. Textiles y confecciones (1)	14,9	19,2	18,7	17,4	17,9	18,4
3. Imprenta	3,9	2,8	2,2	4,5	3,7	2,4
4. Madera	3,1	4,7	4,0	7,1	10,4	9,1
5. Papel y cartón	1,1	1,9	2,0	1,7	1,9	1,7
6. Química	4,0	6,8	6,7	3,1	4,0	4,2
7. Petróleo y carbón	3,7	3,0	3,8	0,7	0,5	0,6
8. Caucho	0,9	0,8	1,2	1,0	0,8	1,3
9. Cuero	3,0	4,9	3,1	3,6	4,9	3,4
10. Piedras, vidrios y cerámica	2,4	3,4	3,6	4,3	6,3	6,0
11. Electricidad y gas	4,9	3,7	2,1	2,2	1,6	1,5
12. Metales	6,4	6,9	8,6	9,2	9,7	10,7
13. Extractivas	1,4	1,7	1,7	2,6	2,6	2,9
14. Vehículos y maquinaria (inclusive maquinaria eléctrica) (1)	8,1	6,4	11,4	11,2	11,2	17,0
15. Varios	3,1	1,8	1,7	8,5	3,3	2,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

NOTA: En algunos censos se efectuaron reagrupamientos de ciertos establecimientos, poniéndolos en una u otra rama; pero estos cambios carecen de significación.

(1) Estas ramas figuran separadas en el censo de 1954. Se las ha agrupado para facilitar la comparación con los censos anteriores.

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En 1937, la rama de Alimentos, Bebidas y Tabaco aportaba 39,1 de cada 100 pesos producidos por toda la industria, y empleaba 22,9 de cada 100 obreros. En 1954, la misma rama aportaba 29,2 de cada 100 pesos y ocupaba 18,2 de cada 100 obreros. Etcétera.

participación, indican que la industria considerada creció más o menos que el total¹.

Por cada cien pesos de producción industrial obtenidos en 1937, 54 pesos eran aportados por sólo dos ramas (Alimentos, Bebidas y Tabaco y Textiles y Confecciones); y esa participación sólo se reduce en 1954 a 47,9 pesos cada cien durante los 17 años transcurridos. Estas dos industrias de consumo mantienen, en conjunto, una participación igual a la mitad de la producción industrial argentina, en los 17 años considerados.

La debilidad de la industria argentina queda evidenciada en el escaso desarrollo de tres sectores claves: Petróleo y Carbón, que se mantienen estancados en todo el período 1937-54; Extractivas, cuyo aporte a la producción pasa de 1,4 % a 1,7 % y Electricidad y Gas, que disminuye su participación a la mitad de la registrada en 1937².

La industria química (casi en su totalidad produciendo para el consumo) aumenta en forma notable su participación entre 1937 y 1946, para quedar estancada desde entonces.

En cuanto a la rama que produce Maquinaria Vehículos y Aparatos Eléctricos, si bien se aprecia un aumento, su participación en el total, en 1954, llega apenas al 11,4 %; porcentaje éste que incluye gran cantidad de artefactos para uso doméstico.

Metales, Vehículos y Maquinarias, dos ramas fundamentales en la industria moderna, tienen

menor participación en la producción argentina que en el total de obreros ocupados; resultado debido a la escasa mecanización de estos grupos, causada especialmente por la abundancia de talleres de baja productividad.

Es revelador el cotejo entre el número de establecimientos existentes en algunas ramas industriales de Argentina y Estados Unidos.

El número de establecimientos existentes en Estados Unidos se halla, con respecto al número de establecimientos en la Argentina, en proporción de 12 a 1 para la industria del cemento y de 120 a 1 en las fábricas de máquinas-herramientas. En cambio, la proporción se invierte en las fábricas de cocinas (1 a 4) y es muy semejante en el ramo de heladeras y lavarrropas.

Comparando respecto a la población de cada país se encuentra que en Estados Unidos hay una fábrica de cocinas cada 2.600.000 personas y en Argentina una cada 80.000. En lavarrropas hay una cada 4.660.000 habitantes en Estados Unidos y una cada 80.000 en Argentina. Es evidente que las fábricas de artículos para el hogar son —en proporción a la población y en algunos casos en números absolutos— más numerosas en Argentina que en Estados Unidos, situación derivada del reducido tamaño de los establecimientos argentinos. Por otra parte, esta situación paradójica testifica una vez más la desafortunada propensión de la industria metálica argentina a producir bienes de consumo durables, no maquinaria.

Asimismo, computando el mismo cociente para la rama Alimentos, Bebidas y Tabaco, resulta:

1937 :	1.71
1946 :	1.51
1954 :	1.60

En el período 1937-46 se advierte una gran disminución de la productividad con tendencia a mejorar en los años siguientes. Esta rama disminuye su participación en el total de la producción industrial desde 39,1 % en 1937 hasta 29,2 % en 1954, o sea que el 10 % de la producción total pasa a ser aportada por otros sectores. Una de las causas de la disminución relativa de la productividad de ésta rama es la aparición de nuevos sectores industriales (textiles, químicos, madera), instalados en plantas modernas que aumentan la productividad del conjunto, disminuyendo así la diferencia con Alimentos, Bebidas y Tabaco.

2. Después de 1954 aumentó la extracción de petróleo y gas. Este último combustible ha producido una renovación en las fuentes energéticas de varias industrias, especialmente en las zonas atravesadas por los gasoductos. Es difícil todavía cuantificar su influencia en la productividad industrial, pero si resulta interesante el hecho de que su uso se registre, casi exclusivamente en las industrias del cemento y la electricidad.

1 Para las ramas de Alimentos, Bebidas y Tabaco y de Textiles y Confecciones, las cifras señalan una divergencia pronunciada entre los porcentajes de obreros y de producción con que participan en el total en los distintos años. Esta diferencia solo puede significar que estas industrias han variado su productividad. Los datos censales no permiten medir la productividad industrial, pero puede aceptarse como índice de la misma el cociente entre la producción y los obreros ocupados. Si bien la producción incluye el costo de la materia prima, como la misma mantiene en cada rama una relación prácticamente constante con el valor total puede aceptarse que el índice propuesto es suficientemente aproximativo a los fines de este estudio. Computando para los Textiles el cociente entre producción y obreros, se obtiene la siguiente serie:

1937 :	0.86
1946 :	1.07
1954 :	1.01

La productividad media en los establecimientos textiles era, en 1937, notablemente menor que la productividad general de la industria; mejoró luego en forma apreciable hasta el año 1946 (a pesar de la falta de maquinaria debido al cierre de la importación) y descendió lentamente entre 1947 y 1954, año éste en que se puso a la altura del promedio general.

ARGENTINA Y EE. UU. NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN ALGUNAS RAMAS INDUSTRIALES

Fábricas de	EE. UU. ¹	Habitantes por fábrica (millones)	Argentina	Habitantes por fábrica (millones)
Cemento	175	1.0	15 ²	1.3
Cocinas	69	2.6	250 ⁴	0.08
Heladeras	26	6.9	10	0.5
Lavarropas	39	4.6	25 ³	0.8
Máquinas de coser	85	2.1	11 ⁴	1.8
Maquinaria	29.741	0.006	250 ²	0.08

1 Industrial Marketing, 15 de mayo de 1963.

2 Encuesta Industrial 1957, en Boletín de Estadística, abril-junio 1963 (Establecimientos más de 10 obreros).

3 Agencias Asociadas Latinoamericanas, *The Home*

Resumiendo el cuadro 4, se observa que nuestras industrias básicas todavía están en proyecto. El crecimiento industrial se ha producido en dirección a las industrias de consumo que sustituyen productos importados sin un desarrollo paralelo de la producción de maquinaria, o de piezas con elevadas exigencias tecnológicas. El verdadero desarrollo industrial argentino no ha salido aún del papel.

El incremento en la importación de maquinaria a partir de 1959 (especialmente repuestos y máquinas para renovar ciertos procesos de producción) ilustra a las claras la amplia necesidad de equipamiento de la industria, necesidad "que no está con mucho satisfecha", según un informe oficial ampliamente difundido⁵.

La magnitud de la maquinaria importada no es en sí misma una medida de desarrollo. Lo que define las ventajas de la maquinaria importada es su contribución al crecimiento de la productividad industrial. Por ejemplo, la existencia de algunas fábricas bien equipadas, trabajando juntamente con cientos de talleres semiartesanales, puede significar tan sólo que los dueños de las primeras obtendrán superganancias, puesto que el precio lo fija el productor más ineficiente.

Otro factor a considerar es la eficiencia de la maquinaria importada. Como afirma un observador, respecto a las importaciones de estos últimos años, "en más de una oportunidad las radicaciones no se hacen con equipos que representan la última palabra de la técnica, sino con plantas que en su país de origen se consideran

Appliance industry in Latin America. Este folleto se refiere únicamente a fábricas completamente integradas, en realidad hay muchas más que realizan trabajos parciales.

4 Fiat, *La industrialización... ob cit.*

obsoletas y están descartadas por la aguda competencia".

También sería necesario determinar a qué sectores se dirige la mano de obra desplazada por los nuevos equipos. Si ésta encuentra ocupación en sectores de menor productividad (o si permanece desocupada como ocurre en estos momentos), la incidencia de la maquinaria importada en la productividad nacional puede llegar a ser negativa por esa sola razón.

5. Dos paralelas del crecimiento industrial argentino: productividad baja y costos altos.

Para comparar la productividad de la industria local con la extranjera, nada mejor que citar a los propios industriales argentinos. En 1949, decían: "La industria metalúrgica argentina subsiste como resultado de un absurdo —la falta de divisas— que aunque nos oprieme a través de la escasez y de los altos precios de las materias primas, nos salva, al mismo tiempo, impidiendo nuestra extinción por la competencia extranjera"⁶. Catorce años después, en 1963, la industria argentina exporta algunos productos, pero sus costos no han cambiado en sentido favorable. En efecto, el máximo que podrá exportar la industria argentina en 1963 alcanzaría a 100 millones de dólares⁷. Comparado con los ocho mil millones a que equivale la producción total de la industria, aquella cifra representa el 1 %. Si se acepta, en vía de hipó-

2 El Cronista Comercial, Bs. As., 8 de abril de 1963.

3 Declaración de la Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, en *Review of the River Plate*, Bs. As., junio 24, 1949.

4 De los cuales la mitad corresponde a azúcar. Comisión Honoraria de Reactivación Industrial, *Informe sobre la industria Argentina*, Bs. As., Setiembre 1962, pág. 37.

1 Consejo Federal de Inversiones y Confederación General Económica, *Programa conjunto para el desarrollo agropecuario e industrial*, 2º Informe, Bs. As., mayo 1963, T. 3, pág. CXLIII.

tesis, que toda la exportación industrial se vende en condiciones de libre competencia internacional en precio y calidad; y si se supone, siempre en vía de hipótesis, que una parte sustancial de la producción de las fábricas exportadoras se vende en el mercado interno a igual precio que en el exterior, todavía así subsiste el hecho de que la casi totalidad de la industria argentina sobrevive al amparo de la muralla aduanera.

“El promedio ponderado de incidencia teórica de derechos aduaneros y otros gravámenes de efectos equivalentes, sobre el valor CIF de las importaciones es, en la Argentina de 52,8 %, en el Mercado Común Europeo de 7 %, en Estados Unidos de 5,2 %, y en España e Italia de 24 %”¹. O sea que, en 1963, la altura del muro proteccionista argentino duplica la de una nación atrasada como España, y es siete veces mayor que la del Mercado Común Europeo. Y a ello debería sumársele todavía la protección adicional que implica para la industria argentina el alto costo del flete desde los centros de producción europeos o norteamericanos.

El señor Torcuato Di Tella piensa que amparada por el peronismo la industria argentina se “consolidó” y “se fue tornando menos ‘artificial’ y más capaz de resistir una política de protección discriminada”². Pero los hechos entonan una música absolutamente distinta: en 1963 la industria argentina depende de la protección aduanera aún más que en 1949.

Otro miembro de la familia Di Tella, pretende justificar la poca eficiencia de la industria argentina en términos de las superganancias que obtiene la burguesía industrial. A tal fin, el señor Guido Di Tella expresa que cuando se tejan los precios internacionales con los altos costos de la industria local, se debe descontar a los últimos las ganancias extras de que goza la industria gracias a su posición monopolística. Justifica tal afirmación agregando que “si los precios mayores no se deben a costos mayores sino a la existencia de ganancias monopólicas, éstas acrecen al país”³.

Con éste hallazgo magistral quedan simultáneamente justificadas la ineficiencia de la industria en los países atrasados y las superganancias de las burguesías atrasadas. Pero se trata de la lógica del ladrón que refugiándose en la iglesia intenta salvar a la vez su alma y su botín.

¹ Programa conjunto..., ob. cit., tomo 3, pág. CXXX

² Torcuato Di Tella, *Los procesos políticos y sociales de la industrialización*, en Desarrollo Económico, volumen 2, nº 3, pág. 44.

En verdad, las superganancias monopólicas de la burguesía industrial no “acrecen” al país, excepto que se entienda por tal a la familia Di Tella, su Holding y su Fundación. Esa masa de beneficio extra mantiene y recrea en nuevas formas el atraso del país al ser invertido por la burguesía industrial en:

- a) La compra de artículos suntuarios (que originan cuantiosas pérdidas de divisas para el país).
- b) La compra de grandes extensiones de campo (que mantiene y acrecienta el latifundio).
- c) La instalación de nuevas industrias ineficientes (que impiden elevar la productividad nacional).
- d) Las inversiones especulativas facilitadas por la inflación crónica.
- e) La inversión en Nueva York o Suiza de grandes masas de dinero que la garantizan contra los efectos de posibles revoluciones, devaluaciones, etc.

6. Es falsa la difundida afirmación según la cual los grandes industriales argentinos son ex pequeños talleristas enriquecidos

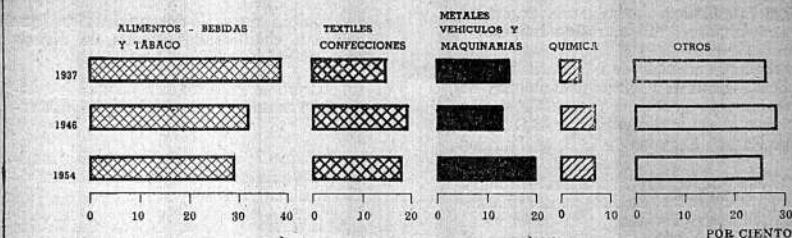
Para apreciar la verdadera dimensión de la industria argentina es necesario previamente separar de la información censal los establecimientos que trabajan en forma semi-artesanal, así como aquellos que no forman parte de la industria fabril (Tipicamente los talleres de reparación de automóviles).

A partir de 1941, la Dirección Nacional de Estadística eliminó del relevamiento a los establecimientos de menos de 5 obreros, debido a la dificultad para obtener de ellos datos fidedignos. Tuvo en cuenta además que siendo esos talleres el 63 % de los establecimientos, aportaban sólo el 7 % de la producción.

También en este trabajo se opta por prescindir de los pequeños talleres y se trabaja sólo con los establecimientos de más de 10 obreros. Esta decisión implica descontar el 90 % de los establecimientos y un 20 % de los obreros, para quedar así con lo que propiamente puede llamarse la industria fabril argentina.

³ Guido Di Tella, *Reconsideración de la teoría de la división Internacional del trabajo*, en Desarrollo Económico, vol. 2, nº 4, enero-marzo de 1963.

EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE DIVERSAS RAMAS EN EL TOTAL DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL 1957-1946-1954



Fuente: Cuadro 4

El permanente predominio de Alimentos, Bebidas y Tabacos en el total de la producción, revela el estancamiento de la industria argentina en un nivel primario de evolución.

A decir verdad, muchos establecimientos de más de 10 obreros no tienen maquinarias adecuadas, carecen de la más mínima organización de la producción y su productividad está muy por debajo del promedio. Sólo un estudio más a fondo permitiría aseverar hasta qué punto esos establecimientos no son otra cosa que grandes talleres artesanales. Un informe técnico responsable afirma que “La reticencia para modernizar continuamente las técnicas y aplicar las normas más avanzadas de racionalización, tanto administrativas como de producción, se traduce en métodos fabriles atrasados y aún en el mantenimiento permanente de una capacidad de producción ociosa. En años recientes, en que la producción tenía demanda amplia, técnicos especializados han calculado en un 35 % a esa capacidad ociosa en la industria manufacturera”⁴.

Los cuadros 5 y 6 presentan a los establecimientos de más de 10 obreros clasificados por cantidad de obreros ocupados. Entre 1937 y 1954 se advierte una pequeña disminución en el promedio de obreros por establecimiento (de 63 a 60,5). Dentro de las mismas fechas, los trabajadores ocupados en establecimientos de más de 500 obreros aumentan del 28,5 % del total (en 1937) hasta el 31,8 % (en 1954). Así avanza el proceso de concentración industrial.

Poco más de 200 establecimientos, que representan el 1,6 % del total, ocupan 31,8 % de los

⁴ Programa conjunto..., ob. cit., t 3, pág. CXXXVI.

obreros. Puesto que su productividad es mucho mayor que el promedio, este grupo tiene una participación aún mayor en la producción total. Lamentablemente, la clasificación censal no permite obtener este último dato en forma directa. Hay, sin embargo, hechos aislados que permiten orientarse acerca de la concentración industrial; en el Gran Buenos Aires, por ejemplo, 130 establecimientos industriales consumieron en 1961 el 38 % del total de la energía vendida a la industria en esa zona⁵.

Los establecimientos más pequeños —entre 10 y 25 obreros ocupados— duplican las cifras de obreros entre 1946 y 1954, y aumentan sólo un 11 % entre 1946 y 1954.

El grupo de establecimientos que ocupa de 26 a 50 obreros señala el mismo fenómeno: crecimiento entre 1937 y 1946, estancamiento entre 1946 y 1954. Por su parte el sector que agrupa los establecimientos con 50 a 100 obreros es el único donde se advierte una disminución absoluta del número de establecimientos tanto como del número de obreros ocupados.

El cuadro 5 se ha confeccionado para comparar el crecimiento de los distintos grupos de establecimientos. Se advierte fácilmente que el mayor incremento se produjo en los establecimientos más pequeños; en el grupo que ocupa de 101 a 500 obreros el aumento es mínimo y repunta entre los grandes establecimientos. Este

⁵ Memoria de SEGBA, ejercicio 1962.

estrangulamiento, que se acentúa más todavía en el periodo 1946-54, denota una barrera para la movilidad de los establecimientos.

Las cifras del cuadro 7 prueban que es casi imperceptible el número de establecimientos pequeños que pueden llegar a ser grandes fábricas. Prácticamente la totalidad de los pequeños establecimientos argentinos permanecen como tales, en tanto que los grandes establecimientos nacen grandes y siguen creciendo. Los pequeños talleres que evolucionaron hasta convertirse en grandes fábricas no pasan de ser un mito.

Por supuesto, algunos talleristas lograron convertirse en grandes industriales, pero se tra-

ta de casos aislados, carentes de significación estadística.

Cabe destacar que los establecimientos con menos de 10 obreros eran el 85,5 % del total en 1937 y el 90,7 % en 1954. Estos 137.000 establecimientos constituyen la base de sustentación de una numerosa clase de artesanos y talleristas concentrada especialmente en el Gran Buenos Aires. Ni aún con la imaginación mejor dotada sería posible confundir a este sector social con una "burguesía industrial" y, sin embargo, ese es el sector que comanda 90 de cada 100 "establecimientos industriales" argentinos.

CUADRO 5

ESTABLECIMIENTOS CON MAS DE 10 OBREROS CLASIFICADOS SEGUN NUMERO DE OBREROS OCUPADOS

Escala de ocupación	Año 1937		Año 1946		Año 1954	
	Número de establecimientos	Porcentaje	Número de establecimientos	Porcentaje	Número de establecimientos	Porcentaje
10 a 25 ...	3.658	53,9	7.153	55,6	8.097	57,6
26 a 50 ...	1.524	22,2	2.847	22,2	3.010	21,4
51 a 100 ...	813	11,9	1.548	12,0	1.530	10,9
101 a 500 ...	708	10,4	1.154	8,9	1.199	8,5
501 a 1.000 ...	65	1,0	110	0,8	146	1,0
Más de 1.000 ...	43	0,6	64	0,5	88	0,6
TOTAL ...	6.811	100,0	12.876	100,0	14.070	100,0
INDICE ...	100		190		207	
Porcentaje del total de establecimientos censados	14,5		14,9		9,8	

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En 1937 existían 3.658 establecimientos que ocupaban entre 10 y 25 obreros. Estos establecimientos significaban el 53,9 % de los 6.811 establecimientos que entonces ocupaban más de 10 obreros. A su vez estos establecimientos que ocupaban más de 10 obreros significaban el 14,5 % del total de establecimientos industriales. Etcétera.

CUADRO 6

OBREROS OCUPADOS EN LOS ESTABLECIMIENTOS DE MAS DE 10 OBREROS

Escala de ocupación	Año 1937		Año 1946		Año 1954	
	Número de establecimientos	Porcentaje	Número de establecimientos	Porcentaje	Número de establecimientos	Porcentaje
10 a 25 ...	58.226	13,6	116.190	15,1	129.713	15,3
26 a 50 ...	54.238	12,6	101.812	13,2	106.520	12,5
51 a 100 ...	57.002	13,6	111.159	14,7	107.768	12,7
101 a 500 ...	137.109	31,7	229.126	29,6	236.738	27,7
501 a 1.000 ...	44.483	10,3	76.622	9,9	102.634	12,3
Más de 1.000 ...	78.485	18,2	135.632	17,5	165.731	19,5
TOTAL ...	430.143	100,0	770.541	100,0	849.104	100,0
INDICE ...	100		180		197	
Porcentaje del total de obreros censados			82,0		82,5	
						80,7

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En 1937 existían 58.226 obreros ocupados en establecimientos que ocupaban más de 10 obreros. Esos 58.226 obreros significaban el 13,6 % de los 430.143 obreros ocupados en establecimientos con más de 10 obreros. A su vez, estos 430.143 obreros significaban el 82 % del total de obreros industriales. Etcétera.

7. El crecimiento industrial argentino consiste en el desarrollo de 250 establecimientos que concentran la mitad de la producción.

Los establecimientos que ocupan más de 500 obreros pasaron de 108 en 1937 a 234 en 1954 (cuadro 5), ocupando 122.000 trabajadores en 1937 y 267.000 en 1954 (Cuadro 6). Entre 1937 y 1946 el número de obreros ocupados aumenta 73 %, pero entre 1946 y 1954 sólo crece 27 %. El ritmo de crecimiento disminuye en el segundo período considerado, pero como lo mismo ocurre en el total de la industria, el efecto neto fue un aumento de la concentración industrial.

Entre los años 1935 y 1937 aparecen 20 establecimientos que ocupan más de 500 obreros, es decir, 10 por año; entre 1937 y 1946 aparece un promedio de 7 establecimientos por año y lo mismo ocurre entre 1946 y 1954.

De los 108 establecimientos existentes en 1937, 18 pertenecían al rubro Alimentos... (9 eran frigoríficos); 26 a Textiles y Confecciones; 7 eran Imprentas; otros 7 corresponden al ru-

bro Tierra, Vidrio, Cerámica y 9 eran talleres de ferrocarril. La mitad de los grandes establecimientos existentes en 1937 pertenecían a industrias que cabe denominar "tradicionales": textiles, alimentos, talleres de ferrocarril.

En 1946, sobre 174 establecimientos con más de 500 obreros, 35 pertenecían al ramo de Alimentos...; 43 a Textiles...; las Imprentas eran 8 y 2 trabajaban con Tierra... Es decir, la proporción de establecimientos "tradicionales" seguía siendo la misma que en 1937.

En 1954, para un total de 254 establecimientos con más de 500 obreros, había 57 correspondientes al ramo de Alimentos...; 53 a Textiles; 11 pertenecientes a Tierras y 4 eran Imprentas. La proporción de establecimientos "tradicionales" se mantiene constante.

Sin embargo, en 1954 aparece ya con cierta importancia entre los grandes establecimientos la rama Vehículos y Maquinaria con 42 establecimientos, de los cuales quedan 33 descontando los talleres de ferrocarril.

CUADRO 7

EXPANSION DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES CLASIFICADOS SEGUN NUMERO DE OBREROS OCUPADOS

(Indice del número de establecimientos 1937: 100)

Escala de ocupación	1946	1954
Hasta 10 obreros	180	336
De 11 a 25 obreros	195	220
De 26 a 50	186	197
De 51 a 100	191	188
De 101 a 500	163	170
De 501 a 1.000	170	225
Más de 1.000	148	204
Todos los establecimientos	190	207

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

Considerando igual a 100 el número de establecimientos industriales que en 1937 ocupaban hasta 10 obreros, resulta que en 1946 el número de esos establecimientos equivalía a 180 y en 1954 a 336. Etcétera.

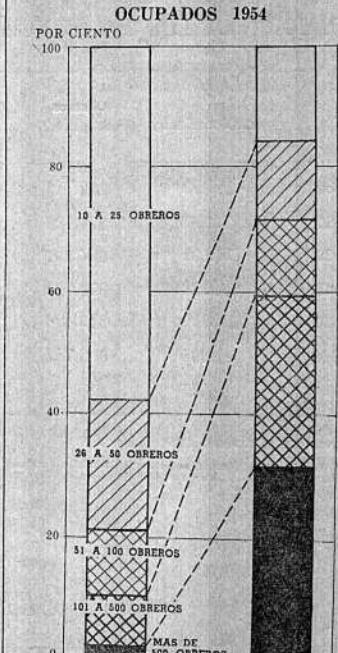
8. A la luz de la información disponible, las sociedades anónimas constituyen el mejor índice de concentración de la propiedad industrial.

El censo de 1937 indica un total de 49.000 establecimientos (incluyendo la construcción), de los cuales 2.411 pertenecían a sociedades anónimas. Estos establecimientos concentraban 36 de cada cien obreros ocupados en la industria, aportando 52,5 % de la producción total.

Las sociedades anónimas, siendo apenas 5 % de los establecimientos, aportaban la mitad del producto industrial. Su promedio de producción por obrero era exactamente el doble que el promedio del resto de 95 % de establecimientos.

Esos dos hechos: alta productividad y gran concentración, evidencian que los grandes establecimientos considerados en el punto 6 pertenecen a este grupo de sociedades anónimas.

CONCENTRACION DE LA INDUSTRIA MEDIDA POR EL NUMERO DE OBREROS OCUPADOS 1954



Fuente: Cuadro 5

El 10 % de los establecimientos ocupa el 59,5 por ciento de los obreros. Sólo 234 establecimientos ocupan el 32 % de la clase obrera.

El censo de 1935 aportaba un dato no menos importante: los 2.294 establecimientos que figuraban como sociedades anónimas, pertenecían a 671 empresas, o sea que a cada sociedad anónima poseía un promedio de 3 establecimientos. En la hipótesis más desfavorable, para este trabajo, si los 117 establecimientos pertenecientes a sociedades anónimas y surgidos entre 1935 y 1937, hubieran correspondido cada uno a una nueva sociedad, en el año 1937 hubieran existido, como máximo, 788 empresas que aportaban el 52,5 % de la producción total.

CUADRO 8

EVOLUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS FUNDADOS ANTES DE 1920

Año	Número de establecimientos	Obreros ocupados	Obreros por establecimiento	Participación en el total de		
				la producción	los establecim.	los obreros
1935	12.471	230.719	18,6	55,1 %	30,8 %	48,9 %
1937	14.261	274.936	19,2	54,4 %	28,8 %	47,3 %
1939	14.638	286.887	19,6	52,1 %	27,1 %	46,8 %
1941	14.186	310.771	22,0	47,7 %	24,4 %	42,6 %
1946	14.930	346.426	23,2	40,9 %	17,3 %	37,0 %
1948	12.396	334.737	27,1	39,5 %	15,1 %	36,5 %
1954	9.817	288.104	26,5	29,1 %	7,2 %	27,3 %

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En 1935 existían 12.471 establecimientos industriales fundados antes de 1920. Esos establecimientos aportaban 55,1 de cada 100 pesos producidos por la industria y ocupaban 48,9 % de cada 100 obreros. Etcétera.

CUADRO 9

EVOLUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS FUNDADOS ENTRE 1921 Y 1935

Año	Número de establecimientos	Obreros ocupados	Obreros por establecimiento	Participación en el total de		
				la producción	los establecim.	los obreros
1935	24.298	172.671	7,1	60,8 %	60,0 %	36,6 %
1939	29.624	246.206	8,3	35,1 %	59,0 %	39,8 %
1941	28.585	270.443	9,5	35,1 %	49,8 %	37,0 %
1946	26.903	268.857	10,0	31,2 %	31,4 %	28,6 %
1948	23.173	251.998	10,8	30,8 %	28,0 %	27,5 %
1954	19.419	216.531	11,1	24,9 %	14,0 %	20,5 %

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En 1935 existían 24.298 establecimientos industriales fundados entre 1921 y 1935. Esos establecimientos aportaban 60,8 de cada 100 pesos producidos por la industria y ocupaban 36,6 de cada 100 obreros. Etcétera.

Como ese cálculo no tiene en cuenta la pertenencia de distintas sociedades a un mismo grupo financiero, puede afirmarse que la concentración de la propiedad en la industria argentina en 1937 no era menor que la concentración de la propiedad agraria en manos de los terratenientes.

En los años transcurridos hasta 1954 —último para el que se dispone de datos— el número de establecimientos pertenecientes a sociedades anónimas llegó a 3.273 que ocupaban el 33,7 % de todos los obreros, y aportaban el 42,2 % de la producción. No se dispone de datos que permitan establecer a cuantas empresas pertenecen estos 3.273 establecimientos, pero nada hace suponer que en 1954 la concentración fuera menor que en 1937.

Además de las sociedades anónimas existe otra forma de propiedad industrial que merece ser mencionada. Se trata de las empresas industriales del Estado. En 1954 pertenecían a este grupo, el 0,7 % de los establecimientos, que ocupaban el 12,7 % de los obreros y aportaban el 10 % de la producción total.

La productividad de los establecimientos estatales es menor que el promedio de toda la industria. En cuanto a su tamaño, las industrias estatales tenían un promedio de 124 obreros por establecimiento frente a un promedio de 109 obreros en los establecimientos pertenecientes a sociedades anónimas.

Entre los establecimientos estatales figuraban, siempre en 1954, los talleres ferroviarios y el grupo DINIE.

9. No se ajusta a los hechos la afirmación de que la burguesía industrial argentina es el producto de un aluvión de pequeños talleres nacidos durante la segunda guerra mundial. Los establecimientos fundados antes de 1935 aportan el 54 % de la producción total.

La información censal indica el año de fundación de los establecimientos, permitiendo estatificarlos según su antigüedad¹.

Establecimientos fundados antes de 1920

En éste grupo están incluidos los frigoríficos, los talleres de ferrocarril y los ingenios azucareros, ramas que se pueden denominar tradicionales en la industria argentina.

¹ Se observará que los datos presentados en los cuadros contienen diferencias. En la estadística de 1937 por ejemplo, los establecimientos fundados antes de 1920 son más que los indicados por el censo de 1935. Estos errores pueden estimarse en un 10 %, y para los fines del presente análisis carecen de significación.



Los establecimientos fundados antes de 1935 conservan una alta participación (54 %) en el total de la producción industrial. Esto evidencia la considerable importancia del crecimiento industrial argentino anterior a la Segunda Guerra Mundial.

El cuadro 8 señala que los establecimientos fundados antes de 1920 realizaban en 1935, el 55 % de la producción total; posteriormente su participación fué bajando hasta llegar a 29,1 % en 1954. Aunque su participación proporcional disminuyó, su aporte a la producción siguió aumentando en términos absolutos. En efecto, llevando la producción de estos establecimientos a dólares de valor constante, en 1937 produjeron 770 millones de dólares, en 1946 1.570 millones y en 1954, 1.680 millones.

Asimismo, la producción por obrero creció de 2.800 dólares por año en 1937 a 4.500 en 1946 y a 5.800 dólares en 1954. Los establecimientos fundados antes de 1920 evidencian alta vitalidad y tienen, además de su considerable peso cuantitativo, una notoria importancia estratégica. Los frigoríficos, por ejemplo, proveen el 40 % de las divisas obtenidas por la exportación.

Establecimientos fundados entre 1921 y 1935

Su participación en la producción y en el número de obreros ocupados oscila alrededor del 30 % hasta 1948; luego desciende llegando al 25 % en 1954.

Sigue en la pág. 59

Energía, Mecanización e Ineficiencia en la Industria Argentina

VICTOR TESTA

1. El crecimiento industrial coincide con una progresiva obsolescencia de las fábricas de electricidad.

EN LA DECADA de los años treinta, las compañías de electricidad instaladas en la Argentina se esforzaban para estimular el uso de energía eléctrica. Con ese propósito empleaban la publicidad combinada con tentadores planes de financiación que facilitaban la adquisición a crédito de calentadores, cocinas y otros artefactos eléctricos para el hogar.

En el curso de las dos décadas siguientes el panorama eléctrico cambió radicalmente. El consumo de corriente, incluso para uso industrial, quedó racionado y sujeto a horarios. La potencia distribuida llegó a ser tan débil, que el voltaje nominal de 220 volts fue sólo eso: nominal. Los habitantes de la Capital Federal, y más aún los del Gran Buenos Aires, sufrieron día tras día el tormento de los cortes de luz y de la baja tensión, inútil incluso para iluminar mediante lámparitas domésticas. La fabricación de elevadores de tensión —aparatos que elevan la tensión en la propia casa a costa de todo el vecindario— llegó a ser una de las más prósperas industrias, seguida de cerca por la fabricación de pequeños grupos electrógenos para uso familiar y comercial.

Entre 1935 y 1954, la cantidad total de maquinaria instalada con destino a la producción de electricidad para el mercado aumentó en menos de un cuarenta por ciento. En ese mismo período se triplicó la utilización de las máquinas generadoras de energía, indicada por el consumo de combustibles de esas máquinas (cuadro 10).

Las compañías de electricidad no se reequiparon como para poder seguir atendiendo la creciente demanda, y en cambio utilizaron sus generadores cada vez con mayor intensidad. Este proceso fue tan agudo que, en 1954, la maquinaria se utilizaba con una intensidad doble a la observada en 1935. Esta maquinaria no renovada en varias décadas, está expuesta a un proceso continuo de desgaste y a permanentes reparaciones, que dificultan y tornan irregular el aprovisionamiento de energía.

Después de 1955, mediante la constitución de SEGBA, y la obtención de préstamos millonarios del exterior, se logró aumentar la potencia instalada en Buenos Aires (en el interior del país la situación no ofrece mayores variaciones). Lo que no se ha realizado, y no se podrá alcanzar tan fácilmente, es la renovación de las redes de distribución, que ya han sobrepasado con creces su tiempo de vida útil.

Una medida del déficit energético argentino se obtiene comparando el consumo de energía *per cápita* con el de otros países. Asignando un índice 100 al nivel de Estados Unidos en 1962, resulta un valor 61 para Gran Bretaña y 13 para la Argentina¹. Como el porcentaje de energía destinada a la industria es mayor en Estados Unidos y en Gran Bretaña que en la Argentina, la diferencia en el monto de energía disponible por obrero es todavía más amplia que la señalada por estas cifras.

La demanda de electricidad se distribuye entre dos sectores básicos: el consumo industrial y el consumo no-industrial. En el período 1935-1954, no hubo ninguna prioridad para la industria en detrimento del consumo domiciliario o de alumbrado. Prácticamente no se nota variación en los porcentajes de energía que se destinaron a la industria por una parte, y al consumo domiciliario, iluminación y tracción por la otra; los efectos del déficit de energía eléctrica fueron soportados en igual medida tanto por la industria como por el consumo no-industrial.

2. El crecimiento industrial operado en las nuevas ramas mecánicas no ha sido suficiente para que éstas alcancen el nivel de mecanización de la industria manufacturera.

La industria manufacturera mantuvo constante la proporción de energía utilizada que adquiría a las compañías de electricidad: 44 % en 1935 y 46 % en 1954. El resto del consumo se abasteció mediante energía producida en la misma fábrica.

En todo el período se mantuvo una relación constante entre motores primarios y motores a corriente propia por un lado, y motores a corriente comprada por el otro. Los datos censales no discriminan, dentro de la maquinaria instalada en la industria, entre la que se destina a generar energía y la que se utiliza directamente en el proceso productivo. Pero el hecho que se mantenga casi constante la relación entre las dos formas de aprovisionamiento de energía en la industria argentina (motores primarios y motores a corriente propia) permite considerar como reales las cifras dadas de potencia instalada. De no haberse mantenido constante esa relación, los motores primarios,

computados también como HP instalados, estarían produciendo la energía que no podían abastecer las compañías de electricidad, quedando falseadas las cifras de potencia real.

El consumo de combustibles, índice de utilización de la maquinaria, se triplicó en la industria manufacturera entre 1935 y 1954. La maquinaria instalada, medida en HP, aumentó tres veces y medio en el mismo lapso (cuadro 10). Es decir, la industria instaló su parque de maquinarias adelantando su capacidad de producción a la utilización efectiva de la maquinaria. El panorama era muy diferente en las fábricas de electricidad donde los equipos no se instalaban ni siquiera al mismo ritmo de aumento que la producción de energía.

El grupo Metales realizó notables progresos. Tanto el total de su equipo instalado, medido en HP, como el correspondiente consumo de combustible se multiplicó siete veces y medio entre 1935 y 1954. Por su parte el rubro Vehículos y Maquinarias aumentó esos índices casi cinco veces. Alimentos y Bebidas, en cambio, no siguió el ritmo de la industria manufacturera en su conjunto, puesto que solamente duplicó su equipo y su consumo de combustibles.

Las cifras señalan que en las ramas industriales en expansión el equipo instalado aumenta proporcionalmente más que el consumo de combustibles, mientras que el proceso inverso se observa en las ramas relativamente estancadas.

Tanto como el aumento absoluto, interesa también apreciar como varía la participación de cada rama industrial en el conjunto de la potencia instalada en toda la industria manufacturera. Para ello se han calculado los porcentajes que corresponde a cada rama (cuadro 11) fijando un valor 100 a la potencia instalada en los años 1935, 1946 y 1954 en toda la industria.

Alimentos y Bebidas, la rama más grande de la industria argentina, disminuyó su participación en la potencia instalada de 40 % en 1935 a 24 % en 1954. Los incrementos más notables se aprecian en la rama Máquinas y Aparatos Eléctricos, que cuadruplicó su participación, y en Metales, que la duplica. Aumentos de menor magnitud se observan en Vehículos y Maquinarias, Textiles, Papel y Cartón, Piedras, Vidrios y Cerámica y Productos Químicos.

El grado de mecanización² alcanzado por cada una de las distintas ramas industriales (cuadro 12) permite apreciar la amplitud de la evolución de las nuevas ramas mecánicas (Metales, Maquinarias y Aparatos Eléctricos, etc.). Por lo pronto debe recordarse que estas ramas

¹ Grado de mecanización es el cociente entre el total de maquinarias instaladas en una rama industrial, medida en HP, y el total de obreros ocupados en esa misma rama.

CUADRO 10

MAQUINARIA INSTALADA Y CONSUMO DE ENERGIA
EN LA INDUSTRIA ARGENTINA

	Industria manufacturera	1935		1946		1954		% increm. 1946/ 1935	% increm. 1954/ 1946
		Cantidad	Nº índice	Cantidad	Nº índice	Cantidad	Nº índice		
		Maquinaria instalada (HP)		1.718.166	198	3.038.498	350	98	77
		Combustible consumido (mill. calor.)		15.042.093	100	34.361.393	228	44.778.661	298
Algunas ramas industriales	Alimentos y bebidas	Maq. inst.	357.211	100	565.203	158	744.600	208	58
	Tabaco	Comb. cons.	5.608.712	100	11.799.057	210	12.390.315	218	110
	Textiles y Confecciones	Maq. inst.	74.361	100	174.169	234	318.411	427	134
		Comb. cons.	1.130.860	100	2.757.369	243	4.078.652	361	143
	Metales	Maq. inst.	52.510	100	161.170	306	390.256	747	206
		Comb. cons.	559.346	100	2.220.282	396	4.019.997	731	296
	Vehic. y máq. (excl. eléct.)	Maq. inst.	88.113	100	172.390	207	414.699	498	107
		Comb. cons.	580.942	100	1.471.541	254	2.555.811	440	154
	Industria extractiva	Maq. inst.	61.796	100	134.896	215	234.928	381	115
		Comb. cons.	1.323.526	100	4.724.175	357	3.969.879	300	257
Electricidad y gas	Maq. inst.	1.557.604	100	1.801.091	116	2.170.753	139	16	20
	Comb. cons.	6.876.286	100	12.928.288	187	20.299.957	296	87	69

NOTAS:

1. Los datos para este cuadro se tomaron del Censo Industrial año 1935. IV Censo General de la Nación, tomo IV Censo Industrial año 1954.

2. Los datos para el total de HP instalados son la suma de: Motores Primarios (en HP) [máquinas y turbinas a vapor, máquinas y motores de combustión y las ruedas y turbinas hidráulicas] más los motores a corriente comprada (en HP) [utilizan la corriente producida por las compañías de electricidad].

3. Los datos para consumo de combustibles, en calorías, se obtuvieron sumando los diversos consumos y calculando como equivalentes: 1 kg. de petróleo = 10.000 calorías; 1 m³ de gas = 9.500 calorías; 1 kg. de carbón = 7.500 calorías; 1 kWh = 4.500 calorías; 1 kg. de leña = 4.000 calorías.

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

Entre 1935 y 1946 la maquinaria instalada en toda la industria manufacturera incrementó 98 % en tanto que el consumo de combustible creció 128 %. Entre 1946 y 1954 el crecimiento fue 77 % en la maquinaria instalada y 81 % en el combustible consumido. Etcetera.

CUADRO 11
POTENCIA INSTALADA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Rama	Participación de cada rama en el total				% de variación 1954/35	
	1935		1954			
	Cantidad (HP)	%	Cantidad (HP)	%		
Maq. y aparatos eléctr. .	4.615	0,53	65.905	2,17	312	
Metales (excl. maquin.) .	52.510	6,05	390.256	12,85	112	
Papel y cartón	24.234	2,80	139.263	4,58	64	
Productos químicos	43.314	4,98	228.641	7,52	52	
Textiles	63.887	7,55	298.889	9,82	34	
Vehíc. y maq. (excl. eléct.)	78.498	9,04	348.794	11,50	27	
Piedras, vidrios, cerámica	50.150	5,78	223.052	7,34	27	
Madera	59.898	6,90	262.648	8,69	25	
Caucho	12.228	1,41	51.657	1,70	21	
Cuero	19.852	2,29	55.599	1,83	—20	
Petróleo	27.622	3,18	69.690	2,29	—27	
Varios	41.720	4,80	96.498	3,17	—34	
Alimentos y bebidas . .	352.948	40,70	738.193	24,30	—40	
Imprenta y public. . . .	22.206	2,56	43.483	1,43	—44	
Confecciones	10.474	1,21	20.022	0,66	—45	
Tabacos	4.263	0,49	6.407	0,21	—57	
Total industria manufac.	868.119	100,—	5.038.498	100,—		

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En 1935, la rama de Maquinaria y Aparatos Eléctricos poseía el 0,53 % de la potencia total instalada en la industria manufacturera. En 1954, la misma poseía 2,17 % de la potencia total, con un aumento en ese período de 312 %. Etcétera.

se hallaban en estado incipiente en 1935, de modo que sus progresos resultan fácilmente espectaculares. Pero hay algo más; aún con todo su crecimiento, estas ramas —que por su misma naturaleza deben ser las más mecanizadas— son tan endebles que apenas si alcanzan el mismo promedio HP/obrero que la industria manufacturera en su conjunto. Más aún, están por debajo del grado de motorización alcanzado por Alimentos y Bebidas.

La debilidad de este crecimiento es la mayor prueba de la falta de integración de la industria

argentina. Por ello quienes afirman que "la expansión de la industria nacional ha abarcado virtualmente todos los sectores, en un grado mayor o menor de su evolución, creando así bases para una armónica integración"¹ ignoran que los avances espectaculares de las industrias mecánicas no han modificado la capacidad productiva de la industria argentina, ni mejorado su integración.

¹ Fiat, ob. cit., pág. 173.

Amén de aumentar el equipo industrial en términos absolutos y por obrero, la industria manufacturera mejoró su índice de electromecanización¹ lo cual evidencia una cierta modernización del parque de maquinarias (cuadro 13). Esta modernización alcanza su punto más alto en 1946; luego cae levemente hasta 1954, debido a que la cantidad de motores eléctricos aumenta proporcionalmente menos que la de motores primarios, posiblemente en virtud de las restricciones al consumo de electricidad².

Las ramas de Metales, Vehículos y Maquinaria y Aparatos Eléctricos, por su importancia estratégica en un proceso de industrialización, merecen un comentario especial respecto a su mecanización. Según las cifras que presenta la CEPAL³, esas ramas aumentaron su parque de maquinaria y equipo en tres veces y medio entre los años 1946 y 1956. Como el producto de esas ramas no llegó a duplicarse en el mismo lapso, su productividad, definida por la relación producto maquinaria y vehículos existentes (excluyendo automotores) pasó de 2,54 en 1946 a 1,19 en 1955. Es decir que la mecanización de esas ramas se ha producido junto a un cada vez peor aprovechamiento del equipo instalado, con el resultado que la productividad disminuyó a la mitad de lo que era 10 años antes.

Las cifras que utiliza la CEPAL no se caracterizan por su confiabilidad pero su empleo se considera lícito en este caso, pues independientemente de su veracidad esos valores reflejan bien la tendencia que ya señalaron los datos del Censo Industrial.

3. El crecimiento industrial argentino coincide con un progresivo deterioro de la producción por obrero.

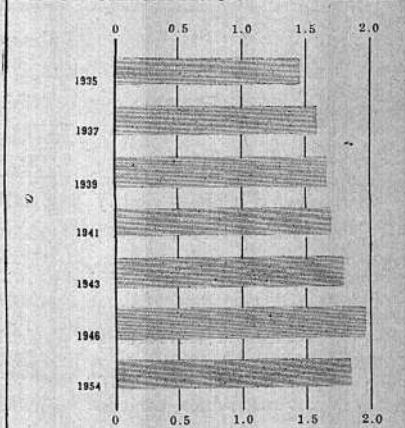
Tomando como base 100 el año 1937, el número de obreros ocupados aumenta hasta alcanzar un valor 212 en 1954, en tanto que la maquinaria fabril computada en HP instalados, crece de 100 a 296 (cuadro 14). A su vez, la producción de bienes, partiendo del valor índice 100 en 1937, alcanza solamente a 179 en 1954. Y la produc-

¹ El índice de electromecanización es el cociente entre el total de motores eléctricos y la suma de los motores primarios instalados en una industria. Los motores se computan tomando sus valores en HP..

² El Sr. José Angel Martelletti, Doctor en Ciencias Económicas, llegó a conclusiones diametralmente opuestas partiendo de los mismos censos industriales. En la *Revista de la Unión Industrial Argentina* (Nº 17, noviembre-diciembre de 1962) afirma que: "el grado de motorización y el de electromecanización llegó en 1935 a un coeficiente de 5,32 y 3,09 respectivamente, valores éstos que no han sido superados ni igualados hasta el presente".

Vale la pena considerar el proceso mediante el cual el Dr. Martelletti llega a estos resultados. Para obtener el grado de motorización industrial, suma la potencia instalada en la industria manufactu-

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE ELECTROMECANIZACIÓN INDUSTRIAL



Fuente: Cuadro 14

El índice de electromecanización —prácticamente igual en 1954 que en 1943— evidencia también el estancamiento industrial argentino. ción por obrero, considerando pesos de valor constante, decayó durante ese lapso en casi un veinte por ciento, mientras que la mecanización incrementa en casi un cuarenta por ciento.

En casi 20 años, a pesar que la industria dobló el número de obreros y triplicó la maquinaria instalada, la producción total no alcanza ni siquiera a duplicarse. Y lógicamente decays el valor de la producción por obrero. Aquí se observa como la vejez de la maquinaria instalada, sumada a la pésima organización de los servicios, conforman una relación en la cual se re-

ra a la instalada en las compañías de electricidad. De ésta manera computa dos veces la misma cifra: una, desde el lado de la producción y otra desde el lado del consumo en la industria (por lo demás, la energía producida en las compañías de electricidad se destina en gran parte a sectores no industriales, y no se pueden considerar esas cifras para definir magnitudes industriales).

Però el Sr. Martelletti no se detiene ahí: el número de HP así obtenidos lo divide por el total de obreros y empleados, como si estos últimos estuviesen en actividades productivas. Y además, el Dr. Martelletti iguala HP y Kw como si fuesen magnitudes idénticas. Verdaderamente, es una extraña performance para un doctor en Ciencias Económicas!

³ CEPAL, *El desarrollo...*, ob. cit., p. 117 y 118, cuadros XVI y XVII.

CUADRO 12
GRADO DE MOTORIZACION EN LA INDUSTRIA
(Cifras en HP/obrero)

Ramas	1935	1937	1939	1941	1943	1946	1954	% de variac. 1946/35	% de variac. 1954/46
Industria manufaturera	2,20	2,18	2,35	2,24	2,00	1,91	3,—	—13	56
Derivados del petróleo	7,45	7,5	7,9	10,—	10,50	10,50	10,90	41	4
Papel y cartón	3,58	3,98	5,45	4,—	3,50	2,85	7,80	—21	175
Productos químicos	3,42	3,42	3,64	3,85	3,60	3,15	5,15	— 8	63
Alimentos y bebidas	3,58	3,68	3,90	3,55	3,15	2,95	4,02	—17	36
Caucho	3,90	2,82	2,56	2,12	4,75	3,65	3,77	— 6	3
Piedras, vidrio, cerámica	2,35	1,24	3,50	3,30	2,95	2,—	3,55	—30	77
Metales (excl. maquinarias)	1,30	1,89	1,40	1,52	1,89	1,77	3,45	36	95
Madera	1,94	2,62	1,83	1,48	1,38	1,28	2,72	—34	112
Vehículos y maq. (excl. eléct.)	1,82	1,68	1,78	1,81	1,78	1,70	2,40	— 6	41
Textiles	1,23	1,44	1,46	1,42	1,28	1,37	2,05	11	50
Maq. y aparatos eléctr.	1,35	1,05	1,10	1,—	1,17	1,33	1,95	— 1	46
Imprenta y public.	1,10	1,16	1,19	1,25	1,24	1,05	1,68	— 5	60
Cuero	1,10	1,03	1,09	1,01	1,04	0,32	1,55	—10	89
Tabacos	0,30	0,46	0,41	0,53	0,52	0,52	0,69	4	32
Confecciones	0,37	0,36	0,36	0,23	0,39	0,26	0,41	—30	58
Industria extractiva	5,30	4,75	5,55	5,32	5,80	5,55	7,60	5	37
Electricidad y gas	154,20	137	135	127	125	121,—	139,—	—21	15

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

El promedio de HP por obrero en la industria manufaturera era tria era de 3,0, con un 56 % de aumento respecto a 1946. Etcétera. de 15 % respecto a 1935. En 1954 el grado de motorización en la Indus 1935, de 2,20, valor que alcanzó a 1,91 en 1946 con una disminución

sume el drama de la evolución industrial argentina.

Para lograr un efectivo incremento de la productividad, que es el signo evidente de la industrialización, debe lograrse un fuerte¹ equi-

¹ "Fuerte" en términos absolutos y no sólo en relación al nivel preexistente.

pamiento más o menos simultáneo en todos los sectores de la economía. En Argentina ocurrió precisamente lo contrario; en un sector tan básico como la producción de energía eléctrica se asistió a una acelerada obsolescencia del equipo; paralelamente en el sector transportes —otro de importancia estratégica para la industrialización— se desarticulaban los ferrocarril-

les, que ruedan malamente con un equipo rodamiento vetusto —sobre 90.000 vagones de carga, 80.000 tienen más de 30 años— encima de una vía que requiere ser renovada en más del 60 % de su longitud. Por otra parte, la red caminera, proyectada y construida en la década de los treinta, no recibió otro agregado que veinte años de uso y desgaste continuos.

La energía interviene directamente en el proceso de producción y las trabas a su buen funcionamiento determinan aumentos del costo industrial. A su vez, la precariedad del sistema de transportes es causante de atrasos, dificultad o imposibilidad de circulación de materias primas, bienes terminados o personas. En conjunto, todos esos inconvenientes afectan el volumen de producción por obrero¹.

Por lo demás, otro factor responsable de la caída de la producción por obrero, la acentuada vejez de la maquinaria industrial, no pudo ser compensada mediante una mayor explotación del obrero, debido al fuerte poder de negociación de los sindicatos.

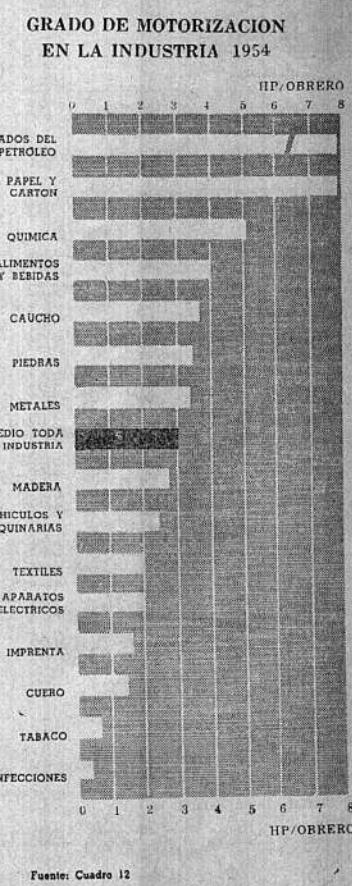
Estudiando el período comprendido entre 1914 y 1935-38, señalaba Dorfman que la mecanización había aumentado tres veces más que la mano de obra, pasando la producción por obrero de 100 a 175 y la motorización de 100 a 320. Entre 1937 y 1954, en cambio, la motorización aumentó de 100 a 137, mientras que la productividad (producción por obrero) cayó de 100 a 83.

Comparativamente al período analizado por Dorfman, la industria argentina, en cuanto a su mecanización, quedó totalmente estancada pese al ligero aumento en la motorización que se advierte a partir de 1937. Todos los adelantos reales en el proceso de industrialización tuvieron lugar antes de la década del cuarenta. Luego sobrevino una continua caída de la productividad en medio de un índice de motorización comparativamente estacionario.

4. El industrial argentino tiende a compensar su ineficiencia saturando los establecimientos con maquinaria importada.

Es hábito entre los intelectuales y políticos antiperonistas, criticar al gobierno de Perón por no haber importado maquinaria con las divisas acumuladas durante la guerra. A decir verdad, gran parte de las divisas se inutilizó en importaciones superfluas y en indemnizaciones

increíbles por los servicios públicos nacionalizados. Pero desde el punto de vista de este trabajo cabe señalar que la importación masiva de maquinaria —sueño dorado de los industriales— significa la forma más parasitaria de enfocar el aumento de la producción industrial. En este



Fuente: Cuadro 12

¹ El grado de motorización de las ramas Vehículos y Maquinarias y Aparatos Eléctricos es inferior al grado promedio de motorización alcanzado por toda la industria e inferior incluso, al grado de motorización de Alimentos y Bebidas.

CUADRO 13
INDICE DE ELECTROMECANIZACION INDUSTRIAL

Años	Motores eléctricos (corr. propia y comprada) (HP)	Motores primarios (HP)	Índice de electromecanización	% de variaciación con respecto a 1935	% de variaciación con respecto a 1946
1935	612.109	413.617	1,48		
1937	755.029	471.584	1,60	8	
1939	916.577	546.932	1,67	13	
1941	1.038.820	610.370	1,70	15	
1943	1.171.050	657.903	1,78	20	
1946	1.372.794	703.776	1,95	32	
1954	2.429.049	1.316.386	1,85	25	-5

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En 1935 la industria manufacturera tenía un índice de electromecanización de 1,48, alcanzando un valor de 1,85 en 1954 con un 25% de aumento respecto al primer año. Etcétera.

CUADRO 14
**EVOLUCION DEL GRADO DE MOTORIZACION Y DE PRODUCCION
POR OBRERO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**

Años	Total HP instalados		Obreros		Producción		Producción/ obrero		Grado de motorización	
	(Miles de HP)	Nº índice	(Miles)	Nº índice	(Millo- nes \$)	Nº índice	\$/obrero	Nº índice	HP/obr.	Nº índice
1935	868	84,5	396	84	—	—	—	—	2,20	100
1937	1.026	100	470	100	3.816	100	8.100	100	2,18	100
1939	1.190	116	906	107	4.126	108	8.100	100	2,35	108
1941	1.337	131	598	127	4.299	117	7.200	89	2,24	102
1943	1.498	146	718	152	—	—	—	—	2,08	95
1946	1.718	169	899	191	5.869	154	6.900	81	1,92	88
1948	—	—	—	—	6.849	180	—	—	—	—
1950	—	—	—	—	6.758	177	—	—	—	—
1954	3.038	296	1.009	212	6.826	179	6.750	83	3,00	137
Incremento 1946/37	69 %	91 %	54 %	—	—19 %	—	—	—	—12 %	—
Incremento 1954/46	75 %	11 %	16 %	—	2 %	—	—	—	56 %	—

NOTA: Los valores de Producción fueron tomados de "La industrialización y el ahorro de divisas en la Argentina", Anexo II.

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

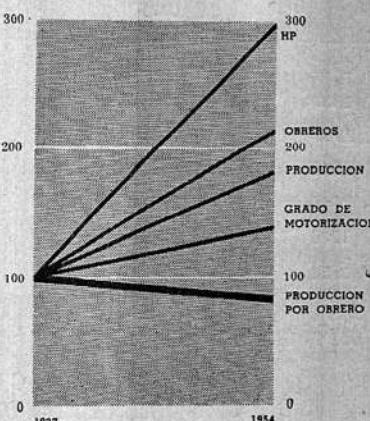
Considerando un valor 100 para el año 1937, los HP instalados en la industria manufacturera alcanzaron a 296 en 1954. La producción por obrero llegó a 83 en 1954, considerando asimismo como 100 el año 1937. Etcétera.

punto como en tantos otros, la burguesía industrial revela exactamente la misma actitud de los terratenientes criollos cuya única respuesta a los requerimientos de mayor producción era extender la superficie de las tierras explotadas. Cuando se acabaron las tierras vírgenes fácilmente explotables, se detuvo también el aumento de la producción agropecuaria.

Infinidad de estudios y experiencias señalan que es posible elevar la producción industrial sin efectuar inversiones en equipo, con sólo racionalizar las fábricas. Para los industriales argentinos sin embargo, la ampliación o la renovación de la maquinaria parece ser el único camino conocido hacia la mayor producción¹

La alta propensión a importar equipos por parte de la burguesía industrial —que halló su época de oro entre 1958 y 1961, bajo el gobierno frondizista— revela su significación negativa en uno de los hechos ya señalados en este trabajo: el incremento en la motorización de la industria (años 1937-54) transcurre paralelamente a una disminución de la producción por obrero. Esto, dicho sea de paso, subraya un punto ya mencionado más arriba: la importación masiva de maquinaria industrial no dice por sí misma nada a favor de la existencia de un proceso de industrialización. Más aún, en la Argentina la importación masiva de maquinaria revela precisamente que la evolución industrial no alcanza a devendir industrialización². FIN

**CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION Y LA
PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA
ARGENTINA**



Fuente: Cuadro 14

Todo aumenta en la industria argentina excepto la productividad. En efecto, la producción por obrero disminuye sostenidamente desde 1937.

¹ No está de más señalar que el señor Aldo Ferrer en su reciente libro *La Economía Argentina* (Fondo de Cultura Económica, México, 1963) dedica un par de páginas específicamente a criticar a los "grandes propietarios territoriales" cuyo comportamiento "parece no estar regulado por las normas habituales de conducta del empresario en el sistema capitalista" (pág. 185). Nada tiene que decir, en cambio, del similar comportamiento de los grandes propietarios industriales.

En verdad, tanto la conducta de los terratenientes como la conducta de los industriales está regulada por y se ajusta a "las normas habituales de conducta del empresario en el sistema capitalista" de los países avanzados y semicoloniales.

Por supuesto, estas normas de conducta son distintas a las normas habituales de conducta del empresario en el sistema capitalista de los países avanzados. Pero esa diferencia no es sino la manifestación de la unidad esencial en que ambas conductas se originan, es decir, la obtención de la máxima tasa

de ganancia para el capital invertido. Sólo que, para obtener la máxima tasa de ganancia, lo que es racional en la Argentina (por ej. producir pocas unidades) suele ser irracional en Estados Unidos y viceversa.

² Las afirmaciones del interventor en la Empresa Ferrocarriles del Estado Argentino son una buena muestra de como se usa en el país la maquinaria que se importa: "Recibimos una herencia enorme, fabulosa, de material por reparar. Es el resultado de haber usado material nuevo que a la primera reparación general fue reemplazado por otra unidad nueva. El proceso se ha repetido constantemente. Una unidad 'canibalizando' a la otra. Utilización de bienes de producción como si hubiesen sido bienes de consumo". (La Nación, 15 de diciembre de 1963). Y esta falta de reparación se produce en un momento en que en los talleres ferroviarios hay 4 tornos por cada operario. Esta demás insistir sobre el carácter parasitario de esta mecanización que sólo aporta deudas a la economía nacional.

Industrialización, Pseudoindustrialización y Desarrollo Combinado^(*)

VICTOR TESTA

El crecimiento industrial que se observa en los países atrasados del mundo capitalista, la Argentina entre ellos, se distingue de la industrialización, capitalista o socialista. Este proceso se denomina pseudoindustrialización.

Todas las características de la pseudoindustrialización están presentes en las deficiencias estructurales de la industria argentina y en el estancamiento de 15 años en su crecimiento cuantitativo.

1. Naturaleza de la Industrialización.

OS ULTIMOS 60 años han presenciado un desarrollo colossal de las fuerzas productivas y el crecimiento vertiginoso de la capacidad de la humanidad para establecer un intercambio cada vez más favorable con la naturaleza y darse niveles de vida enormemente superiores a los de todas las épocas precedentes. Todo esto fue posible gracias a la industrialización. ¿Qué significa esta palabra?

1.1. El Contenido Económico

De acuerdo a la función que desempeña en el proceso de la producción, el capital de la sociedad se descompone en *medios de producción* (máquinas, herramientas, los combustibles que las mueven y las materias primas sobre las que actúan) y *fuerza viva de trabajo*, que maneja los medios de producción. La proporción en que se halla el número de obreros y de horas que éstos trabajan con respecto a la cantidad de máquinas y demás medios de producción, se denomina *composición técnica del capital*. El capital invertido en los medios de producción se denomina *capital constante*, y el invertido en la fuerza de trabajo —es decir, en el pago de los salarios— es el *capital variable*. La proporción entre capital constante y capital variable es la *composición orgánica del capital*.¹ En su sentido más estricto la industrialización es el aumento de la composición técnica del capital.

(*) Actualización de un artículo aparecido en la revista *Estrategia* (Bs. As. diciembre 1957).

o sea la utilización por la fuerza de trabajo de un número creciente de medios de producción más y más eficaces. La proyección monetaria de este proceso físico es el aumento de la composición orgánica del capital, es decir, el hecho de que cada nueva suma de dinero invertido en la producción se descompone en una masa cada vez mayor destinada a adquirir medios de producción y una masa cada vez menor —relativamente— destinada a adquirir fuerza de trabajo.

La consecuencia y causa del aumento de la composición técnica del capital es el incremento en la productividad del trabajo, es decir, el aumento en la cantidad de bienes producidos en el mismo tiempo de trabajo y con igual esfuerzo por parte del obrero. Este proceso de incremento de la composición técnica del capital social, y de la productividad, sólo resulta posible en amplitud, sólo se extiende a todas las ramas de la economía nacional y se traduce en desarrollo armónico y progresivo de la misma, si se vincula a otro proceso del que depende estrechamente: el desarrollo de las industrias básicas, estratégicas, de las industrias básicas productoras de medios de producción (incluida la energía), que son las que suministran los elementos necesarios para aumentar la composición técnica del capital. No importa en qué sector de la industria se inicie el proceso de desarrollo (históricamente casi siempre el punto de partida ha sido la industria productora de artículos de consumo inmediato, en particular textiles). Si el mismo ha de continuar y transformarse en industrialización, forzosamente debe vincularse al crecimiento de las industrias estratégicas, que deben superar y dejar cada vez más rezagadas, relativamente, las industrias que producen para el consumo inmediato. Precisamente esta es una de las características y condiciones de la industrialización. *Las industrias productoras de medios de producción se desarrollan más que las que producen medios de consumo, y la importancia de estas disminuye relativamente, aunque crece en términos absolutos.* La industrialización es característicamente un proceso de "producción para la producción", lo que permite que constantemente se pongan a disposición de cada obrero más medios de producción (ensanchamiento del capital) y mejores medios de producción (profundización del capital).²

Pero la industrialización requiere aún otras dos condiciones económicas fundamentales. Por un lado, la *tecnificación de la agricultura* (mediante la aplicación de máquinas, métodos científicos de riego y cultivo, etc.) para que el campo pueda responder a la creciente demanda industrial de obreros y, a la vez, con menos trabajadores producir más alimentos y materias primas para la igualmente creciente demanda industrial de esos productos. Y, además, la industrialización requiere una *movilidad cada vez mayor de todos los recursos humanos y materiales de la nación*, y eso implica un sistema de transportes cada vez más amplio y más eficaz. Este complejo de fenómenos, íntimamente vinculados entre sí, es lo que configura el proceso de industrialización. Tal fue la esencia económica de la revolución industrial que creó las grandes potencias capitalistas (Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Francia) y está creando las grandes potencias socialistas (URSS, China).³

1.2. El Contenido Social: Transformación de las Relaciones de Propiedad.

Es evidente que la industrialización significa, en sentido estrictamente económico, mucho más que el sim-

ple crecimiento cuantitativo de la industria manufacturera, proceso que constituye sólo una parte de la industrialización. Esta implica un cambio fundamental en toda la estructura económica, y la instalación de algunas, en un país que carecía de fábricas, no significa que ese país se industrialice, del mismo modo que un grupo de árboles transplantados a una planicie no constituye una selva. Pero hay algo más importante. *No es posible comprender la industrialización ateniéndose exclusivamente a su contenido económico.* Industrialización significa, sí, desarrollo de la composición técnica del capital, incremento y preponderancia de la producción de medios de producción, etc. Pero implica y supone mucho más. *Implica modificaciones de la estructura de la sociedad, ante todo, modificaciones de las relaciones de propiedad.* Vale decir, expropiación de las viejas clases propietarias y ascenso de nuevas clases al poder, fenómenos que revisten distintas manifestaciones políticas según los países y épocas, pero que en todos los casos acompañan la industrialización y sientan las bases para la misma.

A diferencia del proceso normal de acumulación del capital en los países industriales, la industrialización transcurre en países de estructura económica atrasada y preindustrial, que ha de ser subvertida para que la industrialización pueda avanzar. Esta subversión de la vieja estructura de un país puede tomar las más diversas formas, pero todas ellas tienen en común la dislocación de las antiguas relaciones de propiedad y de clase, que permite liquidar la vieja formación económica.

Modificaciones estructurales con transformación de las relaciones entre las clases, ascenso de una nueva clase al poder y liquidación de viejas formas de propiedad. Tal fue el contenido último de la *revolución democráticoburguesa* que abrió el camino para la industrialización de las actuales metrópolis imperialistas, conduciendo al poder a la burguesía industrial, clase interesada en promover los cambios que permitían la industrialización, porque ella no podía reinar sino allí donde la industria moderna modelara a su manera todas las relaciones de propiedad. Pero esto ocurrió sólo en un puñado de países históricamente privilegiados —Inglaterra, Francia, Alemania, Estados Unidos— en los cuales la industrialización era un producto del desarrollo capitalista. Sin embargo, en la mayor parte de la humanidad —constituida por países atrasados— el capitalismo no realizó ninguna subversión de las relaciones de propiedad que dificultaran la industrialización. Más aún, en estos países, el capital nacional y extranjero, éste último el más poderoso, se interesa en la perpetuación de las viejas relaciones de propiedad, que usufructúa. Aquí la subversión del atraso no corre por cuenta de la burguesía —que está interesada en conservarlo— sino queda en manos del proletariado. En los países atrasados del siglo XX, por lo tanto, la industrialización se produce como industrialización socialista, en el cuadro de un sistema de relaciones de propiedad socialista. ("Relaciones de propiedad socialista" no es sinónimo de "socialismo". En la URSS —Estado Obrero deformado— existen relaciones de propiedad socialistas, pero no una sociedad socialista). Tal es lo que ocurre en la URSS y China.

En resumen: transformación de la vieja estructura económica y de las viejas formas de propiedad, desarrrollo de la composición técnica del capital, ampliación creciente de la producción de medios de producción y disminución relativa de la de artículos de consumo, incremento general de la productividad. Tales son las características generales básicas del proceso de industrialización, tanto de la capitalista en los siglos XVIII y XIX, como de la socialista en nuestro siglo.

2. La Pseudoindustrialización Argentina.

El crecimiento industrial que hemos presenciado en nuestro país se distingue de la industrialización, capitalista o socialista. Ante todo porque la industria aumenta en Argentina pero no modifica las viejas relaciones de clase y propiedad. Y, además, las características estrictamente económicas del proceso son también distintas de las de la industrialización y sus efectos en nada se parecen a los efectos progresivos de ésta. Denominamos al fenómeno *pseudoindustrialización, parodia o caricatura de industrialización*.

LA INDUSTRIA ARGENTINA ESTÁ CADA VEZ MÁS ATRASADA RESPECTO A LA NORTEAMERICANA

Año 1937	La producción industrial por obrero en la Argentina es	4,5 veces menor que en Estados Unidos ¹
Año 1954	La producción industrial por obrero en la Argentina es	9 veces menor que en Estados Unidos ²
Resultado		La industria argentina está hoy respecto a la industria norteamericana 9 veces más lejos que hace 26 años.

La pseudo industrialización de Argentina —como la de todos los países atrasados— presenta características distintas, y en última instancia opuestas, a las propias de la industrialización. Por sobre todo, se realiza sin modificar sustancialmente la estructura social del país, y los desplazamientos a que da lugar dejan en pie las antiguas relaciones de propiedad y entre las clases. La pseudoindustrialización no subvierte la vieja estructura, sino que se inserta en ella. Esta peculiaridad, que constituye la esencia de la pseudoindustrialización, manifiestase mediante multitud de fenómenos que se presentan de diversas maneras en distintos países, pero pueden reducirse a una serie de aspectos económicos, que caracterizan el proceso de pseudo industrialización diferenciándolo, también en términos económicos, de la verdadera industrialización. En efecto, los rasgos típicos de la pseudoindustrialización se presentan no sólo en Argentina, sino en todos los países de América Latina que tienen algún grado de desarrollo industrial (Brasil, Chile, México), en Asia (India, China antes de 1949), en Medio Oriente (Egipto) y en Europa Oriental (Polonia, Yugoslavia, hasta 1945) y, en fin, en la Rusia zarista entre 1880 y 1917. Enunciados análogamente son:

a. No aumenta la composición técnica del capital social. El crecimiento industrial se realiza fundamentalmente en base al aumento de la mano de obra y al agotamiento de las instalaciones disponibles.

b. No se desarrollan plenamente las industrias básicas, que producen medios de producción, ni las fuentes de energía, ni los transportes.

c. La productividad del trabajo no aumenta mayormente, los costos son elevados y baja la eficiencia. Abundan hasta predominar la pequeña producción escasamente mecanizada y antieconómica.

d. El crecimiento de la producción de artículos de consumo sobrepasa continuamente el incremento en la producción de medios de producción.

e. La agricultura permanece estancada y no se tecnifica.

Estos son los principales estigmas que acompañan el proceso de pseudoindustrialización de Argentina —como de todos los países atrasados— y dan la pauta de su raquitismo estructural.

Relaciones de clase y propiedad. Y, además, las características estrictamente económicas del proceso son también distintas de las de la industrialización y sus efectos en nada se parecen a los efectos progresivos de ésta. Denominamos al fenómeno *pseudoindustrialización, parodia o caricatura de industrialización*.

Pero todos esos aspectos económicos de la pseudoindustrialización no son sino manifestaciones de la característica esencial de la misma, a saber, la permanencia de la vieja estructura social, de las viejas relaciones de propiedad.

CONTRACCION DE LA TASA DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA

	Índice de Motorización	Índice de Producción por obrero
Evolución 1914/1935-38	Más 220	Más 76
Evolución 1937/1954	Más 37	Menos 17
Crecimiento anual 1914/1935-38	Más 9	Más 3
Crecimiento anual 1937/1954	Más 2	Menos 1

¹ Calculado para Estados Unidos de Survey of Current Bus. nov. 1955. Para Argentina sobre la base del Cuadro 14 en pag. 31 de esta revista.

² Dorfman. Evolución... pág. 268.

2.1. Deficiencias Estructurales de la Industria Argentina.

Las deficiencias estructurales de la industria argentina —resultado de la pseudoindustrialización— la acompañan desde su nacimiento, como que desde el comienzo la industria argentina se desarrolla sin destruir las relaciones de propiedad y la subordinación al capital financiero que la condenan al raquitismo. Su debilidad estructural se agravó durante el gobierno peronista porque el peronismo no resolvió los problemas básicos —expropiación de los terratenientes, liquidación

de la supeditación a intereses foráneos— sin cuya liquidación la industrialización es imposible y queda reemplazada por la pseudoindustrialización con todos sus vicios. Por otra parte, en el mismo período en que se agravaban las deficiencias de la estructura industrial argentina, un proceso similar de deterioro se registraba en Chile, México, Brasil, India, Egipto, a medida que avanzaba su desarrollo industrial. Y por la misma causa que en la Argentina. Tampoco allí se resolvieron los problemas básicos, que son subvertir las viejas relaciones de propiedad y acabar con la explotación imperialista.

COMPOSICIÓN TÉCNICA DEL CAPITAL

Todo el contenido económico de la industrialización reside en el aumento de la composición técnica del capital. (Es decir, la utilización por la fuerza de trabajo de un número creciente de medios de producción más y más eficaces). El crecimiento de la industria argentina siguió un proceso inverso. La producción aumentó no porque cada obrero tuviera a su disposición más y mejores máquinas, sino porque se emplearon números crecientes de obreros y se utilizaron hasta el agotamiento las anticuadas instalaciones existentes.

SITUACION HASTA 1955

SITUACION EN 1956-1963

Año 1959. La inversión fija en equipos durables de producción fue (en millones de pesos constantes de 1950):

Año	\$	Año	\$
1938	5476	1950	4809
1941	3793	1953	5083
1944	2297	1956	5856
1947	9979	1958	6460
		1959	5715

Es decir que: a) en 1959 la inversión en equipos durables fue apenas 5 % mayor que 20 años antes; b) la inversión en equipos durables registra un aumento anual insignificante del orden de 2 % que contrasta con un incremento de casi 100 % en el número de obreros ocupados por la industria (488.000 en 1937 y 956.000 en 1949)²¹.

Año 1947. "Se sigue tropezando con el problema de la reposición de los equipos desgastados por el intenso trabajo de los años de guerra"²².

Año 1950. La industria utiliza "equipos desgastados y anticuados que no sólo exigen continuas y costosas reparaciones, sino que significan ocupar un número mayor de personas, cuando precisamente sufrimos de escasez y carestía de mano de obra capacitada"²³.

Año 1952. La producción ha crecido en base al aumento en el número de obreros, no mediante la mecanización²⁴.

Año 1955. "Las necesidades de renovación de equipos de toda índole, desgastados por el uso intenso durante la guerra y durante los primeros años de postguerra han sido y siguen siendo cuantiosas, no obstante las importaciones que se han efectuado"²⁵.

Año 1960. Respecto a la importación de maquinaria efectuada en el primer semestre de 1960 "corresponde destacar que una parte importante de estas importaciones está constituida por repuestos o piezas; esto indica que una gran parte de las importaciones siguen destinándose a la renovación o ampliación de las instalaciones existentes y que no representan necesariamente maquinarias totalmente nuevas"²⁶.

Año 1961. "Las necesidades existentes en nuestro país en materia de reequipamiento no sólo se observan en los sectores que prestan servicios públicos, sino también —y en grado sumo— en las plantas fabriles y mineras. Al bajo rendimiento de los equipos cuya vida técnicamente útil ha sido superada, se agrega también la desfavorable incidencia de la utilización de máquinas y procesos que resultan anticuados frente a los nuevos modelos y las modernas técnicas de producción alcanzadas en los países de alto desarrollo"²⁷.

SITUACION HASTA 1955

Año 1955. "La falta total de renovación de las maquinarias en uso, en su mayoría de ~~antigüedades~~ de potencia y precisión muy anticuadas, tiene como consecuencia una gran exageración de los tiempos de elaboración, con el resultado de que, a pesar de que no se pueden permitir salarios mayores, igualmente los costos resultan muy elevados, en comparación con los que se obtendrían cumpliendo las operaciones con maquinaria adecuada. Otra consecuencia perniciosa de la utilización de maquinaria anticuada es el despilfarro del trabajo humano especializado tan escaso en el país"²⁹.

SITUACION EN 1956-1963

Año 1961. "Se estima que entre el 70 % y el 80 % de las máquinas del conjunto de nuestro complejo industrial cuentan con más de 20 años de trabajo. Esta obsolescencia gravita negativamente en los costos de nuestros productos"³⁰.

Año 1961. "Otra de las circunstancias que conspiran contra el menor costo de la producción de heladeras, es la insuficiencia del reequipamiento industrial. Muchas plantas trabajan aún con equipos casi obsoletos, que consumen muchos gastos en su mantenimiento y que producen poca cantidad y a gran costo"³¹.

Año 1962. "Salvo contadísimas excepciones, la industria textil mantiene todavía equipos de baja productividad que no pueden competir con los extranjeros"³².

Año 1962. "Existen actualmente muchas fábricas de aceite que necesitan imperiosamente renovar sus equipos en consonancia con la más moderna técnica en la especialidad"³³.

INDUSTRIAS BASICAS (MEDIOS DE PRODUCCION, ENERGIA, TRANSPORTE, COMUNICACIONES)

La industrialización requiere un desarrollo acelerado de las industrias básicas o industrias estratégicas, comparativamente mayor que el de la producción de bienes de consumo. En la Argentina, por el contrario, el desarrollo industrial se ha limitado en lo fundamental a la industria liviana, mientras las industrias básicas (incluso la energía y los transportes) han quedado estancadas o crecido a ritmo extremadamente lento.

SITUACION HASTA 1955

Año 1952. "La producción argentina de instrumental económico, principalmente la industria pesada metalúrgica, ha quedado reducida a la elaboración secundaria por falta de la producción nacional de hierro y acero para *aluminio* y *metales básicos*"³⁴.

Año 1955. "La marcha del plan siderúrgico argentino no logró una aceleración satisfactoria. Su finalidad de producir y suministrar a la industria privada de transformación acero de alta calidad y a precios aproximados a los que rigen en el mercado internacional, no parece de realización próxima. El país sigue prácticamente sin industria siderúrgica"³⁵.

Año 1955. "La fabricación de máquinas herramientas así como de herramientas se ha disminuido mucho a partir de la guerra. En 1955 abarcaba el 30 % de la producción de equipos nuevos. Se trata de máquinas simples, no automáticas o semiautomáticas, de tipos pequeños o medianos. Sólo ocasionalmente se elaboran máquinas especiales de producción que por su gran velocidad, capacidad y precisión, se prestan para la fabricación en serie"³⁶.

Año 1949. "La escasez de energía eléctrica impide en muchos casos mecanizar mejor la producción, instalar máquinas más modernas y potentes y aplicar procedimientos nuevos que redundarían en una más racional y mayor producción con menos costos"³⁷.

Año 1952. "La industria encuentra su producción limitada y a veces paralizada por falta de corriente. Esta situación tenderá a ser más grave. Necesitamos hoy el doble de potencia instalada para satisfacer las necesidades actuales y tener una reserva prudencial de emergencia"³⁸.

SITUACION EN 1956-1963

Año 1959. "En las industrias mecánicas, las inversiones de capital en la postguerra parecen haberse orientado hacia la producción de artículos durables de consumo más que hacia la de bienes de capital. En 1946, la proporción de estos últimos constituye el 34,4 % de la producción total de estas industrias y los bienes de consumo el 22,8 %. Esta desproporción se acentúa posteriormente, puesto que entre ese año y 1955 la producción de los bienes de consumo aumentó 197 % mientras que la de capital subió 45 %. Así pues, a raíz de la orientación que esto supone en las inversiones en todos estos años de escasez de divisas, una parte apreciable de las importaciones de materias primas y productos intermedios que consume esta actividad se han dedicado a la producción de esos artículos de consumo. Sin duda alguna, estos artículos responden a legítimas necesidades de la población, pero su excesiva atención no ha permitido ampliar la producción de bienes de capital". "Por no haber tenido mucha más amplitud el desarrollo industrial, el país se ve ahora privado de maquinarias y equipos, de hierro y acero, de productos químicos y petroquímicos, de papel y celulosa y de otros productos intermedios, todos los cuales podrían producirse internamente en condiciones de relativa economicidad"³⁹.

Año 1963. Después de 1955, mediante la constitución de SEGBA y en base a la financiación del Banco Mundial, se aumentó la potencia instalada en Capital Federal y Gran Buenos Aires, en tanto que la situación en el interior del país no ofrece mayores variaciones.

No se ha realizado ningún porcentaje importante de renovación en las redes de distribución, que ya han superado con creces su tiempo de vida útil.

SITUACION HASTA 1955

Año 1955. "Un elevadísimo porcentaje de la potencia instalada en la República está llegando, o ha llegado ya, a su límite técnico de vida; sólo un 25 % de la potencia instalada en las centrales eléctricas que abastecen a la Capital Federal y al Gran Buenos Aires acusa menos de veinte años de edad, existiendo además turbinas de un cuarto de siglo de vida y otras de 40 años; en el interior del país, sólo el cincuenta por ciento de la potencia instalada en centrales de vapor tiene menos de 20 años, edad que también alcanza el sesenta por ciento de la potencia instalada mediante centrales con motores Diesel o de combustión interna"⁴⁰.

Año 1944. "Ciertos tipos de material que ya no se emplean hace no menos de dos o tres décadas en países progresistas, todavía se usan en los ferrocarriles argentinos. No sólo los vagones de carga, sino aún los de pasajeros son casi todos de madera. La capacidad de los vagones de carga es reducida. En la trocha de un metro la capacidad media es de un poco más de 25 toneladas, mientras que en la trocha ancha oscila entre 30 y 35 toneladas, contra 50 a que llega en los ferrocarriles de Estados Unidos. Las máquinas son antiguas y de reducido poder de tracción. Todas estas características producen cargas bajas. La carga total media por tren de carga era en los ferrocarriles de trocha ancha en 1937 de 170 toneladas, y en los de trocha ancha de 243, contra 700 en los Estados Unidos"⁴¹.

Año 1955. "El recorrido medio de los vagones se ha reducido en los últimos años en más del 50 %. En efecto, siendo de aproximadamente 25.000 kilómetros por año al finalizar la última guerra, en la actualidad sólo alcanza a 12.000 kilómetros"⁴².

Año 1955. Longitud de caminos construidos entre 1934 y 1955⁴³

Período	Kms. construidos
1934-1943	63.647
1944-1955	15.892

A partir de 1948 la construcción de caminos disminuyó fuertemente, llegando a representar en 1957 sólo un 5 % del promedio 1934-38. Si a partir de 1943 se hubiera continuado la construcción de caminos al ritmo promedio de 1934-38, la extensión de los caminos llegaría a unos 170.000 kilómetros en lugar de 57.300 existentes, es decir, al triple⁴⁴.

Año 1955. Funcionaban en el país 732.000 líneas y el número de solicitudes para la instalación de aparatos ascendía a 357.000, es decir, los pedidos representaban el 48.83 % de los instalados.

SITUACION EN 1956-1963

Año 1962. "El 50 % de los rieles de los ferrocarriles argentinos tienen entre 40 y 60 años de vida. El 50 % de los durmientes tienen más de 40 años, siendo que su vida útil apenas pasa de 25 años. De 2230 locomotoras de trocha ancha existentes, 1498 tienen más de 45 años de vida. De 231 locomotoras de trocha normal, 178 tienen más de 45 años. Durante el último año estuvieron fuera de servicio por diversos motivos, entre el 45 % y el 50 % del total de locomotoras"⁴⁵.

Año 1963. Estado calamitoso del material ferroviario. Sobre un total de 4400 coches de pasajeros, 2800 tienen más de 35 años. Sobre 90.000 vagones de carga, 80.000 tienen más de 30 años. Con material obsoleto no puede prestarse un buen servicio"⁴⁶.

Año 1963. "Las empresas del Estado son una expresión de inefficiencia que repercute de manera desfavorable sobre toda la economía nacional. El mal aprovechamiento de los capitales con que cuentan, el exceso de mano de obra y su mal empleo, los errores en los planes de inversión, la deficiencia administrativa y contable, son expresiones visibles de esa situación. Tampoco puede dejar de señalarse el efecto negativo que sobre las demás actividades provoca por razón de mal ejemplo el desorden notorio, el mal aprovechamiento de la mano de obra y las demás deficiencias señaladas.

"La incidencia de las empresas del Estado en la economía en general, y en particular en relación a la industria, es enorme, pues es manifiesto que los costos industriales están constituidos en gran parte por la gravedad directa o indirecta de los recursos o bienes por ellos producidos. El ejemplo más ilustrativo al respecto es el de los ferrocarriles que aumentan día a día sus costos lo que lleva a periódicas subas de tarifas. Además, el déficit sigue creciendo y las cargas transportadas disminuyen en proporción extraordinaria"⁴⁷.

Año 1960. "La red nacional de caminos tiene una extensión de 57.300 kilómetros, de los cuales sólo existen 8.000 kms. de rutas con pavimentos de diversos tipos. Esta red caminera se considera a todas luces insuficiente, tanto en lo que se refiere al real estado de conservación y a la escasez de caminos pavimentados como al hecho de que los existentes no se adaptan al tránsito de camiones pesados"⁴⁸.

Año 1964. Funcionan 1.033.000 aparatos y los pedidos ascienden a 364.461, es decir, 35,27 % de los instalados. Y las perspectivas inmediatas no son alentadoras".

Estados Unidos posee 41.780 teléfonos por cada 100 habitantes; Canadá 32,66; Suecia 38,51; Suiza 31,90; Dinamarca 24,28; Argentina 6,40.

DIMENSIONES DE LA EMPRESA

A la falta de renovación y el agotamiento de las instalaciones, más la insuficiencia (o inexistencia) de la siderurgia, el déficit de energía, el estrangulamiento de los transportes, etc., se suma otra característica que configura la deficiencia estructural del desarrollo industrial argentino. El establecimiento industrial tipo es más bien pequeño, y por lo tanto no puede aprovechar las ventajas de instalaciones de gran capacidad o de métodos de producción en serie.

SITUACION HASTA 1955

Año 1952. Las ramas fundamentales de la industria—alimentos, textiles, metálicos, maquinarias y otras—presentan una gran abundancia de pequeñas empresas, cuya proporción oscila entre el 80 y el 90 por ciento del total existente en cada rama. En general, el número de grandes empresas es tan reducido que oscila alrededor del 1 % en cada rama de industria⁴⁴.

Censo Industrial de 1954. El 48 % de los establecimientos industriales carecen de obreros; el 42,8 % sólo emplea hasta 10 obreros. En conjunto, resulta que 91 de cada 100 establecimientos ocupan menos de 11 obreros. De cada 100 establecimientos, 94 producen menos de 1 millón de pesos.

Censo Industrial de 1954. Aunque el promedio resultante de dividir el número de obreros por el número de establecimientos es un índice rudimentario y poco exacto para medir la magnitud media de los establecimientos, se lo utiliza a falta de otros mejores ya que permite obtener por lo menos alguna guía numérica. En la Argentina el establecimiento promedio ocupa 7 obreros y cada obrero dispone de 3,7 HP en fuerza motriz. El mayor número de obreros por establecimiento se registra en industrias como Derivados del petróleo (86 obreros por establecimiento) y Tabaco (84 obreros). En ramas deudas de la industria moderna el establecimiento promedio sólo ocupa 6 obreros (Vehículos y maquinarias excluidas la eléctrica) 8 obreros (Maquinarias y aparatos eléctricos) y cada obrero dispone de 2,8 y 2,1 HP, respectivamente, es decir, menos que el promedio para toda la industria.

PRODUCTIVIDAD Y COSTOS

La resultante fatal de las diversas deficiencias estructurales del crecimiento industrial argentino es la baja productividad que se traduce en muy elevados costos de producción.

SITUACION HASTA 1955

Año 1947. "El costo de producción es quizás el punto más vulnerable de nuestra economía industrial. El rendimiento técnico de las empresas nacionales no ha alcanzado, en general, un elevado nivel"⁴⁵.

Año 1949. "Nuestros costos de producción son altos, muy altos, y nos impiden competir. Los industriales argentinos que compiten en licitaciones con manufactureros extranjeros se asombran de las diferencias en los precios de sus ofertas, incluso para artículos que antes de la guerra afrontaban la competencia de las mayores fábricas internacionales. Los productores de artículos para el hogar—heladeras, lavarropas, etc.—, contemplan con ansiedad la posibilidad de que se introduzcan artículos extranjeros similares. Los fabricantes de artículos para la industria y la construcción desaparecerían rápidamente si estos artículos (cañerías, tuberías, maquinarias, motores, clavos) se importasen. La industria metalúrgica argentina subsiste como resulta-

SITUACION EN 1956-1963

Año 1959. "Máquinas-herramientas. La industria tiene que ponerse en condiciones corrigiendo sus principales fallas, que afectan en forma seria los costos de producción y que son las siguientes: a) sólo el 30 % de la producción se hace en establecimientos con equipos modernos y buena técnica, que fabrican en serie; el resto abarca talleres heterogéneos, que responden circunstancialmente a la demanda sin ningún programa de producción. Otras máquinas industriales. No hay que olvidar dificultades de otro tipo: mala organización de las empresas pequeñas que predominan en el rubro, ausencia de sistemas de planeamiento de las operaciones de producción y de control de los costos industriales, etc."⁴⁷.

Año 1961. "La existencia de una gran diversidad de marcas de lavarropas, la mayoría de clínica vida, crea condiciones difíciles de sobrelevar. Solamente en la ciudad de Córdoba pueden contarse más de 50 marcas de lavarropas"⁴⁸.

Año 1962. En la industria de maquinaria y equipos eléctricos "los productos son a menudo manufacturados unidad por unidad en los talleres, más bien que mediante métodos de producción masiva. De ahí la dificultad de obtener estimaciones dignas de confianza sobre la producción de ciertos rubros"⁴⁹.

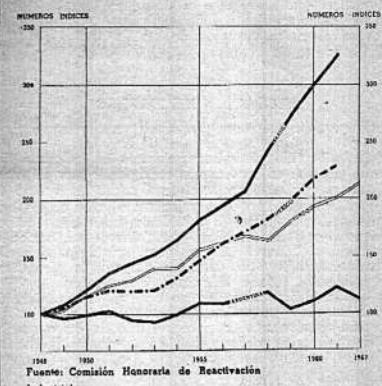
SITUACION EN 1956-1963

Año 1960. "Si nuestros costos industriales no se acodian, sobre todo en renglones básicos, a las exigencias de una competencia externa, si el esfuerzo industrial debiera hacerse, exclusivamente, sobre la base de una protección creciente, si nuestra industria no se organiza con el mira puesta en la conquista de mercados exteriores, y si aún dentro del mercado local no se modifica la estructura de costos, la expansión industrial correrá el peligro de verse perturbada, como ya ocurre en ciertos sectores, cuyos precios exceden las posibilidades de una demanda insatisfecha"⁵¹.

Año 1962. "Nuestros costos han llegado ya a un nivel que resulta difícil soportar un cotejo con la producción del exterior, aún en aquellos renglones para los cuales la Argentina está particularmente bien dotada por causas naturales"⁵².

Año 1963. "El promedio ponderado de incidencia teórica de derechos aduaneros y otros gravámenes de

CREENCIENTO COMPARATIVO DEL VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL



Fuente: Comisión Honoraria de Reactivación Industrial

La industria argentina tiene las mismas deficiencias estructurales que la industria brasileña y la mexicana, y un déficit adicional: el estancamiento del volumen físico de la producción.

SITUACION HASTA 1955

do de un absurdo —la falta de divisas, que aunque nos oprime por la escasez y los altos precios de las materias primas nos salva al mismo tiempo, impidiendo nuestra extinción por la competencia extranjera"⁵⁰.

Año 1949. "Nuestra industria no puede competir con los precios británicos. Estimaciones efectuadas indican que en muchas industrias, a los tipos de cambio que regían entonces, los artículos británicos costarían, incluyendo gastos de transporte, derechos aduaneros, etc., sólo 50 % aproximadamente de los precios que resultarían para el mismo artículo producido en la industria del país, aún cuando ésta fuera técnicamente competitiva"⁵⁰.

SITUACION EN 1956-1963

efectos equivalentes, sobre el valor CYF de las importaciones es, en la Argentina, de 52,8 %, en el Mercado Común Europeo de 7 %, en Estados Unidos de 5,2 %, y en España e Italia de 24 %. O sea que la altura del muro proteccionista argentino duplica la de una nación atrasada como España y es 7 veces mayor que la del Mercado Común Europeo⁵³.

Año 1963. "La protección contra la competencia exterior es, en general, excesiva, especialmente en los rubros de muchas materias primas o artículos semielaborados, situación que distorsiona las relaciones de costos interindustriales y contribuye a una deformación en la distribución de los recursos, particularmente los del capital de inversión. La incapacidad notoria de mantener una corriente estable de exportaciones de productos industriales, parece la prueba más palpable de que los costos industriales son excesivamente elevados, cualesquiera sean las razones que expliquen su magnitud"⁵⁴.

Año 1963. "Desde el punto de vista puramente económico, el problema industrial argentino consiste en que predomina una estructura de costos elevados"⁵⁵.

Año 1963. "Los costos industriales argentinos son excesivamente altos y castigados por una estructura inflacionaria"⁵⁶.

Año 1963. Los costos industriales argentinos no son demasiado altos "si se compara nuestros costos con los de países como Chile, Brasil y aún México". Si son demasiado altos "si se los compara con los de nuestras industrias agrarias o con las industrias manufactureras de los países altamente evolucionados"⁵⁷.

Año 1963. "Se ha formado así en nuestros países una estructura industrial prácticamente aislada del mundo exterior. Las prohibiciones y restricciones (a la importación) han tendido a transformarse en aranceles. Pero esos aranceles han resultado sumamente exagerados, sin duda —en promedio— los más altos del mundo: no es infrecuente encontrar algunos de más de 500 %"⁵⁸.

Año 1963. "La iniciativa individual no ha de expresarse únicamente en el establecimiento de nuevas industrias y la ampliación de las existentes, sino también en la intensa utilización del escaso capital. Esto es esencialmente un problema de hombres, y de hombres eficaces. La protección exagerada no estimula a formarlos y utilizarlos. A menudo se emplea deficientemente el equipo productivo, con un rendimiento inferior al de países de mediano rendimiento industrial que no elevada productividad. Influyen en ello varias razones: la organización de la planta industrial y el sistema distributivo de las tareas, los defectos de la materia prima, la inadecuada supervisión, el mal cuidado de la maquinaria y las instalaciones.

"Tras el amparo de elevados aranceles y otras restricciones o prohibiciones a la importación se han difundido prácticas limitativas de la competencia cuando uno virtuales combinaciones de tipo monopolístico. Al lado de establecimientos bien dotados funcionan otros de elevado costo, en un tácito equilibrio de reciprocas ventajas, pues éstos aseguran su subsistencia marginal y aquéllos la ganancia cuantiosa de la diferencia de costos"⁵⁹.

LA PRODUCCION AGROPECUARIA

La producción agropecuaria argentina no ha progresado a compás del medio crecimiento cuantitativo de la industria, sino que se ha estancado. La agricultura no se tecnificó como lo requiere un proceso de industrialización. Permaneció en el atraso que la caracterizó siempre, con escasa mecanización, insignificante motorización y nula electrificación.

SITUACION HASTA 1955

Censo Agropecuario Nacional 1937. Existían 450.000 establecimientos agropecuarios. Sólo el 25 % de los establecimientos poseían medios mecánicos para extraer agua; apenas 24 % tenían bombas a motor, y molinos a viento sólo existían en 21 % de los establecimientos. De cada 100 establecimientos, contaban con tanques australianos sólo 16; con segadoras-ataadoras 6; con norias y malacates 5; con tractores 4 y con casas de cemento 0.08. De las 64.500 explotaciones tambareras censadas, sólo 19.000 declararon poseer instalaciones de tambo.

Año 1949. Tomando como base 100 a 1935, el volumen físico de la producción de cereales y lino fue 73 en 1936, 88 en 1937, 64 en 1938, 48 en 1945, 51 en 1946, 70 en 1947 y 70 también en 1948. Por otra parte el volumen físico de la producción de cultivos industriales era en 1948 superior en 85 % a la de 1935. Pero esto no significó en realidad una diversificación de cultivos, sino el desarrollo desigual de áreas geográficas distintas: "aumenta el algodón en el Chaco, se difunde el maní en Córdoba, logran cierto progreso los viñedos cuyanos, prosperan olivares en regiones semiaridas, aumenta la caña tucumana, pero la zona cereal pierde importancia y el declinamiento del trigo, maíz y lino es alarmante" ⁶⁰.

Año 1952. "En materia agrícola los costos han ido elevándose en forma tal que, a despecho de condiciones naturales excepcionalmente favorables, la producción agrícola del país está en camino de no poder competir con el mundo internacional debido a sus precios elevados. Los índices de rendimiento de los principales cultivos señalan un retroceso evidente" ⁶¹.

Año 1954. Entre 1940-44 y 1950-54 el rendimiento medio por hectárea bajó 8 % en la agricultura y 11 % en la ganadería y 18 % en el conjunto agropecuario ⁶².

ESTANCIAMIENTO PERMANENTE EN EL CRECIMIENTO CUANTITATIVO

Por supuesto, el problema cualitativo de las deficiencias estructurales de la industria y de la economía argentina actúa como freno para el mero crecimiento cuantitativo de la producción industrial.

SITUACION HASTA 1955

Censo Industrial 1954. Si se observa la población ocupada en la industria en proporción con la económicamente activa, se verá que pasa de 9.6 en 1935 a 18.1 % en 1946, o sea casi se duplica. A partir de 1946 ya su ritmo de crecimiento se aminoró. Mientras que en el período anterior la población ocupada en la industria creció 5 veces más rápido que la población económicamente activa, casi duplicando en ese lapso su proporción en el total, en el último período sólo aumentó un 15 % esa proporción. En el período que va de 1935 a 1946 el número de establecimientos se multiplicó por más de 2, la fuerza motriz instalada se multiplicó por 1.6 y los obreros ocupados se multiplicaron por 2.2. En el período que va de 1946 a 1954 el número de establecimientos se multiplicó por 1.7, la fuerza motriz instalada por 1.5 y el número de obreros por 1.4.

SITUACION EN 1956-1963

Año 1963. "Para formarse una idea acerca de las perspectivas de la industria argentina, es indispensable analizar separadamente la depresión circunstancial por la que ahora atraviesa, y el estancamiento permanente en que se encuentra desde hace ya muchos años" ⁶³.

3. El Desarrollo Combinado en la Argentina

Evidentemente, el país no está hoy igual que hace cien años. Llevándose en cambio una suculenta tajada del trabajo nacional, el capital extranjero trajo una serie de cosas, desde frigoríficos hasta usinas eléctricas. De tal modo el capital internacional, aquí como en todos los países atrasados, estimuló el desarrollo económico del país, pero sin sacarlo de su atraso, relativamente al nivel de desarrollo de las Metrópolis, sino, simplemente, perpetuándolo con un nuevo aspecto.

Como resultado, el desarrollo industrial ha adquirido la forma de pseudoindustrialización, es decir, de un crecimiento de la industria fabril que se caracteriza en lo esencial por no subvertir el atraso del país. El Gran Buenos Aires, centro industrial, flota como una isla en medio de la barbarie rural y el estancamiento del interior. La gran industria moderna instalada coexiste con un atraso general de la economía, el que, a su vez, reacciona sobre la industria, imprimiéndole un carácter improductivo, ineficiente, atrasado en su conjunto, pese a la importación aislada de tal o cual última palabra de la técnica. Esta coexistencia del atraso con la última palabra de la técnica, de las formas más adelantadas de la empresa capitalista con la improductividad y la ineficiencia general de la economía, todo el cuadro de contrastes que caracteriza a Argentina y a todos los países atrasados, configura lo que Trotsky denominaría el *desarrollo combinado*.

El desarrollo combinado consiste en esa peculiar evolución de los países atrasados que no liquida el atraso sino lo perpetúa, injertando en su seno isletas de adelanto técnico y económico. La pseudoindustrialización es producto del desarrollo combinado, y lo expresa, manteniendo y acentuando, sobre un nuevo plano, el atraso general de la economía. *En el desarrollo combinado reside el límite infranqueable, el no absoluto que el imperialismo coloca a la industrialización de los países atrasados.* No se trata principal ni únicamente de que tal o cual industria metropolitana procure impedir el surgimiento de un competidor en un país atrasado. Hay algo más universal, más fundamental, que está en la estructura misma del imperialismo, y no cambia aunque el propio capital financiero internacional levante industrias y plantas siderúrgicas en los países atrasados. Se trata del carácter monopolista y parasitario del capital financiero, del capitalismo en su fase monopolista, que lo obliga a buscar una superganancia y a obtenerla en base a la explotación de los sectores atrasados de la economía mundial y por tanto, a perpetuar esos sectores atrasados como tales, manteniendo el atraso como una constante que acompaña toda la evolución económica de los países sometidos a su explotación.

De tal modo, el imperialismo impide la industrialización del país. No arresta en forma absoluta el desarrollo, sino lo estrangula con su acción económica y extraeconómica en el marco del desarrollo combinado. Una de las manifestaciones de ésto lo constituye precisamente la pseudoindustrialización, que es el trasplante o injerto en el seno de la estructura atrasada de unas cuantas industrias o fábricas.

3.1. La Burguesía Argentina Usufructúa el Atraso del País.

Pero no sólo el imperialismo necesita mantener el atraso del país, ciñéndolo en el cuadro del desarrollo combinado. La burguesía argentina —terratenientes e industriales— tiene sus raíces profundamente hundidas en el atraso. También ella extrae del atra-

so una porción de superganancia, también ella tiene interés en perpetuarlo, acentuando el desarrollo combinado del país, sin alterar la estructura existente.

Los terratenientes argentinos no tienen, claro está, ningún interés en eliminar una estructura económica de la que sacan sus rentas. La crisis mundial de 1929, que amenazó la realización normal e integral de la renta agraria, despertó el interés de los terratenientes por la diversificación de la economía nacional, a fin de independizarla un tanto de las fluctuaciones del mercado mundial y protegerla contra las exacciones imperialistas más brutales. Por eso, el directorio de la Sociedad Rural Argentina y otros exponentes igualmente caracterizados de la burguesía terrateniente argentina empezaron a insistir en la década del treinta sobre la necesidad de industrializar al país. Pero el carácter fundamental de su política consiste en dejar la estructura como está, acentuando el carácter combinado del desarrollo.

De tal modo, la burguesía terrateniente incrementa sus rentas, y lo hace en mayor grado cuanto más se acentúa la combinación de extremos en el desarrollo del país. El progreso urbano, el alza de los valores inmobiliarios, la nueva demanda de alimentos y cultivos industriales que provoca la pseudoindustrialización, cada elemento de civilización capitalista industrial que se inserta en el atraso del país, se traduce en incrementos de las rentas del terrateniente. Como el imperialismo, la burguesía terrateniente gana a dos puntas con el desarrollo combinado lucrando con la perpetuación del atraso y con el trasplante del progreso, que dejó intacto aquí.

El otro sector de la burguesía argentina vinculado a la producción, la burguesía industrial, tiene —por razones sociales y económicas— un interés no menor que el capital financiero y los terratenientes en la perpetuación del atraso. La burguesía industrial se desentiende de la industrialización del país, y marcha conforme con la pseudoindustrialización. *Esto no es un renunciamiento sino una fuente de superganancias.* El curso de la pseudoindustrialización da lugar a una serie de contrastes económicos, de embotellamientos y círculos viciosos que conservan el atraso del país, pero también los superbeneficios de los industriales, fieles a la naturaleza del capitalismo cuyo motor y razón de ser es la máxima cuota de ganancia.

Pero esa capitalización del atraso que realiza en sociedad la burguesía argentina con el capital extranjero, no expresa otra cosa que la disociación entre el desarrollo de las fuerzas productivas y el sistema de producción capitalista. El capitalismo agota sus aspectos progresivos, su capacidad de desarrollar las fuerzas productivas, en algunos países históricamente privilegiados, hoy imperialistas. Luego, alcanzado cierto punto de madurez, deviniendo monopolista, se interesa en la explotación del atraso de la mayor parte de la humanidad. Actualmente el capital, extranjero o nacional, extrae sus ganancias más elevadas de la explotación del atraso de los países como la Argentina y les cierra el camino hacia la industrialización, perpetuando su atraso mediante un desarrollo de tipo combinado. *En última instancia, el capital constituye el límite último a la industrialización argentina, ya que el capital tiende necesariamente a una cuota máxima de ganancia y, en los países atrasados como el nuestro, la ganancia más elevada bruta, fundamentalmente de la explotación del atraso.* Por ello, como lo atestiguan toda la historia del siglo XX, sobre la base de la propiedad privada de los medios de producción los países atrasados no pueden dejar de serlo. Divorciado el capital del desarrollo de las fuerzas productivas, la industrialización de los países atra-

ados sólo es concebible en el marco de un sistema de producción interesado en liquidar el atraso, es decir, con una economía socialista.

3.2. Latifundio, Columna vertebral del Atraso.

La concentración de la propiedad de la tierra en manos de un reducido número de terratenientes. Eso es el latifundio. Los terratenientes pueden cultivar la tierra o dejarla inculta o poblarla con ganado; pueden explotarla en grandes extensiones o arrendarla en pequeñas parcelas. En cualquiera de los casos existe la tierra, ya que ésta es una categoría social —concentración de la propiedad de la tierra— y no una categoría agrícola (tierra cultivada, tierra no cultivada).

De la magnitud del latifundio dan una idea los siguientes datos. En la Provincia de Buenos Aires 272 personas tienen en su poder casi la sexta parte del territorio provincial⁸. Son 50 mil kilómetros cuadrados. Tan sólo 5 familias tienen más de 1 millón de hectáreas. En Santa Fe, entre una empresa extranjera y media docena de familias terratenientes poseen 258.000 hectáreas. En Córdoba una sola familia tiene 116.000 hectáreas, y 125 familias usufruyen el 25 % de las mejores tierras. En la Pampa una sola compañía tiene 200.000 hectáreas. En el lejano Sur 1.804 personas poseen tanta tierra como tienen en total Italia (310.000 kilómetros cuadrados), Bélgica (30 mil kilómetros cuadrados) y Dinamarca (38 mil kilómetros cuadrados). Dos compañías tienen tanta tierra como Suiza y Bélgica reunidas⁹.

El 6 % de los propietarios son dueños del 73 % de la tierra. Mientras que 160.000 chacareros sólo disponen de 1 millón y medio de hectáreas, 2.100 terratenientes tienen 53 millones y medio de hectáreas. Consecuentemente, sólo 36 de cada 100 chacareros son propietarios de la tierra que trabajan, siendo el resto de los propietarios de vacunos posee el 43 % de todo ese ganado, y el 5 % de los poseedores de ovejas tienen el 64 % del total.

La pseudoindustrialización no ha producido alteraciones de fondo en esta estructura de la propiedad agraria.

La acción antieconómica del latifundio se hace previsible en diversos sentidos, frenando la industrialización. Por pronto, Argentina podría mantener una población mucho mayor que la actual si cambiara su estructura económica, basada en el latifundio, y colonizara con familias de chacareros todas las áreas geográficas adaptables a una agricultura diversificada. Entonces los chacareros —transformados en granjeros— podrían mantener un adecuado nivel de vida, produciendo para el mercado interno y extranjero y expandiendo enormemente la demanda para los productos de la industria argentina —la que al producir en mayor escala, reduciría sus costos¹⁰. Como dijo en una ocasión el Presidente de la Sociedad Rural Argentina: "Diez millones de habitantes rurales mantendrían ocupados a 25 millones de población urbana. Ese día nuestro país tendrá un gran mercado interno de 30 millones de consumidores que asegurarán la estabilidad de todo desarrollo industrial en gran escala."

El latifundio significa que los terratenientes se apoderan, bajo forma de renta agraria, de un elevado porcentaje del producto de la agricultura, y la masa de la renta agraria indica la masa de poder de compra restado a la economía nacional y, por tanto, la medida

en que se reduce el mercado interno para la industria. Entre el 30 y el 50 por ciento del valor de la cosecha levantada por arrendatarios es transferido a los terratenientes. En manos de los chacareros ese poder de compra se transforma en demanda de medios de producción para sus establecimientos y de bienes de consumo para sus familias. Esta demanda campesina contribuiría a aumentar a la vez la producción agrícola y el mercado para la industria. Por el contrario, en manos de los terratenientes ese poder de compra perjudica por varios caminos a la economía nacional, sirviendo ante todo para aumentar la demanda de importaciones de lujo —agravando el déficit de divisas— y para incrementar la especulación en tierras, en edificios de renta, etc. Entre tanto, la UN, señala que "no puede esperarse que el desarrollo industrial de buenos resultados si no se eleva el nivel de vida de la población rural, ya que de otra manera el reducido nivel de ingresos de la población agrícola impedirá la expansión del mercado. Mientras una gran parte de los ingresos adicionales originados por el desarrollo agrícola sea absorbido por los cánones de arrendamiento, el mercado nacional de productos industriales continuará siendo restringido. Al modificar la distribución de los ingresos, la reforma agraria permitiría que la expansión industrial genere su propio poder adquisitivo y cree su propio mercado"¹⁰.

Son bien conocidos los demás efectos perniciosos que tiene el latifundio, particularmente sobre la agricultura —sin cuyo progreso y tecnificación no hay industrialización posible. "Una tierra cultivada tiene más valor que una tierra baldía de la misma calidad natural. También los capitales fijos incorporados a la tierra, capitales de carácter más permanente y que tienen un plazo más largo de desgaste, son en gran parte y en ciertas esferas casi exclusivamente aportaciones hechas por el arrendatario. Pero una vez que expira el plazo contractual del arrendamiento —y ésta es una de las razones por la que, a medida que se desarrolla la producción capitalista, el terrateniente procura acortar todo lo posible el plazo del arrendamiento— las mejoras incorporadas a la tierra entran en propiedad del terrateniente. En el nuevo contrato de arrendamiento concertado por él, el propietario del suelo añade a la verdadera renta del suelo los intereses correspondientes al capital que ha sido incorporado a aquella, lo mismo si se la arrienda al mismo capitalista autor de las mejoras, que si se la arrienda a un tercero. De este modo se incrementa su renta. Esto es uno de los secretos del enriquecimiento progresivo de los terratenientes, del incremento constante de sus rentas y del creciente precio de sus tierras a medida que va progresando el desarrollo económico. Los terratenientes se embolsan así como cosa suya el resultado de un desarrollo social logrado sin que ellos pongan nada de su parte. Y esto constituye, al mismo tiempo, uno de los grandes obstáculos con que tropieza una agricultura racional, ya que el arrendatario rehuye las mejoras e inversiones"¹¹.

3.3. Argentina País Abanico.

El tremendo desarrollo del Gran Buenos Aires y de la zona del litoral junto al estancamiento del resto del país, constituye uno de los aspectos del desarrollo combinado de la economía nacional. Hay un notorio desequilibrio económico entre las distintas zonas, que da a la Argentina una configuración de país abanico, como la denominó Alejandro Bunge¹². Todo está concentrado en el litoral y, sin embargo, el interior es potencialmente más rico que el litoral. Esta última región, que comprende a Buenos Aires, parte de Santa Fe, de Córdoba y de Entre Ríos, tiene el 20 % del territorio del país, pero en ella se encuentran —en 1950— 67 de cada 100 habitantes, 65 de cada 100 kilómetros de vías férreas, 84 de

cada 100 establecimientos industriales, 78 de cada 100 camiones y 87 de cada 100 automóviles, 81 de cada 100 teléfonos y 73 de cada 100 edificios. Además, se encuentra allí el 76 % del ganado vacuno, 52 % del lanar, 91 % del porcino, 99 % de la producción de trigo, 95 % de la de maíz, 99 % de la de lino, y 100 % de la de girasol¹².

En 1962, el 50 % de la población, el 50 % de las ventas minoristas, el 50 % de los automóviles, el 50 % de los camiones y el 50 % de los ómnibus se hallaban concentrados alrededor del Gran Buenos Aires en radios de 270, 218, 244, 384 y 36 kilómetros, respectivamente. (Cons. Fed. Invera.)

En la industria, la concentración geográfica es aplastante. Capital Federal, Córdoba y Santa Fe poseen más del 78 % del número de establecimientos, pagan el 80 % de los salariados y aportan el 85 % del valor agregado p.c. toda la industria argentina. De hecho, el 80 % de la industria se halla radicado en el 20 % de la superficie del país, si se atiende solamente a las jurisdicciones, pero en realidad la concentración es aún mayor, pues en las provincias mencionadas la industria se halla concentrada en algunos centros urbanos. (Rev. UIA, sept. 1959.)

Sólo en Capital Federal y Provincia de Buenos Aires se radican el 57 % de los establecimientos, el 58 % de la potencia instalada, 68 % de los obreros y 74 % del valor agregado. (Censo Industrial, 1954.) En 1957, de cada 100 establecimientos con más de 10 obreros, 69 estaban radicados en Capital Federal y Pcia. de Buenos Aires. (Dir. Nac. Est., Encuesta Industrial, 1957.)

En el conjunto del territorio nacional las industrias fabriles de mayor importancia son las panaderías y talleres mecánicos o herrerías. "Es indudable que sufrimos de macrocefalia. No ha habido un desarrollo armónico de los diversos miembros que componen el cuerpo político de la República; unos han crecido a expensas y en detrimento de otros, que se han detenido en su expansión. Todo el enorme país está articulado en un solo punto: Buenos Aires"¹³.

3.4. Los Estados Desunidos de América Latina y el Atraso Argentino.

La fragmentación de América Latina impide cualquier desarrollo industrial serio. Pero al imperialismo no le conviene que los actuales débiles países se conviertan en una poderosa federación, y a las burguesías "nacionales", enteramente enfeudadas al capital imperialista, no les conviene suprimir las aduanas interiores y los controles de cambio a cuya sombra se enriquecen. El resultado es que América Latina no tiene una gran industria siderúrgica, una gran industria de maquinarias, etc. Hay en cambio una raquíctica industria siderúrgica en México, otra en Brasil, otra en Chile, y pronto habrá otra en la Argentina, y hay también plantas siderúrgicas de juguete en Venezuela y Colombia. Todas controladas por el capital internacional y todas condenadas al raquísmo y la ineficiencia, porque los mercados de cada país son demasiado pobres y pequeños para permitir la producción en gran escala, única que asegura costos bajos. La industria del acero en América Latina, produciendo para un solo país, requiere para arrojar una tonelada de acero inversiones siete veces mayores que en Estados Unidos. De tal modo, la industria siderúrgica desequilibra aún más las tambalean-

tes economías de los países latinoamericanos y los supera aún más a la "ayuda" del capital extranjero, que debe apuntalarlas continuamente, sosteniéndolas como la sogu al ahorcadu.

"Lo que está pasando en la industria automotriz es alevosio —afirma Prebisch—. No sólo hay varios países que tratan de hacer lo mismo, sino una proliferación inaudita de plantas semi-económicas en un mismo país. Bastará con mencionar que, además de la Argentina y el Brasil, países que en la actualidad disponen de fabricación propiamente dicha, hay cuatro países más —Colombia, Chile, México y Venezuela— que mantienen plantas ensambladoras de vehículos y se encuentran en vías de lanzarse a la fabricación. El mercado total latinoamericano para coches de pasajeros —estimado en poco más de 300.000 unidades anuales— deberá dividirse por un número cercano a los 40 fabricantes actuales y potenciales, mientras que cada uno de los principales fabricantes europeos entrega al mercado de 250.000 a 500.000 unidades anuales... La industria siderúrgica se está desarrollando en cada país con sentido de autarquía, y en forma de fabricar toda la gama de productos a cualquier costo. Más aún, suele darse aquí una tesis peregrina: integrémonos primero dentro de nuestro país y abordaremos después la integración multinacional. Será tarde, desgraciadamente". (Prebisch, Haciendo una dinámica..., pág. 115.)

La escasa población del país y su relativamente escaso poder de compra —resultado de la baja productividad del trabajo— plantean un límite absoluto al desarrollo dentro de nuestras fronteras nacionales de la industria moderna en general y en especial de la industria pesada ya que la industria del hierro y del acero es una industria que debe producir en masa, y no puede ser explotada económicamente con unidades demasiado pequeñas¹⁴.

Por eso, la burguesía argentina —o la chilena, que tiene igual problema— propugna en sustitución de la unidad de América Latina en una poderosa confederación, un sistema de Uniones Aduaneras y Asociaciones Latinoamericanas de Libre Comercio de género muy particular. Se trata, en esencia, de que el otro país elimine todas las restricciones perjudiciales para las exportaciones propias, recibiendo en compensación la promesa de un estudio serio y responsable sobre las posibilidades de corresponderle de la misma manera. Y así y todo, estos borraadores para caricaturas de Uniones Aduaneras son violentamente combatidos, por el imperialismo claro está, y también por sectores burgueses de cada país cuyos intereses se resienten ante el más ligero sesgo en la protección de que disfrutan. Todo el parasitismo de las burguesías latinoamericanas y su apego a la posición monopolista de que gozan surge claramente del análisis de la infinitas veces proyectada y nunca realizada Unión Económica entre Argentina y Chile. Se trata de una Unión Económica de las más factibles, no sólo por la contigüidad geográfica de ambos países, sino ante todo porque la producción chilena y la argentina son bastante complementarias, como lo demuestra la composición de su intercambio comercial. Sin embargo, ni la burguesía chilena ni la argentina están dispuestas a ir lejos en la formulación de una Unión Aduanera.

"El sistema de novocaciones selectivas periódicas que ahora se usa —dice Prebisch a propósito de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio— verá entrareadilla posiblemente su atmósfera, corriendo el riesgo de que todo ello se limite a una serie de arreglos preferenciales y vacilantes." (Haciendo una dinámica..., pág. 107.)

FIN *

Imperialismo e Industrialización de los Países Atrasados

VICTOR TESTA

Es falso que el crecimiento de industrias en los países atrasados reduce el mercado para las exportaciones de los países industriales. La economía y la industria argentina dependen hoy más que nunca de las importaciones.

El capital internacional, en particular el norteamericano, participa cada vez más en el crecimiento de industrias en los países atrasados.

La Política del Capital Financiero

E L IMPERIALISMO es en esencia la política del capital financiero, es decir, del capital bancario fusionado con el capital industrial. El capital financiero —y con él el imperialismo— surgen cuando la concentración del capital en un pequeño número de grandes empresas llega a un grado tan elevado de desarrollo que aparece el monopolio. Este desempeña un papel decisivo en la vida económica, creando una tendencia al parasitismo, a la superexploitación de toda la economía por el gran capital y a la búsqueda de superganancias. Pero como la concentración de la producción surge a consecuencia de la evolución interna de la economía capitalista, que provoca una tendencia decreciente de la ganancia, el capital financiero no encuentra ocupación lucrativa en las metrópolis imperialistas y se exporta a los países atrasados. En estos países, precisamente por su atraso, por la circunstancia de que en todas las ramas de la producción se emplea un elevado porcentaje de trabajo vivo y una baja cantidad de trabajo acumulado (medios de producción), y puesto que la ganancia brota exclusivamente del trabajo vivo, la tasa de ganancia es elevada. Invirtiéndose en los países atrasados, el capital financiero obtiene una elevada ganancia que compensa la tendencia decreciente de la misma en las metrópolis.

Eso es en esencia el imperialismo.¹ Para comprender su acción sobre los países atrasados no deben perderse de vista algunas consecuencias fundamentales de la transformación del capitalismo altamente desarrollado en imperialismo. El monopolio es el contenido fundamental del imperialismo. Pero la liquidación de la libre competencia y la aparición de los monopolios, culminación del proceso de concentración y centralización del capital a que el capitalismo conduce inevitablemente en su desarrollo, expresa la quiebra del sistema, su incapacidad para seguir desarrollando las fuerzas productivas en su conjunto. En su etapa monopolista el capitalismo "ya no es capaz de progresar en bloque. Esto no sig-

nifica que ciertas ramas de la industria y ciertos países no puedan progresar con un ritmo desconocido hasta ahora. Pero ese progreso se realiza en detrimento de otras ramas y de otros países. Los gastos de producción del sistema capitalista mundial devoran cada vez más sus beneficios". El monopolio constituye, en última instancia, un intento de frenar la tendencia al descenso constante de la cuota de ganancia. Para contrarrestar esta tendencia, en el mercado local de las metrópolis los monopolios impiden el acceso a las ramas monopolizadas —que son las más lucrativas. En el mercado mundial, el monopolio de las metrópolis imperialistas necesita mantener el atraso de los países atrasados, porque precisamente extrae sus superganancias de ese atraso, del desnivel que el mismo implica entre las economías atrasadas y las economías imperialistas superdesarrolladas.

El imperialismo, o sea la política del capital financiero, obliga a todas las ramas de la economía a rendir un tributo a los monopolios, y exacerba el retroceso de la agricultura respecto a la industria, característica del capitalismo en todas sus fases. Y esto se proyecta en la economía mundial como creciente desigualdad entre los países agrarios y los países industriales. Los países atrasados progresan, pero mucho más lo hacen las metrópolis, de modo que relativamente los países atrasados lo son cada vez más.

La Exportación de Capital Caracteriza al Imperialismo

La subordinación de los países atrasados a las metrópolis del capital mediante las inversiones del capital financiero es lo característico, lo específico, lo peculiar a la relación entre metrópolis y países atrasados en la fase imperialista del capitalismo. Como indicó Lenin: "Lo que caracterizaba al viejo capitalismo, en el cual dominaba plenamente la libre concurrencia, era la exportación de mercancías. Lo que caracteriza al capitalismo moderno, en el que impera el monopolio, es la exportación de capital".²

Conviene señalar que el imperialismo puede dominar y dominar en muchos países de industria bastante desarrollada a través de sus inversiones de capital financiero. Es falso completamente afirmar que el imperialismo sólo es posible porque los países atrasados carecen de industria y que el imperialismo sólo puede vivir y desarrollarse en un medio agrario no capitalista.³ (Esta teoría fue adelantada hace mucho por el socialdemócrata alemán Kautsky, según quien el imperialismo es la tendencia de las naciones industriales a someter regiones agrarias). Se trata de una teoría que no tiene un

solo hecho que la confirme, y teóricamente no se desprende de nada.

Decía Kautsky:

"El imperialismo es un producto del capitalismo industrial en el alto grado de su evolución. Se caracteriza por la tendencia de cada nación industrial capitalista a anexarse o a someter regiones agrarias sin tener en cuenta las naciones que las pueblan".

Es decir, Kautsky esfuma al imperialismo identificándolo con una de sus formas, el colonialismo. Ante ello, Lenin observa, en primer término que la definición de Kautsky "se halla dirigida directamente contra la esencia de las ideas explicadas por nosotros" y que "esta definición es absolutamente falsa y adecuada para encubrir las más hondas contradicciones del imperialismo, y luego para la conciliación con el oportunismo".⁴

Es falso, indica Lenin, que el imperialismo se vincule al capital industrial, ya que "lo característico del imperialismo no es justamente el capital industrial, sino el capital financiero". Por ello, resulta "arbitraria y errónea" la afirmación de que el imperialismo tiende a anexarse exclusivamente regiones agrarias, ya que "lo característico para el imperialismo consiste precisamente en la tendencia a la anexión no sólo de las regiones agrarias, sino también de las más industriales".

Dos versiones de la teoría kautskiana del imperialismo se encuentran en las afirmaciones de que "el desarrollo de industrias nativas expresa el fin de imperialismo"⁵ o "La división mundial del trabajo rige la economía capitalista. Este hecho caracteriza fundamentalmente la etapa actual imperialista del capitalismo...".⁶

Si esto fuese así, resulta evidente que cualquier modificación en la división internacional del trabajo —y en primer término la industrialización de los países atrasados— es contraria al imperialismo y, por tanto, producto de la acción de fuerzas antiimperialistas, las famosas "burguesías industriales nacionalistas". En realidad, la división mundial del trabajo aparece mucho antes de que el capitalismo se transforme en imperialismo. Más aún, aparece ya en los primeros estadios del capitalismo, y Marx la citaba como una de las condiciones para el desarrollo de la gran industria. La división mundial del trabajo es una categoría propia del capitalismo en todas sus etapas, que se desarrolla plenamente en la época de libre competencia y por lo tanto resulta tan poco una característica específica del imperialismo como la existencia de obreros asalariados.

Las Metrópolis Cierran el Paso a la Industrialización del País

Sin una política monopolista, el capital financiero no puede contrarrestar el descenso de la cuota de ganancia. Consecuencia y causa de ello es el esfuerzo del capital financiero por mantener y acrecentar la desigualdad de desarrollo de las diversas ramas de la economía dentro de la nación y, en escala internacional, entre las distintas economías nacionales. Un trust obtiene su superganancia impidiendo la difusión a toda la economía de los adelantos tecnológicos; la industria pesada logra sus superganancias trambando el desarrollo de la industria liviana. La industria en su conjunto esquima a la agricultura. En escala internacional, las metrópolis estrangulan el desarrollo de los países atrasados, los esquilman, y obtienen así una superganancia. *La esencia misma del imperialismo implica la utilización de las diferencias de nivel que existen en el desarrollo de las fuerzas productivas de los distintos sectores de la economía mundial, con el fin de asegurar la totalidad de la ganancia monopolizada.* Diferencias de nivel que se mantienen aunque en los países atrasados surja una industria, si ésta es incapaz de elevar la productividad de la economía nacional en su conjunto.

La Pseudoindustrialización Deja en Pie la Explotación Imperialista

Evidentemente, el imperialismo tiene interés en mantener nuestro atraso. Tiene interés en perpetuar las relaciones de propiedad que perpetúan el atraso. Y siendo la industrialización inseparable de la subversión de esas relaciones de propiedad, *el imperialismo se opone inexorablemente a la industrialización del país.* Esto no es un silogismo: es toda la historia del siglo XX. Ni en la Argentina ni en ningún país atrasado hay industrialización posible sin liquidar las fuentes mismas de las superganancias imperialistas.

Sin embargo, eso no significa que mientras no es libre de la explotación imperialista la Argentina permanezca estacionaria, en un atraso siempre igual a sí mismo. Evidentemente, aunque sigue siendo un país atrasado, aunque continúa sujeta a la explotación imperialista, la Argentina no está igual hoy que hace cincuenta años. Y la mayor diferencia entre la realidad actual de nuestro país y la de comienzos de siglo estriba, precisamente, en la aparición de una industria fabril, en ese proceso que hemos denominado pseudoindustrialización. ¿Qué repercusiones tiene este fenómeno sobre el imperialismo? ¿Acaso significa "el fin del imperialismo"? La ver-

dad es que la pseudoindustrialización argentina sólo expresa el fin del imperialismo si por "fin" se entiende el propósito u objetivo que guía al imperialismo, yanqui en particular.

En realidad, *la pseudoindustrialización del país no perjudica al imperialismo, porque deja en pie el atraso, que es la fuente de las superganancias imperialistas.* La pseudoindustrialización perpetúa constantemente, eleva a nuevos planos y recrea sin cesar el atraso del país. Al hacerlo, perpetúa los desvíos de la economía mundial de donde brotan los superbeneficios monopolistas del imperialismo. Por ello, en lo fundamental, nada tiene que temer el imperialismo de la pseudoindustrialización.

En duda, el crecimiento de la industria motiva en la Argentina como en todo país atrasado la aparición y rápido fortalecimiento de un proletariado industrial nativo que es una amenaza potencial para el imperialismo. Pero deducir de allí que la pseudoindustrialización tiene un contenido antiimperialista —y que el imperialismo se opone a ella— porque crea un proletariado industrial es tan absurdo como decir que el capitalismo es anticapitalista y que los capitalistas se oponen al capitalismo porque éste crea inevitablemente un proletariado industrial.

Desde luego, es imposible trasplantar a un país la explotación capitalista sin sembrar en él el grano de la rebelión contra esa explotación. Esto, por supuesto, no impide que el imperialismo esté ensanchando y profundizando continuamente la explotación capitalista.

¿Pérdida de Mercados?

En esencia toda la teoría sobre el "fin" del imperialismo a consecuencia del desarrollo industrial de los países atrasados consiste en esa trastocada vulgaridad de tender según la cual el surgimiento de fábricas en los países atrasados perjudica al imperialismo porque le resta mercados. Es decir, si la Argentina fabrica telas no importará telas de Inglaterra, si fabrica heladeras no comprará heladeras en Estados Unidos, etc. Esta es sólo una verdad a medias, o sea una falsedad completa. Algunos sectores imperialistas se ven perjudicados por la aparición de una competencia en la Argentina. La industria textil inglesa, por ejemplo, perdió su mercado a consecuencia de la expansión de la industria textil en la Argentina, y se opuso a ella hasta último momento. Sin embargo, *el crecimiento industrial del país expande el mercado para otros sectores imperialistas, que son justamente los más poderosos, y los que cada vez im-*

primen más el sello de su propia política a la política general del imperialismo. Las industrias imperialistas que producen medios de producción, y las industrias imperialistas que producen bienes de consumo durables (aparatos eléctricos y automóviles, por ejemplo) ven complacidas la pseudoindustrialización, porque ella origina una creciente demanda de esos productos. Así lo han confirmado infinidad de investigaciones acerca de los efectos que ejerce sobre la industria imperialista la aparición de industrias en los países atrasados. Y eso surge a simple vista al observar cómo las compras de los países atrasados en las metrópolis imperialistas crecen paralelamente al avance de su pseudoindustrialización. Pese a la permanente escasez de dólares, que los obliga a restringir las compras en Estados Unidos, los cuatro países latinoamericanos más industrializados (Argentina, Brasil, Chile, México), se destacan por el continuado y persistente aumento de sus importaciones desde Estados Unidos, paralelo al crecimiento de sus industrias.

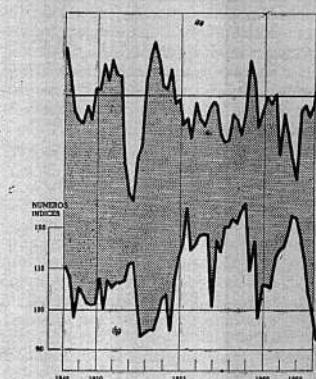
La marcha del comercio exterior argentino confirma plenamente que la pseudoindustrialización no disminuye el monto de las importaciones (es decir, de las exportaciones imperialistas), aunque sí cambia su composición. Las importaciones argentinas aumentaron de 820 millones de dólares en 1929 a 1.390,8 millones en 1948⁸. En el mismo período las importaciones de bienes de consumo pasaron del 51 al 20 por ciento del total, mientras que las de medios de producción pasaron de 19 a 37% del total y las de artículos metálicos y productos químicos del 20 al 35 % del total⁹.

Se ha Acentuado la Dependencia Argentina de la Industria Extranjera

En verdad, la pseudoindustrialización no ha cerrado el mercado argentino a las exportaciones imperialistas. Todo lo contrario, la Argentina depende ahora más que antes de sus importaciones desde las metrópolis. Como se ha señalado acertadamente, "hay que tener presente que aunque nuestra industrialización haya independizado al país en algunos aspectos de la importación del exterior, en otros lo ha hecho más vulnerable. En efecto, si hemos podido reemplazar bienes de consumo que antes se importaban, mediante una producción propia de los mismos, también hemos fundado industrias que dependen de la importación de materias primas, que utilizan en su manufactura, de productos terminados y maquinarias"¹⁰.

Grado de dependencia sobre las importaciones es el porcentaje de participación de la materia prima extranjera en el total de la materia prima utilizada por la industria. Este índice alcanzaba en 1957 a 21,8 %¹¹. En la rama

CRECIMIENTO INDUSTRIAL Y BALANZA COMERCIAL



Fuente: Comisión Honorable de Reactivación Industrial
Los picos del crecimiento industrial argentino —curva inferior— coinciden repetidamente con saldos negativos en la balanza comercial —curva superior.

Metales, el porcentaje de materia prima importada era de 45,3 % en el mismo año, alcanzaba 49 % en Vehículos y Maquinarias, y era de 23,2 % en Maquinaria y Aparatos Eléctricos. Estas tres ramas consumían un 45 % de las importaciones para la industria. Téngase en cuenta que este porcentaje se refiere a materias primas y no a maquinaria y equipo de producción. Sumadas las tres ramas, la materia prima importada por las mismas representa casi el 20 % del valor de venta en fábrica de la producción. Alimentos y Bebidas, en cambio, tiene sólo un 2 % de materia prima extranjera.

Las importaciones de estas tres ramas, bautizadas como dinámicas, consumieron el 20 % de las importaciones totales del país en el año 1957 (año no afectado por la gran importación de piezas para armado de vehículos, que llevó esas cifras a valores considerablemente mayores).

PORCENTAJE DE MATERIA PRIMA EXTRANJERA EMPLEADA EN ALGUNAS RAMAS INDUSTRIALES

	%
Artículos de hojalata, envases, etc.	80,0
Caños de hierro y acero	63,4
Materiales plásticos	56,5
Vehículos y maquinaria	49,0
Lámparas y tubos para electricidad	46,8
Metales	45,3
Fabricación y reparación de carrocerías	41,2
Bicicletas, armado y reparación	40,9
Cocinas y artefactos análogos	39,5
Radiofonía	36,6
Tinta para imprenta	33,6
Motorres eléctricos, construcción y reparación	32,1
Repuestos y accesorios para automóviles	32,0
Preparaciones farmacéuticas y especialidades medicinales	30,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	23,2
Artículos y aparatos diversos para electricidad	19,8
Colores, pinturas y barnices	17,2
Jabón, excepto de tocador	14,5
Toda la industria	21,8

Hasta aquí hemos considerado los efectos de la pseudoindustrialización argentina sobre el comercio exterior de las metrópolis imperialistas, es decir, sobre la exportación de mercancías. Pero el imperialismo se caracteriza precisamente por la exportación no de mercancías sino de capital, y en la fase imperialista quien controla y da el tono a la política capitalista es el capital financiero, cuyo mercado de inversiones predilecto lo constituyen los países atrasados. ¿Cuál es la actitud del capital financiero ante el crecimiento industrial de estos países? La respuesta tiene decisiva importancia porque es el capital financiero quien determina en lo fundamental la política del imperialismo ante la pseudoindustrialización.

Viejas y Nuevas Inversiones Imperialistas

La intensa exportación de capital hacia los países atrasados producida entre la octava década del siglo XIX y la primera guerra mundial, y en menor grado entre 1922 y 1929, se caracterizó en general por dos rasgos fundamentales. Primero, el capital exportado por las metrópolis imperialistas consistía en gran parte en *inversiones de cartera*, es decir, en empresas a los gobiernos de los países atrasados. Se-

gundo, las *inversiones directas*, es decir, las inversiones en empresas situadas en el país atrasado, se destinaban principalmente a industrias que producían para el mercado mundial (frigoríficos, minas, plantaciones), o a servicios complementarios de esas industrias (ferrocarriles, puertos), o a servicios públicos (gas y energía eléctrica, tranvías, etc.). *Las industrias manufactureras que producen para el mercado interno de los países atrasados no atraen mayormente a los inversores imperialistas.*

Pero desde el fin de la primera guerra mundial, acentuándose a partir de la crisis de 1929 y más aún desde el comienzo de la segunda guerra mundial, se observa una modificación notable en el destino de las inversiones imperialistas, coincidente con el desplazamiento de Inglaterra por Estados Unidos como el principal exportador de capital. Las inversiones de cartera (empréstitos) pierden constantemente importancia en relación a las directas (en empresas radicadas en los países atrasados) y, dentro de éstas, predominan cada vez más las realizadas en la industria, y particularmente en la industria que produce para el mercado interno del país en que se radica.

Hoy por hoy el capital imperialista, sobre todo yanqui, participa activamente en la pseudoindustrialización de los países atrasados financiando industrias que producen para el mercado interno.

Un tercio (= 11.152 millones de dólares) de todas las inversiones directas estadounidenses en el exterior (= 32.744 millones de dólares) se hallan radicadas en industrias manufactureras que producen para el mercado interno de los países donde se encuentran esas industrias. Y dentro de estas inversiones se destacan las inversiones en las industrias química, metalúrgica, de maquinaria, maquinaria eléctrica y equipo para los transportes, que representan 6.527 millones de dólares, es decir, más del 50% del total invertido en industrias³¹.

Las Inversiones Imperialistas en la Industria y el Desarrollo de las Contradicciones Capitalistas

Al invertirse en la industria local que produce para el mercado interno, el capital financiero no hace sino agregar nuevas contradicciones a las muchas que desgarran el sistema capitalista mundial. El capital imperialista invertido en la industria argentina se convierte en defensor y propulsor de la pseudoindustrialización y se traba en lucha con la industria metropolitana connacional que le hace competencia. Para defenderse, propugna trabas aduaneras o de otra índole a las importaciones desde la metrópolis, y puede entrar así en abierta colisión con la política comercial de aquéllas.

Enumerar esas y similares contradicciones provocadas por la exportación de capital para demostrar, por reducción al absurdo, la imposibilidad de que el imperialismo levante industrias en los países atrasados constituye una de las modalidades más sútiles que reviste la apologética del imperialismo. Se dice, por ejemplo, "el imperialismo no invierte capital en la industria de los países atrasados que produce para el mercado interno de los mismos porque eso agravaría sus contradicciones". Y de allí se deduce que toda industria surgida en los países atrasados es nacional y tiene un sentido an-

tiimperialista. Ambas afirmaciones son falsas porque caen en el error fundamental de apuntar las contradicciones del capitalismo sin comprender que las mismas son inseparables del sistema, que están implícitas en su naturaleza y resultan, por tanto, inevitables cualquiera sea su efecto destructor sobre el propio sistema que las origina. Lo que se hace, entonces, es presentar de un modo completamente superficial esas contradicciones, ya que cuando se habla de ellas, "debe reconocerse también que estas dificultades no sólo son posibles, sino que son inevitables" (Lenin). **FIN**

Referencias bibliográficas

- 1 Lenin, *El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo*. (Editorial Lautaro, Bs. As., 1946).
- 2 Lenin, *El Imperialismo...*, p. 81.
- 3 Jorge Alvarado Ramos (Víctor Almagro), en *Democracia*, abril 9, 1955.
- 4 Lenin, *Obras Escogidas* (Ed. Problemas), t. 3, p. 29.
- 5 J. A. Ramos (Víctor Almagro), en *Democracia*, agosto 12, 1953.
- 6 *Organo del Grupo Cuarta Internacional* (GCI, hoy PORT), marzo 1946, p. 3.

- 7 J. A. Ramos (Víctor Almagro), en *Democracia*, agosto 12, 1953.
- 8 League of Nations, Economic Department, *Industrialization and Foreign Trade* (1945), p. 66.
- 9 Naciones Unidas, *Estudio del Comercio entre...*, p. 42.
- 10 *Economic Survey*, Bs. As., mayo 4, 1948.
- 11 Dirección Nacional de Estadística, *Encuesta Industrial* 1957.
- 12 US. Department of Commerce citado en *Fortune*, oct. 1961, pág. 85.

Industrialización, pseudoindustrialización...

véase de pág. 44

Referencias bibliográficas

- 1 Carlos Marx, *El Capital* (Fondo de Cultura Económica, México 1946), t. I, vol. 2, p. 691.
- 2 Idem, p. 701-02.
- 3 H. Frankel, *The Industrialization of Agricultural Countries*, en *The Economic Journal*, vol. LXXXI, 1941; Pei Kang Chang, *Agricultura e Industrialización*, (Fondo de Cultura Económica, México 1956), p. 212; *Review of World Development Capitalista* (Fondo de Cultura Económica, México 1956), p. 260.
- 4 Alexander Erlich, *Preobrazhensky and the Economics of Soviet Industrialization*, en *Quarterly Journal of Economics*, febrero 1946, p. 57-88.
- 5 Diario de Sesiones de la Cámara de Diputados de Buenos Aires, julio 8 y 22, 1942.
- 6 Jacinto Oddone, *La Burgesía Terrateniente Argentina* (Bs. As., 1958), p. 223.
- 7 Taylor, *British Life...*, p. 87.
- 8 La Nación, junio 15, 1955, editorial.
- 9 Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos, *Reformas Agrarias*, p. 98.
- 10 Marx, *El Capital*, III, vol. 2, p. 731.
- 11 Alejandro Bunge, *Una Nueva Argentina* (Guillermo Kraft, 1940) p. 209.
- 12 Carlos Moyano Llerena, *Argentina Social y Económica* (Ed. Depalma, Bs. As., 1950), p. 397.
- 13 Díaz, *Resumen de la Evolución Industrial...*, p. 136.
- 14 United Nations, Department of Economic Affairs, *European Steel Trends*.
- 15 Memoria del Banco Central, 1943, p. 3.
- 16 Memoria del Banco Central, *Crédito Industrial*, 1947, p. 19.
- 17 La Nación, octubre 19, 1954.
- 18 Metalurgia, Publicación mensual de la Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, enero-febrero 1952.
- 19 G. C. Informe..., p. 132.
- 20 Metalurgia, enero 1956, p. 50.
- 21 Panorama de la Economía Argentina, oct. 1961.
- 22 Cámara Industrial Textil Lancret, Publicación N° 31, junio 1960.
- 23 Economic Survey, set. 18, 1960.
- 24 La Nación, octubre 19, 1954.
- 25 Clarín Económico, diciembre 1961.
- 26 Idem, junio 1961.
- 27 Economic Survey, diciembre 4, 1962.
- 28 Metalurgia, enero-febrero 1962.
- 29 Trabajos y comunicaciones del Congreso de la Confederación de la Industria..., p. 9.
- 30 Metalurgia, mayo 1955, p. 5.
- 31 CEPAL, *El desarrollo económico...*, parte 2, p. 195.
- 32 CEPAL, *El Desarrollo Económico...*, Parte I, p. 33.
- 33 Memoria de la Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, 1946.
- 34 Trabajos y Requerimientos..., p. 9.
- 35 Metalurgia, marzo 1955, p. 5.
- 36 John A. Hopkins, *La estructura económica y el desarrollo industrial argentino* (Corporación para la Promoción del Intercambio, Bs. As., 1944), p. 40.
- 37 La Nación, enero 25, 1957.
- 38 Economic Survey, abril 25, 1952.
- 39 La Nación, enero 25, 1963.
- 40 Comisión Honorable de Reactivación Industrial, Informe..., 1963, p. 20.
- 41 Dirección Nacional de Estadística, *Viñetas Nacionales*.
- 42 *Fiat Argentina, Síntesis Económica y Financiera*, p. 58.
- 43 Fiat, *Argentina, Síntesis Económica y Financiera*, 1960, p. 58.
- 44 Emilio Llorente, *Radicalización de capitales extranjeros*, en *Revista de Economía Argentina*, enero-marzo de 1952.
- 45 Clarín Económico, diciembre 1961.
- 46 CEPAL, *El Desarrollo Económico...*, 1946, p. 45.
- 47 CEPAL, *El Desarrollo Económico...*, Parte 2, p. 195.
- 48 Memoria del Banco de Crédito Industrial, 1947, p. 39.
- 49 Declaración de la Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, en *Review of the River Plate*, junio 24 de 1949, p. 19.
- 50 Memoria del Banco Central, 1949.
- 51 Banco Central Republicano Argentino, Memoria 1960, p. 2.
- 52 Inzeniero José Neuri en Metalurgia, abril 1962.
- 53 G.O.E., *Programa Conjunto...*, 1963, t. III, p. 126.
- 54 Comisión Honorable..., Informe..., respuesta de Roberto T. Alemán.
- 55 Idem, respuesta de Jorge Webber.
- 56 Idem, respuesta de la Unión Industrial Argentina.
- 57 Idem, respuesta de Alfredo Gómez Morales.
- 58 Max Prischl, *Hacia una Dinámica del Desarrollo Económico...*.
- 59 Idem, p. 57.
- 60 Horacio Giberti, *La producción agrícola en el decenio 1940-49, Cursos y Conferencias*, octubre 1950, p. 426.
- 61 Emilio Llorente, *Radicalización de capitales...*.
- 62 CEPAL, *El desarrollo económico...*, parte 2, p. 23.
- 63 Fiat, *Argentina, Síntesis Económica...*, p. 13-14.
- 64 Horacio Giberti, *La Producción...*.
- 65 La Nación, marzo 22, 1964.
- 66 CEPAL, *El Desarrollo Económico*, Parte 1, p. 23.
- 67 Comisión Honorable..., Informe..., p. 9.

Es Argentina la Tierra Prometida de la Movilidad Social en la Industria?

GUSTAVO POLIT

"La burguesía industrial se desarrollaba caóticamente, un operario se asociaba con otro, montaba un pequeño taller, se expandía, se hacia burgués".¹ Esta colorida muestra de sociología-ficción resume la tesis que reivindica para la clase empresaria argentina un origen democrático y plebeyo —es decir "ant oligárgico" según se dice en el lenguaje rojizo de los propagandistas de la burguesía industrial, o de "grupo subordinado con alto nivel de aspiraciones", como se expresa en el pétreo lenguaje ginoparsoniano del profesor Torcuato S. Di Tella.²

1. Una primera aproximación al problema a través de las Sociedades Anónimas, núcleo decisivo de la industria argentina.

Sociedad Anónima (S. A.) es la forma jurídica que adoptan casi sin excepción las grandes empresas industriales argentinas. Este hecho permite considerarlas —dentro de ciertos límites— como una buena muestra representativa de los sectores decisivos de la industria. En vista de ello se formuló la siguiente hipótesis: si en la Argentina existe movilidad social ascendente hacia y en el seno de la clase empresaria, y particularmente hacia y en el seno de la burguesía industrial, esa movilidad se reflejará y se tornará vi-

Del estudio de los directores de las sociedades anónimas industriales en el período 1945-1960 no surge la evidencia de que durante ese período haya existido movilidad social ascendente hacia y/o dentro de la clase empresaria.

¹ J. A. Ramos "Revolución y contrarrevolución en la Argentina", Buenos Aires, 1957, p. 397.

² Revista de la Universidad de Buenos Aires, enero-marzo 1961, pág. 55.

CUADRO 24

CLASIFICACION DE LOS DIRECTORES SEGUN CAPITAL DE LAS SOCIEDADES

Capital suscripto (\$ de 1960)

Nº de empresas	Más de 20 millones			Entre 5 y 20 millones			Menos de 5 millones		
	10			28			62		
	Cantidad	Porcentaje	Proporción	Cantidad	Porcentaje	Proporción	Cantidad	Porcentaje	Proporción
Directores clásicos	37	39,8	1	48	22,6	1	78	17,9	1
Directores advenedizos	45	48,4	1,2	132	62,3	2,75	305	70,-	3,9
Directores dudosos	11	11,8	—	32	15,1	—	53	12,1	—
TOTAL	93	100	—	212	100	—	53	100	—

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

Por cada 100 directores de Sociedades Anónimas con capital mayor de 20 millones de pesos, 39,8 eran "clásicos" y 48,4 "advenedizos". Es decir, había 1,2 director advenedizo por cada clásico. En las sociedades con capital entre 5 y 20 millones esa relación era de 2,75 directores advenedizos por cada clásico y de 3,9 a 1 en las sociedades de menos de 5 millones. Etcétera.

CUADRO 25

CLASIFICACION DE LOS DIRECTORES SEGUN ACTIVIDAD DE LAS SOCIEDADES

Capital suscripto (\$ de 1960)

Nº de empresas	Industriales			Comerciales y financieras			Agrícolas y ganaderas		
	46			35			10		
	Cantidad	Porcentaje	Proporción	Cantidad	Porcentaje	Proporción	Cantidad	Porcentaje	Proporción
Directores clásicos	90	26,5	1	50	20,5	1	22	28,5	1
Directores advenedizos	209	61,5	2,3	161	66,3	3,2	44	57,-	2
Directores dudosos ...	40	12,-	—	32	13,2	—	11	14,5	—
TOTAL	339	100	—	243	100	—	77	100	—

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En las 46 sociedades anónimas industriales de la muestra, había 90 directores clásicos y 209 advenedizos. Esos valores significan una relación de 2,3 advenedizos por cada director clásico. La misma relación era de 3,2 en las 35 sociedades comerciales y financieras, y de 2 advenedizos por cada clásico en las 10 agrícolas-ganaderas. Etcétera.

sible en las Sociedades Anónimas mediante uno o ambos de los siguientes mecanismos:

a. aparición en número suficiente para delinear una tendencia de nuevas S. A. con directorios integrados por personas que anteriormente no pertenecían a ese nivel de la clase empresaria; y

b. aparición en los directorios de las S. A. establecidas desde largo tiempo atrás —y aparición en número suficiente para delinear una tendencia— de personas que antes no pertenecían a ese nivel de la clase empresaria.

Con esa hipótesis se trabajó sobre la *Guía de Sociedades Anónimas*, publicación periódica que informa acerca de las características básicas de este tipo de sociedad: ramo, antigüedad, monto del capital y composición del directorio.

2. Análisis de 50.000 directores

La Guía de Sociedades Anónimas de 1946 totaliza alrededor de 2.800 sociedades; la Guía de 1960 suma aproximadamente 10.000. (No se consideraron unas 500 sociedades extranjeras, agencias de la casa matriz para importación, asesoramiento, etc.). Entre los años 1956 y 1960 tuvo lugar un destacado aumento en el número de S. A., aumento que no corresponde a un crecimiento económico correlativo sino más bien a la reorganización jurídica de las empresas existentes que se acojían a diversas ventajas de orden impositivo brindadas por la legislación.

En la Guía de 1946 figuran 7.000 directores; en la de 1960 aparecen 43.000. Se efectuó un cotejo entre todos los directores registrados en ambas guías a fin de establecer cuántos de los directores que figuraban en 1946 seguían figurando en 1960, y cuántos desaparecieron. De los directores registrados en 1946, 77 % figuraron nuevamente en la guía de 1960. La mayoría aplastante de los viejos directores presentes en 1946 continúan actualmente en sus puestos, a pesar de los 14 años transcurridos entre la aparición de ambas guías. De cada 100 directores que no aparecen en 1960, 16 pertenecían a bancos y compañías de seguros, y 36 figuraban en compañías de electricidad y petróleo, casi todas del interior del país. Estos directores desaparecidos de los cuadros empresarios que registran las Guías corresponden a empresas más bien chicas y/o del interior. De modo que, siendo pequeño el porcentaje de directores desaparecidos, es claro que estos directores no representaban sectores económicos importantes. Puede pues afirmarse que la totalidad de los directores de sociedades anónimas existentes en 1946 permanecen en sus puestos en 1960.

PROMEDIO DE DIRECTORES ADVENEDIZOS POR CADA DIRECTOR CLÁSICO SEGUN ACTIVIDAD Y CAPITAL DE LAS SOCIEDADES

Capital suscripto (\$ de 1960)

Actividad	Más de 20 millones	Entre 5 y 20 millones	Menos de 5 millones
Industriales	1,3	3,0	2,6
Comerciales y financieras	2,0	2,6	3,7
Agrícola-ganaderas	0,9	2,2	2,9
Otras	—	2,0	—

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

En los directorios de las sociedades anónimas de más de 20 millones de pesos de capital, por cada director clásico había 1,3 directores advenedizos en las sociedades industriales, 2 en las comerciales y financieras y 0,9 en las agrícola-ganaderas. Etcétera.

3. Análisis de una muestra de 100 directores de Sociedades Anónimas

Procesar la masa de datos correspondientes a 43.000 directores y 10.000 S. A., es en verdad engorroso y llevadero de tiempo. Por ello, en vista de las limitaciones materiales fijadas por el aquí y ahora de la investigación, se optó por trabajar sobre una muestra aleatoria integrada por los directores de 100 empresas seleccionadas por sorteo al azar simple.¹

Para los fines de esta investigación se consideraron indistintos e intercambiables a los distintos miembros del directorio, ya fueran presidentes o síndicos suplentes. Por otra parte, siempre que se habla de capital, debe entenderse capital suscripto.

3.1. La composición de los directorios de las sociedades industriales evidencia estabilidad a través de los años. En las grandes firmas por cada 10 directores advenedizos existen 8 directores clásicos.

A los fines del cotejo entre los directores de sociedades anónimas que aparecen en las Guías estudiadas, fueron denominados "clásicos" los apellidos que figuraban ya en la guía de 1946

¹ Simple random sampling.

CUADRO 27

LA MUESTRA DE CIEN SOCIEDADES ANONIMAS CLASIFICADAS SEGUN ACTIVIDAD, CAPITAL Y AÑO DE FUNDACION

Actividad	Capital suscripto (\$ de 1960)	Período de fundación			TOTAL
		Antes de 1945	Entre 1945 y 1955	Entre 1955 y 1960	
Sociedades industriales	Más de 20 millones	4	1	2	7
	Entre 5 y 20 millones	3	5	5	13
	Menos de 5 millones	5	3	18	26
Sociedades comerciales	Más de 20 millones	—	1	—	1
	Entre 5 y 20 millones	2	4	3	9
	Menos de 5 millones	4	7	14	28
Sociedades agrícola-ganaderas	Más de 20 millones	1	—	1	2
	Entre 5 y 20 millones	—	2	1	3
	Menos de 5 millones	—	1	4	5
Otras sociedades	Más de 20 millones	—	—	—	—
	Entre 5 y 20 millones	—	—	1	1
	Menos de 5 millones	—	7	1	8
TOTAL		19	25	56	100

ESTE CUADRO DEBE LEERSE ASI:

De las 100 sociedades de la muestra, 46 eran industriales, teniendo 7 de ellas más de 20 millones de pesos de capital. De esas 7 sociedades, 4 fueron fundadas antes del año 1945, 1 entre 1945 y 1955 y 2 entre 1955 y 1960. Etcétera.

y "advenedizos" los que recién aparecen en la guía de 1960. "Dudosos" fueron denominados aquellos directores que en razón de sus apellidos (González, García, etc.) resultaron de difícil identificación dentro del aquí y ahora del trabajo.

Y bien: las cien empresas analizadas cuentan con un total de 743 directivos, de los cuales 165 clásicos (el 22 %), 482 advenedizos (65 por ciento) y 97 dudosos (13 %). Vale decir un empresario clásico por cada tres advenedizos.

De las 100 empresas analizadas, sólo 19 (o sea 1/5) fueron fundadas antes de 1945, pero en las mismas cien empresas la proporción de directores clásicos es más alta (1/3). La dife-

rencia entre ambas proporciones permite apreciar, además de la estabilidad de la clase empresaria argentina clásica, su participación en las nuevas empresas.

ACERCA DEL AUTOR. Gustavo Politi es profesor de matemáticas egresado de la Universidad Nacional de La Plata. Dedicado a la estadística, se trasladó al país Stata. Colaboró en Estados Unidos para el centro de entrenamiento en aplicación de los métodos de muestreo a encuestas agrícolas.

Actualmente el señor Politi es consultor en la Organización Mundial de la Salud.



En el cuadro 24 se exhibe la proporción cuantitativa en que se hallan los directores clásicos y los advenedizos, discriminados según el monto de capital de las sociedades. Puede advertirse que a mayor volumen de capital mayor es la proporción de directores clásicos. O sea, que las grandes sociedades anónimas, las situadas estratégicamente en la economía argentina, tienen en 1960 prácticamente los mismos directores integrados por las mismas personas que 15 años antes. En este sentido, es sumamente significativa la proporción de un director advenedizo por cada director clásico en las empresas que cuentan con un capital de más de \$ 20.000.000. Máxime si se considera que 15 años es el tiempo suficiente para que se lleve a cabo una apreciable renovación generacional.

Analizando a las sociedades anónimas según su campo de actividad, se observa que las proporciones más altas de directores clásicos están en el sector industrial, que resulta así, conjuntamente con el sector agrícola-ganadero, el área con menor incidencia de directores advenedizos (cuadro 25).

Todas las tendencias apuntadas hasta aquí se verifican con la mayor transparencia en el cuadro 26. En él se advierte cómo la mayor proporción de directores clásicos se concentra en los sectores industriales y agrícola-ganaderos, y cómo se acentúa esta tendencia a medida que crece la dimensión de las sociedades. En efecto, en el sector industrial, partiendo de una relación de 2,6 directores advenedizos por cada director clásico en las sociedades menores, se llega a una relación de 1,3 a 1 en las sociedades mayores. En las compañías agrícola-ganaderas esta tendencia es aún más ostensible. Desde una relación de 2,9 directores advenedizos por cada director clásico en las sociedades de menor capital se arriba a una proporción de 0,9 a 1 en las sociedades de gran capital.

Se puede afirmar entonces que del estudio de los directores de las sociedades anónimas en el período 1945-1960 *NO* surge la evidencia, ni indicios, de que haya existido movilidad social ascendente hacia y/o dentro de la clase empresaria.

4. Análisis secundario de una encuesta. El origen familiar de los grandes empresarios argentinos indica escasa movilidad social en los últimos 60 años.

Una encuesta¹ entre 27 ejecutivos de otras tantas grandes empresas que emplean cada una a más de 100 personas arrojó resultados concordantes con los derivados de la investigación sobre la Guía de Sociedades Anónimas. En efecto, el promedio de años de estudios de los 27 encuestados alcanza a 13,9 años en tanto que el de los padres llegaba a 11,1 años. Visto que la edad de los ejecutivos encuestados oscilaba entre los 40 y los 60 años, y considerando que los padres vivieron sus años de estudiantes a comienzos de siglo, la diferencia entre ambas generaciones es más bien pequeña y en todo caso menor que la mera diferencia atribuible al aumento general en el nivel de escolaridad. De modo que —en la medida en que el monto de escolaridad puede tomarse como índice del nivel alcanzado en la pirámide social— no existe evidencia de que los actuales grandes empresarios hayan ascendido desde un peldaño más bajo. Todo indicaría que heredaron una posición ya alcanzada por los padres.

Por otra parte, las ocupaciones de los padres de nuestros 27 ejecutivos es también indicativa en el mismo sentido:

Industriales	7	
Comerciantes	3	20 casos (77 %)
Gerentes comerciales ..	3	sin ascenso social visible o presumible.
Militares	3	
Ganaderos	2	
Exportadores	1	
Gerentes industriales ..	1	
Empleados de comercio	3	6 casos (23 %) de presumible ascenso social.
Funcionario ferroviario	1	
Viajante de comercio	1	
Policia	1	

FIN

¹ Centro de Investigaciones Económicas del Instituto Torcuato Di Tella. "El empresario industrial en la Argentina".

MONOGRAFIAS Y TESIS

Relaciones entre el Sector Industrial y el Sector Agropecuario

HUGO BERLATZKY

El interés del sector industrial es:

1) Importar lo mínimo e indispensable: materia prima no existente en el país, productos elaborados de fabricación extranjera, combustible, etc.

2) Mediante altos salarios atraer la mano de obra del sector primario a la industria. Etcétera.

A partir de la existencia de esta incompatibilidad de intereses económicos, que en lo sucesivo llamaremos variable 1, se desprende que la actitud de la UIA debiera ser de hostilidad hacia el otro sector.

Consultados los Boletines de la UIA desde su fundación hasta la actualidad, para determinar aproximadamente si el comportamiento hacia el otro sector corresponde a la hostilidad que surge del análisis anterior, resultó que no se cumplió la expectativa, pues la actitud encontrada fue de carácter armónico.

Era preciso introducir nuevos elementos para mejorar los instrumentos de análisis.

Se agregó una nueva variable de *contacto social*. Esto significa tomar en consideración:

a) la pertenencia de los miembros de la UIA a entidades representativas del sector agropecuario (por ej.: SRA);

b) la pertenencia de los miembros de la UIA a otras entidades donde participan numerosas personas del otro sector;

c) la participación de los miembros de la UIA en los dos tipos de actividades: industrial y rural.

Esta relación se comprobó empíricamente. Por ejemplo, diremos que un alto porcentaje de socios de la UIA es a la vez miembro de la SRA.

Esta nueva variable —que llamaremos 2— introducía una dificultad dentro de nuestro aparato conceptual, porque entraña en conflicto con la variable 1.

Mientras que por un lado existe una incompatibilidad de intereses económicos (V. 1), por otro se da una participación común en actividades sociales.

Sobre la base de estas conclusiones, pueden esperarse tipos de conducta como los siguientes (formas especiales de resolución de conflicto):

a) Para evitar problemas la UIA ignora la existencia de la SRA.

b) la UIA trata de demostrar que no hay conflicto de intereses económicos con la SRA ni con los sectores agropecuarios;

c) la UIA trata de demostrar que comparte valores con la SRA y sectores agropecuarios.

LA VARIABLE "ENFRENTAMIENTO"

Esta variable implica el enfrentamiento de intereses económicos entre los sectores agropecuarios y los industriales. Esta posición es compartida por distintos autores.

LA VARIABLE "CONTACTO"

Esta Variable implica el contacto y la interacción personal entre los sectores Agropecuario e Industrial.

Hay otro grupo de autores que toma esta variable como base principal de las relaciones agrícola-industriales.

Como no es habitual encontrar referencias concretas a esta variable, y no hay consenso común sobre su existencia, fue necesario investigarla cuidadosamente. El método seguido fue el siguiente:

1) Se tomó como universo de estudio los directivos de la UIA (consideramos que de una manera u otras los dirigentes representan las tendencias más importantes de los miembros de la institución) desde su fundación hasta su intervención en 1946, considerando como tales: Presidente, Vicepresidente 1º, Vicepresidente 2º, Secretario, Prosecretario, Tesorero, Protesorero y vocales titulares. Se excluyeron los vocales suplementares, y delegados titulares y suplementares de las distintas cámaras federales.

2) Se realizó un estudio biográfico, consultando exhaustivamente todas las fuentes existentes, y se trató de determinar si había relaciones entre estos directivos y el sector agropecuario, especialmente la SRA.

Se obtuvieron datos biográficos del 28% sobre el total de directivos de UIA. Consideraremos que esto es representativo, dada la pobreza de fuentes de información biográfica. Por estos medios parece muy difícil conseguir más datos.

3) Al analizar el material biográfico surgió que los directivos de UIA tenían un alto grado de participación en la SRA y en actividades agropecuarias.

Del 28% de datos biográficos obtenidos sobre el total de directivos, un 44% de los mismos estaba relacionado al sector agropecuario y/o a la SRA.

CUAL ES LA ACTITUD RESULTANTE?

Tal como dijimos anteriormente, la Variable 1 implica una incompatibilidad de intereses económicos. Por lo tanto sería de esperar un comportamiento hostil entre ambos sectores.

La Variable 2 indica sin embargo, un contacto social bastante intenso entre los grupos. Comparemos con lo que dice Lasswell (1): "El conflicto entre determinados grupos varía inversamente con 1) la circulación entre los grupos, y 2) su mutua permeabilidad."

Los índices de nuestra variable 2 corresponden a los conceptos dados por Lasswell como inversamente proporcionales al conflicto entre grupos.

De acuerdo con nuestra variable 1, la actitud de la UIA hacia el sector agropecuario debería ser de carácter hostil. Pero de acuerdo con la variable 2 (de contacto social), la actitud resultante a esperarse, tal como acabamos de ver, sería de tipo armónico. Luego nos encontramos ante la presencia de dos actitudes no solo diferentes sino mutuamente excluyentes.

Unas formas de resolución que se aproximan mucho a nuestro problema son las que la misma autora enumera en su trabajo (2): "En los grupos tan incompatibles o que difieren de ese modo (cuando ambos no pueden predominar al mismo tiempo en un sistema), se dan varios tipos de estrategia (formas de resolución):

- un grupo puede retirarse del sistema o ser rechazado de él;
- un grupo puede imponer su sistema sobre otro;
- se puede establecer un equilibrio en el que se hacen concesiones, de modo que los valores más canjeables de un grupo pueden ser intercambiados por los valores más canjeables del otro;
- los valores pueden ser modificados para posibilitar su unificación, o

(1) H. D. Lasswell, A. Kaplan, "Power Society", A framework for political enquiry. Ed. Routledge & Kegan Paul Ltd. London, 1952, p. 36: "Conflict among given groups varies inversely with (1) the circulation in the groups, and (2) their mutual permeability."

(2) Jessie Bernard, op. cit. p. 42.

e) los grupos pueden asimilarse o absorberse mutuamente.

Nuestro caso no se ajusta exactamente a lo descrito por Bernard. Mientras esta autora nos habla de dos grupos cuyos valores son incompatibles entre sí, nuestro caso es el siguiente: un grupo que recibe dos presiones incompatibles entre sí para determinar una actitud hacia otro grupo presumiblemente opuesto.

PROCEDIMIENTO SEGUIDO PARA LA ELECCION DEL MATERIAL

Aplicaremos a nuestro trabajo el concepto de *niveles de observación*.

Esto implica que las múltiples relaciones entre UIA y el sector agropecuario, se dan en varios planos (personal, político, institucional, etc.). Nosotros observamos esas múltiples relaciones a través de una perspectiva limitada: la publicación oficial de la UIA. Este nivel de observación excluye ciertos campos en que se dan relaciones muy importantes entre los sectores agrícola-industriales, por ejemplo la actitud del grupo agropecuario hacia UIA; las relaciones interpersonales, etcétera.

Se consultó la publicación oficial de la UIA, que desde su aparición en 1887 hasta su extinción en 1946 tomó sucesivamente los siguientes nombres (en la Revista de la UIA, p. 31, año LVII, N° 902).

Boletín de la UIA, desde 1887 hasta 1924.
Añales " ", 1925, " ", 1936.
Argentina Fabril, " ", 1937, " ", 1943.
Revista de la UIA, " ", 1944, " ", 1946.

Se consultaron todas estas publicaciones sin excluir ninguna para tomar y extraer el material que nos interesa.

Conviene hacer notar que nuestra primera aproximación al material fue hecha sin ninguna conceptualización teórica previa, lo que hizo posible no distorsionar los contenidos con categorías demasiado rígidas. Luego de una primera lectura rápida del material, se tomó nota de aquellos párrafos y frases relacionados con ciertos temas muy generales: leyes de aduana, actitud hacia el sector agropecuario en general y hacia SRA en particular; grupos extra-agropecuarios, tales como importadores, comerciantes y otras asociaciones de la producción.

Luego de la lectura de este material se ordenó lo relacionado más estrechamente con los temas anteriores, especialmente con lo relativo al sector agropecuario. SRA y leyes de aduana.

De esta ordenación se pasó a fichar lo relacionado solamente con el sector agropecuario, SRA y leyes de aduana. La ficha incluía la fecha y un resumen significativo del párrafo o frase que interesaba.

Luego se reunieron las fichas con contenidos similares bajo rubros explicativos que los abarcaran. Los "rubros" trataban de responder a distintas preguntas sobre la relación entre los sectores agropecuarios y la industria.

CATEGORIAS GENERALES DEL ANALISIS

Como expusimos anteriormente de la lectura de los Boletines de la UIA surgieron claramente actitudes muy regulares hacia la SRA y el sector agropecuario.

Un análisis nos permitió explicar estas actitudes por medio de las variables 1 y 2.

Entonces surgió el problema de explicar el modo en que esas actitudes se reflejaban en el material ya fichado según rubros. Se tomaron dos categorías que correspondían a la forma en que UIA percibía y actuaba respecto del sector agropecuario.

Establecimos así 4 formas de percepción y 5 formas de acción.

EXPLICACION ACERCA DE LAS FORMAS DE PERCEPCION Y FORMAS DE ACCION

Antes de comenzar a explicar las categorías antedichas, queremos poner especial énfasis en la indepen-

dencia de los criterios tomados para seleccionar el material y para interpretarlo.

La elaboración teórica fue posterior a la extracción del material más significativo (cuyo método fue explicado más arriba); nótense que no hubo relación preintencional entre los dos.

Si bien no se puede requerir de nuestro material una rigurosidad cuantitativa exacta, hagamos notar que: a) el hecho de haber utilizado categorías independientes para extraer e interpretarlo; b) el hecho de haber incluido íntegramente el material dentro de nuestras categorías teóricas, y c) el hecho de que la exemplificación de cada categoría incluya todos los casos que tenemos, da en líneas generales, una significación bastante aproximada.

LAS FORMAS DE PERCEPCION

Recordemos la existencia de nuestras dos variables.

Una de ellas implicaba la incompatibilidad de fines e intereses económicos entre la UIA y los sectores agropecuarios. Desde el punto de vista de la UIA, los sectores agropecuarios interferían con la realización de sus intereses y fines. ¿Cómo percibían esta barrera?

Consideramos la percepción a lo largo de una dimensión que es la dirección y establecemos las siguientes subcategorías:

a) Percepción de la barrera — Sectores agropecuarios interfiere con fines de UIA.

"No puede ya nuestro país aceptar que el problema económico se resuelva por el interés unilateral de una de sus ramas productoras y que éstas se ataquen entre sí. Si la riqueza agropecuaria es digna de toda consideración no lo es menos la industria." (Argentina Fabril, 12-39, N° 852, p. 3).

"No es la vida pastoral la que hace grandes y poderosas a las naciones. Todas las que tuvieron ese carácter evolucionaron hacia la industrialización..." (Anales de la UIA, 10-29, N° 730, p. 37).

b) Percepción distorsionada de la barrera — Se refiere a grupos minoritarios o no representativos.

"...el estanciero poco ilustrado que espera, enriqueciéndose la catástrofe desde hace 20 años anunciada para la ganadería y la agricultura..." (Boletín de la UIA, 10-1898, N° 359, p. 1).

"Hemos combatido y combatiremos las utópicas teorías librecambistas, vengan ellas de algún ganadero..." (Anales de la UIA, 9-28, N° 717 p. 1369).

c) Percepción de otra barrera — gobierno, etc.

"Nuestra agricultura y ganadería han alcanzado ya un desarrollo relativamente grande, pero la industria argentina, si bien ha adelantado mucho, no ha alcanzado el grado de aquéllas. Y esto porque la acción de los gobiernos se ha hecho sentir con preferencia sobre las dos primeras." (Boletín de la UIA, 1893, N° 261, p. 2).

"En efecto, el Ministerio de Agricultura, Comercio e Industria, durante los 18 años transcurridos desde su creación, se ha consagrado casi exclusivamente a tutelar nuestros intereses agropecuarios, desentendiéndose por completo o poco menos, de los demás intereses que le confía la ley respectiva". (Boletín de la UIA, 2-1916, N° 5566, p. 1).

d) La barrera no se percibe — se ignora el problema "...y los términos cambiados oficialmente entre las 2 instituciones más representativas de la producción nacional (Soc. Rural Arg. y UIA), permiten apreciar una acción de conjunto más intensa y apreciable si cabe" (Anales de la UIA, 3-1924, N° 663, p. 21).

LAS FORMAS DE ACCION

Partiendo del concepto de conflicto como un continuo, aplicaremos este concepto a nuestro caso especial.

El extremo negativo comprende casos en que: culpan, acusan, combaten teorías ajenas, reprimen, desafían.

Como hubo escasos ejemplos de esta forma de acción, reproduciremos una oración recientemente citada:

"No es la vida pastoral la que hace grandes y poderosas a las naciones. Todas las que tuvieron ese carácter evolucionaron hacia la industrialización comprendiendo a tiempo que la transformación habría de apresurar su crecimiento." (Anales de la UIA, 10-1929, N° 730, p. 37).

El extremo positivo comprende aquellos casos en que hay identificación con el otro sector, o bien lo defienden, lo acompañan, se ocupan de sus problemas, le rinden homenajes o planean acciones de conjunto.

"Fue más que un banquete, un abrazo cordial y sincero de dos instituciones poderosas que se encuentran en el camino común, hacia la grandeza y prosperidad de la nación." (Anales de la UIA, 4-1925, N° 676, p. 421).

Se nombra a la Soc. Rural Arg. socia honoraria de la UIA (Sesión del Consejo directivo del 27-4-1925, en Anales de la UIA, 4-1925, N° 676, p. 421).

Partiendo de los extremos negativo y positivo del continuo situamos en el interior dos categorías extremas de formas de resolución, lindando con cada uno de los extremos.

El grupo A —cerca al extremo negativo— abarca entre otros las siguientes formas: Chiste; Burla; Ironía; Rechazo, etc.

El grupo C —cerca al extremo positivo— abarca entre otras, estas Formas de Resolución: Búsqueda de un equilibrio; Búsqueda de un tercer valor (entre 2 valores opuestos); tratar el problema en otro contexto, etc.

La forma intermedia B incluye las formas de evasión a una actitud definida, tales como: Ignorancia; Apatía; Huida; Fluctuación, etc.

Veamos algunos ejemplos:

GRUPO A:

1904: "Según los sectores agropecuarios si no existieran los impuestos de aduana todo marcharía como en el mejor de los mundos y cada cual podría vivir aquí más satisfecho que el Dr. Pangloss." (Boletín UIA, enero de 1904, N° 421).

GRUPO C:

"Siendo proveedores de las materias primas esenciales debemos procurar que se transformen dentro de nuestro territorio y se exporten manufacturadas." (Arg. Fabril, 5-37, N° 821, p. 37).

GRUPO B:

"Es el Congreso Industrial de todas las industrias, y hay que decirlo, porque había un criterio raro al apreciar la calificación que parecía excluir de ella a la agricultura y la ganadería, criterio que ha llegado hasta las especulaciones de escuelas económicas, derivando antagonismos que no existen en los hechos." (Boletín de la UIA, 6-1900, N° 378, p. 1).

"A propósito de supuestos antagonismos entre agrarios e industriales." (Anales de la UIA, 7-1910, N° 784, p. 3).

ACERCA DEL AUTOR. El presente material fue extraído de una monografía existente en el Instituto de Sociología de la Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Febrero de 1964, escrita por el autor titulada "Relaciones entre el sector industrial y el sector agropecuario: un caso especial de conflicto", por Hugo Berlitzky y Silvia Novick.

A comienzos de este año el señor Berlitzky trabajaba en una encuesta encomendada por la revista de la Confederación General Económica, destinada a individualizar a las cien empresas argentinas más importantes para el país.

RELACION ENTRE LAS VARIABLES Y LAS FORMAS DE ACCION

La relación entre UIA y SRA y los sectores agropecuarios, según nuestra hipótesis, suponía dos variables diferentes. Una se refería a contacto social e implicaba armonía y amistosidad entre los grupos. La otra enfrentaba los intereses económicos incompatibles de los grupos y creaba conflicto entre ellos. A su vez, estas dos variables son opuestas entre sí. Analizaremos ahora cómo actúa la oposición entre estas dos variables y qué disposición a actuar determinan en el grupo UIA.

La acción de la UIA está impulsada hacia la SRA y los sectores agropecuarios por dos variables opuestas entre sí. Según el juego de estas dos variables, qué disposición a actuar (actitud) encontraremos en la UIA respecto de los sectores agropecuarios? Dada la oposición entre las dos variables, qué factores influirán para que se dé una u otra actitud? Se consideraron dos órdenes de factores:

a) *intensidad*: Lazarsfeld la define como frecuencia. Ampliaremos esta definición de la siguiente manera: hay una intensidad independiente de la frecuencia, que se transmite en fuerza o poder. Además hay otro tipo de intensidad que a la frecuencia agrega poder o legitimidad: (legitimidad, etc.).

Intensidad-frecuencia x

b) *flexibilidad*: Capacidad de modificación de las variables para adaptarse mutuamente (ej. 3er. valor).

Hemos considerado hasta ahora las dos variables en cuanto a su relación mutua e independientemente de su contexto social.

Veremos ahora cómo juegan estos dos factores —intensidad y flexibilidad— sobre nuestras dos variables para determinar actitudes.

a) la actitud resultante estará determinada por la variable que se ejerza con mayor intensidad. En este caso:

Conflicto mayor que no conflicto

Conflicto menor que no conflicto

En el extremo positivo del continuo (Percepción de los sectores agropecuarios y formas de acción altamente armónica) no surge ningún ejemplo de nuestro material, lo que implica que la variable que llamamos de "contacto social" nunca predominó en forma absoluta.

Crecimiento (1935-46) y estancamiento...

Después de 20 años, éste grupo tenía un promedio de 11.1 obreros por establecimiento, mientras que el grupo anterior tendría a una edad análoga —año 1939— un promedio de 19.6. Este hecho permite suponer que entre los establecimientos fundados de 1921 a 1935 perduran muchos talleres.

Establecimientos fundados entre 1936 y 1946

En 1946 estos establecimientos ocupaban 31.8 por ciento de los obreros y aportaban el 19.5 % de la producción total. En 1954 participaban 19.5 % de la producción y 18.7 % de los obreros ocupados; el número de esos establecimientos disminuyó, en esos 8 años, de 43.000 a 26.000.

Establecimientos fundados entre 1946 y 1953

Participan en 1954 con el 25.6 % de los obreros ocupados y el 22.1 % de la producción. La falta de censos posteriores impide conocer la evolución de éste grupo en cuyo seno se regis-

tró el extremo negativo del continuo (Extremo conflictivo) tenemos un solo caso, ocurrido significativamente en el año 1920.

Percepción Forma de Acción
Sectores agropecuarios Acusación: Los sectores agropecuarios "no nos defendieron a pesar de no haber sido tampoco defendidos por los gobiernos".

No precisa mayor explicación el hecho de que el predominio de la variable de conflicto económico haya coincidido con la crisis del '30.

NUMERO DE CASOS SEGUN LA ACTITUD SUBYACENTE ENCONTRADA

Actitud de búsqueda de equilibrio y de formas de resolución	78 casos
Actitud positiva (amistosidad)	24 casos
Actitud negativa (agresión)	1 caso

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA PARA DATOS BIBLIOGRAFICOS

- Diego Abad de Santillán. *Gran Encyclopédia argentina*. Ed. Ediar, Bs. As.
Diccionario histórico argentino. Directores: Ricardo Piccirilli, Francisco L. Romay y Leóncio Gianello. Ed. Histórica Argentina. Bs. As. 1938-54. 6 tomos.
Guía de las ciudades. Anuario estadístico. Capacidad limitada y Cooperativa. D. Moreau, Bs. As. 1923-25-40-57.
Who's who in Latin America. Stanford, California.
Hombres del año 1917. Primer año Sociedad Inteligencia Sudamericana. Bs. As. 1917.
Juan A. Muñoz. Diccionario histórico y biográfico de la República Argentina. J. Roldán, Bs. As. 1920?
Personalidades de la Argentina. Diccionario biográfico. 2a edición. Bs. As. 1948.
Quién es quién en la Argentina. Biografías contemporáneas. Guillermo Kraft Limitada, Bs. As. 1940-47-57.
Edmundo Udaondo. Diccionario biográfico argentino. Ed. Coni. Bs. As. 1938.
Jacinto R. Yabén. Biografías argentinas y contemporáneas. Ed. Metrópolis. Bs. As. 1938 al 40. 5 tomos.
Censo de Diputados de la Nación. El Parlamento argentino. 1851-1947. Informe del Congreso de la Nación. Bs. As. 1948.
Diccionario biográfico de hombres de negocios. Ed. Veritas. Bs. As. 19 edición. 1945.
Archivo Gráfico de la Nación.
Biografías del Archivo de la Biblioteca del Banco Tarquini. Bartolomé Mitre 631. Bs. As.
Boletín de la Unión Industrial Argentina 1887-1904
Anales de la Unión Industrial Argentina 1904-1925
Argentina Fabril 1925-1943
Revista de la Unión Industrial Argentina 1944-1946

Viene de págs. 23

tra la aparición de 70.000 establecimientos con menos de 10 obreros.

La estratificación de los establecimientos según su antigüedad destaca el gran peso específico de los establecimientos fundados antes de 1920 que mantienen, en crecimiento constante, su alta productividad. En verdad, estos establecimientos demuestran que buena parte de la industria argentina ha sido fundada a principios de siglo y, en muchos casos, antes¹. FIN

¹ Una pequeña muestra la suministra el censo de 1961 de la Provincia de Buenos Aires. De los 11 establecimientos con más de 100 obreros existentes en el Partido de Avellaneda (único para el que se obtuvieron datos).

² Fueron fundados antes de 1900 y 1925.

³ Fueron fundados entre 1926 y 1945.

⁴ Fue fundado entre 1946 y 1960.

⁵ Se ignora la fecha de fundación.
O sea que de los 10 grandes establecimientos existentes en Avellaneda 7 fueron fundados antes de 1925 y sólo uno surgió después de la guerra.

Rasgos Biográficos de la Famosa Burguesía Industrial Argentina

GUSTAVO POLIT

Desde su nacimiento, la industria argentina se centraliza en un reducido número de manos, entrelazada a los terratenientes y al capital extranjero.

La burguesía industrial goza de privilegios monopólicos que determinan la falta de incentivos para el progreso técnico.

LA BURGUESIA industrial es inegablemente famosa por los días que corren. Tan famosa como la Dolores de Calatayud, y como ésta absolutamente inocente de las pasiones nacional-revolucionarias que le atribuyen sus exaltados festejantes.

En la historia de los amores poco edificantes entre los políticos y escritores oportunistas salidos del marxismo y los fulleros "sectores progresistas" de la burguesía, el idilio de Puiggrós, Rivera, Astesano y Cía, con la burguesía industrial argentina hará un capítulo sabroso. Casi tan sabroso como la trágica debilidad de Martov y los mencheviques rusos por la burguesía liberal rusa. Igual que nuestros Puiggrós y Ramos, los mencheviques gastaban microscopio, telescopio y lupa para hallar algún poro revolucionario entre los innumerables lunares reaccionarios de la burguesía rusa. Desde luego, no lo encontraban, pero no importa: sencillamente lo inventaban, como Puiggrós y Ramos inventan un nacionalismo revolucionario para los industriales criollos. Y así convencidos de que la burguesía revolucionaria que ellos inventaban tenía existencia real, los mencheviques se desesperaban y se tiraban de los pelos ante la penosa comprobación de que la burguesía no era ni quería ser revolucionaria. En virtud de lo cual el pobre Martov se dedicaba empecinadamente a convencer, explicar y demostrar a la tercera burguesía que estaba en su mejor interés ser revolucionaria. Observemos un típico "consejo" de Martov, que resume todos los errores, todas las ilusiones y toda la capitulación del menchevismo ante la burguesía: "Tenemos el derecho de esperar —decía Martov— que un sobrio cálculo político impulse a nuestra burguesía democrática a actuar en la misma forma en que, en el siglo pasado, actuó en Europa occidental la burguesía democrática, bajo la inspiración del romanticismo revolucionario". (*Iskra*, marzo 17, 1905. Citado por Isaac Deutscher, "The Prophet Armed, Londres, 1954, p. 119).

Con idéntica torpeza mental que el menchevismo, la cor-

(*) Actualización de un artículo aparecido en la revista *Estrategia*, Bs. As., setiembre 1957.

tesana más "roja" que servía en las oficinas de Apold finge asombrarse de que la burguesía industrial argentina "ignore el significado histórico de su propia existencia" (J. A. Ramos, "Revolución y Contrarrevolución...", p. 428).

Con estos apuntes bibliográficos trataremos de averiguar cuál es "el significado histórico de la existencia" de la burguesía industrial argentina.

Anatomía de la Burguesía Industrial

La burguesía industrial argentina no ha nacido desde abajo, siguiendo el largo y complejo desarrollo que va del artesano a la gran industria, creciendo autónoma, como la burguesía inglesa, francesa o yanqui. La burguesía industrial argentina ha nacido estrechamente ligada a los terratenientes, como diferenciación en su seno. Ambos sectores, industrial y terratenientes, se entrelazan continuamente, borrandos los imprecisos límites que los separan, mediante la capitalización de la renta agraria y la territorialización de la ganancia industrial, que convierte a los terratenientes en industriales y a los industriales en terratenientes.

Industria y monopolio

Más aún. El crecimiento y desarrollo de la burguesía industrial argentina se produce en la época del monopolio, de la concentración y centralización del capital, es decir, en la época imperialista. Desde su nacimiento, la industria argentina refleja la característica de la época imperialista, que es el monopolio, y se centraliza en un reducido número de manos, entrelazada a los terratenientes y al capital extranjero. La industria radicada en el país —ya veremos que no es del todo correcto denominarla nacional— tiene poco más de 50 años de antigüedad, pero presenta un grado de concentración y centralización superior al existente en los países imperialistas. Ya en 1936 sólo 47 fábricas (0.1 % del total) empleaban el 15 por ciento de todos los obreros, con lo que el grado de concentración superaba en más de 10 veces al de la industria norteamericana (Félix Weil, "The Argentine Riddle", New York 1944, p. 260).

En 1954, 1126 establecimientos (el 0.74 % del total) ocupaban el 39 % de los obreros y arrojaban el 52 % de la producción. Sólo 69 establecimientos (0.05 % del total existente) aportan el 20 % del valor producido por toda la industria.

En rigor, no puede hablarse aquí de concentración de la industria, sino de expansión de las empresas. Efectivamente, la concentración y centralización del capital consisten, en síntesis, en la expropiación de unos capitalistas por otros, en la aglutinación de muchos capitalistas pequeños para formar unos cuantos capitalistas grandes (Marx, "El Capital", ed. Fondo de Cultura, t. I,

vol. 2, p. 707). Pero no es esto lo que ocurre en nuestro país, ya que en la Argentina los establecimientos gigantes no son el resultado de una larga lucha competitiva; desde el comienzo fueron gigantes. Y esto no es muy sorprendente, puesto que la industria argentina consiste en grado considerable en subsidiarias de grandes compañías extranjeras. Los grandes establecimientos no crecieron desde orígenes modestos, desplazando y absorbiendo competidores más débiles, sino que, como Minería de la cabeza de Júpiter, surgieron en la arena económica argentina como vástagos plenamente desarrollados de grandes empresas extranjeras (Weil, p. 261).

El control de la mayoría de la industria está concentrado en muy pocas manos, y es —nótese bien— mayor la concentración en la propiedad de la industria que en la propiedad de la tierra.

La estructura de la propiedad en la industria argentina es más oligárquica y antidemocrática que la estructura de la propiedad de la tierra, que es archi oligárquica. Hay un libro bien documentado de Gino Germani ("Estructura Social de la Argentina", Bs. Aires, 1955, p. 181), que demuestra sin lugar a dudas la oligárquica estructura de la burguesía industrial argentina. El 2.4 % de los propietarios posee el 50 % de todas las vacas, y el 1 % de los propietarios tienen en su poder el 70 % de la tierra. Esta es la clásica oligarquía. Pero en la industria ocurre que las cosas están peor: sólo el 0.2 % de los propietarios controlan el 65 % de la producción y ocupan el 50 % de los obreros. Esta tremenda concentración y centralización de la propiedad es, dicho sea de paso, la razón económica primordial por la cual la burguesía industrial argentina no puede jugar ningún papel democrático revolucionario y antiimperialista.

(Por otra parte, cabe recordar que de los 221.455 "Propietarios o Directores Gerentes" registrados por el Censo Industrial, sólo pueden ser considerados integrantes de la burguesía los 16.695 individuos que controlan establecimientos con más de 10 obreros, es decir, sólo el 7.4 % de los propietarios industriales. El restante 92.6 % pertenece a la pequeñoburguesía artesanal que posee establecimientos donde no trabajan obreros (45 % del total) o que emplean menos de 10 obreros (42.8 % del total).

Industriales y estancieros

En Europa occidental el desarrollo de la industria se asentó en el acrecentamiento y la reinversión de las ganancias burguesas obtenidas en la industria misma, independientemente de los terratenientes. El capital industrial se autogeneró mediante la superexplotación del trabajo asalariado, con prescindencia no sólo de los terratenientes, sino incluso del capital comercial y los bancos. Estos últimos —a diferencia de lo que ocurre en los países atrasados de la época

imperialista, la Argentina entre ellos— no desempeñaron ningún papel de importancia, y durante todo el período de la revolución industrial tuvieron poco que ver con la puesta en marcha de las empresas. ("El Capital", t. I, vol. 2, p. 869; Hamilton, *El Florecimiento del Capitalismo*, Madrid 1948, ps. 19 y 46). En Estados Unidos como en Europa, y por las mismas razones, la industria fue también en sí misma la mayor fuente de capital para la industrialización (Kirkland, "Historia Económica de Estados Unidos", México, 1947, p. 329).

En Inglaterra, la industria se desarrolló "orgánicamente, por así decirlo, y poco a poco, desde sus pequeños comienzos a su grandeza posterior. En cuanto a la organización, se quedó principalmente en la empresa individual. De esta forma fue naciendo con creciente rapidez una clase de industriales ricos, con fuertes capitales y propietarios de fábricas. Cuando más tarde las sociedades por acciones adquirieron mayor importancia fueron estos grandes industriales, principalmente, los que se convirtieron en accionistas. También era capital industrial por su origen y propiedad el que se invertía en estas sociedades". (Hilferding, *El Capital Financiero*, Madrid 1963, p. 342).

En la Argentina no hubo nada comparable a esa autogeneración del capital industrial. Nuestra industria nace en la fase monopolista del capitalismo, y desde sus primeros pasos se caracteriza por una pronunciada vinculación con los grupos monopolistas nacionales y extranjeros que controlan la economía nacional. Particularmente, a medida que la industria argentina se desarrolló, acentuándose su entronque con los terratenientes y el capital extranjero, en razón de que la mayor parte de las inversiones en la industria consiste en reinversiones de ganancias por parte de los grupos financieros en que los terratenientes y el capital extranjero tienen una participación preponderante.

Desde sus primeros pasos la industria argentina se entrelazó con los terratenientes. Los escritores supuestamente marxistas que hablan de una lucha de clases entre la burguesía industrial y la oligarquía terrateniente mienten a entera conciencia. El historiador más serio de la industria argentina llegó a la conclusión de que, en lo fundamental, "nace estrechamente ligada al campo. La clase industrial argentina no ha nacido libre. Depende estrechamente de la tierra y se siente ligada con sus usufructuarios por más de un lazo de consanguinidad y semejanza. Apenas está saliendo del cascarón, el cordón umbilical que la une a los terratenientes es fuerte y potente, como potente la prominencia de los intereses ganaderos dentro de la economía nacional". Palabras textuales de Adolfo Dorfman en su *Historia de la Industria Argentina*.

En fin, quienquiera que analice la nómina de fundadores y dirigentes de la Unión Industrial Argentina puede constatar la elevada propor-

ción de industriales significativos que pertenecen a la Sociedad Rural Argentina, es decir, a la clase terrateniente y estancieril.

En la actualidad, el "cordón umbilical" que vincula a industriales y terratenientes se manifiesta claramente en la mancomún de sus intereses económicos en el seno de las principales empresas y consorcios del país. Recuérdese que el 2.6 % de los establecimientos industriales —que son los poseedores de un capital superior al millón de pesos— ocupan el 49 % de los obreros y elaboran el 65 % de la producción. Pues bien, prácticamente en todas las empresas o grupos financieros que controlan ese decisivo puñado de establecimientos industriales, el corazón de la industria argentina, hay una pronunciada participación de capital de origen terrateniente.

Para constatar este fenómeno se cuenta con la accesible *Guía de Sociedades Anónimas*, que registra los directorios de las sociedades nacionales y extranjeras. Su manejo requiere, eso sí, tener bien presente que en esta Guía son todos los que están, pero no están todos los que son.

En 1959, sobre 106 integrantes de una muestra de la tradicional "oligarquía agropecuaria" residente en la Capital Federal, seleccionados con criterio de "figuración social", 32 eran propietarios agropecuarios pertenecientes a la Sociedad Rural y 31 poseían intereses industriales. Por otra parte, de los 15 encuestados que poseen empresas donde trabajan más de 100 personas el 50 % son industriales o estancieros e industriales a la vez. Y algo más: entre los "parientes y amigos" de los encuestados los industriales constituyen, a escasa distancia de los estancieros, el núcleo más numeroso entre quienes se dedican a actividades productivas. (Inas, *La Clase Alta de Buenos Aires*, Bs. As., 1962, págs. 20-21, 23 y 40.)

El poderío de la oligarquía terrateniente se sustenta en el latifundio. Latifundio es la concentración de la propiedad de la tierra en manos de un reducido número de propietarios. Los terratenientes pueden cultivar la tierra, o dejarla inulta, o poblarla con ganado; pueden explotarla en grandes extensiones o arrendarla en pequeñas parcelas. En cualquiera de los casos existe latifundio, ya que éste es una categoría social determinada por la concentración de la propiedad, y no una categoría agronómica dependiente de que la tierra se cultive o no.

De la magnitud del latifundio dan una idea los siguientes datos. En la provincia de Buenos Aires, 272 personas tienen en su poder 50 mil kilómetros cuadrados, es decir, la sexta parte del territorio provincial. Tan sólo 5 familias tienen más de un millón de hectáreas. (Diario de Ses. de la Cám. de Diputados de la Peña, julio 8, 942).

Un mil doscientas (1200) personas son dueñas de la cuarta parte de la superficie de la provincia más rica del país. (Oscar Alende, Gobernador de la Peña, de Bs. Aires, *declaración ante representantes de la prensa extranjera*, set. 10, 1959). Un mil ochocientos (1800)

personas poseen tanta tierra como tienen en total Italia, Bélgica, Holanda y Dinamarca. Dos compañías tienen tanta tierra como Bélgica y Suiza reunidas. Como resultado, mientras que 160 mil chacareros sólo disponen de un millón y medio de hectáreas, 2.100 terratenientes tienen 53 millones y medio. En consecuencia sólo 36 de cada 100 chacareros son propietarios de la tierra que trabajan, siendo el resto arrendatarios o aparceros. Además, el 2.4 % de los propietarios de vacunos poseen el 50 % de todo ese ganado, y el 5 % de los poseedores de ovejas tienen el 64 % del total.

Ni la superación del atraso del país, ni la emancipación del imperialismo son posibles sin eliminar a los terratenientes, principales usufructuarios del latifundio, que es la columna vertebral del atraso nacional. Hasta los economistas cepalinos de Prebisch han reconocido que sin liquidación del latifundio no hay industrialización que merezca llamarse tal, y esto nos exime de insistir sobre el tema.

Indiquemos tan sólo que el latifundio priva al chacarero de todo interés en construir una vivienda costosa sobre la tierra que no es suya. Por eso el elemento más débil en el nivel de vida rural de la Argentina es la vivienda, lo que se debe principalmente al latifundio. (Carl C. Taylor, *Rural Life in Argentine*, p. 202). Asimismo, el latifundio origina el atraso de la vida social campesina, que a su vez reduce el mercado interno nacional. En general, el campesino argentino tiene un nivel de vida adecuado si se lo mide por la cantidad y calidad de los alimentos y la ropa. Pero ya la vivienda resulta sumamente deficiente; y si se consideran los componentes culturales del nivel de vida —facilidades para la educación y el entretenimiento, vida en comunidad—, el nivel de vida en las chacras argentinas es sumamente bajo, por cuanto carece de todas esas cosas. (Taylor, p. 267). Los chacareros viven aislados entre sí y entre ellos y la ciudad, incluso las pequeñas ciudades situadas en plena campagna. La circulación de periódicos es bajísima (el órgano de la Federación Agraria Argentina tiene una circulación de escasamente 77 mil ejemplares, buena parte de ellos en ciudades) y el único canal de comunicación social que habitualmente atraviesa la amplia brecha entre los chacareros y el resto de la población es la radio —pero este es un canal en un solo sentido. La población rural tiene pocas escuelas y escasos lugares de esparcimiento. Los contactos sociales entre chacareros son en consecuencia poco frecuentes, y más esporádicos todavía resultan los contactos con habitantes que tienen un nivel de vida superior al de los chacare-

ros. Este aislamiento bárbaro de la población rural argentina incide para restringir el mercado interno de la industria nacional, ya que —dado un nivel de ingresos mínimo, y a partir de él, para cada aumento en los ingresos— es la emulación provocada por el contacto entre grupos de distintos ingresos lo que estimula el deseo de comprar y alarga el mercado.

Sin embargo, la burguesía industrial aprovecha la existencia del latifundio, que si bien reduce su mercado potencial en el campo actúa como bomba impelente de mano de obra barata, arrojando hacia las ciudades una ola de chacareros y peones desarraigados. Ya a fines del siglo pasado y comienzos del presente las masas inmigrantes encuentran cerrado el acceso a la propiedad de la tierra y "se vuelcan hacia las urbes ciudadanas, abarrotando las poblaciones y envejeciendo, en primer término, el costo de los salarios obreros. Así es como el no resuelto problema de la tierra comienza a influir en el desenvolvimiento de las industrias, que hallan lo que les faltaba: mano de obra relativamente barata". (Dorfman). Desde entonces, el latifundio siguió abasteciendo a la industria con la fuerza de trabajo barata de los chacareros arruinados y empobrecidos que emigraban al Gran Buenos Aires. Durante la última guerra mundial, el chacarero vivió al borde de la miseria, en momentos en que no se exportaban sus productos, vegetando gracias al programa gubernamental de adquisición de las cosechas, elaborado para mantener el valor de la renta agraria. La ganadería, el negocio rural por excelencia, enriqueció a los estancieros y desplazó al chacarero, que no disponía de los grandes capitales necesarios para explotar la ganadería extensiva. En consecuencia, durante todo el período de la guerra los chacareros se volcaron sobre el Gran Buenos Aires, facilitando a la industria la mano de obra barata que necesitaba para elevar la cuota de ganancia de sus capitales. En 1943 es Torcuato de Tella, prototípico de industrial argentino que lo dice sin rodeos: "Existe en nuestro país una acción deprimente del campo sobre el nivel de los salarios medios de la industria fabril. Se habla mucho de la vida idílica del campo. Pero el que la ve en la realidad de nuestro dilatado territorio no está de acuerdo; deja el campo en la primera oportunidad y se dirige hacia los centros urbanos, a pesar de la vivienda malsana, la promiscuidad y la inseguridad de jornal diario". (Revista de Economía Argentina, setiembre de 1943). Esta simbiosis entre industria y latifundio, entre industriales y terratenientes, tiene la virtud de desinteresar completamente a la burguesía industrial de la liquidación del latifundio —que es sin embargo, una de las condiciones básicas de cualquier desarrollo industrial serio.

De la burguesía argentina, vinculada como está a los terratenientes, puede decirse lo mismo que afirmaba Lenin de la difunta burguesía rusa. Es totalmente incapaz de ver lo suficientemente lejos como para preferir el futuro ensanchamiento del mercado campesino mediante la expropiación del latifundio a la posibilidad actual de participar con los terratenientes en la explotación del campesino (Lenin, *La Revolución del 1905. La Question Agraria*. Ed. Rinasca. Roma 1949, p. 135).

El parasitismo de la industria local

Es sabido que en las Metrópolis industriales el desarrollo capitalista, reemplazando cada vez más al obrero por la máquina, provoca una disminución progresiva de la cuota de ganancia. Por razones inversas, en los países atrasados el atraso general de la economía y la falta de un serio desarrollo industrial —lo que significa que en todas las ramas de la producción se emplea un elevado porcentaje de trabajo vivo y una baja cantidad de trabajo acumulado (medios de producción)— genera una elevada cuota de ganancia en todas las actividades, y especialmente en aquellas que usufructúan directamente los elementos del atraso: compra y venta de tierras, préstamos hipotecarios, comercio exterior. Tal lo que ocurre en Argentina. Las ganancias sobre el capital invertido de una muestra de 15 sociedades anónimas industriales elegidas al azar fueron: 13 % en 1945, 15 % en 1946, 16 por ciento en 1947, 15 % en 1948, 13 % en 1949. En el período 1946-1952, la ganancia promedia anual de 264 sociedades anónimas, que representan el 68 % de las existentes, fue de 16 % sobre los capitales invertidos. Recientemente, la Asociación de Industriales Metalúrgicos informaba que "sobre la base de un trabajo efectuado por nuestra entidad, demostró fehacientemente que las ganancias promedio de 679 empresas, que respondieron a una encuesta realizada, habían sido en su último ejercicio del 28,7 por ciento. (La Nación, febrero 26, 1957). Por contraste, en los Estados Unidos la ganancia promedio anual oscila alrededor del 9 por ciento (Harvard Business Review, julio 1950). Esa elevada cuota de ganancia habitual genera en la burguesía nativa una elevada propensión a consumir artículos de lujo importados. Y esto origina a su vez otras actividades parasitarias en las que la cuota de ganancia resulta también particularmente elevada: mercado negro de divisas, importación, etc. Todo el capital invertido en estas actividades no cumple ninguna función productiva pese a que el país sufre penuria de capital, y mantiene así el atraso. Y, además, con su elevada cuota de ganancia, aleja al capital de las inversiones básicas que necesita el país.

El capitalismo industrial clásico trataba de obtener grandes ganancias durante un período relativamente largo vendiendo mucho con una ganancia moderada sobre cada unidad. En la Argentina, la elevada cuota de ganancia en las empresas especulativas y la mentalidad burguesa habituada a obtener grandes ganancias en poco tiempo, se trasladan a la industria. Y ésta se convierte en una actividad especulativa más en la que ningún capitalista invierte sin la seguridad de elevados porcentajes de ganancia en un plazo perentorio. En todas aquellas industrias que no arrojan una elevadísima tasa de ganancia, comparable a la que rinden las actividades especulativas, el capital no se invierte. En consecuencia, el capital fluye hacia las industrias que, contando con el monopolio del mercado, rinden una elevada ganancia; y esas industrias son precisamente las que producen bienes de consumo, que se hallan ya hipertrofiadas. La circunstancia de que la mayor parte del nuevo capital colocado en la industria consiste en ganancias reinvertidas agrava la situación, ya que las empresas textiles tienden a invertir sus ganancias en nuevas fábricas textiles, los fabricantes de heladeras, o en ampliar las ya existentes, y estas ramas se hipertrofian todavía más.

El monopolio del mercado acentúa esta tendencia a invertir capital en las industrias productoras de artículos de consumo, que agrava el desequilibrio de la estructura industrial ya que no se acompaña de un paralelo desarrollo de la producción de medios de producción. Tarifas aduaneras, controles de cambio, etc., de que se benefician las industrias que producen artículos de consumo, desde las textiles hasta el turismo dentro del país, pretendiéndose ahorrar divisas, en realidad sólo consiguen estimular la producción nacional de artículos suntuarios, distayendo así medios de producción y fuerza de trabajo hacia industrias que perpetúan el desequilibrio económico y el atraso del país. Pero las industrias básicas para el desarrollo económico: la energía, los combustibles, los transportes, no tienden a los capitales nacionales. A diferencia de la industria liviana, éstas son industrias que requieren grandes inversiones y sólo arrojan ganancias al cabo de un largo período de tiempo. ¿Para qué invertir millones en usinas y altos hornos si con una masa de capital mucho menor pueden obtenerse ganancias elevadísimas e inmediatas en tierras, construcciones de lujo, especulación con divisas o en una empresa textil? Incluso, la instalación de una fábrica puede ser un buen pretexto para conseguir cambio preferencial, importar una materia prima o instrumentos escasos y venderlos con una ganancia de mil por mil. "Se arguirá a modo de cómida disculpa —en parte cierta— de que la imposi-

sibilidad de obtener las necesarias divisas para nuevas adquisiciones es la causa de ese retraso (técnico de la industria argentina) pero habría que agregar también que en mayor grado ha influido el hecho del retiro de utilidades, que lejos de reinvertirlas para mejoramiento de los equipos o de la organización empresaria, se ha preferido colocarlas en inversiones especulativas con grandes ganancias inmediatas o para atender las exigencias particulares de los empresarios". (*Veritas*, abril 15 de 1956).

La burguesía industrial argentina goza de privilegios monopolistas que determinan la falta de incentivos para rebajar los costos de producción mediante el progreso técnico. El capitalismo nunca adoptó un adelanto técnico de no ser presionado por la competencia y/o la necesidad de desprendérse de mano de obra demasiado cara. Entre nosotros, el monopolio del mercado y la baratura de la mano de obra permite a la industria utilizar ventajosamente, en sentido capitalista—es decir, extrayendo una elevada cuota de ganancia—equipos y sistemas de producción anticuados. Veamos el testimonio—insospechable de mala voluntad hacia la industria argentina—de *Economía y Finanzas*, que era revista oficial del gobierno peronista: "Se han constituido en algunas (¡algunas!) actividades verdaderos monopolios que fijan desproporcionadamente el precio de sus productos en función de elevados costos, que no se preocupan de disminuir y de un excesivo margen de ganancias que parecen no tocar límite de crecimiento. La facilidad para la colocación de los productos como para la obtención de beneficios, hace que estas industrias privilegiadas no se preocupen de racionalizar sus procesos de elaboración, lo cual incide, como es lógico, en perjuicio del consumidor, ya se considere el problema desde el punto de vista de la cantidad, de la calidad o del precio de dichos productos. A este último respecto conocemos el caso de empresas que elevan artificialmente sus precios de venta utilizando para la distribución de sus mercaderías intermediarios que pudieran fácilmente suprimir. Mientras tanto, sus ganancias consiguen duplicar el capital en un solo ejercicio y sus acciones alcanzan en la Bolsa valores inusitados" (*Economía y Finanzas*, diciembre 23, 1954).

El Centro de Productividad de la Argentina, en un estudio realizado sobre 22 hilanderías de algodón que operan en condiciones muy similares de trabajo, halló que la productividad variaba según la empresa entre 84,9 % y 38,9 %.

Evidentemente, resultaría inútil agregar elementos tecnológicos nuevos a una organización que no sabe utilizar los que posee, pero no sólo

inútil sino antieconómico puesto que a la falta de eficiencia se agregaría el mayor costo derivado de la inversión.¹

Existen en el país instalaciones industriales que constituyen el último exponente de la técnica y una de las facetas del desarrollo combinado. Son progresos importados que permanecen como isletos, en medio del atraso general. La eficiencia económica de los mismos deja mucho que desear, ya que los precios a que se venden los productos de esas fábricas modelo se determinan—en un mercado monopolista como el nuestro—no por su costo de producción, sino por el costo de producción de la mayoría de las empresas, anticuadas e ineficientes. Esto redundó en superganancias para el capital invertido en la fábrica modelo, pero no reporta ningún beneficio a la economía nacional.

(Esto fue escrito en 1957. Seis años después Radí Prebisch y la CEPAL advierten: "Tras el amparo de elevados aranceles y otras restricciones o prohibiciones a la importación se han difundido prácticas limitativas de la competencia cuando no virtuales combinaciones de tipo monopolístico. Al lado de establecimientos bien dotados funcionan otros de elevado costo, en un tácito equilibrio de recíprocas ventas, pues éstos aseguran su subsistencia marginal y aquello la ganancia cuantiosa de la diferencia de costos". (Prebisch, *Hacia una dinámica del desarrollo...*, México 1963, pág. 57.) En efecto, la sobreprotección y demás ventas monopolistas suministran un beneficio tan alto que supera en mucho la ventaja que pueda surgir de una lucha de competencia y desplazamiento de las pequeñas empresas, incluso para las fábricas más grandes y técnicamente más perfectas.

La protección aduanera y cambiaria de que goza, y la concentración de la producción en un puñado de empresas monopolistas, crean en la burguesía industrial argentina un pronunciado parastatismo, reacio al progreso técnico. En más de una ocasión los industriales se opusieron al ingreso de maquinarias destinadas a alguna industria—textil y del calzado, por ejemplo—alegando que la introducción de las mismas provocaría una crisis de superproducción. (Adolfo Dorfman, *La intervención del Estado en la Industria*, Bs. As. 1944, pág. 167). Y hace unos meses la Cámara de Metal Estampado pidió la prohibición de instalar nuevas fábricas del ramo por un período de 10 años (*La Nación*, noviembre 1, 1956). Ultimamente los industriales metalúrgicos se vienen quejando con insistencia de "la verdadera fiebre de protección industrial que se ha producido en nuestro país, con motivo de las condiciones favorables que para intentar cualquier fabricación ofrece la imposibilidad de importar. Estamos muy lejos de creer que debe abolirse el comercio de artículos metalúrgicos extranjeros, porque el aprove-

¹ Ing. Gerardo Lasalle, *Productividad como responsabilidad del ingeniero*, en *La Ingeniería* (set. 1962-feb. 1963, N° 984), pág. 38.

chamiento de la alta especialización y de las técnicas avanzadas de otros países será siempre necesario. Consideramos que no puede la Federación, como entidad responsable, apoyar industrias que serán siempre marginales, es decir, precarias, por falta de posibilidades técnicas, por escasez de mercado o por cualquier otro motivo. Y que tal posición debe ser rigurosa cuando esas industrias pretenden fabricar elementos delicados o de alta precisión que deben utilizar otros industriales en máquinas o equipos de su fabricación". (Federación Argentina de Industrias Metalúrgicas, *Memoria 1955*). Y por su parte la Cámara Gremial de Fabricantes de Caños y Tubos de Acero—que es "nacionalista" y proteccionista cuando se trata de proteger la fabricación local de caños y tubos—provoca la indignación del Centro de Industriales Siderúrgicos con sus acusaciones contra la mala calidad y alto costo del fleje de fabricación nacional y sus pedidos de libre importación de ese producto (*La Nación*, abril 30, 1957).

La contracción del mercado no modifica la mentalidad parasitaria del empresario argentino. La acentúa.

Tomas Filol, en su libro *Social Factors in Economic Development: The Argentine Case*, señaló que "Los empresarios argentinos han sido ampliamente criticados por sus tendencias a la cartelización, al monopolio, al nepotismo y, en general, a la concentración de la propiedad... También por su falta de deseos de aceptar riesgos y de reinvertir sus utilidades de manera productiva y por prevalecer en ellos la filosofía de los grandes beneficios por unidad vendida más que las ventas masivas en el mercado con poca utilidad por unidad... Están lejos de tener un adecuado conocimiento de las herramientas y métodos modernos de administración... tienden a subordinar los fines meramente comerciales a consideraciones de prestigio, familiares y de amistad... raramente sienten profundamente el sistema de la libre empresa".

Todas esas afirmaciones han pretendido ser desmentidas en base a una encuesta que encargó la CEPAL, ejecutó el Centro de Investigaciones Económicas del Instituto Torcuato Di Tella, y dirigió el economista doctor Eduardo Zaldunido, profesor de varias facultades, egresado de varias universidades y becado en Estados Unidos. (Ver revistas *Primera Plana*, feb. 19, 1963 y *CGE 200 Millones*, junio 1963). Pero en verdad lo que surge de los resultados publicados es, además, de la endeble metodología de la encuesta, la frivolidad intelectual de sus autores o incluso su mala fe, puesto que los resultados, lejos de desmentir las tendencias parasitarias de los industriales argentinos, no hacen más que confirmarlas.

Por de pronto cabe advertir que, si bien la encuesta se titula "El Empresario Industrial en la Argentina", de los 27 ejecutivos entrevistados el 22 % pertenece a empresas extranjeras radicadas en la Argentina, de modo que las actitudes de estos individuos no dicen nada acerca del empresario argentino sino, en todo caso, del empresario internacional con inversiones en la Argentina. (Ducile, Imperial, General Motors, Kaiser, Pfizer, Fiat). Y otro 26 % de la muestra—que sumado al anterior implica el 48 %—pertenece a empresas íntimamente ligadas al capital internacional (y en gran medida orientadas por sus asociados del exterior: Siam, Alpargatas, Acindar, Grafa, Sudamtex, Tamet, Textil

Oeste). Esto en lo que hace a la representatividad de la muestra. En cuanto a los resultados, vemos que sólo 8 empresarios habían realizado cursos sobre organización de empresas, pero en cambio todos son francamente proteccionistas y fracasan notablemente en exhibir rango alguna de preocupación por la eficiencia, los altos costos, etc.

Por otra parte, cualesquiera sean las respuestas verbales de 27 empresarios, conscientes de que se les está entrevistando para evaluar sus actitudes, inquestionablemente más significativa es la conducta de esos empresarios al frente de sus empresas, en la realidad del mercado. ¿Y cuál es la conducta del empresario industrial argentino? ¿Acaso la producción masiva, a bajo precio, la ampliación permanente del mercado y todas las restantes virtudes económicas del empresario industrial estudiado por Marx? Las respuestas surgen entre otras fuentes, de las actuaciones de la Comisión Honorable de Reactivación Industrial. En 1963—en momentos en que la capacidad ociosa en la industria de bienes de capital oscilaba entre un 30 % en el ramo de equipos de movimiento y elevación, y un 75 % en el ramo de máquinas herramientas—la Comisión consideró "de la mayor importancia advertir que el nuevo aumento de la demanda no constituye de ningún modo el desideratum que habrá de resolver definitivamente los problemas de la industria. Y ello en razón de que existe el justificado temor de que un aumento indiscriminado del poder adquisitivo no se traduzca en una mayor actividad económica (más producción, más ocupación y más consumo) sino que una gran parte de la demanda adicional vaya a esterilizarse en mayores precios. La tendencia al aumento indiscriminado de precios y salarios preocupa a la Comisión debido a que dirigentes empresarios de diversas actividades—que se consideran deprimidos—han puesto de relieve ante ella que entienden que sus actuales precios de venta están muy por debajo de lo que podría considerarse un nivel normal; por lo tanto, es de esperarse que ante una reactivación de la demanda se tenderá de inmediato a corregir esta situación... El peligro de un aumento explosivo de los índices que miden la inflación, si no se adoptan recaudos adecuados, no es por consiguiente un temor basado en consideraciones teóricas, sino en comportamientos anunciantes de antemano de manera inequívoca... No son muy favorables, en este sentido, los síntomas que en la actualidad se advierten, después de los primeros indicios de una mayor liquidez. Los precios, que no habían detenido enteramente su elevación ni en los momentos de menor demanda, han comenzado a registrar nuevos aumentos en las últimas semanas ante la nueva expectativa de mejores condiciones generales." (Poder Ej. Nacional, Minist. de Econ. de la Nación, Comisión Honorable de Reactivación Industrial, *Informe Sobre la Industria Argentina*, Bs. Aires, set. 1963 p. 6, 12, 13).

Si el Dr. Zaldunido creyó sinceramente en base a los resultados de su precaria encuesta que el industrial argentino "es partidario de vender muchos productos a bajo precio aun cuando las ganancias sean las mismas que procediendo a la inversa" (*Primera Plana*, feb. 19, 1963, pág. 56), sólo cabe exclamar que la inocencia le valga, señor doctor economista. Pisando con más firmeza en la tierra la Comisión de Reactivación Industrial comenta que se esperaba que al restringirse la demanda conforme a los planes inspirados por el Fondo Monetario Internacional, se provocaría una reducción transitoria de las ventas y de la producción, lo cual tendría sus buenos efectos: la desaparición de los más ineficientes y la reducción de los costos reales, en el esfuerzo por sobrevivir en un mercado restringido.

En la práctica no obstante, esas expectativas no se cumplieron. Los empresarios, en una buena parte, no tuvieron mayor preocupación por los costos durante mucho tiempo, a la espera de que un retorno a la inflación habría de resolverse sus principales problemas, reduciendo sus deudas y proporcionándoles mercado pa-

ra cualquier producción, aún la más ineficiente y costosa, a expensas de un decreciente aprovechamiento de los factores productivos" (Comisión Honoraria... *Informe...* pág. 23). Y páginas más adelante: "Ya se ha señalado como con frecuencia los industriales argentinos quieren resolver sus dificultades refugiándose en una elevación desmesurada de las defensas aduaneras y cambiarias contra la competencia de las importaciones" (pág. 35).

En verdad, toda la estructura de la economía y de la sociedad, en la Argentina como en los demás países atrasados, tiende a bloquear, desestimular y frustrar el desarrollo de una clase empresarial industrial con motivaciones y valores que la impulsan a producir masivamente a bajo costo y apta en áreas básicas para la industrialización, tales como el cálculo directo de costos y beneficios, de las relaciones entre producción e ingreso y de orden, predictibilidad y probabilidad de las relaciones económicas.

Incluso Prebisch lo ha advertido: "Prevalecen en los países latinoamericanos ciertas formas de privilegio que debilitan considerablemente el incentivo al progreso técnico en todas sus manifestaciones y en consecuencia, el aprovechamiento de los hombres de iniciativa y capacidad que requiere la tecnología de nuestros días. Pero no se circumscribe este hecho a la tierra. En la industria también se han debilitado los incentivos al progreso técnico por el privilegio de la protección exagerada. Para mantenerse despierta, la iniciativa individual requiere incesantemente el agujón de la competencia. Y la industria latinoamericana no se caracteriza en general por tenerla en alto grado. Las grandes fortunas del pasado en estas latitudes provienen en gran parte del acaparamiento y la valorización del suelo. Despues vino a agregarse aquél otro privilegio de la protección" (Prebisch, *Hacia una dinámica...*, págs. 56-58).

La ineptitud y falta de vocación de la burguesía industrial argentina para tecnificar y racionalizar sus empresas es tanto más significativa cuanto que la plena ocupación, la sindicalización de la clase obrera y el fuerte poder de negociación de los sindicatos entre 1932 y 1935 constituyeron incentivos más que suficientes para apelar a la tecnificación y la racionalización a fin de aumentar la productividad. Tal fue, por ejemplo, la reacción de la burguesía japonesa ante la sindicalización del proletariado japonés luego de 1945. (Ver Masao Sakisaka, *Desarrollo de la Economía Japonesa Despues de la Segunda Guerra Mundial*, Japón, Ministerio de Asuntos Extranjeros, 1968.) La burguesía argentina, en cambio, ha preferido siempre contrarrestar el alza de los salarios mediante los aumentos de precios y la inflación.

Y el resultado está a la vista: la producción por obrero en la industria argentina disminuye sostenidamente desde 1937.

Unidad y diferencia entre industriales y terratenientes

El señor Eduardo Astesano es uno de los teóricos principales de la teoría según la cual siempre hubo y habrá un antagonismo irreconciliable entre industriales y terratenientes. Sin embargo, el mismo Astesano publicó una *Historia de la Independencia Económica* que en la tapa trataba un retrato de Carlos Pellegrini, prototipo de defensor de la industria y fundador de la Unión Industrial Argentina. Lo que Astesano no decía es que Pellegrini fue también el fundador del Jockey Club, tradicional centro político-social de la oligarquía terrateniente. Esto no es nada casual, porque sintetiza muy bien la unidad que desde el vicio hubo entre industriaes y terratenientes. (Vale la pena señalar que el

primer escritor "marxista" argentino que intentó establecer un antagonismo radical entre industriales y terrateniente fue Juan B. Justo. "Hacendados y agricultores que producen para la exportación tienen intereses completamente opuestos a los de los fabricantes que producen para el consumo", decía en su artículo titulado "Porqué los estancieros deben ser librecambistas".

Sin embargo, sobre esa unidad general de intereses, se produjeron muchas veces roces en torno al problema del proteccionismo reclamado siempre por los industriales, y el librecambio, exigido a veces por los terratenientes. Digo a veces, porque es totalmente falso que en la Argentina los terratenientes hayan sido siempre librecambistas. Cuando el mercado mundial los trató mal, comprándolos poco o a bajo precio, los terratenientes insistieron en desarrollar la industria para ahorrar divisas y contar con un mercado interno que consumiera sus productos. En 1871, por ej., los *Anales de la Sociedad Rural Argentina* decían que "las fábricas son nuestra ancla de salvación" y celebraban que la industria nacional rompiera "la tutela y la esclavitud a que nos hemos sujetado para con los productos de la industria extranjera" (*Anales de la Sociedad Rural Argentina*, 1871, pág. 128). Veinte años después señalaba el vocero estanciero que la industria y la ganadería son "fuerzas concurrentes y afines" (*Anales de la Sociedad Rural Argentina*, 1899, p. 157). Por su parte los industriales decían que lejos de oponerse a los terratenientes, "reconocen y ponderan la indiscutible importancia que tiene la producción agrícola y ganadera en la economía nacional" y señalaban que "en todos los actos en favor de la industria aparecen unidos a los industriales numerosos hacendados y no, por cierto, de los menos representativos ni de los menos conscientes" (*Anales de la Unión Industrial Argentina*, enero 1900, p. 1).

En 1933, en momentos en que la crisis económica mundial se sentía intensamente en Argentina y provocaba rozamientos y encontrazos entre todos los sectores burgueses en puja por conservar el mayor trozo posible de ganancia y arrojar las pérdidas sobre otro grupo capitalista —en superexplotar a los obreros y chacareros todos coincidían— los industriales insistían en la unidad fundamental de intereses entre ellos y los terratenientes. "Los teorizantes a ultranza—decía entonces el vocero de los industriales—encuentran antagonismos donde sólo hay y pue de haber armonía: entre los intereses fabriles y los intereses agropecuarios". Y agregaba: "En países nuevos como la Argentina no existen antagonismos ni intereses encontrados entre la ganadería la agrícola y las industrias fabriles" (*Idem*, 1933, p. 29). En ese mismo año, el Presidente de la Unión Industrial Ar-

gentina declaraba que "no hay no puede haber, criterio alguno que pretenda dividir las actividades industriales de las ganaderas o agrarias" (*Tríbuna Libre*, julio, 27, 1933).

Y las afirmaciones de ese estilo se repiten. En junio de 1945, apareció en los diarios de Buenos Aires un *Manifiesto del Comercio y la Industria* que firmaban todas las asociaciones patronales —Cámara de Comercio, Bolsa de Comercio, Sociedad Rural, etc.— excepto la Unión Industrial. Comentando ese documento, el entonces Vicepresidente de la Nación, coronel Perón, manifestó que le era "muy grato comprobar que los señores industriales no están representados en el manifiesto" mientras que si lo firmaban —agregó— los terratenientes, enemigos de la industria, que "han representado dentro del país la eterna oligarquía económica". De inmediato la Unión Industrial se apresuró a refutar a Perón, declarando que ratificaba su solidaridad con la Sociedad Rural. (*La Prensa*, junio 16, 19 y 23, 1945). Después de las elecciones de 1946, la Unión Industrial Argentina, activa y solvente auspiciadora de la Unión Democrática, fue desprovista de personería jurídica y reemplazada por la Asociación Argentina de la Producción, Industria y Comercio (AAPIC) que luego se transformó en Confederación Económica Argentina (CEA) para luego constituir la CGE. Por razones obvias, estas organizaciones proclamaban una orientación política opuesta a la de la UIA, pero igual que ésta no perdían ocasión de subrayar la solidaridad entre industriales y terratenientes. En 1949, por ejemplo, hablando en el Día de la Industria, el Presidente de la CEA decía que "las espigas y los novillos aún hoy representan los fundamentos esenciales de nuestra riqueza" y afirmaba que "son inciertas las descripciones que frecuentemente se han hecho y se hacen sobre oposición de ganaderos de un lado y los industriales de otro. Por el contrario son los primeros el fundamento de la riqueza de los segundos". (*Boletín*, de la Confederación Económica Argentina, diciembre 9, 1949).

Sin embargo, sobre la unidad general de intereses se producían hasta 1933 algunos roces provenientes de que los terratenientes que vendían tranquilamente sus productos en el mercado mundial, no vacilaban en sacrificar la industria argentina a la competencia extranjera. Los industriales en cambio demandaban protección para la industria, pidiendo que se restringiera la importación de mercancías, atrayendo así al país capitales extranjeros que las producían aquí. En eso consistía todo su nacionalismo. Pero a partir de 1930-33, los terratenientes, perjudicados por la crisis mundial, se vuelven proteccionistas, y apoyan el desarrollo industrial.

Es totalmente falso afirmar *en general* que para los terratenientes "la creación de un mercado interno no reviste el menor interés, puesto que éste es un asunto que corre a cargo del imperialismo" (J. A. Ramos. Prólogo a *El Porvenir de América Latina*, de Manuel Ugarte, Bs. As., 1953). En realidad cuando el imperialismo le compra poco y a mal precio la creación de un mercado interno reviste el máximo interés para la burguesía terrateniente, que así procura disminuir y compensar las pérdidas que sufre en el mercado mundial. "El aislamiento en que nos ha colocado un mundo dislocado —declara en 1933 el Ministro de Agricultura, gran estanciero y ex presidente de la Sociedad Rural Argentina— nos obliga a fabricar en el país lo que ya no podemos adquirir en los países que no nos compran" (*La Nación*, octubre 14, 1933).

Y el presidente de la Sociedad Rural Argentina, interrogado acerca de si en vista de que se vislumbra una perspectiva aún más difícil para nuestras exportaciones agropecuarias, está de acuerdo en que "se requiere aumentar el poder de absorción del mercado interno y fomentar la organización industrial del país", responde: "Estoy completamente de acuerdo con esa orientación general de nuestra política económica y en el espíritu nuevo que la inspira y la domina. Deseo, ante todo, aclarar este punto: contrariamente a lo que se ha dicho muchas veces, sin la menor razón, nosotros, representantes de las industrias agropecuarias, descartamos en absoluto la idea de antagonismos de cualquier clase entre los intereses y aspiraciones de la economía agrícola y las aspiraciones de la clase industrial de nuestro país. Nos encontramos todos de acuerdo en la necesidad y utilidad nacional de ayudar a la organización industrial. Todo lo que se podría hacer para fomentar nuestra producción industrial ayudaría seguramente al país a salir de las dificultades que también vemos con creciente ansiedad acercarse a consecuencia del cierre progresivo de los mercados europeos". (*Noticias Gráficas*, julio 2, 1933).

Precisamente por decisión de la burguesía terrateniente se inicia con Uriburu, y sobre todo con Justo-Pinedo, una política de fomento industrial que acelera tremadamente el desarrollo de la industria. Se ha dicho con abundante desprecio por la verdad que ese formidable desarrollo industrial fue "cosa no prevista ni deseada por la oligarquía". (J. A. Ramos, *América Latina, un país*, p. 152). Pero esto es falso. La burguesía terrateniente previó y deseó el desarrollo industrial. Ya en 1933, Pinedo declaraba que "La ejecución de un vasto programa de obras públicas se traduciría en el aumento de la demanda de gran cantidad y variedad de mercaderías que la Argentina produce o puede producir. Y aquí llegamos a un punto que es

necesario señalar: el control preventivo de las importaciones nos permitirá que esa demanda no estimule las importaciones y se emplee en promover las actividades económicas internas" (*Revista de la Unión Industrial Argentina*, diciembre 1933). Y en 1934 el Banco de la Nación decía en su *Memoria* que "La disminución de las importaciones significará un nuevo estímulo para el desarrollo de las industrias nacionales, que en los últimos tiempos han realizado un sorprendente progreso. El Banco trata de apoyarla en la medida de sus recursos". Por su parte el Banco Central decía en la *Memoria* de 1938 que la restricción de las importaciones hacía lógico esperar que "como está sucediendo, el poder adquisitivo que no puede ya estimular desproporcionadamente la importación, se desviará en gran parte hacia la industria". En fin, los propios industriales comprendían que el gobierno de los terratenientes estimulaba conscientemente la industria, y por boca del presidente de la UIA expresaban su satisfacción al observar que el gobierno de Justo no omitía esfuerzos "para asegurar el desarrollo de las industrias como una de las fuentes de mejoramiento económico que el país reclamaba". (*Revista de la Unión Industrial Argentina*, junio 1937).

La Industria, la "Clase Alta" y el alto Analfabetismo de los sociólogos profesionales.

El problema de las relaciones entre industriales y estancieros se presta admirablemente para un estudio cuantitativo del monto de incultura histórica prevalece la solemne paja seca de Gino Germani y los neutrales la solemne paja seca de Gino Germani y los neologismos estériles de Talcott Parsons.

Contémpiese el caso del profesor José Luis de Imaz, quien realizó una encuesta entre *La Clase Alta de Buenos Aires* con el patrocinio de la Universidad de Buenos Aires mediante una beca concedida a su investigador responsable, bajo la dirección y control del Departamento de Sociología de la Facultad de Filosofía y Letras y utilizando elementos de trabajo de éste, según reza la presentación (pág. 3). El profesor Imaz formuló una muestra integrada por los círculos más altos de la clase estancieril una pregunta relativa a las perspectivas deseadas para la economía argentina. Y, desprovisto de sorpresa, el profesor halló que las respuestas indicativas de una actitud netamente "industrialistas" (N=19) quintuplicaban a las respuestas reveladoras de una actitud netamente "agropecuaria" (N=4). Más aún: entre quienes son miembros de la Sociedad Rural, 7 manifiestan opiniones exclusivamente industrialistas" (pág. 64).

"Este hecho es singular y llama poderosamente la atención", exclama el profesor Imaz (pág. 64). ¡Qué sabroso apareamiento de puerilidad escolar y pomosidad académica! Para cualquiera que esté minimamente familiarizado con la trayectoria histórica de los estancieros argentinos esos hechos tienen tanto de sorprendente o novedoso como la esfericidad de la tierra. Pero la historia es libro herméticamente cerrado para estos mediocres técnicos en encuestas también llamados sociólogos profesionales. Por eso el profesor Imaz, a falta de cultura histórica, en ausencia de la imaginación sociológica que reclamaba Wright Mills, "se atreve a formular una hipótesis, que como tal, quedará

en el terreno de lo presumible, lo contingente y dudoso" (pág. 64).

La hipótesis es la siguiente: "tal magnitud tuvo tiempo atrás la campaña publicitaria y periodística tendiente a identificar como 'reaccionarios' a quienes se expresasen en favor del mantenimiento de una política agropecuaria y como 'nacionalistas' y 'progresistas' a quienes opinaron lo contrario, que muchos de los encuestados tuvieron presente ese hecho y suministraron respuestas de tipo motivacional, claras y expresas, precisamente para ponerse en resguardo frente al encuestador" (pág. 64). O sea, en buen romance, que los estancieros no son realmente partidarios del crecimiento industrial, sino que mintieron y fingieron serlo para no aparecer como reaccionarios ante los sofisticados encuestadores del agudísimo profesor don José Luis de Imaz.

¿Hipótesis presumible? Sólo para analfabetos. ¿Contingente y dudosa? En grado sumo, ¡locosa! También. Pero por sobre todo ignorante. Ignorante en una medida que linda con la indignidad, porque quien estampa estos balbucios inconscientes, es un profesor, y la condición de profesor exige mayor responsabilidad intelectual, aun cuando se trate de profesorados baratos como los que otorga el Instituto de Sociología.

Para ilustración del profesor Imaz y sus alumnos, transcribimos a continuación, en cuero apto para cortos de vista, algunos de los muchos documentos que muestran y explican cómo y por qué los estancieros argentinos han auspiciado y han estimulado el crecimiento industrial en los hechos, desde el siglo pasado mucho antes de que los encuestadores del profesor Imaz les impulsaran a "fingirse" industrialistas.

Y, en atención al esclarecimiento del profesor Imaz sea dicho, lo que sigue no son hipótesis sino hechos. *The hard facts of life...* (ver pág. 70).

Otro caso sorprendente de falta de cultura histórica y carencia de imaginación sociológica lo constituye el sociólogo Hugo Berlatzky, perteneciente también, no hace falta decirlo, al personal de Gino Germani y Asociados, sociedad de enenistas y autobombo más conocida como Instituto de Sociología de la Universidad de Buenos Aires.

El sociólogo Berlatzky se propuso establecer con precisión cuantitativa si entre el sector industrial y el sector agropecuario existe en la Argentina conflicto o colaboración. Para ello efectuó un trabajo serio y meritorio (que por lo demás ya otros habían realizado diez años antes): leyó y analizó las publicaciones de la Unión Industrial Argentina, y pasó revista a los contactos entre los dirigentes de la industria y la Sociedad Rural Argentina. Como no podía menos de suceder, el sociólogo Berlatzky constató lo que otros habían constatado ya años atrás: a) los industriales siempre se manifestaron amigos de los estancieros y negaron tener intereses antagónicos; b) los dirigentes de la industria pertenecían a la Sociedad Rural y/o mantenían intenso y amistoso contacto social con los estancieros.

Sin embargo el sociólogo Berlatzky titula a su trabajo "un caso especial de conflicto" y no, como se desprende de los resultados, "un caso especial de colaboración". ¡Acaso se trata de que este sociólogo no sabe escribir? Peor aún. No sabe pensar. En efecto. Realizó su trabajo y organizó su material sólo en base a dos coordenadas: la variable "contacto social" y la variable "enfrentamiento económico". Y halló que el monto de "contacto social" entre industriales y estancieros es tan grande que contrapesa y anula al monto de "enfrentamiento económico". Pero el "enfrentamiento económico" sería según Berlatzky inexorable y eterno, porque se basa en el hecho, inamovible para Berlatzky, de que siempre y en todo momento los estancieros estarán contra la protección a la industria porque ello les impediría colocar sus productos en el mercado mundial. Como ignora la historia y carece de imaginación sociológica, este sociólogo no fue capaz de advertir que

AYUDA MEMORIA PARA SOCIOLOGOS PROFESIONALES

"Las fábricas son nuestra anela de salvación". La industria nacional rompe "la tutela y la esclavitud a que nos hemos sujetado para con los productos de la industria extranjera". (Anales de la Sociedad Rural Argentina, 1871, pág. 128).

La industria y la ganadería son "fuerzas concurrentes y afines" (Anales de la Sociedad Rural Argentina, 1899, pag. 157).

"En todos los actos en favor de la industria aparecen unidos a los industriales numerosos hacendados y no, por cierto, de los menos representativos ni de los menos conscientes" (Anales de la Unión Industrial Argentina, enero 1900 pág. 1)

"No hay, no puede haber, criterio alguno que pretenda dividir las actividades industriales de las ganaderas o agrarias" (Declaración del Presidente de la Unión Industrial Argentina en Tribuna Libre, julio 27, 1933).

"El aislamiento en que nos ha colocado un mundo dislocado —declara en 1933 el Ministro de Agricultura, gran estanciero y ex presidente de la Sociedad Rural Argentina— nos obliga a fabricar en el país lo que ya no podemos adquirir en los países que no nos compran". (Declaración del Ministro de Agricultura del Gral. Justo, gran estanciero y ex Presidente de la Sociedad Rural Argentina, La Nación, octubre 14, 1933).

su variable "enfrentamiento económico", lejos de ser una constante autónoma e inmutable tal cual él la presenta, es una variable que cambia de signo según la situación del mercado mundial y según la relación entre los estancieros y los países compradores de sus productos. Cuando esta relación es mala para los estancieros —y lo ha sido infinitad de veces— los estancieros lejos de oponerse a la protección a la industria la promueven activamente, con el resultado de que la variable "enfrentamiento económico" se transforma entonces en la variable "colaboración económica" entre estancieros e industriales.

Que es demasiada severidad exigir imaginación sociológica o cultura histórica a los jóvenes sociólogos mentalmente alejados por la apresurada ingesta de tautologías parsonianas? Sea. Pero al menos debe-

Pregunta: "¿Está de acuerdo en que se requiere aumentar el poder de absorción del mercado interno y fomentar la organización industrial del país?"

RESPUESTA DEL PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD RURAL ARGENTINA

"Estoy completamente de acuerdo con esa orientación general de nuestra política económica y en el espíritu nuevo que la inspira y la domina. Deseo, ante todo, aclarar este punto: contrariamente a lo que se ha dicho muchas veces, sin la menor razón, nosotros representantes de las industrias agropecuarias, descartamos en absoluto la idea de antagonismos de cualquier clase entre los intereses y aspiraciones de la economía agrícola y las aspiraciones de la clase industrial de nuestro país. Nos encontramos todos de acuerdo en la necesidad y utilidad nacional de ayudar a la organización industrial. Todo lo que se podría hacer para fomentar nuestra producción industrial ayudaría seguramente al país a salir de las dificultades que también vemos con creciente ansiedad acercarse a consecuencia del cierre progresivo de los mercados europeos". (Noticias Gráficas, julio 2, 1933).

"En países nuevos como la Argentina no existen antagonismos ni intereses encontrados entre la ganadería, la agricultura y las industrias fabriles". (Anales de la Sociedad Rural Argentina, 1933 pág. 29).

"El gobierno del General Justo no omitió esfuerzos para asegurar el desarrollo de las industrias como una de las fuentes de mejoramiento económico que el país reclamaba" (Revista de la Unión Industrial Argentina, junio 1937).

rian saber leer, y tener cierta facilidad para la analogía, esa forma elemental del razonamiento. A comienzos de este siglo, analizando el desarrollo del capitalismo en Alemania y en general en todo el continente europeo, Hilferding señalaba que el cese de la exportación de productos agrícolas hizo de los terratenientes unos defensores del arancel proteccionista para la industria; que el desarrollo industrial beneficiaba a los terratenientes dándoles la posibilidad de desarrollar las industrias de la destilería, cervecería, fabricación de azúcar, etc.; que el excedente de ingresos de los terratenientes tuvo que buscar empleo en inversiones proyechas en la industria transformando a la clase latifundista de una clase cuyos ingresos afluyan de rentas de bienes raíces en una cuyos ingresos afluyan en proporciones crecientes del beneficio industrial; etc.

El capital imperialista en la industria argentina

Todo lo anterior quiere decir que si de liquidar a la oligarquía terrateniente se trata, es preciso no contar con la burguesía industrial. Mucho es lo que une a estas clases, social y económicamente, como para que sus roces vayan mucho más allá del intercambio de solicitudes a favor o en contra de la importación de tractores.

Pero si estrecha es la vinculación entre la burguesía industrial y los terratenientes, intimas son también las ataduras que la unen al capital financiero internacional. Don Arturo Frondizi, atleta del maecano, escribió en su libro sobre el petróleo que "nuestra industria se desarrolló luchando especialmente contra el capital extranjero, dado que éste quería mantener el mercado de importación para sus productos manufacturados". (*Política y Petróleo*, p. LV). En realidad, la industria argentina luchó contra el capital extranjero invertido en la industria extranjera, pero se unió siempre gustosamente al capital internacional invertido en nuestro país —o nació directamente como una creación del mismo. El *alma mater* de las más importantes empresas que marcan el punto de partida de la gran industria en la Argentina fue *Tornquist*, notorio agente del capital financiero internacional. *Tornquist* funda en 1887 la *Refinería de Rosario* y más tarde la *Compañía Azucarera Tucumana*. En 1891 adquiere el frigorífico *Sansinena*. En 1897 participa en la fundación de *Cervecería Palermo*. En 1902 se asocia a los talleres metalúrgicos *Rezzónico, Ottonegro y Cía.*, que luego se transformarían en *Tamet*. En 1907 establece la *Compañía de Productos Conen* (estearina, glicerina, velas, jabón y ácido sulfúrico) y funda asimismo *Ferrum*, empresa metalúrgica. El otro grupo financiero que también promueve industrias en la primera década del siglo XX es *Leng Roberts*, consorcio inglés que participa en *Bodegas Tomba, Bagley* y otras importantes empresas.

Un informe de la *Casa Baring*, fechado en agosto de 1907, tras señalar que: "En los últimos dos o tres años el desarrollo de las empresas industriales ha crecido rápidamente" indica que "Naturalmente (!) en las empresas industriales se emplea mucho capital extranjero". Y efectivamente, las empresas industriales que no eran desde el comienzo criaturas extranjeras, sólo llegaron a ser grandes empresas cuando estrecharon vínculos con el capital financiero internacional. Tal el caso de *Tamet* y *Siam*, dos puentes de la industria metalúrgica, o de *Alpargatas*. Los antecedentes de *Tamet* se hallan en un pequeño taller establecido en 1880 que a comienzos del siglo fue absorbido por *Tornquist* y posteriormente se agrandó ab-

sorbiendo a otra empresa argentina, la *Compañía Argentina de Hierros y Aceros de Pedro Vasena*. Algo similar ocurrió con *Siam* cuando la empresa argentina *Di Tella* se convierte en 1927 en *Sociedad Industrial Americana de Maquinarias Di Tella*, pasando a depender del capital extranjero, particularmente de la *Westinghouse yanqui*. En cuanto a la *Fábrica Argentina* de *Alpargatas*, su iniciador fue un comerciante argentino y fabricante de alpargatas, que ya en la década del 80 se transforma en satélite de los fabricantes ingleses de lona *Douglas Fraser y Sons*. (Manuel Chueco, *Los Pioneros de la Industria Nacional*, Bs. Aires, 1896). En la industria azucarera, abundante documentación confirma la afirmación de Schlej, estudiioso de esa industria, de que a medida que la industria progresó "los capitales extranjeros, técnica y financieramente capacitados, desplazan a una parte de los capitales genuinamente nacionales y se apoderan de la dirección de la industria".

En los últimos tiempos, tanto como en los primeros estadios de su evolución, la industria nacional se vincula al imperialismo apenas alcanza cierto grado de desarrollo. Es públicamente notorio lo ocurrido con la fabricación de automotores. Pero en todas las industrias ocurre algo similar. ¿Una firma (*Heinonen Sociedad Anónima, Comercial e Industrial*) piensa instalar una fábrica de papel y cartón? Pues bien: inicia gestiones en Estados Unidos para lograr la colaboración del capital americano. (U. S. Dept. of Commerce, *Commerce Reports*, octubre 1950). ¿Un industrial argentino posee la única fábrica de máquinas de escribir existente en el país y quiere ampliar sus ganancias? Claro está, la entrega a la *Remington Rand* y se queda con un interés minoritario. Tal lo ocurrido con la fábrica *EMA* (*Clarín*, nov. 13, 1950). Y así hasta el infinito en todas las ramas de la industria. La *Fábrica Argentina de Lápices* ¿quiere instalar una nueva fábrica? Pues se asocia a la empresa americana *Eberhard Faber Pencil Co.*, etc., etc., etc.

Los íntimos lazos que desde su nacimiento vinculan a la burguesía industrial argentina con el imperialismo se manifiestan también en la composición de sus organizaciones. Entre los más destacados socios fundadores de la Unión Industrial Argentina se hallaban notorios socios del capital extranjero como Otto Bemberg, Bagley, Campomar, Conen, Noel, Rigolleau, Shaw, Tornquist, Urien. Y los presidentes de la institución fueron hombres como Padilla (Standard Oil) o Luis Colombo reconocido agente del grupo Leng Roberts, uno de los baluartes del capital financiero inglés en la Argentina. (Américo Guerrero, *La Industria Argentina*, Bs. As., 1944).

De modo que cuando Rodolfo Puiggrós afirma en su libro sobre los partidos políticos que "la verdad es que la industria nacional progresó en pugna con el imperialismo y no como apéndice del imperialismo" (p. 182), está diciendo una redonda inexactitud contradecida por toda la historia de la industria.

Los dos mejores conocedores de la economía industrial argentina, Adolfo Dorfman y Félix Weil, coinciden en afirmar rotundamente el papel decisivo que tiene el capital imperialista en la industria nacional.

Dorfman señala en primer término que las filiales de empresas imperialistas, fáciles de reconocer porque llevan el nombre de la casa matriz, constituyen sólo una de las formas en que se invierte el capital financiero internacional y luego dice que "Fuera de estas formas desembocadas de relación financiera con el capital extranjero, pueden señalarse varias fases intermedias como por ejemplo las compañías parte de cuyas acciones han pasado al poder de entes comerciales o financieros no argentinos, industrias que se han establecido gracias a préstamos logrados en bancos extranjeros, etc. Estudiar en detalle las diferentes formas en que se manifiesta la incidencia de intereses extranjeros sobre la industria argentina sería labor impropia y larga. Es muy poco lo que podemos decir en cifras concretas sobre este particular, dada la extrema complejidad de las relaciones financieras que se operan en el campo industrial moderno. Lo que evidentemente no puede ponerse en tela de juicio es que esa influencia es grande." Tomando en consideración sólo las empresas más notables y más notoriamente respaldadas, directa o indirectamente, por capitales formados en el extranjero, Dorfman llega a la conclusión de que los capitales imperialistas constituyen "la mitad del capital total de la industria argentina, a pesar de que la información suministrada es evidentemente trunca. Así, pues, una parte considerable de los capitales invertidos en fábricas que funcionan dentro del territorio argentino no son nacionales; derivan y dependen de grupos industriales o financieros con ramificaciones en todo el mundo, que también aquí ejercen su acción". (Dorfman, *Evolución Industrial Argentino*, p. 300-301). Más de la mitad de la industria —y con certeza todas las grandes empresas— están controladas desde el extranjero. Tal es la descripción que hace Weil de la industria argentina. Y agrega que "las palabras *argentina* o *nacional* en el nombre de una compañía debe considerarse como signo seguro de un intento extranjero de ocultarse tras un disfraz nacional". Este testimonio tiene un valor inmenso, porque Weil fue director de relaciones públicas de Bunge y Born, fue quien redactó para Pinedo la ley de impuesto a los réditos y conoce desde adentro los

entretenidos del capitalismo argentino. (Weil, ob. cit., p. 127, 131, 149).

Veinte años después de Weil, el Ministerio de Educación y Justicia de la Nación decretaba "que solo podrán usar las expresiones *Argentinas* o *de Argentinas* aquellas sociedades que acrediten su efectiva dependencia económica o jurídica respecto de entidades extranjeras. (Boletín Oficial, marzo 30, 1983)

Nosotros agregaremos que de las empresas industriales que cotizan sus acciones en la Bolsa de Buenos Aires se cuentan con los dedos, las que no están ligadas al capital imperialista. Y un dato final: según declaración de las propias empresas (aparecida en *La Nación*, diciembre 19, 1955) un grupo de 53 empresas que abarcan diversas industrias abastecen alrededor del 40 % del consumo de productos industriales. De ellas no llegan a 15 las que, aparentemente, no tienen vinculación con consorcios internacionales. Cuarenta de esas empresas decisivas de la industria nacional están íntimamente ligadas al capital imperialista. En la industria textil, que es donde más abunda el capital nacional, las empresas más poderosas (*Alpargatas, Masillores, Fabril Financiera, Textil Oeste, Sudamtex, Sedalana, etc.*) están vinculadas en un grado u otro al capital extranjero. Por eso como dice Well, la lista de las principales empresas industriales argentinas parece una crónica de los grandes consorcios internacionales asistentes a las reuniones de la Cámara Internacional de Comercio.

En 1954 la revista de la Confederación General Económica seleccionó un grupo de cien empresas consideradas como las más importantes para la Argentina por los beneficios que sus actividades reportan al país. De esas 100 empresas, por lo menos 82 pertenecen a o están íntimamente vinculadas al capital extranjero.

Y hay más. Ocho empresas abiertamente norteamericanas, listadas como tales en la Guía de la Cámara de Comercio Norteamericano en la Argentina, poseen el 22 % del total de ventas realizadas por las sociedades anónimas industriales en el ramo *Vehículos y Maquinaria, En Máquinas y Aparatos Eléctricos, 7 empresas norteamericanas poseen el 19,2 % de las ventas; en el ramo Química, 18 empresas norteamericanas tienen el 15,8 % de las ventas; y en Alimentos, Bobinas y Tabacos 18,8 % de las ventas pertenecen a 5 firmas norteamericanas.* (Datos de un trabajo inédito de Víctor Testa. Los datos referentes a ventas de las sociedades anónimas industriales fueron extraídos de Estadística de Soc. Anón. publicada por la Dir. Nac. de Est. en enero, 1953. La información sobre las empresas norteamericanas se obtuvo de la revista *Comments*, órgano de la Cámara de Comercio Norteamericano en Arg., abril 1951).

Por otra parte, las más significativas empresas metalúrgicas instaladas en los últimos tiempos también se hallan ligadas al capital imperialista. Tal es el caso de SIAT (Siam-Westinghouse) y de ARTAC (Acevedo y Shaw, Garavaglio y Zorraquín, Tornquist, *Republic Steel Corp.*, otra de las diez mayores empresas siderúrgicas de Estados Unidos). Otras fábricas importantes, como la establecida hace unos años en Haedo para producir caños soldados en espiral, pertenecen también a la *American Rolling Mill Co.*

La génesis de los más notables puentes de la

industria química argentina es no menos significativa que la de "nuestra" industria siderúrgica. Transcribimos las conclusiones de una investigación del senado norteamericano sobre los carteles internacionales: "La política sudamericana de *du Pont e Imperial Chemical Industries* (ICI) es similar a su política canadiense. Para evitar conflictos de intereses, para fortalecer su posición conjunta en esos mercados, y para contrarrestar el crecimiento de las industrias locales estimuladas por el nacionalismo económico, *du Pont e ICI* organizaron *Duperial Argentina* en 1934 y *Duperial Brasil* en 1936. En ambas empresas la participación de *du Pont e ICI* era 50% y 50%; transfirieron a estas compañías sus fábricas locales y agencias de venta y les concedieron derechos exclusivos para producir y vender algunas líneas de productos químicos en sus respectivos territorios.

Otro acuerdo, también del mismo tipo, ayudó a proteger los intereses de *du Pont* e *ICI* en materia de álcalis. Durante los años 30, un gran manufacturero de papel, *La Celulosa Argentina S. A.* construyó una planta electrolítica para satisfacer sus necesidades de soda cáustica.

Duperial y *La Celulosa* organizaron una nueva compañía, *Electrocolor S. A. Argentina*, tomando cada una 50% del capital" (*Stockings y Watkins, Cartels in Action*, New York 1947, p. 460-63).

La muy joven industria del automóvil sigue los pasos de la siderurgia y la química. Se halla íntegramente en manos del capital internacional: tres firmas norteamericanas que en 1963 concentraban el 45,6% de las ventas (I. K. A., General Motors, Ford, con ventas por pesos 8.319.252.000 sobre un total de \$ 18.279.903.000 vendidos por toda la industria) y 6 firmas europeas que significaban el 44,7% de las ventas (Fiat, Peugeot, Di Tella-British Motors, Citroën, DKW, Isard, con \$ 8.164.238.000).

En cuanto a la fabricación de repuestos para automotores, está en gran parte controlada por el imperialismo a través de la concesión de patentes y licencias de fabricación. La fábrica de aros de pistón construida hace unos años en Rosario, la más moderna en su especie, gira en la órbita de *Borg Warner International Corporation* y *Burd Piston Ring Corporation*.

Significación de las empresas ligadas al capital extranjero

El número de empresas industriales que producen para el mercado interno argentino y a las cuales en la actualidad (es decir, sin revisar los archivos de todas las empresas) es posible descubrirles conexiones con el capital internacional oscila alrededor del medio millar. Canti-

dad insignificante si se la compara con las decenas de miles de establecimientos industriales que hay en el país. Los profesores adocenados por la burguesía imperialista o nacional utilizan precisamente esta comparación para demostrar que la importancia del capital extranjero en la industria argentina es insignificante. Pero mienten, puesto que ignoran de intento la ley de concentración y centralización del capital, que actúa con fuerza particular en la industria argentina y origina una situación en la cual el capital financiero internacional posee o controla sólo un pequeño número de establecimientos que son los que ocupan la mayoría aplastante de los obreros y arrojan la mayoría aplastante de la producción.

Y éstas son las empresas que controla el capital internacional, quien no controla el mayor número de empresas industriales en general, pero posee la mayor parte de las grandes empresas, que marcan el ritmo de cada industria, que cuentan miles de obreros y producen el grueso de la producción industrial del país.

Para ilustrar lo que significa la concentración y centralización del capital, observaremos que, por ejemplo, un solo consorcio internacional (Fabril Financiera) emplea tantos obreros como 12.000 establecimientos nacionales y su capital asciende a tanto como tres veces el producto anual de 28 mil establecimientos nacionales. En su conjunto, la industria argentina presenta una situación similar en rasgos generales a la descripta recientemente en la industria minera por la *Unión Minera Argentina*. Existe la gran empresa, en su mayoría con capital extranjero, que posee gran desarrollo técnico y está altamente mecanizada; existe la mediana empresa constituida por capital argentino con desarrollo técnico, pero existe la pequeña empresa, con precarios medios económicos y sin ninguna mecanización. Corresponden al primer tipo el 77% de la producción, al segundo el 20% y al tercero un mezquino 3%. (*La Nación*, enero 3, 1956).

La concentración en grandes empresas otorga al capital internacional un peso específico aplastante en el conjunto de la industria. "La influencia de una gran compañía —afirma la obra clásica sobre el tema de la concentración y centralización del capital— se extiende mucho más allá de las inversiones bajo su control. Las pequeñas empresas que compran o venden a las grandes empresas son influenciadas por ellas en mucho mayor grado que por las restantes pequeñas empresas. En muchos casos la sostenida prosperidad de las empresas pequeñas depende del favor de las grandes y casi inevitablemente los intereses de las últimas se convierten en los intereses de las primeras" (Berle y Means, *The Modern Corporation*, New York, 1934, p. 33).

Estos hechos son escamoteados por los agentes del capital financiero, interesados en ocultar su presencia aplastante. Un ejemplo lo da Wythe en su conocida obra sobre la industria latinoamericana, donde afirma, refiriéndose a la Argentina, que: "El Censo Industrial de 1935 calculaba el total de las inversiones industriales en 4.314 millones de pesos. El censo no indica el importe de las inversiones extranjeras en la industria, pero puede calcularse en unos 600 millones de pesos. Por consiguiente, entre el 60 y el 65% del capital total industrial era argentino" (Wythe, *La industria latinoamericana*, México, 1946, p. 95).

Wythe oculta cuidadosamente que, en virtud de la aguda concentración y centralización de la industria argentina, el pequeño número de grandes empresas controladas por el capital extranjero tiene un peso específico infinitamente superior al de miles de empresas nacionales. Trabajando con honradez los datos del mismo censo de 1935, Dorfman demostró que un poco más de la centésima parte de las empresas industriales —ligadas al extranjero— ocupaban casi la tercera parte del personal obrero y arrojaban la mitad del valor de la producción. En cambio, los establecimientos chicos sumaban la octava parte del total, ocupaban la veinteauna parte de los obreros y producían por valor de ... la centésima parte. El contraste no puede ser más evidente. Más aún: 700 grandes empresas que, de acuerdo a la clasificación del censo de 1935, abarcaban arriba de 100 obreros cada una, arrojaban igual monto de ganancias que 39.600 fábricas de menor cuantía. (*Evolución Industrial*, p. 245-271).

Capital nacional y capital foráneo. La burguesía nacional en su rol de testaferro del capital internacional.

Las nuevas inversiones extranjeras tienden a encubrirse con la nacionalidad del país donde se radican a fin de gozar de la protección que se acuerda a las industrias "nacionales". Para controlar a las empresas que posee en otro país y son aparentemente independientes, el capital internacional se vale, en general, de los mismos métodos que en las metrópolis permiten a los grandes consorcios controlar inmensas constelaciones de empresas. Los procedimientos básicos mediante los cuales una empresa puede controlar a otra son la propiedad total, la participación minoritaria, las acciones preferidas, las cadenas de empresas, la dirección técnica o la concesión de patentes y licencias de fabricación, y todas las múltiples combinaciones posibles entre estos métodos. (Berle y Means, *ob. cit.*, p. 70).

Por otra parte, las empresas están a veces ligadas por acuerdos informales o indirectos más que por la propiedad formal de acciones. El intercambio de directores o la comunidad

de intereses basada en el parentesco pueden establecer una política común entre sociedades que nominalmente están desvinculadas". (U.S. Senate, *Economic and Political Aspects of International Cartels*, p. 8).

Descubrir esas combinaciones es tanto más difícil cuanto que la oligarquía financiera guarda un cuidadoso secreto conspirativo en torno a sus actividades, de lo cual da una idea un memorándum del presidente de *Rohm & Haas*, que informa sobre la conferencia mantenida con un dirigente de *du Pont de Nemours*: "Repití constantemente que no existe la menor posibilidad de que *Imperial Chemical* penetre en el mercado norteamericano, pero *du Pont* teme escribir una carta al respecto, porque en caso de una investigación de su firma los políticos pueden utilizar esa carta para demostrar que el mundo está repartido entre *Imperial Chemical* y *du Pont*." (Idem, p. 22).

El capital internacional hace todo lo posible para ocultarse tras las burguesías nativas de los países atrasados y convertirlas en sus testaferros. "Mucho puede decirse —afirma un experto— en favor de la realización de las inversiones directas en condiciones que permitan la participación de los nacionales del país importador. Esta medida sirve para "nacionalizar" las empresas financiadas por el capital extranjero, para reducir la fricción generada habitualmente por el capital ausentista y, así, para contrarrestar los movimientos hacia la expropiación y varias formas de impuestos y otras discriminaciones nacionales" (Hal B. Leary, *The U. S. in the World Economy*, Washington 1943, p. 20). Muchos inversores imperialistas reconocen que la participación local es un progreso saludable que aumenta el interés del gobierno en el bienestar de la empresa", y por eso "están haciendo un esfuerzo consciente y pronunciado para estimular la participación local. Parece que la mayoría de los inversores reconocen ahora la necesidad de alguna participación local en Sudamérica". (The President's Materials Policy Commission, *Resources for Freedom*, Washington 1952, vol. 1, p. 65).

Y un estudio de *Business Week* sobre el capital yanqui en América Latina afirma que las empresas norteamericanas "cada vez tienden a dar mayor participación al capital local". (*Business Week*, noviembre 20, 1954).

Refiriéndose a la industria argentina, dice Weil que hay razones para dudar de la autenticidad del así llamado capital nacional. Puesto que en la Argentina la forma predominante de empresa es la Sociedad Anónima —agrega—, habitualmente con participaciones al portador, la identidad de los accionistas puede ser fácilmente oculta. Los directores y funcionarios pueden ser todos de distinguidas familias nativas, el nombre de la compañía puede contener las palabras "nacional" o "Argentina", y

sin embargo la empresa puede hallarse controlada desde el extranjero. De hecho, las palabras "nacional" o "Argentina" en el nombre de una empresa huele a control extranjero. Pero es preciso aclarar —continúa Weil— cuál es el concepto de empresa "extranjera", ya que la Argentina constituye un ejemplo destacado de las dificultades que se presentan para distinguir entre capital nacional y extranjero, particularmente en lo que se refiere a la industria. Para los objetivos prácticos de la tasación, las estadísticas sobre comercio y propiedad, etc., una compañía organizada bajo las leyes argentinas es una compañía nacional, aún si la propiedad de su capital o una parte decisiva se halla vinculada a propietarios extranjeros. Pero tratándose del fenómeno sociológico de la dominación extranjera, debe aplicarse otro criterio que el meramente formal. Y se requiere algún conocimiento interno del problema para reconocer al capital extranjero bajo su disfraz nacional.

Como queriendo confirmar todo eso punto por punto, el vocero de los intereses británicos en la Argentina publicó un artículo que es algo así como una confesión de parte, afirmando: "Muchas de las compañías a que nos referimos se hallan registradas como sociedades anónimas argentinas, pero el hecho de que son fundamentalmente de propiedad británica es ampliamente conocido. El carácter esencialmente británico de esas sociedades anónimas locales..." (*Monthly Journal of the British Chamber of Commerce in the Argentine Republic*, setiembre 30, 1942).

Sobre esta cuestión de las empresas "nacionales" ocurren cosas pintorescas y reveladoras. *Siam di Tella*, por ejemplo, es aparentemente una empresa argentina, registrada bajo la ley argentina, que cotiza sus acciones en la Bolsa de Buenos Aires, etc. Sin embargo, su interdicción en 1955 provocó la reacción de la *Westinghouse*, supertrust que aparentemente nada tiene que ver con *Siam*, aunque en realidad la tiene bajo su control. Pero es que el cinismo del capital internacional para disfrazarse de "empresa 100 % argentina" no reconoce límites. Véase, sino, la siguiente declaración del señor director gerente de Relaciones Públicas de *Esso*, empresa que hasta los funcionarios de la C.E. P.A.L. saben que es una filial de la *Standard Oil of New Jersey*: "Mi preocupación inicial fue destacar que *Esso* era y es una empresa argentina, casi el 90 % de sus empleados argentinos, identificada con ideales argentinos y sin ninguna gravitación al respecto por el origen de su capital norteamericano". (*Mensaje*, Revista de la Asoc. Arg. de Agencias de Publicidad, julio 1954, p. 17).

Existen afortunadamente algunos documentos que permiten comprobar cómo los grandes figuras de la burguesía argentina sirven de

testaferros al capital imperialista sentándose en los directorios de las grandes empresas "argentinas" controladas desde el extranjero. El *Informe de la Comisión Investigadora de las Concesiones Eléctricas* (el famoso informe de la Comisión Rodríguez Conde) dice en su página 446 y siguientes (los números entre paréntesis corresponden a los párrafos en que se halla dividido el informe):

"(790) La composición del directorio de la Sociedad Anónima Compañía Argentina de Electricidad (CADE) es ilegal. Infringe los artículos 336 y 339 del Código de Comercio.

"Dr. Oliver. — En realidad, los directores locales, por más que lleven el nombre de directores, no dirigen nada, no tienen ni voz ni voto, y reciben su nombramiento y las órdenes de la CHADE de Europa. Son más bien mandatarios que directores, porque la dirección evidentemente no les pertenece".

Como es sabido, ante la presión norteamericana el gobierno argentino se incautó en 1945 de las propiedades que el capital alemán tenía en el país. Una parte muy importante la formaban empresas industriales, que marchaban en los primeros puestos de la industria "nacional": *Thyssen Lametal*, *Tubos Manessman*, *Inag*, *Seima*, *Siemens*, *AEG*, *Osram*, *GEOPE*, *Bayer*, *Schering*, etc. Todas estas empresas fueron agrupadas en la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE). En un mensaje referente a las actividades de este organismo, dirigido por el Poder Ejecutivo al Congreso, se lee: "Todas las empresas cuyo control tomó el gobierno argentino cumpliendo compromisos internacionales derivados del estado de guerra, eran empresas dependientes de holdings y carteles enemigos, y ésta es la razón de su toma de control por el Estado. Es decir, que empresas constituidas y radicadas en territorio argentino, bajo las leyes argentinas, dependían en todas sus decisiones, aún en las más mínimas y de la manera más absoluta, como se ha podido comprobar en casos concretos, de organizaciones que respondían a intereses y políticas extranjeras." (*Diario de Sesiones de la Cámara de Diputados de la Nación*, junio 24 y 25, 1948).

Ahora bien: esas empresas no sólo estaban "constituidas y radicadas en territorio argentino, bajo las leyes argentinas", sino que en sus directorios figuraban los más destacados burgueses nacionales: Alejandro Shaw, Basilio Pertiné, Zorraquín, García Merou, Ernesto Aguirre, Carlos Agote, Eduardo Sánchez Terrero, Carlos Meyer Pellegrini, Joaquín S. de Anchorena, Robirosa, Julio César Urien, Carlos Santamarina, Ramón S. Castillo (h.), Antonio Méndez Delfino. Todos estos señores, flor y nata de la burguesía argentina, eran testaferros del capital financiero internacional. Salta a la vista todo el crédito que merece la argentinidad de

las empresas nacionales en cuyos directorios se sientan.

Existe una burguesía industrial "de base objetiva no conciliadora" con el capital extranjero?

El señor Juan Carlos Esteban postula, y por lo tanto se autocita, de demostrar, la escisión de la burguesía industrial argentina en dos sectores. Uno, "la burguesía industrial conciliadora", cuya política es "desarrollo monopolista y centralizado en algunas ramas de la industria bajo la tutela del capital financiero yanqui". (J. C. Esteban, *Imperialismo y Desarrollo Económico*, Bs. Aires, 1961, p. 174). El otro sector —siempre según Esteban— sería "La burguesía industrial de base objetiva no conciliadora", acerca de cuya política nada dice Esteban (pág. 183).

En verdad, todos los sectores de la burguesía industrial necesitan de, y aspiran a, la asociación con el capital extranjero, y no existe ninguna "base objetiva" que impida a los industriales criollos formar sociedades con el capital internacional —aunque si existen infinidad de forcejeos y reacomodamientos en torno a los términos y condiciones en que se constituye la sociedad. Lo único que impediría la conciliación entre industriales argentinos y capitales imperialistas sería una situación en que a) el capital imperialista se juramentase a no invertir un solo dólar en la industria argentina, o a invertirlo sólo en competencia pero jamás en asociación ni directa (por inversión) ni indirecta (por creación de mercado) con la burguesía argentina, y/o, b) los industriales argentinos, satisfechos para siempre todas sus necesidades de capital y de clientes, se jurasen a no asociarse con capitales extranjeros y a no radicarlos en el país.

Mientras esa situación no exista —y basta describirla en voz alta para darse cuenta de que su presencia está descartada— existirán sólidas bases objetivas para la conciliación y el acuerdo entre los industriales criollos y el capital imperialista, cuento o no con la venia de Juan Carlos Esteban y su Movimiento Obrero Comunista.

La historia de la industria argentina no deja dudas al respecto. Toda firma nacional, grande mediana o pequeña, apenas advierte la necesidad de ampliar o consolidar sus operaciones, acude en busca del capital, las patentes o las licencias imperialistas, y de esta ley de tendencia no están excluidos ni los fabricantes de garras. En la industria metalúrgica, campo predilecto de todos los buscadores y fabricantes de industriales nacionalistas, es significativa la trayectoria de empresas como Rosatti y Cristófarof, Cura, Protto Hnos, Fundición Mira, etc., como lo es también la trayectoria de la multitud de pequeñas empresas que se han asociado al capital imperialista para fabricar heladeras, televisores, lavarropas, acondicionadores, repuestos para automotores, etc.

Unidad de clases poseyentes entre industriales, estancieros y capitalistas extranjeros

Cualesquier sean las diferencias entre burgueses terratenientes y burguesía industrial, hay entre ellas una unidad profunda, de clase, en torno a la defensa de la propiedad privada de los medios de producción, que asegura para ambas el derecho a explotar la fuerza de trabajo de obreros y peones.

La expropiación de los terratenientes y del capital extranjero implica un golpe contra la propiedad privada, que haría cimbrar toda la situación de las clases dominantes, industriales

UN DOCUMENTO REVELADOR DE LA TEMPRANA VOCACIÓN NACIONAL DE LA CLASE EMPRESARIA ARGENTINA

Durante un cuarto de siglo el señor Luis Colombo, Presidente de la Unión Industrial Argentina, fue "el hombre más representativo de los intereses industriales", como bien dice Eduardo Astessano en su "Historia de la Independencia Económica" (pág. 266).

El discurso que transcribimos a continuación fue pronunciado por don Luis Colombo, presidente de la Unión Industrial Argentina, en el local de esa institución durante un acto en homenaje a la misión británica de Lord D'Avernon, que visitó el país en 1929:

"Inglaterra es —dijo Luis Colombo—, nuestra más grande y noble amiga... Es esta casa fiel trasmisario de un profundo sentimiento nacionalista. Parecería que entre vuestra misión y nuestra acción pudiera haber un abismo que separa y que divide, que imposibilita el abrazo fraternal. Mas no es así, porque nadie desconoce que lo que hoy muestra de grandeza la Argentina tiene su origen en la confianza y en la liberalidad británicas... Es Gran Bretaña la que no castiga nuestra producción, es ella la consecuente amiga en nuestras desgracias y en nuestros éxitos. Es Gran Bretaña la que se atreve a colocar los primeros rieles. Son esas paralelas la piedra angular del progreso argentino. Es así como Gran Bretaña ha invertido en nuestro país 2.800 millones de pesos en ferrocarriles y otros 2.000 millones en industrias y empréstitos. Y ese capital y esas inversiones son las más generosas que se desenvuelven en nuestro país, sin haber creado jamás un conflicto de cualquier orden.

"Ahora bien; en esta casa donde se proclama el "protecciónismo" como la mejor orientación económica argentina, en esta casa hemos predicado y seguiremos predicando lo que en una oportunidad feliz dijo el actual embajador inglés Sir Malcolm Robertson sintetizando la frase "comprar a quien no compra" y que él con tanta razón pudo expresar, está justificado, en nuestro concepto, para Gran Bretaña como una casi obbligación del Estado, y de los particulares, que deben ofrecerle toda la preferencia en cuanto artículo pueda ella proporcionarnos, mientras no lo produzcamos nosotros mismos, otorgándole el justo premio que merece, y más aún, a que tiene derecho por su constante y decidida obra en favor de nuestro país, ya sea persistiendo en ser la mayor compradora de nuestros productos, la más interesada en la ampliación ferroviaria y la más dispuesta a favorecer con sus capitales el desarrollo y el progreso industrial Argentino" (La Nación, agosto 27, 1929).

Este era el nacionalismo de la burguesía industrial Argentina...

incluidos. Más todavía. La expropiación de los terratenientes y del capital imperialista es inconcebible sin movilizaciones revolucionarias de masas, que —de triunfar— inevitablemente reconocerán como dirigente a la clase obrera, que es el enemigo más temido por la burguesía industrial. Con esto, los industriales tienen bastante para contentarse con la situación existente.

El terror a la clase obrera une pues y mancomuna a la burguesía industrial con los terratenientes y el imperialismo.

Nacionalismo y mercado interno

Carece de toda seriedad la afirmación de que al producir para el mercado interno la burguesía industrial argentina "aspira inevitablemente a una política nacional" o "encuentra su razón de existencia en el marco de un desarrollo nacional". (Arturo Frondizi, *ob. cit.*, p. 38; y Ramos, *A. Latina...*, p. 147).

Es cierto que la industria argentina produce para el mercado interno, pero lo hace controlada desde el exterior por capitales internacionales, y se vincula a ellos cada vez más. De la producción para el mercado interno no se deriva en modo alguno ninguna política inmanemente nacional, y hay abundantes ejemplos que así lo prueban. Señálemos tan sólo que a lo largo de toda la historia de una institución sin duda nacional como YPF, generalmente ésta fue defendida por los estancieros de la zona litoral, prototipo de la burguesía que vende sus productos en el mercado mundial, mientras que sistemáticamente fue atacada con el propósito de destruirla por industriales como Patrón Costas, prototipo de burgués industrial que vende en el mercado interno, pero aliado al capital yanqui a través de las inversiones de la *Standard Oil* en el petróleo del norte argentino.

La burguesía industrial en su rol de promotor de la expansión norteamericana en la Argentina

Hasta el comienzo de la Segunda Guerra Mundial la República Argentina formaba parte del Imperio Británico en carácter de semicolonial. Pero a partir de ese momento se inicia uno de los acontecimientos más importantes de la historia argentina: la violenta presión económica y política de los Estados Unidos destinada a desplazar a Inglaterra como Metrópoli dominante en el país, la creciente intervención norteamericana en la vida argentina y la división de todos los sectores de la clase dominante en un ala pronorteamericana y un ala proinglesa. La intervención antiperonista del embajador Braden en las elecciones de 1946 fue el momento más pintoresco, pero no el único ni el más decisivo de los diversos momentos que caracterizaron la ofensiva norteamericana.

"Los demás países latinoamericanos han perdido hasta la libertad de contratar" —decía en 1942 el presidente Castillo— y han dejado de ser países libres. Para hacer cualquier transacción tienen que consultar a Estados Unidos. Somos actualmente, el único país libre de América del Sur." Sin embargo, agregaba, "no se puede negar que la situación se hace cada día más crítica con la presión norteamericana que hora tras hora aumenta su fuerza. Creo que nos van a seguir aplicando el torniquete; vamos a tener que luchar cada día con más dificultades". (Citado por Carlos Ibarguren en *La Historia que he vivido*, pág. 494). Efectivamente, tan grande llega a ser la presión que en 1943, en vísperas de elecciones presidenciales, todos los posibles presidentes eran pronorteamericanos, tanto los conservadores Patrón Costas, Justo y Roca como el radical Alvear.

¿Cuál ha sido la actitud de la burguesía industrial argentina ante la ofensiva de Estados Unidos para aliarse a la Argentina con el resto de sus semicolonias latinoamericanas?

Ya vimos cómo está ligada al capital imperialista la burguesía industrial, a quien sus apologistas gustan llamar *nacionalista*. Su mayor aspiración es ligarse todavía más. Hace poco estuvo en Nueva York un industrial argentino, presidente del directorio de Indasbest S.A., y formuló declaraciones categóricas: "La timidez del inversor argentino, y el defecto, si llamamos así a la improvisación industrial, necesitan para su corrección el impulso financiero y la orientación técnica que caracterizan a las inversiones de capital foráneo" (*La Nación*, agosto 9, 1956). Y que ésta no es la opinión de un industrial aislado lo revela la revista *Qué*, tan nacionalista ella, que insiste continuamente en "nuestra aspiración de incorporar al país los grandes capitales extranjeros que requiere el progreso de la economía nacional". (Octubre 2 y 23, 1956).

De esta ansiedad con que la burguesía industrial argentina busca capitales extranjeros para apuntalar y ampliar sus empresas se desprende hoy una consecuencia de incalculable importancia. La burguesía industrial es pronorteamericana. Tiene puestas todas sus esperanzas en el capital americano, que tiene capacidad y deseo de introducirse todavía más en la industria argentina. La industria constituye el mayor rubro de las inversiones americanas en la Argentina (*Survey of Current Business*, diciembre 1952). Y es el campo más atractivo porque, como informaba la revista *U. S. News and World Report*, vocero del capital financiero norteamericano, las inversiones industriales en la Argentina arrojan grandes ganancias ("large profits"), el mercado es bueno ("good market"), los impuestos reducidos ("low taxes") y la fuerza de trabajo barata ("cheap labor"). Respecto a esto último se indica que, aunque en 1949 los salarios en Argentina eran dos o tres veces mayores que durante la guerra, aun así resultaban bajos en relación a los pagados en Estados Unidos ("low by United States standards"). Y poco después la misma fuente decía en un artículo sugestivamente titulado "Money to be made in Argentina", que: "Las ganancias son considerablemente mayores que en Estados Unidos. Muchas firmas pagan dividendos de 25, 30 e incluso 40 % anual. Incluso con control de las ganancias e impuestos a las ganancias extraordinarias los beneficios son por lo general dos o tres veces mayores que en Estados Unidos". (*U. S. News and World Report*, febrero 11 y agosto 19, 1949).

La burguesía industrial en su rol de agente norteamericano de penetración norteamericana en la sociedad argentina

En sus primeros tiempos la burguesía industrial argentina compartió la tradicional hostilidad de los estancieros de Buenos Aires, aliados

de Inglaterra, ante el capital americano. "Miramos con recelo —decía en 1912 la Unión Industrial Argentina— la posibilidad de una vinculación demasiado estrecha. El peligro yanqui perfilase de tal modo como algo no sólo adverso a la absoluta autonomía económica con que debemos complementar nuestra autonomía política", y protestaba "contra la absorción norteamericana en América Central". Sin embargo, en el mismo lugar cantaba loas al aumento de las inversiones inglesas en América Latina! (*Anales de la Unión Industrial Argentina*, enero 1912). Pero esta actitud cambia a medida que el capital inglés se debilita y Norteamérica se perfila como el único posible abastecedor de capital en grandes cantidades. El año 1940 marca el punto decisivo del viraje. Fue ése el año en que Federico Pinedo formula el primer plan de industrialización del país, llamado de *Reactivación Económica*, que mereció la calurosa ovación de la Unión Industrial Argentina. Después de formular ese plan, Pinedo comprende que la vieja metrópoli británica está agotada y es imposible desarrollar el capitalismo argentino sin la colaboración del capital yanqui. La industria argentina lo apoya en esta posición. En 1941 Pinedo viaja a Estados Unidos, y en Nueva York declara ante el *Banker's Club*: "Nosotros, argentinos, figuramos entre aquellos que con más frecuencia han incurrido en el grave error de mirar a Europa como el modelo principal y casi exclusivo, sin reparar con la debida atención, que el mundo cambia de centro. Estamos obligados a reparar tan pronto como se pueda y tan completamente como seamos capaces de hacerlo, las consecuencias del relativo aislamiento en que hemos vivido con respecto a este país. Cuando la característica del comercio mundial estaba en el cambio de materias primas americanas por productos industriales europeos, acompañado de la intensa emigración a los diversos países americanos de hombres y capitales de Europa, toda tentativa de unificación o de simple aproximación entre las naciones de este continente que pudiera determinar directa o indirectamente un alejamiento de un país americano con respecto a Europa pudo lógicamente parecer un proyecto injustificado, si no irrealizable". Pero, agregaba, ahora, "cuando la producción fabril de América sobrepasa en importantes ramas a las de todos los demás continentes; cuando sólo puede pensarse en América como proveedora de los capitales necesarios para la utilización de las grandes fuentes de riquezas que duermen inexploradas en todos nuestros países, puede decirse que muy poco subsiste de las condiciones económicas, patentes hasta el comienzo de este siglo, que explicaban nuestro pertinaz empeño en mirar con más interés a los países de Europa". (Federico Pinedo, *La Argentina en la Vorágine*, Bs. As. 1943, p. 45-48).

Lógicamente, los círculos dirigentes americanos consideraban que "Los Estados Unidos no tienen mejor amigo en la Argentina que Pinedo". (John Gunther, *El Drama de América Latina*, p. 308). Pero la política de Pinedo no era sólo suya, sino que la compartían la burguesía industrial y los políticos ligados a la industria como Patrón Costas, que eran partidarios de la activa colaboración con Estados Unidos y de la participación argentina en la guerra para lograr ayuda económica yanqui a fin de industrializar al país. Si Patrón Costas hubiera llegado a la presidencia de la Repubblica —y sólo el golpe del 4 de junio lo impidió—, hubiese puesto en práctica la política pro-yanqui de Pinedo, según propia confesión de éste. (Pinedo, *En Tiempos de la República*, t. I, p. 193.) Y precisamente la candidatura de Patrón Costas era apoyada por la burguesía industrial, cuyos más caracterizados representantes firmaron una solicitud aparecida en *El Mundo* el 3 de junio de 1943, apoyando a Patrón Costas para la presidencia.

Pinedo hablaba por todos esos intereses cuando en una carta al presidente Castillo pedía que la Argentina entrara en la guerra porque "Si Argentina quiere conservar sus características, si quiere mantener su vida civilizada, si aspira a defender su organización social y preservarse de sacudimientos violentísimos, necesita imperiosamente conservar sus relaciones con los Estados Unidos. El que le diga a usted lo contrario no sabe lo que es la economía argentina, ni la producción, ni la industria, ni cuáles son las fuentes de aprovisionamiento, ni cuáles son los mercados posibles". (Pinedo, *La Argentina...*, p. 99.) Los intereses norteamericanos no tardaron en advertir que su gran oportunidad para desplazar al capital inglés y debilitar a sus aliados históricos, los estancieros de Buenos Aires, consistía en promover y apoyar el desarrollo de la burguesía industrial, cuya influencia aumentaba al compás del crecimiento de la industria. Un dirigente de la *Banca Schroder*, que visita el país con una misión norteamericana, escribe: "Se ha dicho muchas veces que los ingleses consideran a Argentina como una de sus colonias, y que Argentina y nosotros somos competidores naturales". Para cambiar tal situación en favor de Estados Unidos recomienda "la creciente industrialización de la Argentina y nuestra cooperación en ella". (National Research Council, *Tour of Industrial Exploration*, South America, 1941, pp. 58). Un investigador yanqui afirma: "Debemos ganar la amistad de Argentina. Esto es fundamentalmente un problema de comercio y economía. Debemos hallar alguna forma para aliviar a Argentina de su dependencia económica con respecto a Europa. Un camino es ayudarla a establecer nuevas industrias manufactureras." (John W. White, *Argentina*, New York, 1942, p. 310.) En fin, otro

vocero yanqui manifiesta: "Las relaciones exteriores argentinas dependerán en el futuro, en gran medida, del surgimiento de nuevos intereses económicos y políticos. El continuado predominio de los intereses agrarios significaría el fortalecimiento de los lazos con Gran Bretaña, intensificación del bilateralismo y mayor restricción del mercado argentino para los artículos norteamericanos. Pero una Argentina industrial podría liberarse del mercado único para sus exportaciones y ofrecería un gran mercado para las maquinarias norteamericanas. En una economía industrial desaparecerían las bases del antagonismo argentino hacia Estados Unidos." (Fish y Rennie, *Argentina in Crisis*, Foreign Policy Reports, mayo 1, 1944.) En fin, el mejor especialista norteamericano en cuestiones argentinas, colaborador y admirador de Piñeda, considera el desarrollo industrial "the Big Chance for the United States" (la gran oportunidad para Estados Unidos), y escribe: "La evolución de Argentina de una economía predominantemente agraria a una economía industrializada brinda a Estados Unidos una oportunidad única para reemplazar a Gran Bretaña después de la guerra." (Weil, *ob. cit.*, p. 195, 220.)

Pero el gobierno de Castillo permaneció fiel a la vieja metrópoli británica y a la tradición histórica de los estancieros de Buenos Aires, aliados de Inglaterra, enemigos de Estados Unidos. Su política era la neutralidad, mantener alejada a Argentina del "panamericanismo". Por eso la neutralidad contaba con el apoyo decidido de los intereses británicos y estancieriles. (Weil, p. 23, y Sir David Kelly, *The Ruling Few*, Londres, 1954, p. 287.) En enero de 1942, Argentina chocó violentamente con Estados Unidos en la Conferencia de Río de Janeiro, negándose a declarar la guerra al Eje. En consecuencia, Norteamérica, lejos de complacer un pedido argentino de capital para establecer la industria siderúrgica (Ruiz Guiñazú, *La Política Argentina y el Futuro de América*, Bs. As., 1944, p. 21), inició la guerra económica contra Argentina, y en marzo de 1942 el gobierno yanqui prohibió la exportación a nuestro país de equipos eléctricos, productos químicos y otros artículos esenciales. (*New York Times*, marzo 28, 1942). Esto afectaba poco y nada a los estancieros, pero dañaba directamente a la industria. Los industriales contemplaban con nostalgia cómo Brasil y Chile recibían amplia ayuda yanqui para establecer nuevas industrias, y presionaban por el ingreso en la guerra y un acuerdo con el imperialismo yanqui. (Ver declaraciones de Torcuato di Tella en *La Nación*, mayo 6, 1943.)

¿Por qué lucha la burguesía industrial?

La historia de la industria argentina comproba casi matemáticamente la afirmación de Trotsky de que la burguesía nacional de los paí-

ses atrasados emerge desde su origen con el apoyo extranjero y cada eslabón en su desarrollo lo une más estrechamente al capital financiero internacional, del cual es esencialmente el agente. En consecuencia, ocurre que el sector más poderoso del capitalismo industrial argentino está compuesto por extranjeros que viven fuera del país y sólo se interesan en el desarrollo nacional para explotarlo.

La primera consecuencia de ese enorme papel del capital extranjero en la industria nacional es que la burguesía industrial, cuanto más crece más se debilita relativamente como clase. A medida que avanza el desarrollo industrial, la burguesía se fortalece en términos absolutos, multiplicando su capital y sus ganancias. Pero paralelamente, a compás de ese desarrollo industrial, aumenta la participación extranjera en la economía del país y aumenta también el número y la concentración del proletariado industrial. La burguesía industrial es un enano que crece entre dos gigantes, y su única salvación contra el gigante proletario es echarse en brazos del gigante imperialista.

En resumen, la burguesía industrial argentina se halla unida al capital internacional por mil lazos de interés económico, y sobre todo por la solidaridad que une a todos los capitalistas contra la clase obrera, cuyas movilizaciones amenazan la propiedad privada de las fábricas, tanto nacionales como extranjeras. Sin embargo, unidad no significa identidad de intereses, y por cierto que entre la burguesía industrial y el imperialismo existen roces y choques. Pero la fuente de estos conflictos no es el deseo de la burguesía industrial de liquidar el control imperialista sobre la economía argentina, sino su empeño en levantar murallas aduaneras contra la competencia extranjera. Es decir, la burguesía argentina, junto con los consorcios internacionales que han invertido capital en la industria argentina, se enfrenta a los industriales imperialistas que insisten en exportar *no capitales*, sino mercancías que compiten con la industria local. Su lucha antiimperialista jamás pasó de ahí.

¿Qué proponían los industriales a lo largo de la historia argentina desde 1890 hasta hoy? La respuesta de Rodolfo Puiggrós, historiador seducido por la burguesía industrial, es extremadamente reveladora. "Los industriales proponían —dice— el aumento de los aforos aduaneros" (p. 277). O sea que, como Juan B. Justo, aunque en sentido inverso, eran revolucionarios de la tarifa de avalúos. Lo sorprendente es que el mismo Puiggrós habla del "fuego revolucionario" de la burguesía argentina (p. 150). Lo único que semejante fuego podía quemar eran las cuentas de los importadores y de los contrabandistas, que fueron siempre y son todavía los enemigos jurados de la industria local. Pero las arremetidas de la burguesía industrial

contra la ley de aduanas revelan justamente su absoluta carencia de impulsos revolucionarios. Porque en un país aplastado por el latifundio y el capital imperialista una clase que limita su actividad a presionar en pro de mayor protección aduanera revela no ser otra cosa que una asociada de los latifundistas y del imperialismo.

¿Cuál es la posición de los industriales ante las tareas del desarrollo nacional?

¿Es la burguesía argentina una clase absolutamente contrarrevolucionaria? Tal es la pregunta que afronta a Puiggrós, quien la contesta negativamente (p. 150). Pero la historia contesta que *sí*, que es, y no puede dejar de ser una clase contrarrevolucionaria. A partir de la revolución alemana de 1848 la historia comprueba en todo el mundo que allí donde aparece una clase obrera moderna, que sale a la calle a defender sus intereses de clase, la burguesía abandona cualquier reivindicación revolucionaria que pudiera abrigar y se pasa al campo de la contrarrevolución monárquica, zarista o imperialista. Comentando la revolución española de 1856, Marx lo explicaba así: "de una parte está la industria y el comercio modernos, cuyos jefes naturales sienten aversión por el despotismo militar; por otra parte, cuando empieza la lucha contra este mismo despotismo, entran en combate los obreros, que reclaman su parte del resultado de la victoria. Atemorizada de las consecuencias de una alianza así impuesta en contra de sus deseos, la burguesía se repliega nuevamente bajo las baterías del despotismo".

Aquí, en la Argentina, es la propia burguesía nacional quien se encarga de demostrar que, desde el punto de vista de su posición ante la misión histórica revolucionaria de la nación, o sea expulsar al imperialismo y liquidar a los terratenientes, ella es una clase *contrarrevolucionaria y antinacional*, ya que está en contra de esas tareas. ¿Acaso los intereses de la burguesía industrial la impulsan a realizar, o le permiten tolerar, la expropiación de los terratenientes y del imperialismo? No, y por eso es una clase contrarrevolucionaria y antinacional. Sus capitales están demasiado vinculados al latifundio y al capital extranjero. Y, además, la burguesía industrial es bastante realista para comprender que una lucha seria contra el imperialismo exige una acción tan vigorosa de las masas revolucionarias que ella sería la primera amenazada. Los escarceos de Perón contra Braden le costaron a la burguesía industrial 10 años de potencia de la burocracia sindical en las fábricas. Una lucha efectiva contra el imperialismo desembocaría en la dictadura obrera, y basta esta perspectiva, por si no hubiera otros motivos, para colocar a la burguesía en el campo imperialista.

Por supuesto, que la burguesía nacional sea una clase contrarrevolucionaria desde el punto de vista de la realización de las grandes tareas de la nación, no significa que no tenga roles y encontrazos con el imperialismo, llegando incluso a buscar el apoyo de las masas trabajadoras. Pero en estos casos la burguesía no se propone liquidar al imperialismo, sino llegar a un acuerdo más provechoso con él. De modo que la lucha antiimperialista de la burguesía nacional tiene un carácter ficticio y es en esencia la lucha del competidor más débil contra el gran trust de quien necesita.

En verdad, la Argentina no puede salir del estancamiento sino mediante la estricta planificación de la economía. Pero, por supuesto, sólo un Estado Obrero puede sentar las bases sociales de la planificación. De modo que la toma del poder político por la clase obrera —respaldada en los peones y chacareros— viene a resultar una exigencia imperiosa del desarrollo nacional. No hay otra alternativa, excepto seguir vegetando como país atrasado y semicolonial. Ningún sector de la burguesía sacará a la Argentina de esta situación, porque toda la burguesía nacional hunde las raíces de sus ganancias en el latifundio, en el atraso y en la explotación imperialista.

Aguardar que la burguesía nacional saque al país del atraso para recién después llamar a la clase obrera a la conquista del Poder no es apoyar el desarrollo nacional sino renunciar a él, ya que aparte del proletariado no hay ninguna otra clase capaz de realizar esa tarea. En estas condiciones hablar de "revolución democrático-burguesa" o de "revolución nacional" es caminar en el vacío o engañarse conscientemente.

Desde el momento en que objetivos democráticos o nacionales (tales como la expropiación de los terratenientes y del capital extranjero) sólo pueden ser realizados por la clase obrera apoderada del Poder, la revolución, si ha de triunfar, debe ser obrera. Y sus métodos, tales como la planificación de la economía y el armamento de los trabajadores, serán métodos socialistas. Democrática y nacional por sus objetivos inmediatos, obrera y socialista por sus métodos y por la clase que la realiza, la revolución argentina, como la de todos los países atrasados, tendrá un carácter *permanente*. Su propósito inicial será expropiar a los terratenientes y al capital imperialista, colocar las grandes empresas en manos del Estado Obrero y comenzar la planificación de la economía, con lo cual se iniciará también —a un ritmo que las circunstancias nacionales e internacionales indicarán— la edificación del socialismo.

Pero todo eso significa, concretamente, Gobierno de los obreros, peones y chacareros. Estas siete palabras encierran todas las posibilidades de un desarrollo nacional. FIN

Fichas de Actualización Profesional para Sociólogos

INDICE PARA LA CLASIFICACION DE LA BIBLIOGRAFIA SOCIOLOGICA *

- | | |
|---|---|
| 01 De Interés GENERAL | 27 Opinión PUBLICA (e Investigación) |
| 02 De Interés PROFESIONAL | 28 Comunicaciones (MASIVAS y otras) |
| 03 Metodología (Ciencia Social y de la Conducta) | 29 Conducta Colectiva |
| 04 Tecnología de la Investigación | 30 Sociología del Lenguaje y la LITERATURA |
| 05 Métodos Estadísticos | 31 Sociología de las ARTES (Creación y Ejecución) |
| 06 Historia y Situación Actual de la Sociología | 32 Sociología de la Educación (y la Enseñanza) |
| 07 TEORIAS Ideas Sociológicas | 33 Sociología del CONOCIMIENTO (y la Ideología) |
| 08 ESTRUCTURA Social (Organización) | 34 Sociología de la CIENCIA (y la Tecnología) |
| 09 Interacción dentro de y estructura de (PEQUEÑOS) GRUPOS | 35 Sociología de la RELIGION |
| 10 Interacción entre (GRANDES) GRUPOS (Relaciones Grupales) | 36 Sociología de la LEY |
| 11 Interacción entre SOCIEDADES, NACIONES y Estados | 37 DEMOGRAFIA y Ecología |
| 12 Personalidad (y Cultura) | 38 Sociología de la conducta SEXUAL |
| 13 CULTURA | 39 Sociología de la FAMILIA |
| 14 Antropología Social (y Etnología) | 40 Sociología del ESPARCIMIENTO |
| 15 CAMBIO social y DESARROLLO Económico | 41 Gerontología Social |
| 16 Sociología RURAL | 42 BIOLOGIA Social |
| 17 Sociología de COMUNIDADES | 43 Sociología de la Medicina |
| 18 Sociología URBANA (Metrópolis) | 44 PSIQUIATRIA Social (Salud Mental) |
| 19 ESTRATIFICACION social | 45 Desorganización Social (Criminología, Alcoholismo, etc.) |
| 20 Sociología de Ocupaciones y PROFESIONES | 46 TRABAJO SOCIAL y Bienestar (o Sociología Aplicada) |
| 21 Sociología INDUSTRIAL | Textos, Compendios y Obras de Consulta |
| 22 Estudios sobre liderazgo | |
| 23 Sociología MILITAR | |
| 24 Estructuras Burocráticas | |
| 25 Sociología POLITICA | |
| 26 MOVIMIENTOS Sociales (y Revoluciones) | |

* Clasificación empleada en la revista *Sociological Abstracts*

Fichas de Actualización Profesional para Economistas

INDICE PARA LA CLASIFICACION DE LA BIBLIOGRAFIA SOBRE MARKETING *

- | | |
|--|--|
| 1 Actividades Gubernamentales con repercusión en Marketing | 14 Gerencia y Administración de Marketing |
| 2 Administración de Ventas y Ventas | 15 Historia y Tendencias |
| 3 Almacenamiento y Transporte | 16 Investigación y Técnicas de Investigación |
| 4 Análisis de Áreas | 17 Marketing en la Agricultura |
| 5 Análisis de los Consumidores | 18 Marketing Industrial |
| 6 Comercio Mayorista | 19 Marketing Internacional |
| 7 Comercio Minorista | 20 Merchandising |
| 8 Compra Hogareña y Compra Industrial | 21 Pronósticos |
| 9 Costos y Eficiencia | 22 Publicidad y Promoción de Ventas |
| 10 Distribución y Canales de Distribución | 23 Teorías de Marketing |
| 11 Educación en Marketing | |
| 12 Fijación de Precios y Política de Precios | |
| 13 Financiación | |

* Clasificación empleada en la revista *Journal of Marketing*

Actualización Profesional FICHAS

C. WRIGHT MILLS



El próximo número de FICHAS estará dedicado a la obra y la personalidad de C. Wright Mills con énfasis en su evolución hacia el marxismo • Anticipo del sumario: Los marxistas, por C. Wright Mills (su obra póstuma) • Los Escritos en que Trabajaba Wright Mills al Sorprenderlo la Muerte, por Irving Louis Horowitz • C. Wright Mills: 1916-1962, por Hans H. Gerth • Y además: Significación del Capital Internacional en la Industria Argentina I. El Capital Norteamericano, por Víctor Testa. • Y las secciones permanentes: Monografías y Tesis • Fichas de Actualización Profesional para Economistas • Fichas de Actualización Profesional para Sociólogos • Recensiones • Aparece el martes 30 de junio.

