

**ARGENTINA EN LA
PERIFERIA PRÓSPERA.**

Renta internacional, dominación
oligárquica y modo de acumulación

Enrique Arceo

Colección Economía Política Argentina
Dirigida por Eduardo M. Basualdo

Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación, por Enrique Arceo

© 2003. Enrique Arceo
© 2003. Universidad Nacional de Quilmes
Roque Sáenz Peña 180
(B1876BXD) Bernal
Pcia. de Buenos Aires, Argentina
www.unq.edu.ar
editorial@unq.edu.ar

Edición y diseño de interiores: Rafael Centeno
Diseño de tapa: Claudio Puglia

Ilustración de tapa: obra de Juan Manuel Sánchez: "Campo - Horizonte con molino", realizada en el año 1982.

ISBN: 987-9173-73-2

Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723

Impreso en Argentina

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	11
INTRODUCCIÓN	13
PRIMERA PARTE. RENTA INTERNACIONAL, CONFIGURACIÓN DEL BLOQUE DE CLASES DOMINANTE Y REGLAS DE ACCESO AL SUELO EN LOS PAÍSES "NUEVOS" DE CLIMA TEMPLADO.	23
Capítulo I. Las diferentes visiones del desarrollo oligárquico	25
1. La inmovilidad internacional del capital y la teoría de las ventajas comparativas.	25
a) La visión crítica tradicional.	28
b) La visión liberal.	33
2. Precios internacionales de producción y teoría de la renta diferencial	43
a) El capitalismo rentístico	47
b) Renta diferencial y renta especulativa.	50
c) El capitalismo especulativo	53
Capítulo II. Hacia una visión alternativa	57
1. Los obstáculos a la formación de precios internacionales de producción.	58
2. Relaciones internacionales de producción y renta internacional.	83
3. Sistemas de explotación agraria, reglas de acceso al suelo y renta de la tierra.	99
4. Bloque de clases dominante, reglas de acceso al suelo y modo de acumulación.	123
a) Bloque de clases dominante y reglas de acceso al suelo.	123
b) Bloque de clases dominante y modo de acumulación.	130

<i>Anexo</i>	151
SEGUNDA PARTE: ARGENTINA. REGLAS DE ACCESO AL SUELO, FORMA DE PRODUCCIÓN AGRARIA Y MODO DE ACUMULACIÓN	
Capítulo III. Reglas de acceso al suelo, gran propiedad y hegemonía terrateniente	159
Capítulo IV. El proceso de elevación y apropiación de la renta internacional	185
Capítulo V. Forma de producción agraria y sistema de explotación del suelo	205
1. Las colonias y el desarrollo agrícola en la periferia pampeana ..	205
2. La expansión agrícola en el núcleo de la región pampeana	208
3. Precio de la tierra y predominio del arrendamiento	226
4. Sistema de explotación del suelo y forma de producción dominante	249
5. Renta internacional y renta del suelo. Una estimación	265
6. Los límites a la reproducción ampliada de la producción agropecuaria	284
7. La renta internacional, las reglas de acceso al suelo y las distintas visiones	293
Capítulo VI. Hegemonía terrateniente y modo de acumulación	303
1. Estructuración y crecimiento acelerado	305
2. La desaceleración	321
Capítulo VII. El fin del modo de acumulación	343
UN BALANCE: LAS DIVERSAS CORRIENTES TEÓRICAS Y EL MODO DE ACUMULACIÓN OLIGÁRQUICO	
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	407
APÉNDICE. BASE DE DATOS PARA LA ELABORACIÓN DE GRÁFICOS ..	423

CAPÍTULO VII. EL FIN DEL MODO DE ACUMULACIÓN

Como consecuencia de la crisis mundial los precios de los productos de exportación cayeron, entre 1928 y 1933, en más de 45%,³⁷⁵ mientras que los de importación sólo se redujeron en un 7%, produciéndose un deterioro de los términos del intercambio superior al 41%.³⁷⁶ Los precios comienzan a recuperarse a partir de 1934,³⁷⁷ alcanzando en el año 1937 un nivel ligeramente superior al de los años 1925-1929, pero fueron en promedio, durante la década, un 18% inferiores a los de ese quinquenio. El volumen de las exportaciones sólo experimentó, en cambio, una disminución del 7% respecto a los años 1925-1929.³⁷⁸ Este hecho y la expansión de las producciones extra-pampeanas, fundamentalmente orientadas hacia el mercado interno, posibilitó que, a precios de 1937, el producto bruto a costo de factores del sector agropecuario fuese, durante la década del treinta, un 6,5% superior al de los años 1925-1929.

La absorción de la caída en los precios y el mantenimiento del nivel de la producción se vio facilitado por los reducidos costos

³⁷⁵ Esta caída se agrega a la experimentada por la ganadería desde comienzos de la década del veinte y al descenso sufrido por el trigo desde 1925.

³⁷⁶ Balboa, Manuel (1972), p. 163.

³⁷⁷ El alza fue ocasionada por una sequía que comenzó en 1933 y que duró ininterrumpidamente cuatro cosechas en las regiones productoras de granos de los Estados Unidos y Canadá, extendiéndose también en 1934 y 1935 a Australia.

³⁷⁸ El volumen se vio afectado por las restricciones al comercio con Inglaterra derivadas de los Tratados de Ottawa. Las importaciones inglesas de trigo provenientes de Australia se elevaron, entre 1933 y 1935 del 39% al 59% y los envíos de este país de carne vacuna congelada y enfriada aumentaron en un 85% contra una disminución, en igual período para la Argentina, del 10%. La segunda guerra mundial agudizó aún más este proceso. El volumen de las exportaciones argentinas se redujo en un 24% respecto al nivel alcanzado en la década del treinta mientras que las australianas superaron holgadamente el nivel de ese período (Kelly, Ruth, 1965).

derivados de la forma de producción dominante y por el predominio del arrendamiento. En la medida en que el arriendo era pagado con parte de cosecha, el sector rentista participaba directamente en las pérdidas generadas por la reducción en las cotizaciones internacionales y cuando era abonado en dinero la caída de la rentabilidad determinaba que las renovaciones de los contratos se efectuara con una reducción del 30% al 40% respecto a los precios vigentes antes de la crisis. Estos factores permitieron reducir el impacto de la crisis sobre el sector agrario con relación a lo ocurrido en otros países, como Canadá, donde predominaba la propiedad familiar y un porcentaje elevado de las explotaciones se encontraba gravado con hipotecas, aunque todo indica que en la región pampeana se produjo también una importante pérdida de la propiedad por los productores que habían accedido a ella mediante el crédito.

El mantenimiento del nivel de la actividad agraria ejerció importantes efectos sobre los sectores urbanos ligados al comercio exterior. La caída en el producto bruto interno fue similar entre 1928-1929 y 1931-1932 a la experimentada por el sector agropecuario (7%), pese a que el producto del sector manufacturero cayó en un 13% y el de la construcción un 43%. Pero la recuperación de los precios externos posibilita que ya en 1934 el producto bruto interno y el manufacturero superen el nivel de 1929. La construcción en cambio sólo alcanzará un nivel similar en 1944.³⁷⁹

Las cifras del producto bruto interno dan, empero, una imagen distorsionada del real alcance de la crisis. A precios de mercado de 1950, el producto bruto interno creció entre 1925-1929 y 1930-1934 a una tasa anual del 0,41%, pero cuando se toma en cuenta el efecto del deterioro de los términos del intercambio con el fin de obtener el ingreso bruto interno, se tiene un decrecimiento anual del 1,56% y si se agrega el resultado de las transferencias netas de capitales al exterior se arriba a un decrecimiento del 2,06% que implica una caída en el ingreso bruto nacional por habitante del 4,4% anual. El impacto de la crisis fue relevante, aunque si se compara el período 1925-1929 con el comprendido entre 1935-1939 el panorama no es tan desolador, ya que el

³⁷⁹ Fuente de acuerdo a nota 327.

producto bruto interno a precios de mercado crece a una tasa anual acumulativa del 1,8% anual, el ingreso bruto interno al 1,4% y el ingreso nacional al 1,2%, lo que da variaciones por habitante, respectivamente, de -0,3%, -0,7% y -0,9% anual.³⁸⁰ La *performance* es superior a la de Canadá o Estados Unidos, aunque inferior a la de Australia e insuficiente, en todo caso, para reducir de manera significativa la brecha existente con estos países en cuanto a ingreso per cápita.

En este crecimiento juega un papel esencial la evolución seguida por el sector manufacturero, que a diferencia de lo ocurrido en el centro, o en países como Australia o Canadá, no enfrenta problemas de realización ligados a un cambio en el modo de acumulación, sino las consecuencias de una caída en la demanda derivada de la reducción de los ingresos producidos por las exportaciones. Esta caída imponía la restricción de las importaciones, que se redujeron en volumen un 29% durante 1930-1939 respecto al promedio de los años 1925-1929,³⁸¹ mientras que la devaluación de la moneda que siguió a la crisis implicó una reducción en los salarios reales y un aumento en el precio relativo de los bienes importados que fue amplificado por la elevación en los derechos a la importación y el sistema de tipos de cambios múltiples implementado para cumplir, pese a la disminución en el valor de las exportaciones, los pagos de los servicios financieros al exterior, que no se suspendieron y que llegaron a representar en 1933 el 38% del monto de éstas.³⁸² Estos factores crearon una situación excepcional para la industria local. La reducción en el precio de las materias primas nacionales y de los salarios y la elevación del precio de los productos importados le permitió competir con éstos y obtener elevados márgenes de ganancia. Los precios mayoristas de los bienes no agropecuarios se elevaron entre 1928 y 1934 un 72% respecto a los agropecuarios y alrededor de un 45% respecto a los salarios.³⁸³

³⁸⁰ CEPAL (1959), parte 1, p. 15.

³⁸¹ Balboa, Manuel (1972), p. 162.

³⁸² Ibid., p. 170.

³⁸³ Cálculos propios basados en Dorfman, Adolfo (1970), p. 366, nivel de precios mayoristas y Vázquez Presedo, Vicente (1976), p. 46, índices del salario nominal en la Ciudad de Buenos Aires.

La reducción en la demanda de productos de consumo masivo determinó, sin embargo, que estas circunstancias sólo produjeran la expansión de un número limitado de industrias y una caída en las restantes, obteniéndose como resultado final una tasa de crecimiento entre 1925-1929 y 1937-1939, medida a precios de 1937, del 2,8% anual.

El grueso del incremento en la producción industrial es atribuible, en primer término, por amplio margen, a la industria textil, seguida luego por la de alimentos y bebidas, cuya expansión estuvo también basada en la sustitución de importaciones (en la época crece rápidamente la producción de aceites comestibles, conservas de tomates y frutas, la de molinos arroceros, etc.), la de vehículos y maquinarias y, finalmente, la de metales. Se expanden, asimismo, la refinación de petróleo, la industria de maquinarias y aparatos eléctricos y la industria del caucho,³⁸⁴ que crecen incluso en el período más álgido de la depresión; la industria química, disminuye en términos globales, pero aumenta la producción de productos farmacéuticos y de perfumería y, dentro de "piedras, vidrios y cerámicas", la producción de cemento.

Aunque la tasa global de crecimiento industrial no es demasiado significativa se trata del período en que la expansión de la industria es más importante con relación al conjunto de la economía. Medida a precios de mercado de 1950 entre 1925-1929 y 1935-1939 la industria manufacturera creció a una tasa anual un 44% superior al PBI, un 86% más alta que la del Ingreso Bruto Interno y un 117% más elevada que la del Ingreso Bruto Nacional e incluso si se toman precios de 1937, que reducen radicalmente la participación de la industria en el PBI, se comprueba que la contribución de la industria manufacturera al crecimiento fue del 27,2%, proporción no superada luego pese a la obtención de tasas de crecimiento más elevadas.

El estallido de la guerra definió un contexto marcadamente distinto. El volumen de las exportaciones se redujo en un 21% respecto

³⁸⁴ Las tasas anuales de crecimiento de las industrias de productos de caucho y de maquinarias y productos eléctricos son extremadamente elevadas, pero su punto de partida es extremadamente reducido. Los datos del crecimiento industrial están tomados de Díaz Alejandro, Carlos F. (1975), pp. 220-223.

al alcanzado durante los años treinta, ya un siete por ciento inferior al de 1926-1929, pero el precio de las exportaciones se incrementó un 41% respecto al alcanzado en ese quinquenio, aunque, no obstante, los términos del intercambio sufrieron un nuevo deterioro del 16%. Debido a las restricciones externas en la oferta, el volumen de las importaciones cayó a su vez un 61% respecto a 1925-1929 y casi un 45% en relación con el nivel alcanzado en la década del treinta.³⁸⁵ Se combinó, por lo tanto, un aumento en el valor exportado (28% si se compara el período 1930-1939 con el de 1940-1945) con una muy acentuada caída de las importaciones, que quedaron por debajo de lo requerido para el normal funcionamiento de la economía. A esto se agregó una política de sostén de los precios de los productos agrícolas pampeanos cuyo volumen exportado se redujo fuertemente y, sobre todo a partir de 1943, un rápido incremento en el gasto público y una moderada elevación de los salarios, factores todos que confluyeron para determinar una sostenida expansión de la demanda.

El crecimiento del PBI pasó, a precios de 1937, del 1,45% anual al 3,27% y la industria aceleró también, aunque en menor medida, su tasa de expansión, que fue del 4,5% anual. El crecimiento industrial presenta, sin embargo, marcadas diferencias con el experimentado durante la década del treinta. Las industrias ligadas al consumo masivo, cuya producción había descendido como consecuencia de la caída en el ingreso muestran ahora tasas positivas de expansión. Así ocurre con las industrias del tabaco, confecciones, madera, papel y cartón, químicas, cuero, piedras, vidrios y cerámicas, y otras. A su vez, las industrias del caucho y maquinarias y aparatos eléctricos, que eran las que habían experimentado una tasa de crecimiento más alta durante la década del treinta, disminuyeron su producción como consecuencia de la restricción en las importaciones de insumos. Las ramas de metales y vehículos y maquinarias, excepto eléctrica, que eran, luego de las anteriores las que habían experimentado una tasa de crecimiento más alta durante el período 1931/1932-1937/1939 sufrieron también una aguda desaceleración. La industria de deriva-

³⁸⁵ Balboa, Manuel (1962), pp. 162, 163 y 170.

dos del petróleo, por su parte, ve acentuada la caída en su tasa de crecimiento, que se remonta a 1930, como consecuencia de las limitaciones de las importaciones de petróleo y las dificultades de aprovisionamiento de equipos de perforación para la expansión de la producción local. La industria textil, en cambio, aunque a una tasa menor que en el período anterior, continúa su expansión, al igual que la de alimentos y bebidas, que aumenta su tasa de crecimiento. Estas dos industrias, por sí solas, aportan alrededor del 50% del incremento en la producción industrial, proporción que caerá radicalmente en la inmediata posguerra, a medida que disminuyan las trabas para el aprovisionamiento de los insumos indispensables para las industrias más "dinámicas".

Resumiendo. La caída en los ingresos derivados de las exportaciones crea las condiciones para la expansión de la industria vía un cambio en los precios relativos inducido, sobre todo a partir de 1933, por una política gubernamental que procura que la reducción de las importaciones necesaria, frente a esta caída, para cumplimentar las obligaciones externas, no se efectúe mediante un acentuamiento de la contracción de la actividad global que afectaría los intereses del bloque dominante al restringir la demanda interna de sus productos y contraer los ingresos fiscales, limitando la capacidad del Estado para sostener, por medio de subsidios de distintos tipo, los ingresos del sector agropecuario. Pero el peso relativo y dinamismo de la industria manufacturera es insuficiente para contrarrestar los efectos de la disminución de la renta sobre el ingreso per cápita. A su vez la recuperación de los precios internacionales en un contexto de dificultades de aprovisionamiento externo de bienes intermedios y de capital es insuficiente, dadas las características de la estructura industrial,³⁸⁶ para generar una expansión generalizada de las activi-

³⁸⁶ En 1950, conforme cálculos efectuados por el ILPES (1973), pese a las transformaciones sobrevenidas en la inmediata posguerra y a los múltiples controles de las importaciones que deforman, en particular en materia de equipos de transporte, la real magnitud de los requerimientos de importaciones, el coeficiente de abastecimiento importado de la demanda interna industrial asciende al 26% en materia de derivados del petróleo y el carbón, al 32% en los productos químicos, al 30% en maquinaria eléctrica, al 50% para las industrias metálicas básicas y al 86% para la

dades productivas. El resultado es, si se tiene en cuenta el deterioro de los términos del intercambio, un incremento del producto por habitante insignificante y escasas modificaciones en la composición de la producción industrial, donde el hecho más relevante es el incremento de la importancia relativa de la industria textil del 4 al 14%. Sin embargo, para alcanzar este crecimiento pese al descenso de las existencias de capital en prácticamente todas las actividades, fue necesario apelar a una intensificación en el uso de los bienes de capital (triples turnos en las fábricas, uso de maquinarias y equipos ya obsoletos, etc.) y a recursos "heroicos" como la utilización del maíz para combustible en ferrocarriles, frigoríficos, etcétera.

El crecimiento de la industria y las transformaciones experimentadas en las condiciones de desarrollo del sector agropecuario fueron, de todas formas, suficientemente significativos como para alterar las condiciones de reproducción del modo de acumulación.

El área sembrada se venía contrayendo desde 1937 como consecuencia de precios internacionales favorables a la ganadería y durante la guerra la falta de bodega provocó una reducción del volumen de las exportaciones agrícolas, que fueron, durante el período 1940-1944, un 58% menores a las del quinquenio 1925-1929.³⁸⁷ El desalojo de los arrendatarios al fin de su contrato fue parcialmente evitado mediante la fijación por el gobierno de precios mínimos para la producción agrícola, lo que permitió un cierto mantenimiento de sus precios internos a costa de la constitución de elevados *stocks*, destinados en buena parte en el caso del maíz, a sustituir a los combustibles tradicionales. El resto fue, en una muy elevada proporción, pura y simplemente destruido. Esto no obstante, entre 1939 y 1943 la superficie utilizada por la agricultura en la región pampeana dis-

maquinaria no eléctrica. Si se deja de lado el coeficiente referente a equipos de transporte, poco relevante por las circunstancias apuntadas, la situación de la industria argentina, no es, en lo esencial, diferente a la de México o Brasil, países que contaban ello no obstante, en la época, con un ingreso per cápita sustancialmente más reducido y una estructura social marcadamente diferente.

³⁸⁷ La caída es particularmente aguda en el caso del maíz, pues dado su destino forrajero es sustituido por otros productos más vitales para los beligerantes. Se incrementa en cambio la exportación de oleaginosas, pero ello no compensa el descenso en las exportaciones de cereales y lino.

minuyó en más de un 30%,³⁸⁸ adquiriendo el desplazamiento de los arrendatarios agrícolas por la ganadería la suficiente relevancia como para que el gobierno conservador prorrogara en 1942 los contratos de arrendamiento vencidos o a vencer hasta la finalización de la guerra.³⁸⁹ La medida fue completada por el gobierno surgido del golpe de Estado de junio de 1943, que suspendió los juicios de desalojo pendientes por finalización del contrato e impuso una rebaja en los arrendamientos agrícolas del 20%.³⁹⁰

Pero los efectos, primero de la crisis y luego de la guerra, no se limitaron a la restricción del área cosechada y al establecimiento de un complejo sistema de intervención estatal. La fuerte desocupación urbana obligó, a comienzos de la década del treinta, a adoptar medidas restrictivas de la inmigración, que sólo alcanzó nuevamente alguna relevancia en los años previos al conflicto bélico. Por otra parte, el crecimiento industrial llevó a que el empleo en la industria manufacturera se incrementara, entre 1925-1929 y 1940-1944, en un 47%, frente a un crecimiento de la población económicamente activa del 29%, fenómeno posibilitado por importantes migraciones internas. Estas migraciones se produjeron sin una elevación apreciable de los salarios urbanos (en 1946 el salario del obrero industrial era sólo un 6% más elevado que en 1939), que se mantuvieron, con algunas leves oscilaciones, alrededor del nivel alcanzado en 1929. Respondieron en parte, sin duda, a la reducción del total de personas ocupadas permanentemente en el sector agrario, que experimentó entre 1937 y 1947 un descenso del 40%, del cual el 70% es atribuible a la contracción del personal permanente en la región pampeana,³⁹¹ consecuencia de la disminución del área destinada a las actividades agrícolas y de la reducción del tamaño de las explotaciones para amenguar sus gastos salariales y reposar en mayor medida, o exclusivamente, en la mano de obra familiar, excepto para la cosecha. Pero las migraciones se ven también impulsadas, dada la presencia, tanto

³⁸⁸ CEPAL (1959), parte 2, vol. II, p. 49.

³⁸⁹ Ley 12.771.

³⁹⁰ Decreto-Ley 14.001 de noviembre de 1943, Lattuada, Mario J. (1986).

³⁹¹ Flichman, Guillermo (1976), p. 179.

en la región pampeana como en las restantes, "de mano de obra sobrante, subocupada, ocupada temporariamente en trabajos de corta duración, fluctuante entre distintas ramas de actividad o entre cualquiera de éstas y ninguna",³⁹² por la posibilidad de obtener empleos permanentes en el sector urbano.

Esto determina una contracción en la disponibilidad de mano de obra estacional difícil de cuantificar, pero, sin duda, marcadamente importante y que fue en gran medida neutralizada, en lo inmediato, por la rápida caída de la superficie cosechada de maíz, el cultivo más intensivo en requerimientos de mano de obra. Esta superficie desciende, de 5.695.000 ha en 1940, a un promedio de 2.334.600 ha en 1945 y 1946.³⁹³

La interrupción de las migraciones externas, la caída de la población rural y la inserción en proporciones crecientes de la población en empleos urbanos permanentes creaban condiciones acentuadamente distintas a las que habían posibilitado hasta entonces la reproducción ampliada del modo de acumulación. Ello no implica, sin embargo, que éste estuviese ineludiblemente destinado a desaparecer. No era imposible que la normalización de los flujos comerciales se tradujera, al fin de la guerra, en un desmantelamiento de buena parte de la estructura industrial creada en los años treinta y que prosiguiera, aunque con un dinamismo decreciente, el patrón de crecimiento establecido en el último cuarto del siglo XIX.

La ampliación del ámbito de acumulación para la industria resultante, primero, de la caída en el precio de las exportaciones y, luego, de la desarticulación del comercio mundial había posibilitado, sin embargo, la constitución, por primera vez, de actores sociales de peso significativo con intereses enfrentados al modo de acumulación. Existía ahora una amplia capa de empresas cuya supervivencia habría sido puesta en peligro por la restauración de las condiciones imperantes en el período previo a la crisis y de obreros cuyas fuentes

³⁹² Halperin Donghi, Tulio (1975), p. 775.

³⁹³ CEPAL (1959), parte 2, vol. 2, p. 55. En 1952 se llegará finalmente a la entrega de pasajes gratis y el empleo del ejército para levantar una cosecha sustancialmente menor a las realizadas en los años treinta.

de trabajo dependían del mantenimiento de las restricciones a las importaciones. El Censo Nacional de 1947 registra, entre 1935 y 1946, una duplicación de los establecimientos industriales y del personal empleados en ellos.

A esa situación social inédita se agregaba el claro ocaso de la economía inglesa y el difícil reacomodamiento de las clases dominantes frente a esta transformación; el descrédito político de la oligarquía y de los partidos que se habían prestado al viciado juego institucional de los años treinta; las crecientes críticas al modo de acumulación y a la extrema vulnerabilidad económica que generaba, así como la preocupación militar frente a ésta y a la posibilidad de una radicalización de los sectores populares ante el eventual incremento de los niveles de desocupación, como consecuencia de la recuperación de las importaciones.

Este conjunto de elementos posibilitó la conformación de un nuevo bloque,³⁹⁴ donde el rol hegemónico asumido por los sectores industriales ligados a la sustitución de importaciones estuvo condicionado por la necesidad de recurrir, para quebrar la resistencia oligárquica, a una movilización y organización de los sectores populares impulsada desde el Estado, cuyos aparatos adquirieron un elevado grado de autonomía en la tarea de activar (pero también controlar) a esos sectores.³⁹⁵

Las condiciones para la implementación de un nuevo modo de acumulación eran particularmente restrictivas, pese a la recuperación del precio de las exportaciones.

En primer lugar, el sector agrario pampeano debía enfrentar, en un contexto de disminución de la mano de obra disponible, las consecuencias derivadas de la disminución en el grado de mecanización durante la crisis y la guerra. La gran depresión supuso una severa restricción a la importación de implementos agrícolas y maquinaria, sobre todo de los más complejos, como cosechadoras, segadoras, sembradoras y tractores, rubro este último del que no se realizaba fabricación alguna en el país. Esta limitación cedió, en alguna medi-

³⁹⁴ Murmis, Miguel y Portantiero, Juan Carlos (1987).

³⁹⁵ Torre, Juan Carlos (1990).

da, a partir de 1935 por el incremento en los precios internacionales. Pero el estallido del conflicto restringió drásticamente la oferta de maquinaria por los Estados Unidos, en especial a partir del 1941, fecha en que comienza una rápida expansión de la producción agrícola en ese país. La situación se vio agravada a partir de febrero de 1942 por las limitaciones impuestas por los Estados Unidos a las exportaciones hacia la Argentina.³⁹⁶ Las mismas incluyeron expresamente desde 1944 y hasta 1949 la provisión de vehículos automotores, locomotoras y material rodante. Las importaciones de maquinaria agrícola se redujeron, en consecuencia, prácticamente a cero entre 1941 y 1945. A ello se agregaron las dificultades, en función de las restricciones económicas y políticas planteadas, para la obtención de hierro, acero y caucho, que trabaron enormemente el trabajo de la industria local de implementos agrícolas en momentos que la carencia de repuestos importados paralizaba parte de la maquinaria existente, contribuyendo a reducir en proporciones importantes el funcionamiento de los equipos, afectado también por la escasez de combustible, aceites, lubricantes y caucho. Busquet estima que para volver a la producción previa a la guerra se necesitaban, hacia 1948, 80.000 arados, 60.000 rastras, 40.000 sembradoras, 20.000 cortadoras, 10.000 cosechadoras, 8.000 espigadoras y 8.000 tractores.³⁹⁷ Ras calcula, por su parte, que el número de tractores en existencia bajó de 20.500 en 1937-1939 a 10.400 en 1946-1948.³⁹⁸ Se trataba de una situación difícil de remontar en lo inmediato, sobre todo en vista de las dificultades de aprovisionamiento que habrían de subsistir en la posguerra como consecuencia del proceso de reconstrucción y reconversión de la industria de los países beligerantes y del conflicto con Estados Unidos.

La escasez de mano de obra, en un contexto de retroceso en el grado de mecanización de las tareas, frenaba pues las posibilidades de recuperación de la producción agrícola. El sector agrario pagaba así el precio del escaso desarrollo de las fuerzas productivas en el

³⁹⁶ Escudé, Carlos (1983), pp. 255 y ss.

³⁹⁷ Citado en Lattuada, Mario J. (1986), p. 94.

³⁹⁸ Ras, Norberto (1977), p. 148.

sector industrial, que en caso de contar con una estructura más compleja habría podido, primero bajo el impulso de la escasez de mano de obra agrícola y luego de la mejora en el precio internacional de los productos agrarios, lograr un notable crecimiento y diversificación, tal como ocurrió en Australia durante la guerra e inmediata posguerra. Era también el tributo que la clase terrateniente pagaba por el hecho de haber ligado su suerte a un imperio cuya decadencia era ya manifiesta a comienzo de los años veinte y por el ascenso al lugar hegemónico dentro de la economía mundial de una potencia que era a su vez la más importante productora agraria y cuyo bloqueo tenía como objeto tanto excluir del mercado internacional a un competidor como sancionar a quienes, basados en la relativa independencia que le otorgaba su integración al mercado europeo y la riqueza derivada de la renta internacional, habían tenido la pretensión de desafiar su liderazgo en América Latina.

Pero a estos problemas, si se quiere coyunturales, se agrega una tendencia a la reducción de la renta internacional como resultado de una revolución tecnológica en la agricultura que la Argentina, en virtud de las características del modelo de expansión seguido hasta 1930, se encuentra imposibilitada, en el mediano plazo, de incorporar, y de un drástico acentuamiento en el centro, con relación a la situación imperante hasta los años veinte, del proteccionismo agrario.

La agricultura de los países centrales experimenta, a partir de la segunda guerra mundial, profundas transformaciones resultantes de la obtención de nuevas especies cuyos rendimientos son, ante adecuadas condiciones de fertilidad, varias veces superiores a las de las tradicionales. La conjunción del empleo de fertilizantes de bajo costo, obtenidos en buena medida gracias al constante descenso en el precio real del petróleo, con el de las nuevas especies, permite un crecimiento de la producción por unidad de superficie que hubiera sido imposible con las variedades normalmente utilizadas antes de la guerra, cuyos rendimientos eran muy poco sensibles, pasado cierto nivel, al aumento en las dosis de fertilizantes. A su vez, el uso de maquinaria se ve impulsado por el descenso en el costo de su empleo derivado de la mayor densidad y homogeneidad de los sembradíos, mientras que el desarrollo de herbicidas y pesticidas de gran efec-

tividad y relativo bajo precio y el de técnicas para su aplicación que permiten la reducción de las dosis y el exacto control de la cantidad vertida, acentúa el incremento de los rendimientos y otorga un impulso suplementario al proceso de mecanización.³⁹⁹

Esta transformación tecnológica produce una progresiva disminución en los costos de la producción agraria, que se expande aceleradamente en el período de posguerra no obstante una sostenida caída de sus precios relativos en relación con los industriales. Pero si bien esta disminución tiene lugar en todos los sistemas de explotación agrarios, su incidencia sobre los costos no alcanza la misma magnitud en cada uno de ellos. Un sistema de barbecho como el practicado en la Argentina contaba, respecto al de cosechas anuales, con ventajas derivadas de la realización de menores tareas culturales; de la aplicación de un esquema de producción más especializado y de la ausencia de fertilizantes, cuyo costo era elevado y exigía la utilización de una gran cantidad de mano de obra. Estas ventajas se reducen ahora de manera apreciable. El descenso en el precio relativo de los fertilizantes⁴⁰⁰ (que permite asimismo dejar de lado los sistemas más onerosos de rotaciones); la mayor capacidad de las especies para elevar sus rendimientos ante su aplicación, ligado al desarrollo, desde los años veinte, de híbridos de maíz, sorgo, soja, etc., y la incorporación, en los años cincuenta, de nuevas especies de trigo con germoplano mexicano; el empleo de técnicas de control de plagas (posibilitadas por el descubrimiento en Suiza, en 1942, de las facultades insecticidas del DDT y por los alemanes, en el mismo período, de las potencialidades de los organofosfatos) y de malezas que exigen mucho menos mano de obra; la reducción en el costo de la utilización de maquinaria por unidad de superficie y por unidad de producto ligada a los mayores rendimientos por hectárea, determinan que disminuya el incremento en el precio de producción generado

³⁹⁹ Hayami, Yujiro y Ruttan, Vernon W. (1971).

⁴⁰⁰ "El desarrollo de los fertilizantes sintéticos -afirma Coscia- si bien fue un gran logro para la humanidad, nos privó de una posición de privilegio. Tuvieron sobre nuestra economía un efecto similar al que hoy podría tener sobre la economía de los países petroleros, hipotéticamente, el descubrimiento de una nueva fuente de energía de bajo costo y fácil manejo" (Coscia, Adolfo A., 1983, p. 5).

por el empleo de un sistema de utilización del suelo más intensivo y por la obtención de una producción más elevada por unidad de superficie efectivamente utilizada en el ciclo agrícola. Esto implica —en igualdad de las demás circunstancias— una tendencia a la reducción de la renta internacional obtenida por la región pampeana y la consiguiente erosión de un elemento significativo en la prosperidad de la Argentina oligárquica.

Esta situación se encuentra notoriamente agravada porque, si bien la revolución tecnológica en curso posibilita incrementos notorios en la producción, incluso dentro del sistema de uso del suelo vigente, la Argentina carece de las condiciones materiales necesarias para su inmediata incorporación. La nueva revolución tecnológica hunde sus raíces en los avances de la química y la genética, que se aceleran notablemente a partir de la segunda década del siglo XX y supone una creciente industrialización de la actividad agrícola. La misma se torna mucho menos dependiente de las condiciones naturales de la producción y pasa a estar crecientemente condicionada por la cantidad y calidad de los insumos y maquinarias provenientes de las restantes ramas de la producción; a diferencia de lo que ocurría en el siglo XIX, su productividad tiende a depender ahora más del grado general de desarrollo de las fuerzas productivas en el sistema industrial que “fabrica” las semillas, fertilizantes, herbicidas y plaguicidas y maquinarias necesarias para poner en marcha el complejo y articulado conjunto de elementos que hacen posible la producción, que de la abundancia de tierra y de la existencia de especiales condiciones de fertilidad.

La incorporación de estas transformaciones en la región pampeana exigía el desarrollo de un proceso de mecanización que, dado el monto de las inversiones involucradas, la disparidad de las condiciones en que operaban los distintos tipos de productores, la inexistencia de una producción local de maquinaria agrícola y las restricciones que su oferta experimentaba en el mercado internacional como resultado de la reconversión y reconstrucción de las economías centrales, debía llevar, aun adoptando medidas aptas para acelerarlo, un lapso considerable de tiempo. En los hechos, recién en 1952 se alcanzó a disponer de un número de tractores similar al de preguerra y sólo en los años sesenta el proceso de mecanización

alcanzó niveles adecuados a los requerimientos de las nuevas técnicas de producción. Pero, además, la mecanización de las tareas era una condición necesaria aunque no suficiente para su incorporación, que requería la difusión de nuevas variedades. Ésta exigía la realización de trabajos de investigación, adaptación y difusión en los que la Argentina tenía, respecto de los países más adelantados, una demora de por lo menos dos décadas. El modo de acumulación implementado por la clase terrateniente había descansado en el crecimiento extensivo de la producción, que aumentaba la masa de renta apropiada, y en la elevación de la tasa de renta resultante de la competencia entre los potenciales productores por acceder a la tierra. El mejoramiento genético brindaba posibilidades mucho más reducidas de incremento del excedente que estos factores, razón por la cual los dueños de la tierra carecían de interés en promover una importante inversión de fondos públicos en la investigación y la extensión agrícola. La rentabilidad de los arrendatarios dependía, en mucha mayor medida, del precio y de las condiciones de la locación de la tierra, aspectos en los que centraron su acción reivindicativa, que de los eventuales beneficios que podían obtener mediante el mejoramiento de las semillas. Y si bien los pequeños y medianos propietarios tenían un interés directo en las potenciales ganancias derivadas del mejoramiento varietal, actividad que dada la imposibilidad de apropiación privada de sus resultados estuvo en todos los países, antes de la aparición de los híbridos, a cargo del Estado o de instituciones financiadas por éste, su peso económico y político fue insuficiente para impulsar la acción estatal. Las relaciones de producción dominantes en el agro pampeano generaron el hecho paradójico de que, en un país dependiente de la renta agraria, el Ministerio de Agricultura tuviera en el presupuesto una participación de sólo el 5% y que careciera de una estructura de investigación y desarrollo tecnológico apta para enfrentar los problemas que planteaba el crecimiento agrícola. En 1923, el sector público había iniciado investigaciones sobre maíces híbridos, pero las mismas carecieron de continuidad por falta de fondos y como consecuencia de ello los primeros híbridos se inscribieron en 1938-1939 (en esta fecha, en los Estados Unidos, donde los primeros híbridos de maíz son comercializados por una

estación experimental gubernamental en 1921, el 15% de las plantaciones de maíz ya utilizaba híbridos, proporción que se eleva al 69% en 1946) y recién a mediados de la década del sesenta las líneas híbridas generan un impacto significativo sobre los rendimientos.⁴⁰¹ A ello debe agregarse la inexistencia de fabricantes locales de maquinarias, fertilizantes, plaguicidas y pesticidas que, en otros países, en virtud de la necesidad de imponer el uso de sus mercancías, coadyuvaban a la introducción y difusión de las nuevas técnicas y a su adaptación a los requerimientos de las distintas zonas y tipos de productores.

Estas condiciones, que no son sino la contracara de las características del proceso de expansión experimentado desde fines del siglo XIX, habrían de ocasionar un importante deterioro en la posición relativa de los productores argentinos. Sus rendimientos en la producción de maíz eran, en 1934-1938, un 29,3% más elevados que los norteamericanos, en 1946-1950 estos últimos superaban a los argentinos en un 31%, diferencia que se eleva en el período 1956-1960 al 78%, en parte debido a la caída de los rendimientos argentinos, que eran entonces inferiores a los de 1934-1938. En el trigo, la situación es similar, como resultado del elevado grado de parentesco de todos los materiales. Mientras que en 1934-1938 los rendimientos eran en la Argentina un 12,6% superiores a los de Estados Unidos, éstos se igualan en el período 1946-1950 y en 1956-1960 los Estados Unidos tienen ya una superioridad del 24%. Paralelamente, la participación de la Argentina en las exportaciones mundiales de maíz descende del 64% en 1934-1938 al 21% en 1950-1954; en trigo del 19,3% al 8,6 % y en lino del 67,6% al 43,5%, no obstante una caída muy significativa, en el caso del maíz y el lino, de los volúmenes comercializados en el mercado mundial.⁴⁰²

Las transformaciones experimentadas por la economía argentina durante la crisis y la guerra; la revolución tecnológica que atraviesa la agricultura en el mundo y los atrasos acumulados en la materia por el sector agrario pampeano tornaban particularmente difícil, independientemente de las políticas que se aplicasen de inmediato, recu-

⁴⁰¹ Jacobs, Eduardo y Gutiérrez, Marta (1986), y Gutiérrez, Marta (1988).

⁴⁰² CEPAL (1959), parte 2, vol. 2, p. 48.

perar el nivel de producción agrícola alcanzado en los años previos a la crisis y retomar el lugar ocupado dentro de la economía mundial. Y estos cambios no podían ser compensados por una ganadería cuyo valor de producción por unidad de superficie es menor y que no ha experimentado tampoco modificaciones significativas. Superar en alguna medida esta situación requería un complejo proceso que debía insumir, en el mejor de los casos, varios lustros y que debía desarrollarse en un adverso escenario internacional.

La expansión de la producción de los países nuevos se produjo desde la segunda mitad del siglo XIX a través de una articulación entre el sector industrial de los países centrales y la producción agrícola de los espacios que se incorporaban al mercado mundial, articulación que se tradujo, en el centro, en la caída de los precios y la renta agraria. Esta articulación, en razón de la inexistencia de igualación en las tasas de ganancia, no llevaba necesariamente a la homogenización de los sistemas de producción agrarios del centro y de los países nuevos. Dados, en estos últimos, los precios, las reglas de acceso al suelo, la tasa media de ganancia, las posibilidades de expansión de los sectores otros que el agrario y el costo de intensificar la producción, el proceso de expansión agraria podía detenerse y en los hechos así ocurrió, antes que llegara a emplearse un sistema similar al de los países centrales. Pero, una vez terminada la ocupación de las tierras en los países nuevos, era posible esperar, si no se incorporaban nuevas áreas significativas a la producción —y nada indicaba que esto fuera posible— o no sobrevenían cambios tecnológicos fundamentales, que el paulatino aumento de la demanda se tradujera en un incremento en los precios internacionales y —aun cuando la respuesta ante un aumento de precios fuera marcadamente disímil en los diversos países— en una nueva expansión de la producción agraria en la periferia y en una tendencia a la convergencia en los sistemas de explotación del suelo. La perspectiva de un crecimiento a largo plazo de los precios de los productos agrarios, con la consiguiente caída de la tasa de ganancia en el centro, era a principios del siglo XX aceptada incluso por autores marxistas como Bujarin.⁴⁰³

⁴⁰³ Boukharine, N. (1967), p. 88.

La revolución tecnológica que experimenta la agricultura en la posguerra elimina —al menos durante toda una nueva fase del desarrollo capitalista— las expectativas de un incremento de los precios agrarios, resultante de la limitada cantidad de tierras aptas para la agricultura y de los rendimientos decrecientes derivados de aplicar mayores cantidades de trabajo directo e indirecto sobre una superficie dada. Se produce un salto en el proceso de subsunción por el capital del desarrollo de las fuerzas productivas en el agro mediante la sustitución de los métodos para la restitución de los nutrientes del suelo basados en los procesos naturales regenerativos de la fertilidad natural, el cultivo de determinadas especies y el aporte de sustancias orgánicas o minerales naturales, métodos onerosos en cuanto a la utilización de la superficie y el empleo de trabajo directo e indirecto, por el creciente uso de fertilizantes producidos por el sistema industrial —cuya fabricación y aplicación requiere una menor inversión de trabajo directo e indirecto y que posibilita la utilización del total de la superficie para la obtención de cosechas comercializables— y el empleo de semillas desarrolladas por ese mismo sistema, que al potenciar los efectos de los nutrientes artificiales y de los nuevos herbicidas y plaguicidas, permiten un fuerte incremento de la producción por unidad de superficie y la reducción de la incidencia sobre los costos unitarios de los nuevos insumos y de la maquinaria, cuyo número y potencia crece fuertemente.

Simultáneamente, las crecientes restricciones al intercambio de productos agrarios privan de sustento a la hipótesis de una participación en aumento de los países nuevos en la producción agraria mundial. La articulación entre la expansión del sector industrial del centro y de la producción agraria de los países nuevos en que se basa esta hipótesis sólo funcionó en realidad, sin cortapisas, hasta 1930, en torno al eje conformado por Inglaterra. Desde fines de la década del ochenta del siglo XIX, países como Alemania, Francia o Italia, donde el poder de la burguesía industrial no era suficientemente fuerte para enfrentar a los intereses de los terratenientes y los campesinos, adoptaron medidas proteccionistas que se acentuaron a partir de la década del veinte, tanto por razones de seguridad nacional, puestas de manifiesto por la primera guerra mundial, como

por la preocupación sobre el riesgo de desestabilización social derivado de la proletarianización del campesinado ante la caída en los precios internacionales resultante del aumento, durante el conflicto, de la producción agraria en los países nuevos y en especial en los Estados Unidos, que al no contraerse de manera significativa luego de éste, genera, a medida que se recupera la producción europea, una oferta crecientemente excedentaria. La política proteccionista se acentuó durante la gran crisis y fue adoptada por un nuevo conjunto de países europeos, entre ellos: Holanda, Dinamarca, Bélgica e Inglaterra y no desapareció, pese a la creciente liberalización del comercio internacional, tras la segunda guerra mundial. Razones de seguridad, la escasez de dólares y la persistencia del temor a los efectos sociales que podía ejercer la disgregación del campesinado, determinaron la instauración, en la mayor parte de Europa, de un complejo sistema de protección y subsidios que terminó por traducirse, en el marco de las transformaciones tecnológicas al que se ha hecho mención, en un rápido incremento de la producción. La Comunidad Económica Europea se transformó en exportadora de granos y carnes, mientras que en Estados Unidos la asignación de un elevado valor estratégico a la producción de alimentos y la presión ejercida por los sectores agrarios impulsaron el desarrollo de subsidios que, pese a variados esfuerzos para su control, generaron también una expansión de la producción.

Los dos fenómenos, revolución tecnológica y proteccionismo agrario, no están desligados. Este último, al asegurar precios elevados a los productores de los países centrales, estimula el desarrollo y la incorporación de innovaciones destinadas a disminuir la incidencia de la renta del suelo mediante el aumento de la producción por unidad de superficie. En consecuencia, si bien la revolución tecnológica tiende a reducir las diferencias entre los precios de producción de los distintos sistemas de utilización del suelo, este efecto es contrarrestado por la utilización, que posibilita la protección, de métodos más intensivos en el centro. Pero la rearticulación en los países centrales del sector agrario y el industrial mediante el empleo de subsidios y/o de aranceles protectores acarrea, independientemente de ello, una reducción de la renta internacional apropiada por los países nuevos.

La renta internacional sólo es idéntica a la diferencia entre el precio de producción del productor marginal en el centro y el precio de producción en el país nuevo cuando el precio internacional coincide con el precio de producción del primero. Si el precio internacional que percibe el país nuevo es reducido por un arancel (o un subsidio al productor del país central) la renta internacional se contrae y puede incluso desaparecer.⁴⁰⁴ Esta reducción de la renta no implica un intercambio desigual en tanto el precio internacional de los productos que exporta el país nuevo no lo obligue a vender sus mercancías a un precio inferior a su precio de producción evaluado conforme a las relaciones de valor del centro. Pero los aranceles o subsidios contraen la renta internacional en mayor medida de lo que resultaría de la disminución en las diferencias de costos que existirían, en condiciones de libre comercio, entre los sistemas de explotación del suelo del centro y de los países nuevos, e inciden, además, sobre las características de estos sistemas y sobre el volumen de la producción. Por una parte, estimulan, en los países que los aplican, el empleo de métodos de producción más intensivos, con el consiguiente aumento de la producción total y por unidad de superficie y, por otra, los bajos precios internacionales que ellos implican impiden en los países nuevos el incremento de la producción mediante sistemas de explotación del suelo o métodos de producción más intensivos y con un mayor precio unitario de producción. Esto se traduce en una diferenciación en los rendimientos marcadamente distinta a la existente hasta los años cuarenta; a comienzos de los ochenta los rendimientos continúan siendo más altos en la Comunidad Económica Europea, pero se encuentran mucho más próximos a ella Canadá y Estados Unidos, que aplican, aunque en distinta medida, también subsidios. En cambio, Australia y Argentina, donde los productores perciben ingresos determinados fundamentalmente por los precios internacionales, los rendimientos son, en la mayoría de los productos, entre un 60% y un 40% inferiores a los de Estados Unidos.⁴⁰⁵ El proteccionismo del cen-

⁴⁰⁴ Braun, Oscar (1971).

⁴⁰⁵ *Anuario FAO de Producción*, vol. 35, 1981, Roma. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 1982.

tro tiende a cristalizar en estos países sus sistemas de explotación del suelo más extensivos, que reflejan ahora no sólo las diferencias en la cantidad de tierra a la que puede acceder el capital, sino también el menor precio de mercado que obtienen sus productores.

La revolución tecnológica en curso y la desaparición del libre cambio de productos agrarios de clima templado cierran pues, ya a mediados de la década del cuarenta, la posibilidad para la Argentina de proseguir un crecimiento básicamente centrado en la expansión de la renta internacional, aun cuando la evolución del mercado mundial pudiera ofrecer todavía algunas coyunturas de altos precios y la producción agraria pudiera retomar finalmente su crecimiento obteniendo una menor tasa de renta internacional.⁴⁰⁶

No se trataba de una situación imprevisible. Se ha visto que desde los años veinte las manifestaciones del ocaso del modo de acumulación oligárquico son inocultables y esto es percibido por una fracción de la clase dominante integrada por los funcionarios más lúcidos del establishment, que sostenía la posibilidad de conservar los rasgos esenciales del modo de acumulación mediante la complementación de la actividad agropecuaria con una industria asentada en auténticas ventajas comparativas e inserta en el mercado mundial y el establecimiento, frente a la declinación inglesa, de relaciones comerciales y políticas más estrechas con los Estados Unidos.

El Plan Pinedo de 1940, formulado ante el temor a la depresión que podría originar la limitación de bodegas ocasionada por una guerra, refleja esta actitud. El mismo preveía, además de la compra de la cosecha, el estímulo a las exportaciones industriales, sobre todo a los países limítrofes y a los Estados Unidos (respecto a este último país las expectativas estaban centradas en la posibilidad de vender carnes envasadas), el otorgamiento de créditos a largo plazo a las industrias que extraen o elaboran materias primas nacionales y la

⁴⁰⁶ "Las apreciaciones favorables respecto al eventual impacto del ALCA sobre nuestra economía reflejan una singular ignorancia de estas transformaciones, acentuadas durante el último cuarto del siglo XX y en general, un balance particularmente sesgado del impacto a largo plazo del modo de acumulación oligárquico, cuyos rasgos centrales se procuran restablecer en un contexto sustancialmente menos favorable". Arceo, Enrique (2001).

implementación de un plan de viviendas baratas a pagar hasta en 25 años para sostener el nivel de empleo. El mismo es cuidadoso en subrayar su carácter estrictamente coyuntural y en indicar que buscaba alterar en la menor medida posible, dadas las circunstancias, el perfil productivo del país. Sostiene, para fundamentar la necesidad de las medidas propuestas, "que grandes excedentes invendibles significan intenso malestar en la campaña, crisis industrial, desocupación y zozobra en las ciudades, postración general en todas las actividades del país, con repercusiones sociales de imprevisibles alcances" (capítulo I, punto I). Coincide con el aserto que la industrialización del país conspira contra las exportaciones, pero precisa que el mismo sólo sería irrefutable "si hoy fuera cierto que dedicándose a la producción de aquellos artículos que pueden producirse en condiciones especialmente favorables, el país tuviese oportunidad para exportar cantidades crecientes de esos productos de su suelo", aunque advierte que "ello no significa, desde luego, que toda industria debe ser fomentada. Debemos precavernos del error de promover aquellas producciones que tienden a disminuir las importaciones de los países que sigan comprando nuestros productos en la medida suficiente para permitirnos pagar esas importaciones" (capítulo I, punto 12). El estímulo ofrecido a la industria consiste en préstamos a largo plazo (quince años), proponiendo en materia aduanera exclusivamente la adopción de medidas anti-*dumping*, un sistema de *draw-back* y la reducción de los aranceles de las materias primas cuando éstas estuvieran más gravadas que los productos finales. El fomento de las exportaciones industriales se basa en la posibilidad de usar el cambio adicional creado por ellas en efectuar libremente y en la misma medida importaciones de artículos sujetos a restricciones, aunque, previendo que este mecanismo, dado el alto precio pagado por el cambio adicional "podría estimular artificialmente el desarrollo de ciertas actividades que más tarde no podrían subsistir", dispone, como garantía para que ello no ocurra, que "estas operaciones se hagan por intermedio de organizaciones responsables, que eviten la dispersión de esfuerzos y coordinen la acción de las firmas autorizadas" (capítulo III, punto 42).

Ello no obstante la negativa de las grandes entidades corporati-

vas, excepto la Unión Industrial Argentina, es cerrada, y se basa no sólo en el rechazo a una mayor injerencia estatal en la economía, sino también, sobre todo por parte de las corporaciones agropecuarias, en el repudio a la derivación de recursos hacia el sector industrial y la construcción. El grueso de la clase dominante confiaba en que el juego de las leyes de mercado restablecería el rol central del sector agropecuario, restituiría los niveles de renta imperantes hasta la crisis y orientaría el proceso de acumulación en el sentido más adecuado. Sus preocupaciones eran desactivar el complejo aparato estatal creado durante la crisis y que teme se autonomice; mantener un férreo control sobre la situación social en previsión que, tal como había ocurrido tras la primera guerra mundial, se deteriorara al finalizar el conflicto; procurar que Argentina siguiera ocupando su lugar tradicional dentro de la división internacional del trabajo y mantener, con tal fin, lo más acotado posible el crecimiento industrial.

La Sociedad Rural Argentina sostiene que la prosperidad del país está supeditada a la marcha de los negocios agropecuarios y que no se debe fomentar artificialmente industrias que en un momento de normalidad obliguen a recurrir a trabas artificiales para mantenerlas, trabas que dificultarían la reanudación del intercambio. Carbap afirma "que la política económico-financiera que debe orientar las actividades del país ha de fundarse en una valorización equitativa de la producción agropecuaria y en un adecuado reajuste de los presupuestos nacionales, provinciales y municipales en relación a las posibilidades económicas del país. El apartarse de estos principios es perjudicial y de graves consecuencias para la Nación". La Confederación de Asociaciones Rurales del Centro y Litoral Oeste indica que la creación y fomento de nuevas industrias de carácter transitorio y de emergencia traerá al país más dificultades. La Bolsa de Comercio de Buenos Aires sostiene que la "regularidad de la vida económica debe ser mantenida y fomentada en su natural espontaneidad, de acuerdo con las leyes básicas que constituyen la estructura básica de la economía argentina", aunque agrega, paradójicamente, que: "es necesario que el fomento se dispense a aquellas industrias que utilizan las materias primas del país o que puedan utilizarlas en lo sucesivo, a fin de asegurar la instauración de una

industria estable. Sería conveniente incluir en la ley este criterio de selección y crear, con los representantes de las actividades privadas, el organismo que oriente, estimule y *discipline* (el subrayado es nuestro) el desarrollo industrial". El Segundo Congreso de la Industria y el Comercio sostiene que previo a cualquier plan se debe ordenar la administración pública y liberar a la iniciativa privada de las múltiples trabas que atentan contra su desarrollo natural".⁴⁰⁷

El proyecto recogió, por consiguiente, la oposición de los representantes de la mayoría de las fracciones del gran capital, aunque sus postulados no parecían contradictorios ni con los intereses de los criadores ni con los de ciertos sectores de la gran industria, tales como los frigoríficos norteamericanos, deseosos de ubicar carnes en su país de origen y las empresas del mismo origen, interesadas en ampliar sus importaciones de bienes de capital y materias primas. Pero el Plan, que procura también satisfacer los intereses ingleses en materia de venta de los ferrocarriles, plantea un realineamiento internacional dificultoso para buena parte de la clase dirigente y supone una asignación de fondos hacia el sector urbano en momentos que la preocupación fundamental de los sectores agrarios es la obtención —sin incremento en las cargas impositivas— del máximo posible de éstos para subsidiar su producción. Se ubica además en un contexto en que el régimen se encuentra crecientemente jaqueado, por una parte, por la resistencia de los sectores dominantes ante lo que les parece una excesiva intervención estatal y una amenaza de autonomización del Estado y, por otra parte, el creciente desprestigio y resistencia que levantan sus prácticas fraudulentas. El partido Radical decide no prestar apoyo a la iniciativa sin alcanzar una solución para el fraude que acababa de sufrir en Santa Fe y Mendoza y sus voceros utilizan para ello, en lo económico, argumentaciones próximas a las de la Sociedad Rural. Pero, a su vez, el propio partido gobernante desautoriza las negociaciones de Pinedo con la oposición, determinando su renuncia. La viabilidad política del Plan, como sin duda lo había percibido el ministro, no era independiente

⁴⁰⁷ Diario de la Cámara de Senadores, diciembre 17 y 18 de 1940, pp. 425-430.

de una negociación sobre las prácticas políticas y la actitud a adoptar sobre la guerra, lo que excedía ampliamente los márgenes que estaba dispuesto a otorgarle el elenco gobernante. El plan no llegó a concretarse, aunque los excedentes de la cosecha fueron comprados, al igual que en años anteriores, implementándose luego los planes de viviendas y el desarrollo del crédito a la industria mediante la creación del Banco Industrial.

Los alcances reales y los fines perseguidos por el Plan han sido objeto de apreciaciones contradictorias.⁴⁰⁸ Fue presentado como un plan de coyuntura. Pero ello pudo haber estado destinado a sortear oposiciones. Sin embargo, los créditos a la industria y la construcción se otorgarían a partir de un fondo que alcanzaría un máximo de 350 millones de pesos, de los cuales el mismo Plan estima se podrían asignar de inmediato entre 150 y 200 millones a la construcción (el proyecto aprobado por el Senado destina a este fin, durante el primer año de vigencia, la suma de 200 millones), mientras que la compra de los excedentes agrarios involucraría una suma de alrededor de 1.000 millones.⁴⁰⁹ Este hecho indica las prioridades y hace perfectamente creíble su carácter esencialmente coyuntural, ratificado por su autor años después⁴¹⁰ y que es subrayado en el mismo plan al manifestar, en cuanto a sus alcances, "que la solución del problema permanente de la financiación de la industria y las construcciones... tendrá que hacerse sin solicitar a los bancos ningún esfuerzo especial, como no sea su propio interés en invertir sus disponibilidades en las formas que mejor les convenga".⁴¹¹ Ello no obstante, el Plan Pinedo indica la percepción, por una fracción de la clase dominante, de la conveniencia de realinearse con los Estados Unidos; su elevado pragmatismo —favorecido sin duda por la influencia de Keynes, manifiesta en el punto IV del primer capítulo del Plan— para enfrentar

⁴⁰⁸ Pereyra, Ignacio José (1995), pp. 257-288; Cirigliano, Antonio Ángel (1986), pp. 129 y ss.; Louro de Ortiz, Amalia A. (1992), pp. 83-87; Schvarzer, Jorge (1996), pp. 188-190; Murmis, Miguel y Portantiero, Juan Carlos (1987), pp. 33-42; Llach, Juan J. (1984), pp. 515-558.

⁴⁰⁹ Schvarzer, Jorge (1996), p. 189.

⁴¹⁰ Pinedo, Federico (1946), tomo 1, p. 191.

⁴¹¹ Pinedo, Federico (1979), p. 414.

los problemas planteados por la cambiante situación internacional; la firme determinación de mantener los cambios inducidos por su política coyuntural bajo el control de las fracciones dominantes a través de la constitución, para implementar su aplicación, de órganos corporativos controlados por éstas, y su confianza en que un cierto desarrollo industrial basado en el procesamiento de las materias primas locales no debía ser necesariamente contradictorio con el modo de acumulación imperante, sino que, por el contrario, podría, aún conservando un papel secundario, complementarlo mediante la sustitución de importaciones a precios competitivos y el aumento de las exportaciones no tradicionales.

Este último aspecto ha llevado a tomar al Plan Pinedo como la expresión de una lúcida estrategia de largo plazo abortada, primero, por mezquindades políticas y, luego, por el populismo. El dinamismo de las exportaciones industriales durante la guerra habría demostrado la factibilidad de un crecimiento industrial basado en el mercado externo, tal como lo había propuesto —se afirma— Pinedo, y que fue frustrado por “la influencia negativa de la política económica a partir de 1944”.⁴¹²

Juan José Llach señala, en este sentido, que “mientras en 1939 las exportaciones de productos manufacturados no tradicionales representaban el 2,9% del total, en 1943 habían llegado a aportar el 19,4%. En este último año sobresalían las contribuciones de las industrias textiles, de alimentos y bebidas y química... En 1943 la industria textil exportó aproximadamente el 22% de su producción total y la química el 11,4%... Las cinco ramas más exportadoras reunían el 80,7% del total de exportaciones industriales y todas ellas estaban previstas en el informe Armour dentro de las de mayores ventajas naturales. Es verdaderamente notable que, se tratara también de ramas de gran crecimiento durante la guerra, el crecimiento y la aptitud exportadora estuvieron bastante correlacionados durante esos años”. La participación de las exportaciones industriales alcanzada en 1943, remata el autor, “fue escasamente superada en la historia

⁴¹² Llach, Juan José (1984), pp. 532-553.

CUADRO 39. EXPORTACIONES ARGENTINAS, 1939-1946 (DÓLARES CONSTANTES) (1)

Año	Exportaciones Totales	Exportaciones no tradicionales	Part. de 2 en 1 %	Relación tipo cambio exp./ Costo laboral(2)	Exportaciones tradicionales 1-2	Part.2 en 1 si 1 = año 1939 %
	1	2	3	4	5	6
1939	465.385	10.023	2,2	100,0	455.362	2,2
1940	403.287	19.676	4,9	100,9	383.611	4,2
1941	364.334	29.910	8,2	106,9	334.424	6,4
1942	386.384	50.414	13,0	108,5	335.970	10,8
1943	451.083	87.468	19,4	103,3	363.615	18,8
1944	488.701	70.900	14,5	97,1	417.801	15,2
1945	528.070	71.168	13,5	82,9	456.902	15,3
1946	742.627	81.872	11,0	80,0	660.755	17,6

1) Monto de las exportaciones al tipo de cambio promedio para las exportaciones deflacionado por el índice de precios mayoristas de Estados Unidos.

(2) Costo laboral: salario nominal por hora trabajada en el sector industrial deflacionado por el índice de productividad.

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior. Tipo de cambio promedio exportador, Díaz Alejandro (1975), p. 413. Tipo de cambio exportador sobre costo laboral, Llach, Juan J. (1984), p. 550.

económica argentina posterior, mientras que la contribución de las ventas externas a las ventas totales de algunas industrias no fue igualada desde entonces...”

Múltiples elementos permiten dudar, sin embargo, de la relevancia en el largo plazo de este auge exportador y que haya sido el sesgo antiexportador de la política aplicada a partir de 1943 la causa fundamental de la evolución seguida por las exportaciones manufactureras no tradicionales a partir de 1944.

Llach utiliza como indicador esencial del desestímulo provocado por la política económica sobre las exportaciones, la relación entre el tipo de cambio exportador (tipo de cambio aplicado a las exportaciones corregido por la evolución de los precios mayoristas norteamericanos) y el costo laboral (salario nominal por hora trabajada en el sector industrial deflacionado por el índice de productividad). Haciendo esta relación en 1939 igual a 100, verifica que la participación de las exportaciones no tradicionales en las exportaciones totales sigue una curva similar (columnas 3 y 4 del cuadro 39) y ello es tomado como índice de una relación causal. Las exporta-

ciones industriales cayeron, indica, como consecuencia de la política adoptada con vistas a fortalecer el mercado interno.

Sin embargo, un análisis más detenido de los datos pone en tela de juicio esta interpretación. El cuadro 39 transcribe el valor de las exportaciones en dólares, para lo cual se ha aplicado el tipo de cambio exportador⁴¹³ deflacionado por el índice de precios mayoristas de Estados Unidos. Puede verificarse que las exportaciones no tradicionales tienen un "pico" en 1943, pero que en los años 1944, 1945 y 1946, pese a las modificaciones que experimenta el índice elaborado por Llach, su valor tiende a permanecer constante y a un nivel marcadamente superior al de 1942 y *que su participación en las exportaciones totales cae a partir de 1944 como consecuencia de la elevación del valor de las restantes exportaciones.*

La relación entre el tipo de cambio y el costo laboral ayudaría a explicar, por lo tanto, en el mejor de los casos, la tendencia al estancamiento en el valor de las exportaciones no tradicionales entre 1944 y 1946, pero evidentemente la relación entre la evolución de este índice y el de las exportaciones no tradicionales no es estrecha. El mismo no era en 1944, año en que las exportaciones caen un 14%, significativamente distinto al de los años 1939 o 1940, en que las exportaciones manufactureras no tradicionales crecen rápidamente. Y aunque la caída del mismo en 1946 es ya significativa, las exportaciones aumentan ese año un 15% respecto al anterior.

La evolución de las exportaciones no tradicionales se explica, fundamentalmente, por factores distintos a los indicados por Llach. Era esperable que el conflicto bélico originase una fuerte demanda de este tipo de productos. Ello ya había ocurrido durante la primera guerra mundial. Entre 1911 y 1913 la participación de las exportaciones no tradicionales en las exportaciones totales fue del 0,8%, en 1914 ascendió al 3,7% y el promedio de su participación durante el conflicto fue del 2,8%. En la inmediata posguerra estas exportaciones continuaron su crecimiento, pero a partir de 1921 comienzan a perder importancia. Se trata de un fenómeno normal en la medida

⁴¹³ Díaz Alejandro, Carlos F. (1975), p. 413.

CUADRO 40. EXPORTACIONES DE TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS, 1940-1946
TOTAL, RUBROS SELECCIONADOS Y PORCENTAJES

	1940	%	1941	%	1942	%	1943	%	1944	%	1945	%	1946	%
Hilados e hilos ...	2.959	40,0	9.708	41,9	24.561	35,2	28.718	17,1	16.189	19,3	10.628	15,9	7.280	9,9
Tejidos en piezas	1.224	20,3	7.272	31,3	22.883	32,8	91.535	54,4	48.596	57,8	31.464	47	29.718	38,1
Tejidos en otras formas	223	3,7	1.909	8,2	10.420	14,9	19.353	11,5	5.955	7,1	12.131	18,1	25.733	33
Artículos para vestido	240	4,0	1.733	7,5	9.022	13,0	25.838	15,4	10.012	11,9	9.112	13,6	8.141	10,4
Diversos artículos	1.388	23,0	2.570	11,1	2.861	4,1	2.747	1,6	3.255	3,9	3.626	5,4	7.217	9,2
TOTAL	6.034	100	23.192	100	69.747	100	168.191	100	84.007	100	66.961	100	78.089	100

FUENTE: Anuario de Comercio Exterior, años 1941 a 1946.

CUADRO 41. EXPORTACIONES DE CONFECCIONES (1), 1940-1946

	1940	%	1941	%	1942	%	1943	%	1944	%	1945	%	1946	%
Bolsas de arpillera	1.104	70,9	711	34,8	670	10,0	1.439	5,2	1.196	7,6	522	3,7	--	--
Confecciones de algodón	45	2,9	230	11,3	1.953	29,0	4.674	52,9	5.027	32,0	2.760	19,4	3.341	24,7
Confecciones de liana o mezcla	241	15,5	884	43,3	3.616	53,8	10.257	37,0	9.108	58,1	10.759	75,8	9.166	67,9
Telas impermeables	9	0,6	24	1,2	72	1,1	192	0,7	201	1,3	110	0,8	558(2)	4,1
Alpargatas	158	10,1	193	9,4	411	6,1	1.176	4,2	138	0,9	50	0,3	445	3,3
TOTAL	1.557	100	2.042	100	6.722	100	27.738	100	15.670	100	14.191	100	13.510	100

FUENTE: Anuario de Comercio Exterior, años 1941 a 1946.

ENRIQUE ARCEO

CUADRO 42. TEXTILES (AÑOS 1943-1945-1946), PRODUCTOS SELECCIONADOS. CUATRO PRINCIPALES COMPRADORES

	Países 1943	Montos	%	Países 1945	Montos	%	Países 1946	Montos	%
Tejidos en piezas									
	U. Sudafricana	65.900	72	Irlanda	4.859	15,4	Suecia	4.336	14,6
	Ecuador	2.923	3,2	Chile	4.778	15,2	Chile	4.125	13,9
	Chile	2.916	3,2	Palestina	2.911	15,4	Irlanda	2.127	7,4
	Bolivia	2.586	2,8	Sudáfrica	2.865	9,11	U. Sudafricana	1.719	5,8
TOTAL		91.535	100		31.464	100		29.718	100
Subtotal 4 países		74.325	81,2		15.413	55,1		12.377	41,7
Tejido en otras formas									
	U. Sudafricana	13.487	69,7	Francia	7.784	64,2	Francia	14.383	55,9
	Estados Unidos	1.670	8,6	Países Bajos	1.514	12,5	Posesiones francesas en Asia	5.314	20,6
	Bolivia	1.095	5,7	Estados Unidos	630	5,2	Países Bajos	1.931	7,5
	Posesi. belgas en Africa	729	3,7	U. Sudafricana	240	2,0	Estados Unidos	826	3,2
TOTAL		19.353	100		12.131	100		25.733	100
Subtotal 4 países		16.981	87,7		10.168	83,9		22.454	87,2

FUENTE: Anuario de Comercio Exterior.

CAPÍTULO VII. EL FIN DEL MODO DE ACUMULACIÓN

en que buena parte de estas exportaciones estaban originadas, más que en la competitividad de los productores argentinos, en la escasez originada por el conflicto y el desplazamiento de los mercados producidos por éste.

La industria argentina, en vísperas de la segunda guerra mundial, se encontraba más diversificada y —ante un enfrentamiento más importante y generalizado, y, por consiguiente, una alteración más profunda del tráfico internacional— era previsible que las oportunidades de expansión de las exportaciones no tradicionales fueran más amplias. En los hechos, mientras que el incremento de la participación de estas exportaciones en las exportaciones totales fue durante la primera guerra mundial de un 252% en relación con los años 1911-1913, el incremento durante la segunda guerra mundial fue, respecto al promedio de los años 1936-1938, del 647%. Pero ello no implica que las características de la demanda fueran distintas, ni que existieran perspectivas mucho más halagüeñas en cuanto a la posibilidad de mantener su nivel luego del conflicto.

El hecho atípico, en realidad, es su caída en una fecha tan temprana como 1944, pero ello se debe a que no pudo sustentarse el nivel excepcional alcanzado en 1943; las exportaciones de 1944 son, pese a ello, un 41% más elevadas que las de 1942.

El excepcional crecimiento de las exportaciones en 1943 está originado por un salto en las exportaciones de productos textiles, que crecen en pesos corrientes un 141%, elevando su participación dentro de las cinco industrias exportadoras más importantes del 30 al 40% y de confecciones, que crecen un 313%, pasando su participación del 3 al 6,5%. El descenso en el año 1944 es también atribuible a textiles y confecciones, que experimentan una caída del 50% y del 44% respectivamente, mientras crece la totalidad de los restantes rubros.

Los cuadros 40 y 41 transcriben, en precios corrientes, los principales rubros que componían estas exportaciones y su evolución entre 1940 y 1946. El cuadro 42 indica los cuatro principales compradores en 1943, 1945 y 1946, de tejidos en piezas y tejido en otra formas. El primer rubro es, tanto en 1943 como en 1946, el más importante de las exportaciones textiles, el segundo representaba en 1943 un 11% de esas exportaciones y eleva su participación en 1946

CUADRO 43. SUDÁFRICA: IMPORTACIONES TEXTILES (£)

	Año 1941	%	Año 1943	%	Año 1946	%
Reino Unido	9.779.145	41,7	6.656.548	23,7	19.026.589	33,2
Estados Unidos	5.446.009	23,3	1.300.411	4,6	14.621.252	25,5
Argentina	262.109	1,1	7.144.664	25,5	556.712	1,0
Brasil	124.194	0,5	5.233.455	18,7	2.812.850	4,9
Subtotal	15.631.457	66,60	20.335.078	72,50	37.017.403	64,60
Total importaciones de los rubros incluidos	22.951.144	97,8	23.989.533	85,5	46.336.709	80,7
Total importaciones textiles de Sudáfrica	23.457.723	100	28.048.275	100	57.377.331	100

Nota: incluye todos los rubros en que las importaciones provenientes de la Argentina fueron superiores a £ 1.000 en 1943.

FUENTE: *Statement of the Trade and Shipping of the Union of South Africa and the territory of South West Africa, 1944 y 1946.*

al 33%, duplicando prácticamente su monto al de las exportaciones de confecciones. Sumados, alcanzan, en 1943, el 57% del total de las exportaciones de textiles y confecciones y, en 1946, el 61%.

El hecho más notorio de este último cuadro es que, por una parte, en 1943, la Unión Sudafricana absorbía el 72% de las exportaciones de estos artículos, sin que ninguno de los restantes compradores tuviese un peso significativo, mientras que en 1945 las exportaciones a ese país representaban apenas el 7% del total, proporción que cae aún más en 1946 y por otra parte, que la aparición, en 1945 y 1946, de nuevos países entre los cuatro principales compradores está lejos de compensar la drástica caída de las exportaciones al mercado sudafricano. El examen de las estadísticas referentes a los restantes rubros indica que es también la evolución de las exportaciones de textiles y confecciones a ese país la que explica el salto de las mismas en 1943 y su descenso en los años subsiguientes. Resulta, por consiguiente, de sumo interés indagar lo ocurrido en Sudáfrica con las importaciones textiles.

El cuadro 43 transcribe para los años 1941, 1943 y 1946 el monto de las importaciones de textiles y confecciones sudafricanas en los rubros que en 1943 adquirió más de 1.000 libras a la Argentina, así como la participación en ellas del Reino Unido,

Estados Unidos, Argentina y Brasil. En 1943, el 85% de las importaciones sudafricanas de estos rubros y el 72% de las importaciones totales de textiles y confecciones provienen de estos cuatro países.

En 1941, cuando ya se ha producido una importante contracción en el volumen de las importaciones y un desplazamiento del Reino Unido por los Estados Unidos, estos dos países proveen el 66% de las importaciones de los productos considerados. El restante 44% es provisto por una serie bastante amplia de países que incluye, en puestos relevantes, a Japón y la India. La participación de la Argentina y Brasil en el mercado sudafricano es prácticamente desdeñable. En 1943 el panorama es totalmente distinto en razón de la extensión del conflicto, las exigencias que el mismo plantea a las economías inglesa y norteamericana y las dificultades que atraviesa el tráfico comercial, mucho más atenuadas en el Atlántico Sur. La Argentina efectúa el 30% de las exportaciones de los rubros seleccionados y el 25% de las totales; la participación del Reino Unido, desplazado de su carácter de principal exportador, ha caído del 42 al 24%, la de Estados Unidos del 23 al 5% y Brasil ha ascendido al tercer puesto con el 19% de las importaciones totales sudafricanas de textiles y confecciones. Esta situación se revierte en 1944 con el creciente control aliado sobre el Atlántico Norte y en 1946 las importaciones ya duplican el nivel de 1941; el Reino Unido ha recuperado, respecto de ese año, algo de su participación; incluso Estados Unidos la ha incrementado, aunque en escasa proporción. Argentina ha retornado a la que poseía en 1941 y Brasil, cuyas exportaciones eran mucho más especializadas que las de la Argentina, pues se encontraban concentradas en los productos de algodón, conserva aún una participación del 5%, pero el monto de sus exportaciones se ha reducido ya en un 50%. La participación de los rubros seleccionados en el total de las importaciones de textiles y confecciones ha pasado, por otra parte, del 98% en 1941 al 81% en 1946, lo que indica que la concentración de las importaciones en los artículos más imprescindibles da paso a una creciente diversificación acompañada de un retorno progresivo de los proveedores tradicionales (la participación de los cuatro mayores exportadores en los rubros seleccionados era en 1941 del 68%, ascendió en 1943 al 85% y en 1946 se redujo ya al 80%).

A medida que cede el conflicto aparecen, para la Argentina, nuevos mercados. Es el caso de Irlanda, Palestina y Suecia en materia de tejidos en piezas. Ello no obstante, las exportaciones son, en 1946, a pesos corrientes, un 67% inferiores a las de 1943, pues los nuevos mercados no logran compensar el descenso de la demanda sudafricana y la de los países latinoamericanos, que también se restringe a medida que se restablecen las vías normales de abastecimiento y se desarrolla, en algunos casos, un proceso de sustitución de importaciones.

En el rubro tejidos en otras formas, en cambio, tras una fuerte caída en 1944, se produce en 1945 y, sobre todo, en 1946, una significativa recuperación, de modo que, en ese último año, las exportaciones son un 33% mayores que en 1943. Esta elevación es atribuible al incremento de la demanda proveniente de los Países Bajos y, sobre todo, de Francia y sus posesiones en Asia, que absorbe, en 1946 el 76% de las ventas del rubro, básicamente constituidas por frazadas y mantas de lana, en general de baja calidad y precio, que estaban destinadas a las tropas o a paliar situaciones creadas por la guerra. Estos artículos habían ya revestido importancia en las ventas a Sudáfrica, Estados Unidos y las posesiones europeas en África, cuya disminución fue, en este caso, más que compensada por estas colocaciones ocasionales estrechamente ligadas a los efectos del conflicto bélico.

El caso de la industria textil es un ejemplo típico de la dinámica de las exportaciones de rubros no tradicionales durante el período bélico. Posibilitadas por la disrupción del comercio internacional o las exigencias del conflicto, tienden a disminuir a medida que se normalizan las condiciones del comercio internacional.

La situación no es, en efecto, diferente en el resto de las principales industrias de exportación, excepto la del cuero.

Alimentos y bebidas crece hasta 1946, pero ello es imputable a un súbito salto en ese año de las exportaciones a Brasil de bizcochos, galletitas, pan, galletas y fideos, que pasan de 32.000 dólares en 1945 a 4.279.626 dólares en 1946. Si se deja de lado este pedido extraordinario de galletitas, el máximo se alcanza en 1944 y las exportaciones son, en 1946, inferiores en un 15% a las de ese año. Este descenso se produce en el marco de constantes y pronunciados cambios en la importancia relativa de los distintos productos exportados.

Los aceites comestibles, los tomates y el azúcar llegan a su máximo en 1942, y en 1943 alcanzan su techo las exportaciones de pescado seco o conservado; chocolate en diversas formas, cascarilla de cacao y café (los datos incluyen también reexportaciones), pasas de uva, frutas secas y frutas conservadas y, finalmente, legumbres y hortalizas conservadas. En 1944 arriban a su tope las exportaciones de bebidas, que representaron ese año el 36% de las exportaciones del rubro. Estas consistían, fundamentalmente, en vermouth y vino, aunque también incluían otras bebidas alcohólicas y aun whisky, siendo su principal comprador Estados Unidos, sus bases y posesiones, aunque tenía alguna relevancia la demanda de Sudáfrica y las posesiones holandesas en América Central y, a partir de 1945, la de Suecia. En 1945 alcanzan su máximo, a su vez, las exportaciones de huevos, fundamentalmente desecados, en polvo o en escamas, que representaron, ese año, el 42% de las exportaciones de alimentos y bebidas. El principal importador de este producto era el Reino Unido y el descenso en sus compras, que se produce a partir de 1943, es compensado ese año por la aparición de nuevos compradores europeos, fundamentalmente Francia, Suiza y Bélgica. La caída de las adquisiciones de estos dos últimos países y el acentuamiento del descenso de las inglesas determina, empero, que en 1946 el nivel de las ventas sea el más bajo desde 1942. También llegan a su máximo en 1945, debido a un súbito incremento de las compras de Estados Unidos y Canadá, las exportaciones de caramelos, bombones, confites y pastillas, dulces, turrone y helados, que al año siguiente retornan prácticamente a su nivel de 1943. Igual suerte corren las exportaciones de especias, ajíes y salsas. Las exportaciones de miel continúan, en cambio, en rápido ascenso aun en 1946, aunque su significación en el total es reducida (5%), las de bizcochos, galletitas, pan, galletas y fideos, que venían reduciéndose desde 1943, año en que representaron apenas el 3% de las exportaciones alcanzan, en razón del pedido brasileiro, al 23% del total.

Las exportaciones de productos químicos, por su parte, llegan a su máxima importancia relativa entre las exportaciones no tradicionales (21%) en 1941, aunque continúan creciendo hasta 1946. Su evolución, como en el caso de las anteriores industrias, está acompañada de marcados cambios en la importancia relativa de los distin-

tos productos y en su mercado de destino. Cabe subrayar, por ser particularmente significativas, algunas de las transformaciones que experimenta la exportación de "sustancias y productos químicos y farmacéuticos para uso industrial o medicinal", rubro que concentró en promedio, durante los años 1940-1946, el 73% del total de las exportaciones de productos químicos. En 1941, el 54% de las exportaciones de estas sustancias estaba constituido por medicamentos preparados en forma de específicos, cuyo destino fundamental eran los restantes países latinoamericanos y representaban el 9,6% de las exportaciones totales de productos no tradicionales. Estas exportaciones de medicamentos, sin duda las más complejas desde el punto de vista técnico, descienden ininterrumpidamente hasta 1946, en que experimentan un ligero repunte. Ello no obstante sólo representan ya el 10% de las exportaciones de este tipo de sustancias y el 1,2% de las exportaciones totales de productos no tradicionales. El estallido del conflicto había provocado un incremento de la demanda de estos productos que limitó las posibilidades de exportación de la industria norteamericana hacia Latinoamérica. Esto fue aprovechado por la industria local (controlada en buena parte por filiales de laboratorios de esa nacionalidad), pero el redimensionamiento de la industria norteamericana de productos farmacéuticos determinó el rápido descenso de las exportaciones argentinas.

La evolución seguida por las exportaciones no tradicionales es por lo tanto demasiado compleja como para atribuir la caída en su monto global a la elevación de los costos laborales. En gran medida estas ventas encuentran su explicación en la desaparición de los proveedores tradicionales. Es el caso del azúcar, pero también de los productos conservados que reemplazan a los productos frescos provenientes del mediterráneo o de las bebidas, donde la Argentina contaba sin duda con adecuadas condiciones naturales de producción pero carecía de una técnica adecuada para sustituir permanentemente a Italia y Francia en el mercado norteamericano. En otros casos la demanda deriva de la necesidad, creada por la guerra, de conseguir un adecuado nivel de provisión de proteínas para las tropas y las poblaciones carenciadas (huevos desecados); abrigar a los desplazados por el conflicto (frazadas y mantas) o suministrar a las tropas

medicamentos. Era pues previsible que la demanda iría disminuyendo una vez pasado el punto más álgido del conflicto.

Resulta, por consiguiente, dudoso que, incluso si se hubiese aplicado desde 1943 una política más favorable a las exportaciones no tradicionales, éstas hubiesen podido efectuar una contribución importante al crecimiento de posguerra. Para conservar los mercados conquistados habrían debido lograr en el curso mismo del conflicto una mejora sustancial de la productividad a fin de aumentar su capacidad competitiva respecto al período previo a la guerra. Pero el incremento de la producción para el mercado externo se obtuvo mediante un uso más intensivo de los equipos ya existentes, que debieron sobrellevar el peso de un creciente deterioro.

Por otra parte, tal como ocurrió tras la primera guerra mundial, el fin del conflicto estaría necesariamente asociado a una elevación en el precio internacional de los productos tradicionales y a una reanudación del flujo de importaciones. La creciente competencia externa debía indefectiblemente destruir, en caso de persistirse en una política de libre cambio, parte de la industria creada durante la crisis y el conflicto. A su vez, la elevación en el precio de la carne y los granos tendería a traducirse en una caída de los salarios reales. El escenario más probable en el marco del modo vigente de acumulación era, por consiguiente, una crisis de la industria que difícilmente podía ser paliada por las exportaciones no tradicionales, salvo que se produjera una drástica reformulación de las condiciones de reproducción de la formación

En efecto, el hecho que subsistan en condiciones de ausencia de una política proteccionista una serie de actividades industriales no significa que las mismas puedan acceder al mercado externo. La mayoría de ellas sobrevive al abrigo de la protección brindada por los fletes y las tarifas aduaneras, que no por estar diseñadas con objetivos meramente fiscales dejaban de ser significativas, mientras que para poder exportar deben tener una calidad equivalente a la de sus competidores, ser capaces de desarrollar una organización comercial en el exterior, imponer el prestigio de sus marcas y, sobre todo, en el caso de los países nuevos, tener un nivel de productividad similar al del centro.

El precio de los productos exportados por estos países está deter-

minado, como se ha visto, por el precio del productor marginal en el centro, que asegura a éste igual tasa de ganancia que en las restantes ramas de actividad. Los productores agrarios obtienen la tasa media de ganancia local y la diferencia entre su precio de producción y el precio internacional aparece fundamentalmente como renta de la tierra, mientras que los industriales, para estar en condiciones de acceder al mercado mundial, deben obtener un precio de producción que, habida cuenta de las diferencias en las tasas de ganancia y los salarios, sea idéntico al del mismo producto en el centro. Ahora bien, la tasa media de ganancia era probablemente más alta en la Argentina y los salarios estaban regulados por la necesidad de atraer inmigración, razón por la cual, si bien eran más reducidos que en los países industrialmente más avanzados, tenían, en términos internacionales, un nivel elevado. En estas condiciones, la productividad en las industrias que desearan exportar no podía ser significativamente diferente al del centro y, en la medida que ello no ocurriera, la exportación sólo sería posible mediante una devaluación susceptible de reducir los salarios en la medida necesaria para igualar el precio de producción de la industria local con el del centro.

Esta devaluación sería la consecuencia necesaria del pasaje de un esquema de intercambio en que el trabajo del país nuevo en el sector agrario es potenciado en el mercado mundial a otro en que la cantidad de trabajo empleado en la manufactura aparece en el mercado mundial, por ser menos productivo, como menos intensivo que el realizado en el centro. Pero al realizarse ambas actividades en una misma formación económico-social, ello supone no sólo un menor valor internacional del trabajo incorporado a las manufacturas que acceden al mercado mundial, sino también una gigantesca transferencia de ingresos a favor de los terratenientes, que se apropian, vía reducción de los salarios en el conjunto de la economía y bajo la forma de renta de la tierra, de la diferencia de ingresos en el ámbito internacional del trabajo empleado en uno y otro sector.⁴¹⁴ La alter-

⁴¹⁴ La problemática generada para el desarrollo del proceso de acumulación por la productividad relativa del agro y la industria ha sido analizada, con particular agudeza, por Diamand, Marcelo (1973).

nativa a esta devaluación era establecer un sistema de cambios múltiples o de subsidios que extrajera excedente al sector agrario para posibilitar las exportaciones industriales, o una combinación de ambas políticas. Pero cualquiera de las dos tenían una escasa viabilidad política y social en el contexto de posguerra. La primera suponía una brutal ofensiva contra la clase obrera y los sectores ligados al desarrollo de mercado interno. La segunda, un severo enfrentamiento de los sectores industriales más concentrados con el agrario, al cual estaban profundamente ligados y el mantenimiento, al mismo tiempo, de un fuerte control sobre los costos laborales, lo que descartaba, en principio, el apoyo de la clase obrera en esa pugna.

El fugaz desarrollo de las exportaciones no tradicionales durante la guerra tenía un carácter fundamentalmente coyuntural y no era expresión de un proceso de maduración industrial que posibilitaba ahora el acceso al mercado mundial. No era, por lo tanto, índice de la viabilidad de una estrategia destinada a asegurar un crecimiento sostenido liderado por el sector externo y que habría sido frustrada por la política distribucionista del peronismo. Aun sin esta política, una estrategia de ese tipo se habría visto notoriamente trabada por los problemas que enfrentaba el agro y la necesidad no sólo de encarar un profundo reequipamiento industrial, sino también de implementar, para que el mismo tuviera lugar pese a la contracción del mercado interno y se orientase hacia el desarrollo de las exportaciones, de una política de tasa de cambio y de salarios que implicaba una profunda reformulación de la estructura social. Obviar este hecho, planteando implícitamente la posibilidad que Argentina siguiese, en la inmediata posguerra, un modelo del tipo coreano implica desconocer las peculiaridades del contexto internacional del período y, sobre todo, las singulares características de la inserción de los países nuevos en la economía mundial,⁴¹⁵ que determinaron que tampoco Australia y Canadá (si se deja de lado las exportaciones de este país ligadas a la articulación con Estados Unidos de la industria automotriz) tuvieran, hasta los años ochenta, un acceso significativo al mercado mundial de manufacturas.⁴¹⁶

⁴¹⁵ Arceo, Enrique O. (1990), pp. 77-102.

⁴¹⁶ En 1980, las exportaciones de manufacturas, tradicionales y no tradicionales,

De hecho, la estrategia exportadora quedó de lado, sobre todo a partir de 1946, dada la política de elevación de los salarios del peronismo. Pero, por una parte, pronto se pondría de manifiesto la dificultad para continuar compatibilizando, a través de una redistribución de la renta internacional lograda mediante la política cambiaria y el monopolio del comercio exterior, el crecimiento de los salarios y la conservación del nivel del beneficio industrial; el sector agrario no podía aportar una masa creciente de renta internacional y el sector industrial se encontraba imposibilitado (en razón del bloqueo norteamericano, las dificultades de aprovisionamiento derivadas de la reconstrucción europea y la creciente escasez de divisas) de reequiparse y de elevar su nivel de productividad. Además, por otra parte, terminada la dinamización del mercado interno resultante de la sustitución de importaciones de bienes de consumo masivo y de la redistribución de la renta internacional, la prosecución del proceso de acumulación exigía que se sentasen las bases para el desarrollo de las industrias productoras de medios de producción, o que se encarase una producción de bienes de consumo durable que sólo serían accesibles para una fracción relativamente reducida de la población. Cualquiera de estas dos estrategias o una combinación de ambas, requeriría también, más allá de las marcadas diferencias susceptibles de separarlas, una elevación de la tasa de excedente y un proceso de concentración y centralización del capital difícilmente compatibles con la articulación de intereses que posibilitó la asunción por parte de la mediana y pequeña burguesía industrial, con el activo apoyo de la clase obrera, de un lugar central en el proceso de reproducción.

La primera opción implicaba reeditar, en condiciones marcadamente distintas, el proceso que había dado lugar a la conformación

representaban en la Argentina el 23,1% de sus exportaciones totales; en Australia el 15,1 y en Canadá, si se exceptúan las exportaciones de vehículos, realizadas en su mayoría en el marco del tratado de complementación con los Estados Unidos, el 29,9%. En el mismo año, este tipo de productos constituían el 70,9 % de las exportaciones del conjunto de los países desarrollados y el 64,2% en el caso de los Estados Unidos. Conference des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, *Manuel de Statistiques du Commerce International et du Développement 1990*, Naciones Unidas, Nueva York, 1991.

de un sistema industrial en los países centrales y suponía un esfuerzo de acumulación difícil de asumir por una burguesía industrial económicamente débil y limitada en su accionar por el grado de movilización y organización alcanzado por la clase obrera y por la posición estratégica conservada por la clase terrateniente en tanto que proveedora de alimentos y materias primas y de las divisas necesarias para la prosecución del proceso de inversión. Ninguna fracción de la burguesía industrial bregó en consecuencia seriamente por su concreción. Habría requerido afectar decisivamente las bases del poder del sector terrateniente, profundizar las divisiones en el seno de la burguesía industrial y fortalecer el rol directo del Estado en el proceso de acumulación, lo que habría generado una resistencia sólo superable mediante el recurso a una activación política de la clase obrera susceptible de poner en peligro la dominación del capital en su conjunto.

La segunda opción era, sin embargo, dada la severa restricción existente en cuanto a la disponibilidad de divisas y la ausencia de las industrias básicas y de medios de producción susceptibles de dar apoyo técnico y económico a las nuevas actividades, difícil de encarar sin recurrir masivamente al capital extranjero, cuya penetración habría de acelerar el proceso de concentración y centralización, haciéndolo coincidir con un proceso de desnacionalización de la estructura industrial. Esto no podía sino generar la resistencia de los empresarios que serían las víctimas de las transformaciones ocasionadas por la introducción de nuevas tecnologías y pautas de consumo, y la del movimiento obrero, cuya influencia sobre el aparato estatal debía ser drásticamente reducida a fin de posibilitar el incremento del excedente y la reorientación del gasto público hacia la creación de las condiciones necesarias para la implantación de las nuevas actividades y la expansión de su mercado.

El fin del crecimiento industrial centrado en la sustitución de importaciones de bienes de consumo masivo y en la redistribución de la renta internacional abriría por lo tanto, desde comienzos de los años cincuenta, un período signado por agudos conflictos políticos y un crecimiento económico significativo pero marcadamente inferior al de países latinoamericanos que seguían una estrategia similar.

Argentina enfrentaba las consecuencias del agotamiento de las condiciones de reproducción ampliada del sistema de explotación del

suelo dominante en la región pampeana y la consiguiente restricción en la oferta de divisas; la presencia de condiciones políticas particularmente complejas, en buena medida resultantes del peso económico y social del bloque liderado por la clase terrateniente y del grado de organización y de movilización de ciertas fracciones de la burguesía y de los sectores populares que requirió la conformación y triunfo del nuevo bloque, así como problemas similares, en cuanto a la prosecución del proceso de industrialización, a los experimentados por la mayoría de los países latinoamericanos de grandes dimensiones.

La Argentina se había diferenciado hasta entonces de éstos por el hecho que la expansión del sector agrario había permitido la destrucción de las formas de producción preexistentes y la inserción de una parte sustancial de la población en formas de vida y consumo similares a las del centro. Pero esta semejanza con las economías centrales derivó de la excepcional productividad posibilitada por su sistema de explotación del suelo y de la magnitud de la renta internacional apropiada y no de las características de la estructura productiva y el progresivo retraso de los salarios respecto al centro imposibilitó finalmente que los sectores populares pudieran acceder a las nuevas formas de consumo que se desarrollaban en éste. La prosecución del proceso de industrialización se identificaría pues, al igual que en los restantes países del área, una vez finalizada la expansión resultante de la sustitución de importaciones de bienes de consumo masivo, con el crecimiento de un complejo de industrias relacionadas, directa o indirectamente, con el consumo de un sector restringido de la población. Pero la Argentina no contaba, como estos países, con un núcleo importante de población inserto en formas de producción precapitalistas cuya incorporación al sector urbano provocase un incremento considerable en el producto medio por persona ocupada y facilitase el incremento en el excedente necesario para la ampliación de la inversión y del consumo de los sectores privilegiados. Los factores que le habían otorgado una posición privilegiada en América Latina se transformaban en elementos que reducían su crecimiento potencial y tornaban particularmente compleja la red de oposiciones políticas y sociales.

UN BALANCE: LAS DIVERSAS CORRIENTES TEÓRICAS Y EL MODO DE ACUMULACIÓN OLIGÁRQUICO

Cabe intentar, a modo de conclusión, realizar un somero balance del camino recorrido.

Se ha verificado, en primer lugar, que la riqueza de los países nuevos resulta de la excepcional productividad de su trabajo en el agro con relación al centro, consecuencia de la mayor cantidad y calidad de la tierra a la que puede acceder, en razón de la imperfecta movilidad internacional del capital, una determinada cantidad de trabajo y del hecho que esta cantidad se potencia en el mercado mundial al aparecer como resultado de un trabajo más intensivo, equivalente al empleado en la parcela del centro donde sólo se logra la tasa normal de ganancia. Obtienen, en consecuencia, una transferencia de excedente por medio del intercambio. Las relaciones internacionales de producción en que se encuentran insertos les otorga, por lo tanto, una situación de privilegio respecto a la mayoría de las formaciones periféricas, cuyo trabajo tiende a aparecer en el mercado mundial como menos intensivo que el realizado en el centro. La magnitud de esta transferencia es, sin embargo, menor a la que hubiera percibido la clase terrateniente del centro si el capital industrial no hubiera impuesto el libre comercio. Los países nuevos operan como una prolongación agraria del centro que posibilita en éste la elevación de la tasa de ganancia del capital, ya que perciben como renta una magnitud menor a aquella que se hubiese apropiado, en su ausencia, la clase terrateniente del centro.

La potenciación de su trabajo no elimina, sin embargo, de por sí, el carácter periférico de las economías que se benefician con esa transferencia. La constitución de una periferia de la economía mundial es consecuencia de la conformación de un sistema industrial

en los países del centro, que es la base material en que se apoya la capacidad de su burguesía para orientar el desarrollo de las fuerzas productivas conforme a sus exigencias de rentabilidad. Esta constitución otorga a los países centrales una ventaja decisiva en la producción industrial y bloquea la configuración de un sistema industrial en la periferia, donde la acción de la ley del valor impulsa su especialización en aquellas producciones en que sus recursos naturales les posibilitan acceder al mercado de los países centrales. Queda así inserta en el ciclo reproductivo de éste y subordinada a su desarrollo. Aquello que la define no es pues su mayor o menor riqueza, sino el hecho que el capital carece en ella de la base requerida para orientar el desarrollo de las fuerzas productivas: no produce los medios de producción y de transporte en que se asienta la reproducción de su proceso productivo, ni puede generar aquellos necesarios para modificar su inserción en el mercado mundial.

Esto no impide que en ciertos países de la periferia las condiciones del intercambio posibiliten reproducir, durante una fase más o menos prolongada, las formas de consumo del centro. Pero si en el ínterin no han avanzado en la conformación de un sistema industrial el proceso de acumulación termina por frenarse ante el agotamiento o la plena utilización de los recursos naturales en que se basa, o los cambios técnicos generados en el sistema industrial del centro para mejorar los términos en que realiza el intercambio. Son necesarias entonces circunstancias excepcionales, como la posibilidad de poner en explotación, en condiciones favorables, otro tipo de recursos naturales, para que puedan relanzar su proceso de acumulación. Hasta las últimas décadas del siglo XX, en que una serie de procesos pasan a posibilitar la internacionalización del proceso productivo, existen, en efecto, limitadas posibilidades de desarrollar exportaciones de productos manufacturados de escasa complejidad técnica y la ausencia de un sistema industrial articulado constituye una traba para la incorporación y desarrollo de la producción con destino a la exportación de las actividades que son el eje del modo de acumulación en el ámbito mundial, cuyas características remiten al contexto en que fueron desarrolladas y cuya eficiencia depende, en gran medida, del complejo de actividades con que interactúan. Al mismo tiempo, el

crecimiento de la producción para el mercado interno choca con las escasas dimensiones de éste, resultado del poco desarrollo de la división del trabajo y con la carencia de divisas suficientes para proceder a la importación de los medios de producción que ella requiere y supone, en todo caso, la expansión de actividades con una menor productividad que las exportadoras, lo que torna más lento, o incluso anula, el crecimiento del producto per cápita. La historia de las formaciones periféricas deviene entonces, en la mayoría de los casos, en una alternancia de períodos de crecimiento acelerado, impulsados por la apertura de nuevas posibilidades de inserción en el mercado mundial con base en la explotación de sus recursos naturales y de períodos de estancamiento relativo.

El intento de crear en los países periféricos un sistema industrial en la fase de expansión acelerada de su inserción en el mercado mundial no depende, empero, de la percepción de esta situación, sino de las características e intereses del bloque dominante. El hecho decisivo a este respecto no es el carácter más o menos capitalista de la fracción hegemónica. El modo de producción capitalista abstractamente considerado se conforma a partir del dominio del capital productivo y de la creación de una estructura competitiva en cuyo marco cada uno de los capitales procura reducir sus costos y obtener una ganancia extraordinaria, lo que impulsa la constante transformación del sistema industrial en que se hallan insertos, imponiendo a cada capital individual la necesidad de modificar constantemente su proceso productivo a fin de subsistir. El proceso de acumulación del capital es, simultáneamente, un proceso de desarrollo de las fuerzas productivas sociales. Pero en el devenir concreto del capitalismo, donde la reproducción del capital en su conjunto tiene lugar a través del entrelazamiento jerárquico, en la economía mundial, de los ciclos nacionales del capital, las condiciones son marcadamente diferentes y las modalidades y el ritmo de desarrollo de las fuerzas productivas dependen de las características específicas que adoptan las relaciones nacionales e internacionales de producción. Si la hegemonía es asumida en la formación periférica por una fracción del capital cuyo interés está ligado al crecimiento con destino al mercado mundial de un tipo específico de producción, el desarrollo de las fuerzas pro-

ductivas asumirá necesariamente un carácter unilateral. La constitución de un sistema industrial requiere la asunción de un papel hegemónico por el capital industrial local, o la conformación de un bloque en que éste tenga un papel relevante o donde otros actores, en función de sus propios intereses, impulsen una estrategia de desarrollo industrial. E incluso en este caso, el hecho que el proceso de acumulación asuma características similares a las descritas dependerá de la estructura de mercado que se conforme y del grado de independencia tecnológica que logre la industria local respecto al capital del centro, lo que remite a un complejo conjunto de condiciones, variables en las distintas fases de desarrollo de la economía mundial capitalista.

En los países nuevos, donde la inserción en el mercado mundial se desarrolla sobre la base de la ocupación de un nuevo territorio, el conjunto de contradicciones existente entre las diversas clases y fracciones de clases y las diversas relaciones que éstas mantienen con el centro determina que la conformación del bloque dominante, resultante de las condiciones estructurales previas y de la forma en que se salda la lucha entre los actores en pugna, defina simultáneamente las reglas de acceso al suelo que van a regir el proceso de ocupación del territorio y la forma de articulación del ciclo del capital en la economía mundial —su subordinación a las exigencias de reproducción ampliada del capital específicamente industrial local, o su inserción en el ciclo del capital industrial del centro como un apéndice agrario de éste. En la Argentina, la hegemonía de la burguesía terrateniente dio lugar al establecimiento de reglas de acceso al suelo que permitieron conformar, a partir del predominio de la gran propiedad, una forma de producción que posibilita implementar un sistema de explotación del suelo perfectamente adaptado al objetivo de maximizar rápidamente la tasa de renta internacional y transformar una porción importante de ella en renta del suelo, en el marco de una inserción subordinada en el ciclo del capital del centro.

Esta renta internacional no depende exclusivamente de las condiciones naturales del suelo. No es una renta diferencial en escala mundial; puede existir incluso si no hay diferencias en la calidad de la tierra. Es un tributo que percibe el capital del país nuevo —en condiciones que no se conforma un sistema único de precios de producción

en el nivel mundial— en razón de la mayor cantidad y calidad de la tierra que puede poner en explotación. Y la cantidad de tierra que puede explotar depende —en igualdad de las demás circunstancias— de las reglas de acceso al suelo que rigen el proceso de ocupación. Esta cantidad condiciona la forma de producción, que determina, junto con la calidad de la tierra, el excedente total generado por el trabajo, parte del cual supone la apropiación de una renta internacional. Esta última asciende, en el caso argentino, donde probablemente sea más elevada, al 14% del PBI total, pero el excedente generado por el agro es sustancialmente mayor y supera el 30% del PBI.

La extensividad de la producción pampeana respecto a otros países nuevos no es entonces el resultado de una mayor abundancia relativa de tierra; de la negativa de los estancieros a encarar la agricultura y de la subordinación de ésta a las necesidades de los primeros; de la existencia de mecanismos especulativos distorsionadores de “la asignación de los recursos”, o de las ventajas, frente a los riesgos derivados de los cambios de precios, de la complementación entre la agricultura y la ganadería. Es consecuencia de la adopción, a partir de reglas de acceso al suelo que posibilitaron el predominio de la gran propiedad y el consiguiente desarrollo de la agricultura por medio de arrendatarios, de un sistema de explotación del suelo que permite maximizar la renta internacional por unidad de producto y, por consiguiente, el excedente extraído al trabajo, el cual adopta, fundamentalmente, la forma de renta de la tierra y de ganancias del capital comercial y usurario.

Las inversiones realizadas en el agro son, hacia los años veinte, las requeridas para el empleo de las más avanzadas técnicas productivas compatibles con el sistema. Obviamente, las inversiones en el agro pudieron ser mayores en el marco de otro sistema, pero el sistema dominante, una vez establecido, bloquea el pasaje a otro más intensivo, pues éste hubiera arrojado una menor tasa de ganancia. Si hubiera permitido obtener ganancias mayores habría sido introducido, en las zonas donde predomina la agricultura, por los pequeños y medianos propietarios productores de granos. Sus explotaciones eran mucho más especializadas que las grandes y, dada su dimensión y las características del terreno, las ventajas de desplazarse de una actividad a

otra debían ser en ellas sustancialmente menores; tampoco eran elevadas, dada su capacidad de acumulación, las posibilidades de obtener ganancias especulativas incrementando el peso del "capital-tierra" dentro de su capital total. Sin embargo, se limitaron a acortar la duración del barbecho a costa de la progresiva degradación del suelo sin poder desarrollar un sistema alternativo más intensivo que asegurase la reproducción de sus condiciones productivas en el largo plazo.

El papel decisivo que desempeña el sistema de explotación del suelo implementado sobre la base de la forma de producción asentada en el predominio de la gran propiedad no implica que no hayan incidido sobre su configuración las diferencias respecto a otros países nuevos, derivadas del clima y de la naturaleza del suelo, en la rentabilidad relativa de la agricultura y la ganadería. Pero el hecho fundamental es que la influencia de las diferencias de rentabilidad entre una y otra actividad sobre el sistema de explotación del suelo no son las mismas en un marco donde impera la pequeña propiedad y condiciones tecnológicas que, al limitar la competitividad de la gran empresa agrícola, impiden la reconfiguración de la distribución inicial del suelo, que en otro signado por la gran propiedad y un nivel de renta de la tierra que veda a los pequeños productores el acceso a la propiedad. Es que las modalidades de articulación entre la ganadería vacuna y la agricultura son necesariamente distintas, aunque las diferencias de rentabilidad entre ambas actividades sean las mismas, en una pequeña propiedad agrícola que en el marco de una gran propiedad.

El acento puesto en el sistema de explotación del suelo tampoco implica menospreciar la incidencia de las variaciones en los precios y de las contingencias climáticas sobre las decisiones referentes a la composición de la producción y la tecnología; pero esta incidencia puede detectarse tanto en las granjas de los *farmers*, cuya producción es más diversificada en el período en examen que en la explotación típica de la pampa húmeda, como en las más diversas economías campesinas, y que existan y sean relevantes no significa que expliquen los rasgos básicos que asume, en cada uno de estos casos, la explotación agraria.

Pero las características del bloque dominante no sólo dan cuenta, a través de las reglas de acceso al suelo, de las relaciones de pro-

ducción en el agro y del sistema de explotación del suelo en que se asienta su reproducción. Determina también el rol que asumen las distintas producciones en el proceso de acumulación y las modalidades de inserción de éste en el ciclo reproductivo del capital del centro. El lugar ocupado en Canadá, Australia o Estados Unidos por el capital industrial en virtud de las alianzas tejidas con fracciones de las clases subalternas, no sólo determinó el predominio de la propiedad agrícola familiar y la implementación de un sistema de uso del suelo que debió recurrir, para mantener los rendimientos, al desarrollo de un complejo sistema estatal de investigación y extensión y, crecientemente, al uso de fertilizantes, sino también —ese era el objetivo perseguido a través de las alianzas— la implementación de una política proteccionista que tendía a reservar la demanda creada por la expansión agrícola y a transformar a la industria local en el eje del proceso de acumulación.

Este objetivo fue perseguido y logrado en cada uno de estos países en grado diferente, conforme las distintas relaciones de fuerzas, las limitaciones y oportunidades brindadas por sus recursos naturales, su dimensión y ubicación geográfica. Pero en todos ellos, el modo de acumulación, aunque estuvo condicionado por la expansión del sector agrario, no tuvo en éste su eje exclusivo y el mismo tendió progresivamente a disminuir su importancia relativa en cuanto a la absorción de la mano de obra y la magnitud de la inversión. La pérdida de dinamismo del sector agrario no se identifica pues, en ellos, con la crisis del modo de acumulación.

La dominación oligárquica se tradujo, en cambio, en la Argentina, en la erección del sector agrario como eje indiscutido del proceso de acumulación y ello estuvo ligado a un crecimiento particularmente acelerado, pese a la tasa relativamente baja de inversión existente desde 1914. Es este último un rasgo específico del modo de acumulación. Una porción sustancial del excedente generado en el agro no necesita ser reinvertido en el sector para asegurar la prosecución de su expansión; las inversiones complementarias que ésta exige tienden a reducirse acentuadamente una vez configurada la estructura básica de medios de transporte, y el campo para las inversiones del gran capital local está limitado a las actividades suscepti-

bles de subsistir sin una protección significativa y en las que el capital extranjero no cuenta con ventajas derivadas de su magnitud o de sus ligazones externas. Esto no implica, sin embargo, la existencia de una plétora de capital-dinero en busca de oportunidades de inversión. Parte del excedente es repatriado por los inversores extranjeros. La clase terrateniente, en tanto que rentista, no se ve obligada por la competencia, como ocurre con el capital productivo, a reinvertir el excedente apropiado; puede gastarlo —y no duda en hacerlo— sin afectar la supervivencia de un “capital”, la tierra, que se valoriza sin su intervención. En una situación similar se encuentran los grandes ganaderos: las inversiones requeridas para mantener su posición competitiva son acentuadamente reducidas. El consumo es, pues, elevado.

El limitado monto de la inversión no es por lo tanto consecuencia de las características comerciales y financieras de la clase dominante y de su tendencia a limitar las inmovilizaciones de capital, sino de las relaciones internas e internacionales de producción que definieron el patrón de crecimiento y sobre la base de las cuales la Argentina operó como un apéndice agrario de los países centrales. Dentro del campo abierto a sus inversiones el gran capital local realizó inmovilizaciones significativas, como lo prueban los ingenios azucareros, los molinos harineros, las empresas procesadoras de alimentos para el mercado interno, las fábricas de bolsas, de calzado popular, etc. Pero el hecho que los rasgos fundamentales del modo de acumulación estén estructurados a partir de los intereses de la clase terrateniente no excluye que la actividad comercial y financiera obtuviera ganancias muy elevadas; que éstas se encuentren en el origen de muchas fortunas de la clase dominante; que parte de la renta del suelo se haya invertido en la especulación inmobiliaria, el comercio y las finanzas, y que una porción de las ganancias generadas por éstas últimas actividades se dirigieran hacia el agro y a algunas actividades industriales. Esta diversificación del gran capital local y la importancia de sus actividades específicamente comerciales y financieras constituye la contrapartida del lugar, en suma marginal, que ocupa, si se hace abstracción de sus inversiones agrarias, dentro del aparato productivo, consecuencia del limitado campo de inversión abierto a las actividades no ligadas a la expansión agraria y del

grado de dominación ejercido por el capital extranjero sobre el transporte, los servicios públicos, la banca, el gran comercio de exportación y la elaboración de las mercancías exportadas. Pero el hecho que el gran capital local realice inversiones en una gran cantidad de sectores no implica que no exista una diferenciación entre sus diversas fracciones en función de sus intereses predominantes, ni que el bloque dominante y el consecuente modo de acumulación no se estructure a partir de la hegemonía de una de estas fracciones.

Un patrón de acumulación como el articulado en la Argentina debía inevitablemente verse afectado por el agotamiento de la superficie susceptible de ser incorporada a la agricultura y por los obstáculos que erige el sistema de explotación del suelo para su uso más intensivo. Esta última es una barrera existente en todos los países nuevos, cualquiera sea el sistema de uso del suelo adoptado. Una vez definidas las relaciones de valor que aseguran su reproducción el pasaje a un sistema más intensivo supone, frente a la estabilidad de los precios de los productos agrarios en el mercado mundial, un deterioro en la rentabilidad que tiende a frenar, en todos ellos, el cambio. Pero en la Argentina, la política implementada con el fin de maximizar la renta del suelo limitó los requerimientos del sector agropecuario a las restantes actividades y trasladó al exterior los efectos multiplicadores de la inversión productiva, frenando la expansión del mercado interno y la profundización de la división del trabajo en el seno de la formación. Esto genera que la pérdida de dinamismo del sector agrario se traslade pesadamente al conjunto de la economía, tal como se pone de manifiesto durante el período 1913-1929, mediante un descenso de la tasa de crecimiento de la economía similar a la experimentada por el sector agropecuario y que esta desaceleración se vea notoriamente agravada, en el nuevo contexto internacional, por los obstáculos para reponer el capital fijo e incorporar las nuevas tecnologías agrarias.

El atraso en el desarrollo de las industrias metalmeccánicas impide el reequipamiento por la industria local de un agro que ha experimentado una radical reducción de la mano de obra disponible, como consecuencia de un crecimiento industrial que procura, mediante el mejor uso de la capacidad instalada y el desarrollo de nuevas pro-

ducciones de escasa complejidad, paliar las consecuencias de la reducción de la capacidad de compra externa. La ausencia de actividades de investigación y de desarrollo de nuevas especies y de una oferta adecuada de plaguicidas y pesticidas frena durante varias décadas, junto con el insuficiente grado de mecanización de las tareas, la incorporación de las transformaciones tecnológicas que experimenta la agricultura en el centro y que posibilitan un incremento importante de la producción sin alteraciones sustanciales en el sistema de uso del suelo. Pero, además, las trabas que enfrenta el mantenimiento del volumen de la producción agraria y su expansión se ven notoriamente agravadas por el hecho que han cambiado también las condiciones de su articulación en la economía mundial. El desarrollo de híbridos y de nuevas variedades, el abaratamiento de los fertilizantes, plaguicidas y pesticidas, reducen los costos de los sistemas de producción más intensivos, disminuyendo la renta internacional y el proteccionismo produce, de manera mucho más inmediata, igual efecto.

En estas condiciones, los límites que enfrenta el modo de acumulación son, sin duda, difíciles de percibir bajo los supuestos con que se construye la teoría neoclásica y conforme a los cuales al cambiar la dotación relativa de factores como consecuencia del proceso de acumulación también lo hacen las ventajas comparativas y pueden acceder al mercado mundial nuevas producciones, de manera que una menor tasa de crecimiento de la producción agropecuaria no tiene razón para traducirse, aun aceptando que sea inevitable, en un menor dinamismo del comercio exterior y una menor tasa de crecimiento global. Este aserto deja, sin embargo, de lado las marcadas diferencias de productividad existentes, en el caso argentino, entre el sector agrario y un sector industrial en definitiva atrasado y, en general, el hecho que la capacidad de las economías más desarrolladas para adaptarse, en situaciones normales, a los cambios en el contexto internacional, deriva del control que ejercen sobre un sistema industrial que permite el desarrollo de nuevas formas de producción y de nuevos productos conforme a las cambiantes condiciones de la oferta y la demanda y el consiguiente cambio en la composición de sus exportaciones. En las formaciones periféricas, en cambio, el capitalismo se expande sin sistema industrial, resultando el pasaje

del comercio de productos primarios al de industriales una tarea compleja, ya que la posibilidad de hacerlo en algunos rubros no es normalmente independiente de la eficiencia de la industria en su conjunto y ésta depende, en buena medida, de sus dimensiones y del grado de acumulación alcanzado, razón por la cual no son en absoluto indiferentes, para las posibilidades de cambio en la composición del comercio exterior, las características asumidas por el modo de acumulación bajo el cual se desarrolla la exportación de productos primarios.

El modo de acumulación implementado por la oligarquía no estaba, sin embargo, irremisiblemente condenado a ser reemplazado. Era posible, aún en 1945, pensar en el desmantelamiento, como consecuencia de la reanudación de los flujos comerciales y la restauración del libre cambio, de buena parte de las actividades industriales desarrolladas a partir de la crisis. Pero éstas habían permitido el crecimiento de sujetos sociales que no estaban resignados a desaparecer: pequeños industriales y obreros ligados a industrias dependientes de la protección; actores políticos que percibían con sagacidad la posibilidad abierta para un cambio sustancial en la relación de fuerzas económicas, sociales y políticas. Se iniciaba así la revolución peronista y con ella, según Halperin Donghi, la contradicción que signará el devenir de la Argentina hasta 1989: la oposición entre "un perfil de sociedad comparable al de los países industriales maduros", que se niega a morir, y "una economía que se hallaba sólo en las primeras etapas de un proceso industrializador" y que no puede sustentarla.⁴¹⁷

Cabe, sin embargo, poner reparos a la novedad de esta contradicción. La Argentina oligárquica es una sociedad con una estructura social comparable a la de muchos países industriales maduros. Sin duda, el sector secundario tiene una menor importancia relativa como consecuencia del menor desarrollo industrial, pero no se trata de una diferencia abismal, no alcanza al 15% y ello se traduce en un mayor peso de los servicios, puesto que el sector agrario pampeano absorbe una porción de la población similar a la ocupada por el sector primario en los países centrales. El núcleo urbano, ampliamente

⁴¹⁷ Halperin Donghi, Tulio (1994), pp. 30-31.

CUADRO 44. ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN ACTIVA OCUPADA EN % DE LA POBLACIÓN ACTIVA TOTAL. 1930

	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario
Países desarrollados	34,5	31,3	34,2
Argentina 1925/1929	35,9	26,9	37,2
Países subdesarrollados	76,6	10,0	13,3

FUENTE: países desarrollados y subdesarrollados, Bairoch, Paul (1997), vol. III, pp. 382 y 741; sector secundario comprende minas, industria manufacturera, construcción, producción y distribución de electricidad y gas. Argentina: CEPAL (1959), parte 1, p. 116.

predominante, cuenta, pese a la fuerte concentración del ingreso, con niveles de consumo relativamente elevados —es un rasgo propio de la periferia próspera que subsiste por entonces en alguna medida— y la presencia de la clase obrera es notoria y no ha dejado de aterrorizar, desde principios de siglo, a la clase dominante. La dispersión de la mayoría de ella en una multitud de pequeños talleres es más que compensada por su importancia en las grandes plantas procesadoras para la exportación; el transporte ferroviario y los puertos, es decir, en los centros nerviosos de la Argentina oligárquica.

La crisis y luego la guerra han incrementado esta presencia y creado un actor social que no está integrado por inmigrantes externos recientes dispuestos, como lo han hecho decenas de miles de sus predecesores, a regresar a su país de origen ante el deterioro de las condiciones locales y renuente a volver a una estructura agraria en la que cuenta con escasas posibilidades de empleo permanente y donde las condiciones de vida son peores que en el ámbito urbano. Pero si esto torna más complejo un proceso de reversión de la situación a los años veinte, no cambia los datos esenciales de la contradicción indicada por Halperin Donghi. La Argentina integró, desde principios de siglo XX, una periferia donde se reprodujeron las condiciones sociales del centro. Australia es, en muchos sentidos, ya en los años veinte, un país socialmente más avanzado que la mayoría de los países europeos; también lo es, en ciertos sentidos, Uruguay. En la Argentina, el radicalismo ha sido parco en la aprobación de los proyectos socialistas y un buen número de ellos se encontraba aún pendiente de aprobación.

Pero es indudable que en el nuevo clima de posguerra ningún actor político importante habría podido ignorar la tendencia a ampliar los derechos de los trabajadores, consecuencia inevitable de una presencia soslayada, la mayor parte del tiempo, a través de la represión y el falseamiento del juego político. La contradicción entre un perfil de sociedad comparable al de los países industriales maduros y una economía que se encuentra a las primeras etapas de un proceso industrializador es, pues, más que el resultado de una revolución peronista que otorga ciudadanía a los sectores social y políticamente marginados, la característica central de un país donde la hegemonía oligárquica cerró el camino a la constitución, siquiera parcial, de una estructura productiva local susceptible de sustentar las formas de producción y de consumo hechas posibles por sus modalidades de inserción en la economía mundial.

Esta contradicción no fue manifiesta mientras se mantuvieron las condiciones de reproducción ampliada del modo de acumulación oligárquico, o las esperanzas de su reconstitución. Bastaría, pensaba un amplio espectro de la sociedad, con imponer una distribución más justa del producto y con romper las sujeciones más evidentes al capital extranjero, eliminando las transferencias de ingresos ligadas a ellas, para lograr una sociedad moderna e integrada, libre de los rasgos deformantes impuestos por la dominación oligárquica.

El problema es que este intento iba a tener lugar cuando las condiciones internas y externas de reproducción ampliada del modo de acumulación oligárquico estaban agotadas. Pero las dificultades derivadas de ello no son —es preciso subrayarlo— una consecuencia del accionar de una sociedad que ya entonces se negaba a morir y que pronto habría de descubrir que el avance en el proceso de industrialización debía enfrentar serios obstáculos.

La mera recuperación de los niveles de producción agrícola habría de exigir un lapso considerable de tiempo, dada la caída del nivel de equipamiento y las dificultades para su compra externa. Pero, incluso, esta recuperación no habría podido evitar la contracción de la renta internacional provocada por el descenso de las exportaciones per cápita, iniciado ya en 1926, y por los cambios en el contexto internacional.

El peso económico y social del conjunto de actores ligados a la expansión oligárquica sería un obstáculo adicional. Estos permanecerán en la pertinaz búsqueda de una revancha y percibirán la industrialización como un intento absurdo de falsear las leyes del mercado, causante, junto con la demagogia peronista, de sus sinsabores. Se trataba, en las alegaciones de buena fe, de una peculiar ceguera frente a las condiciones que determinaron la crisis del modo de acumulación oligárquico, facilitada, sin duda, por sus débiles manifestaciones durante los años veinte, hecho que permitió atribuir-la a factores externos y puramente coyunturales, cosa que no fue posible, por ejemplo en Brasil, donde la crisis de la economía cafetalera se manifiesta antes de la gran crisis. Pero esta ceguera está también presente, en mayor o menor medida, en sus antagonistas. Éstos apuestan a circunstancias internacionales que eleven el precio de las exportaciones y alteran, en busca de una mejor distribución del ingreso, las condiciones de funcionamiento del sistema de explotación del suelo. Pero no transforman el régimen de propiedad que le sirve de sustento, ni generan, por lo tanto, nuevas condiciones sociales para el relanzamiento de la expansión agraria.

La estructura industrial que surge de la guerra se caracteriza, a su vez, por la coexistencia de las grandes plantas ligadas, básicamente, al procesamiento de productos agropecuarios, con una multitud de pequeños talleres que sustituyen importaciones. La crisis del sector agropecuario limita las posibilidades de expansión de las primeras; los segundos están lejos de erigirse en la base de una burguesía industrial que, prevaleciendo de su control del mercado interno, libra su batalla en el mercado mundial.

La expansión de la demanda a través de la transferencia del excedente agrario al sector urbano enfrenta, por su parte, obstáculos crecientes, mientras que el peso de la clase obrera impide impulsar, a través de la reducción de los salarios, un proceso de acumulación centrado en la inversión que, de todos modos, se enfrentaría, al igual que los intentos de aumentar los beneficios de la industria a través del incremento de la productividad, con una escasez de divisas que frena el reequipamiento industrial. El Estado, que es el único que puede —dada la magnitud de éstas— realizar las inversiones exigidas

por la fabricación de productos intermedios con el fin de reducir las necesidades de importación, encontrará a su turno serias dificultades para su concreción. La revolución peronista se identifica mucho más, en razón de sus apoyaturas sociales y de su ideología, con la búsqueda de la felicidad del pueblo a través de una “justa” distribución del ingreso, que con la asunción por el Estado de un rol central en el proceso de acumulación, para lo cual manifiesta, además, lo que no es sorprendente, una escasa habilidad. El Estado intervencionista tenía sólidos antecedentes en la Argentina oligárquica de la época de crisis; pero era éste, fundamentalmente, un intervencionismo destinado al control de los mercados a partir de la concertación, en multitud de juntas y comités asesores, de los intereses de la clase dominante. Modalidad de intervención que preservará, aunque con otro signo, el peronismo. El Estado productor tenía escasa experiencia y ésta estaba en gran parte relacionada con la acción de las fuerzas armadas, que persigue en las empresas estatales un conjunto de objetivos no siempre compatibles entre sí ni con la eficiencia empresarial.

Podría añadirse otro problema. El hecho que la revolución peronista no es el resultado, como es el caso en las experiencias de industrialización rusa, japonesa o coreana, de la necesidad de una clase dirigente, que controla el aparato estatal con una acentuada autonomía respecto a empresarios y obreros, de asegurar su supervivencia y la de la Nación a través del desarrollo industrial, ni expresa la voluntad de los sectores más concentrados de la clase capitalista de utilizar el Estado para fortalecer su posición en lo interno y en el mercado mundial. Hecho inevitable, si se tiene en cuenta la estructura económico-social de la Argentina oligárquica, pero que requería la configuración de un bloque político-social de especiales características, tarea para la cual revolución peronista carece de respuestas suficientes. Pero el propósito no es aquí indagar sobre las peculiaridades de la revolución peronista, sino subrayar que la contradicción entre una sociedad con un perfil semejante al de los países industrializados y un proceso de industrialización incipiente es una herencia de la Argentina oligárquica que la revolución peronista pone de manifiesto, fundamentalmente, a través de los obstáculos que enfrenta. Obstáculos que, de una manera u otra, habría debido sortear

el nuevo bloque dominante, cualquiera fuesen sus características.

Puede sostenerse, claro está, que la perduración del modo de acumulación oligárquico hubiera sido, en definitiva, un camino menos doloroso que el finalmente seguido. No es, sin embargo, ocioso preguntarse sobre el costo, en términos políticos y sociales, de esta alternativa, ni subrayar que la apuesta a la profundización de la industrialización no era, en el contexto de posguerra, irrazonable. La peculiar evolución de Raúl Prebisch, de influyente funcionario económico en la Argentina oligárquica a agudo crítico de la división internacional del trabajo en que ésta se sustenta, es la expresión, más que de un derrotero personal, de la toma de conciencia de los límites impuestos al proceso de acumulación por las relaciones nacionales e internacionales de producción en que se asienta la Argentina oligárquica. Y si se tiene en cuenta que Argentina no contaba, como Brasil, de un inmenso reservorio de mano de obra capaz de sustentar un vigoroso crecimiento extensivo de las relaciones capitalistas, los resultados económicos hasta 1975 no fueron, pese a los múltiples avatares sufridos y los recurrentes desemboques en callejones sin salida, todo lo decepcionantes que habría cabido esperar.⁴¹⁸ Sobre todo teniendo en cuenta que Australia, en un contexto interno e internacional más favorable, pagó el costo del cambio de eje en su proceso de acumulación con el estancamiento de su ingreso per cápita durante treinta años.

Y si hoy resulta necesario enfatizar estas reflexiones elementales, constitutivas del sentido común hace 20 años, no es por los avances ocurridos en el ínterin en la ciencia económica y en el análisis histórico, sino por el hecho que, a comienzos del nuevo siglo, el proceso histórico tiende a ser visto desde la perspectiva de la victoria de la revancha oligárquica. La indagación realizada puede ser entonces de utilidad al mostrar que la Argentina oligárquica no fue

⁴¹⁸ El producto per cápita de la Argentina disminuyó, respecto al ingreso per cápita promedio de Canadá, Australia y Estados Unidos, entre 1929 y 1946, a una tasa del 1,46% anual; entre 1946 y 1975, período en que el modo de acumulación se centra en la sustitución de importaciones, a una tasa de 0,28% anual; entre 1975 y 1990, período de desagregación, tras el triunfo de la revancha oligárquica, del anterior modo de acumulación, a una tasa del 2,8% anual. Datos elaborados con base en Maddison, Angus (1997), pp. 270-272 y 280-281, con promedios trienales móviles.

resultado de las leyes de mercado ni el único recorrido histórico viable; se construyó, al igual que los restantes países nuevos, a partir de reglas de acceso al suelo que fijaron las pautas para la distribución de la riqueza y la operación de los mercados. Y si bien Argentina se sujeta durante ese período, en lo esencial, al juego de la competencia en el mercado mundial, no fue ésta la receta de los países nuevos que habrían de integrarse en definitiva al centro.

Al dejar de lado la presunción que el proceso de acumulación estuvo orientado por el mercado, a menudo ligada a la aseveración que sus resultados fueron, en virtud de ello, los mejores que era posible alcanzar, la atención ha debido centrarse en las condiciones sociales diferenciales que presidieron la constitución de los distintos modos de acumulación en los países nuevos y sus efectos sobre las modalidades de desarrollo. Y hemos partido para ello de los intereses específicos de las diversas fracciones del capital y de las relaciones de fuerza entre ellas y con los sectores dominados, así como con el capital de los países centrales.

Este punto de partida constituye, en realidad, uno de los resultados de la indagación y no implica desconocer la acción del mercado mundial sobre la evolución de un país periférico. En el caso de los países nuevos, la existencia de una renta internacional obligó a descartar, en primer lugar, la hipótesis que la reproducción de la estructura centro-periferia tiene lugar fundamentalmente a través de las transferencias de excedente desde la periferia hacia el centro por medio del intercambio. Para conservar las nociones de centro y periferia, consideradas imprescindibles para comprender la dinámica de la economía mundial, fue necesario entonces pasar del examen de las relaciones internacionales de distribución al de las relaciones internacionales de producción. La existencia de un centro y de una periferia de la economía mundial aparece, en esta perspectiva, como el resultado de condiciones materiales asimétricas en cuanto al control por el capital sobre el desarrollo de las fuerzas productivas sociales. Pero la distinta trayectoria seguida por los países nuevos indica también que, en ciertos casos, sin duda excepcionales, la reproducción del lugar ocupado por un cierto país en las relaciones internacionales de producción no es inmodificable. La estructura centro-periferia se repro-

duce en la medida que la inserción subordinada en el ciclo del capital de los países centrales posibilita a las fracciones del capital periférico que la logran, o que se benefician con ella, conformar una relación de fuerzas ideológica, económica y política entre las clases que les posibilita estructurar un modo de acumulación acorde con las exigencias que plantea esa modalidad de inserción. Son, en definitiva, las alineaciones sociales que tienen lugar en cada país, poderosamente influenciadas, sin duda, por las relaciones que entrelazan a cada una de las fracciones de la clase dominante con el mercado mundial y por los condicionamientos que logran imponer a su accionar los sectores subordinados, las que definen las distintas estrategias de acumulación que posibilitan, en cada momento, las modalidades de desarrollo de la economía mundial y la base productiva del país periférico. La dinámica de la reproducción de las relaciones centro-periferia y de los intentos para acotarla o superarla remite, por lo tanto, como punto de partida, en el análisis de un país determinado, a la configuración del bloque dominante.

Las páginas precedentes implican, pues, una doble invitación, por una parte a profundizar el debate sobre las categorías que permiten explicar la Argentina oligárquica. Creemos que la importancia teórica y política de esta discusión no es menor. Uno de los mitos fundantes del actual liberalismo autóctono es la oposición entre una Argentina rica gracias a su plena inserción en las corrientes mundiales de capitales y mercancías y una Argentina empobrecida por políticas intervencionistas y demagógicas que otorgaron beneficios insustentables a la luz de las reales condiciones económicas. El examen de los límites e implicancias del modo de acumulación implementado por la oligarquía es, en este sentido, una tarea fundamental y que debe liberarse de una pesada tradición que explícita o implícitamente remite las insuficiencias del desarrollo en este período a la existencia de sectores o actitudes semif feudales o a una clase dirigente insuficientemente capitalista por su aversión al riesgo, su búsqueda de ganancias especulativas o a su inserción en mecanismos distorsionadores de la asignación de recursos, posiciones que carecen de suficiente sustento empírico, pero que remiten, además, a un tipo ideal de desarrollo capitalista en que se encuentran ausentes las

distintas características que imprimen al mismo las diferentes fracciones del capital en función de sus intereses y de sus articulaciones con el centro.

Pero, tenemos la esperanza, también, que esta indagación sobre la Argentina oligárquica a partir de los intereses de la fracción hegemónica, de las características del bloque que lidera y de las modalidades que impone al proceso de acumulación en su conjunto, ayude al debate teórico y político actual. Si el modo de acumulación bajo el cual se desarrolla una formación es resultado de una relación de fuerzas sociales que impone una estrategia de acumulación en el marco de condiciones internas e internacionales que limitan, pero no eliminan las opciones posibles y si no es indiferente que esta estrategia impulse o no un proceso de articulación progresiva del sistema industrial; que se asiente en el deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de la población o que abra posibilidades de un creciente bienestar, participación e integración social, entonces la pugna en torno a la orientación del proceso de acumulación y a los mecanismos susceptibles de subordinarlo a las necesidades de la mayoría es el núcleo de todo debate teórico y político relevante. Y se trata de un debate muy diferente al centrado en la forma de paliar los costos y distribuir las cargas de un modo de acumulación que es fetichizado como el resultado ineluctable de las leyes de mercado.