

45



Industria y concentración económica

(desde principios de siglo
hasta el peronismo)

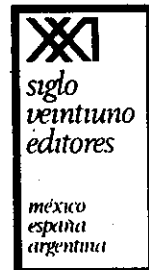
L597

AFN 7535

por

Eduardo F. Jorge

DONACION DE	Celal
FECHA	19 JUN. 1984





siglo veintiuno editores, sa

AV. CERRO DEL AGUA 248, MEXICO 20, D. F.

siglo veintiuno de españa editores, sa

EMILIO RUBIN 7, MADRID - 33, ESPAÑA

siglo veintiuno argentina editores, sa

PERU 952, BUENOS AIRES, ARGENTINA

Nº Editorial: 19

Primera edición, 1971

Tercera edición, mayo de 1975

© Siglo XXI Argentina Editores S.A.

Perú 952, Buenos Aires

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Impreso en la Argentina

Printed in Argentina

INDICE



PREFACIO	9
INTRODUCCIÓN. EL PODER Y LA INDUSTRIA ANTES DE PERÓN	17
CAPÍTULO I. PROYECTO ECONÓMICO Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN LA DÉCADA DE LOS AÑOS 20	43
CAPÍTULO II. COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES INDUSTRIALES EXTRANJERAS EN LA DÉCADA DE LOS AÑOS 20	79
CAPÍTULO III. EL PROYECTO ECONÓMICO DE LOS AÑOS 30	107
CAPÍTULO IV. LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA HASTA EL FIN DE LA SEGUNDA GUERRA	131
CAPÍTULO V. EL PROCESO DE CONCENTRACIÓN EN LA INDUSTRIA	163
APÉNDICE	193

CAPÍTULO III

EL PROYECTO ECONOMICO DE LOS AÑOS 30

3.1. *Los cambios en la economía mundial y sus efectos sobre la Argentina*

Las consecuencias de la gran crisis mundial de 1930 son suficientemente conocidas como para extenderse sobre ellas. Para el caso que nos ocupa interesa destacar únicamente las derivaciones que van a afectar estratégicamente el rumbo industrial de la Argentina, obligando a introducir cambios no deseados por los sectores dirigentes, pero impuestos por la fuerza de las circunstancias.

Existieron cuatro consecuencias principales de dicha crisis que alteraron sustancialmente los parámetros externos en que se desenvolvía la Argentina, provocando modificaciones duraderas en la estructura económica del país: el derrumbe del comercio internacional, los cambios en los montos y origen de los movimientos de capitales, la crisis de las políticas económicas liberales y su sustitución por políticas autarquizantes e intervencionistas en los países centrales, y el traspaso definitivo de la hegemonía económica mundial de Gran Bretaña a Estados Unidos.

Obviamente todos estos hechos estuvieron interrelacionados y algunos estaban claramente insinuados desde la primera posguerra, como el creciente predominio financiero y comercial de los Estados Unidos.

Fue el derrumbe del comercio mundial el que incidió en una correlativa disminución de los mo-

vimientos de capitales en búsqueda de oportunidades de inversión en el extranjero. Fue el mismo hecho el que determinó que las políticas liberales en materia de importación debieran ser sustituidas por políticas tendientes al autobastecimiento, ante la imposibilidad de procurarse las divisas por medio del intercambio. La tendencia a la autarquía, o sea el reemplazo de las importaciones por producción nacional, se vio reforzada por otro lado por la necesidad vital de dar empleo a masas de desocupados jamás vistas, y la única manera de lograr la reactivación económica buscada en medio de la profunda depresión de los valores bursátiles y de la rentabilidad de las empresas privadas fue la intervención estatal, lo que implicó una revisión profunda de las concepciones mantenidas hasta entonces.

En realidad este viraje profundo en la política económica tomó su tiempo, dado que inicialmente se pensó que el libre juego de las fuerzas del mercado llevarían nuevamente al equilibrio y a un retorno a la situación anterior a la crisis. Fue necesario el largo período de más de tres años que transcurrió entre el célebre viernes de octubre de 1929 y los principios del año 1933, en que Franklin D. Roosevelt asumió la presidencia para que Estados Unidos dejara de esperar que el mercado se recuperara autónomamente y decidiera hacer intervenir al Estado. Mientras tanto, durante esos tres largos años, se acumularon casi 13 millones de desocupados y las acciones de la bolsa bajaron un 83 %, la producción un 40 % y los salarios un 60 %, a la espera de la reactivación espontánea de la economía.

Finalmente, pese a la crisis, la potencialidad económica de Estados Unidos le permitió acomodarse más fácilmente a las nuevas condiciones de autarquía de la economía mundial, y consolidar

la situación acreedora respecto a Gran Bretaña y Europa que había logrado desde la primera guerra europea.

Este conjunto de situaciones incidieron en la Argentina en forma directa. Entre 1929 y 1933 el valor global del comercio mundial descendió de 68.598 millones de antiguos dólares oro a 24.173 millones, o sea en más del 60 %. El valor de las exportaciones argentinas bajó de 2.168 millones de pesos a 1.121 millones entre los mismos años, o sea casi el 50 %.

El descenso en el valor monetario de las exportaciones argentinas no estaba correlacionado con un descenso en el volumen físico de las mismas, que se mantuvo en los niveles anteriores a la crisis. Este hecho indica la magnitud de la reducción de precios de nuestra producción exportable. En términos globales, los precios promedio de nuestras exportaciones pasaron de un índice de 129,5 en 1928 a 74,1 en 1933, como vimos en el cuadro 1.

El descenso en los precios de nuestras exportaciones ocasionó como lógica consecuencia una drástica reducción en nuestra capacidad de importar, y las importaciones pasaron de 1.959 millones de pesos en 1929 a 897 millones en 1933, mientras el volumen físico declinó en proporción, de 13 millones de toneladas a 6,9 millones de toneladas.

Interesa retener además, que aunque el punto más bajo de la curva depresiva se alcanzó en 1933, el comercio mundial siguió deprimido hasta la segunda guerra europea, sin recuperar nunca los niveles previos a la crisis.

Como veremos luego, esta deflación continuada del comercio mundial durante toda la década de los años 30 fue atribuida por los economistas liberales ortodoxos al hecho de que las políticas intervencionistas y las barreras aduaneras implantadas con carácter temporario para salir de la

crisis adquirieron permanencia, lo que impidió a la economía mundial retomar los cauces del libre cambio.

Y en efecto fue así. Una vez generalizadas las medidas proteccionistas se crearon situaciones de hecho que hicieron muy difícil a los gobiernos liberalizar el comercio, con consecuencias previsibles de desocupación en las actividades crecidas a su amparo. Debe recordarse además que pese a estas medidas el pleno empleo y el nivel de actividad no se recuperaron totalmente hasta la segunda guerra. Todavía en 1938, año anterior a este último acontecimiento, la desocupación en Estados Unidos alcanzaba al 19 % de la fuerza de trabajo y la utilización de la capacidad instalada en la economía estaba en el 60 % del total.¹

Ante este panorama las tentativas de volver a la ortodoxia liberal en materia de política económica no podían prosperar.

La fuerza de las circunstancias obligó a la Argentina a seguir el mismo camino, y el gobierno conservador implantó un conjunto de medidas, que incluyó entre otras el control de cambios, la limitación de las importaciones y la elevación de los derechos de importación, que iban a implicar modificaciones importantes para el proyecto de industrialización limitada que vimos en un capítulo anterior.

Pero antes de entrar en los aspectos específicos de la evolución industrial en la década de los 30 es necesario efectuar referencias sintéticas a otras condiciones de la economía mundial que van a encuadrar también el proceso.

Interesa en particular mencionar el papel hege-

¹ Paul Baran y Paul M. Sweezy, "El capital monopolista", Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 1969, págs. 184 y 192.

mónico que va a asumir definitivamente Estados Unidos en la economía mundial a partir de la gran crisis.

En realidad la hegemonía norteamericana es ya un hecho para una serie de países, particularmente los de Centroamérica, a partir de la última década del siglo pasado. Sin embargo, aunque ya entonces su papel era relevante, hasta la primera guerra debió compartir el poder mundial con Europa, particularmente con Gran Bretaña y Alemania.

Fue este episodio bélico el que desequilibró la relación de fuerzas, convirtiendo a Estados Unidos en país acreedor de Europa y en condiciones de imponer sus propias reglas de juego a la economía mundial.

En efecto, posteriormente a la primera guerra, o más bien gracias a ella, los Estados Unidos cesaron de ser deudores del continente europeo para convertirse en sus acreedores financieros.

Hasta ese entonces las inversiones europeas en Estados Unidos duplicaban las inversiones norteamericanas en el exterior; pero con motivo del conflicto, casi un tercio de aquellos valores debió ser retirado por el viejo continente para financiar los gastos de guerra. A ello se sumó los empréstitos otorgados por Norteamérica a Gran Bretaña y Francia con el mismo fin. Estas dos circunstancias invirtieron radicalmente la situación financiera y los europeos se transformaron en deudores netos de Estados Unidos, que además comenzó a expandir firmemente sus inversiones en el continente. Durante el período posterior la situación económica y financiera mundial de Estados Unidos se consolidó por medio de un mecanismo circular que dejaba a Europa en un callejón sin salida:

"Para pagar sus deudas de guerra, [Europa] necesitaba dólares. Para tener dólares era preciso

que exportara a Estados Unidos o bien que le suministrara servicios. Al reforzar sus barreras arancelarias, los Estados Unidos privaban a Europa de una corriente de exportaciones que podía ayudarla a eliminar sus deudas, pues si bien los delegados americanos firmaron el informe de la conferencia económica internacional de 1927, que constató 'que había llegado el momento de poner fin al aumento de las tarifas aduaneras', Hoover no vaciló ni un instante, en contradicción con dicho texto, en apoyar la tarifa Hawley-Smoot, más elevada aún (52,2 % en su promedio) que la tarifa de mercancías. Europa podía suministrar servicios a Estados Unidos, servicios pagaderos en dólares, pero entre éstos el más importante, o sea el transporte de productos americanos bajo pabellones europeos, se había reducido casi a cero debido al desarrollo de la marina mercante americana, cuya capacidad pasó de 2 a 15 millones de toneladas entre 1916 y 1921."²

De tal modo, Estados Unidos acumuló excedentes extraordinarios en su balance comercial que le permitieron financiar la expansión de sus inversiones en el resto del mundo y que, según muchas interpretaciones, fueron causa decisiva de la crisis del 30. Ello debido a que la acumulación de oro en Estados Unidos por los extraordinarios excedentes de su intercambio comercial quedaban allí y no entraban nuevamente en el circuito del comercio mundial a raíz de la política arancelaria norteamericana.

"Desde los años veinte, el oro que aflucía de Europa hacia los Estados Unidos recorría un camino sin retorno. Es que este país sostenía políticas de autarquía económica y de proteccionismo

² Claude Julien, "El imperio americano", Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1969, págs. 212 y 213.

extremo que se acentuaron después del famoso 'jueves negro' de Wall Street. Gran Bretaña a su vez se repliega en sus dominios mediante las preferencias imperiales. Uno tras otro los demás países intensifican sus restricciones al comercio exterior. La corriente internacional de capitales se interrumpe. Inglaterra abandona el patrón oro el 29 de septiembre de 1931 y 24 países implantan el control de cambios antes que la Argentina. Cae vertiginosamente la demanda mundial de materias primas."³

La crisis del 30 afectó los niveles del comercio exterior de Estados Unidos pero no el signo positivo de sus balances comercial y de pagos, que siguieron siendo excedentarios. Ello le permitió continuar sus inversiones en el extranjero.

En lo que a la Argentina respecta, acentuó la orientación de sus capitales hacia la industria, al mismo tiempo que comenzó a rescatar sus inversiones en empréstitos y títulos públicos, que descendieron de 294 millones de dólares en 1931 a 241 millones en 1940. Durante la guerra siguió esta tendencia y hacia 1945 sus inversiones en títulos públicos quedaron reducidas a 190 millones de dólares.

La disminución de este rubro prácticamente se compensó con los aumentos en el rubro "Misceláneas" y por lo tanto entre 1931 y 1940 sus inversiones totales se mantuvieron con una variación insignificante.

Pero el incremento paulatino de las inversiones directas norteamericanas durante la década hasta la guerra tuvo una significación cualitativa y es-

³ Rafael Olarra Jiménez, "Evolución monetaria argentina", Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1968, pág. 74.

tructural más importante que la disminución de sus inversiones en títulos públicos.

Las inversiones de Gran Bretaña y Europa occidental tuvieron un comportamiento distinto. Las británicas tuvieron descensos apreciables en ambos rubros, mientras que las europeas bajaron drásticamente en el rubro de títulos públicos, pero se sostuvieron en el rubro de las inversiones directas.

De este modo se afirmaron las tendencias anteriores a la crisis del 30 y los capitales británicos y de Europa continental debieron competir su influencia en la Argentina con un tercer contendiente de igual importancia como Estados Unidos.

Por lo tanto, tardíamente respecto a la mayoría de los países latinoamericanos, pero antes de lo que se piensa corrientemente, la Argentina iba a sufrir una progresiva penetración de los intereses estadounidenses en su economía, que desplazarían a los británicos, pero no a los europeos en conjunto.

Dicha penetración no fue sólo más tardía, sino también más lenta y dificultosa, hasta el presente, que en cualquier otra nación de Latinoamérica.⁴

⁴ Aun a riesgo de adelantarnos a los resultados del análisis, creemos importante dejar sentadas las prevenciones que nos merecen las interpretaciones ultrasimplificadas corrientes en nuestro país acerca de las influencias imperiales en su economía. Dichas simplificaciones van desde la creencia en la influencia omnimoda del imperio británico durante las cuatro primeras décadas del siglo, con omisión involuntaria o no del papel jugado por los intereses alemanes y norteamericanos en particular, hasta la creencia actual en la hegemonía absoluta del imperio norteamericano en nuestra economía, descuidando el creciente y relevante papel de los intereses alemanes, italianos, franceses e ingleses. Simplificaciones de este último tipo pueden ser válidas para otros países latinoamericanos, donde la hegemonía de Estados

3.2. Muerte y resurrección del "método indirecto"

La situación emergente de la crisis del 30 repercutió en forma directa en la Argentina, obligando a efectuar un replanteo profundo del proyecto de desarrollo de la oligarquía gobernante y de sus herramientas de política económica.

Por lo pronto, y en lo que específicamente nos interesa, era evidente la imposibilidad de aplicación del "método indirecto" para la satisfacción del consumo nacional de manufacturas.

El control cuantitativo y cualitativo de sus importaciones que ejercían los principales países del mundo, incluida Gran Bretaña, impedían ya no que nuestras exportaciones se expandieran sino que recuperaran los niveles de los años 20.

Durante varios años se mantuvo la resistencia al cambio en la esperanza de un retorno a la división internacional del trabajo sobre la base de las ventajas comparativas de cada país, pero la evidencia de la generalización de los controles de cambio y las importaciones en todo el mundo golpeó suficientemente fuerte como para que la élite tradicional decidiera dejar de lado los principios teóricos y adoptara medidas pragmáticas para salir de la crisis.

El "método indirecto" como proyecto de desarrollo del país no se quebró por una decisión consciente de llevar al país por la senda de un crecimiento equilibrado e integral de la economía, sino por la necesidad de un ajuste impostergable a las nuevas condiciones externas. No fueron razones

Unidos no tiene disputa, pero son inadecuadas para nuestro caso. Por otra parte, también es equivocada la historiografía izquierdista de los argentinos asistiendo impotentemente al reparto imperialista.

teóricas ni de interés nacional las que llevaron al abandono de la política económica anterior, sino urgencias inmediatas que obligaron a actuar con pragmatismo.

Casi treinta años después la cabeza más brillante de la élite gobernante, programador y ejecutor de ese cambio de política económica desde el Ministerio de Hacienda, para el que fue designado en 1933, reiteraría su disconformismo con las herramientas antiliberales que le tocó en suerte tener que aplicar: "...el hecho fue que nunca demoró tanto en producirse la recuperación, como desde que se tomaron ciertas medidas para favorecerla. En realidad la recuperación no estaba terminada en el mundo en 1939, cuando comenzó la segunda guerra, sea porque las medidas adoptadas para moderar algunas de las consecuencias más dolorosas de la liquidación impedían que el proceso de saneamiento se produjera con rapidez, o porque muchos países —y de los más importantes— procedieron a aislar su economía de la de los demás, para poder actuar sobre ella sin complicaciones internacionales. Fue lo que se llamó 'exportar la crisis', que permitió que algunos países lograran alguna mejora a expensas de los demás..." Y uno de sus panegiristas, en el prólogo del libro citado, agregaba: "Muchos otros países, y entre ellos el nuestro, lo hacían como autodefensa contra esa acción internacional que gravitaba negativamente en sus economías".⁵

De todos modos, cualesquiera fueran las motivaciones, las consecuencias perduraron.

Paradójicamente fue el mismo Luis Duhau, en-

⁵ Federico Pinedo, "Siglo y medio de economía argentina", Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1961, pág. 110 y prólogo de Eustaquio Méndez Delfino.

tonces colega de gabinete de Pinedo desde el Ministerio de Agricultura, el que daría la explicación más coherente de la muerte y resurrección del "método indirecto": "Ha concluido la etapa histórica de nuestro prodigioso desenvolvimiento bajo el estímulo directo de la economía europea. ... Somos demasiado pequeños en el conjunto del mundo para torcer las corrientes de la política económica mundial, mientras las grandes potencias se empeñan en poner nuevas trabas al intercambio. ... La Argentina podía obtener [en el pasado] buena parte de las manufacturas que requería ya sea produciéndolas directamente o ya obteniéndolas en los países extranjeros mediante el canje con sus productos agrarios. Lo más económico, lo más provechoso para el país, resultaba con frecuencia el último procedimiento, el procedimiento del intercambio. ... A la industria nacional le tocará, pues [en el futuro], resarcir a la economía argentina de las pérdidas incalculables que provienen de la brusca contracción de su comercio exterior".⁶

Este será el punto de partida de una reformulación de la relación entre el desarrollo del agro y la industria en la Argentina durante la década de los años 30, tema que ha sido analizado por primera vez con la profundidad debida en un trabajo reciente que contribuye a destruir algunos mitos persistentes en la historia nacional: "La oposición principal que enfrentaba a agrarios e industriales alrededor de las políticas de libre cam-

⁶ Discurso pronunciado en diciembre de 1933 en la inauguración de la Exposición Industrial de la Unión Industrial Argentina, publicado en la Revista de Economía Argentina, Buenos Aires, tomo 32, n° 187, enero de 1934. Citado por Miguel Murmis y Juan Carlos Portantiero, "Crecimiento industrial y alianza de clases en la Argentina (1930-1940)", Instituto Torcuato Di Tella, Documento de Trabajo n° 49, Buenos Aires, 1968.

bio o de proteccionismo, pasa a tener una importancia secundaria para la fracción dominante de los terratenientes que no rechazará las medidas tendientes a controlar las importaciones, favoreciendo así el crecimiento de ciertas ramas de la manufactura. En un punto en el que anteriormente se ubicaba el centro del conflicto se establece una posibilidad de coincidencia".⁷

En la medida en que en el origen de la reformulación del proyecto económico argentino está la imposición de las circunstancias externas que obligan a un ajuste, dicha reformulación tenía necesariamente un carácter limitado. O sea no se trataba de un nuevo proyecto, distinto, sino del viejo proyecto adaptado a las nuevas condiciones, lo que implicaba un lugar más amplio para la industria en la economía.

Por lo tanto el impulso industrializador de los años 30, originado en la necesidad de sustituir importaciones, va a tener también un carácter limitado, igual que el vigente hasta la crisis. Esta cualidad derivaba del hecho de que la sustitución de importaciones tenía por objeto exclusivamente recuperar el equilibrio en el balance comercial, y por ende la industrialización no debía superar los límites requeridos para ese objetivo.

En otras palabras, la intención no era constituir un sector industrial integrado que satisficiera las necesidades del consumo de la nación y proveyera a su independencia económica. Un proyecto de este tipo obligadamente debía contemplar el desarrollo de todas las ramas de la industria, procurando establecer los eslabonamientos verticales de las de bienes de consumo final hacia atrás, o sea hacia las de productos de uso intermedio por

⁷ Miguel Murmis y Juan Carlos Portantiero, op. cit., pág. 8.

la misma industria y las de maquinarias y equipos. A diferentes objetivos diferentes programas, y en ese entonces de lo que se trataba era de que las exportaciones habían descendido drásticamente y consiguientemente las importaciones no podían mantenerse a los niveles anteriores sin recurrir a un déficit continuado del balance comercial y a un endeudamiento externo que evidentemente no se podía sostener más tiempo luego de tres años de crisis, sin ninguna perspectiva de que la situación cambiara a corto plazo. Por otro lado, tampoco se podía pretender la reducción del consumo nacional de manufacturas a la mitad del de pre-crisis, cosa que estaba sucediendo en el año 1933, como hemos visto.

De modo que el problema se planteaba en términos de reemplazar las importaciones más prescindibles, o sea aquellas que alteraran en menor medida la estructura económica existente y las relaciones comerciales con los países con los que la Argentina comerciaba tradicionalmente.

No debe buscarse una suerte de malignidad premeditada en estas características del proyecto económico dominante durante los años 30. Eran sencillamente modificaciones limitadas que derivaban coherentemente del enfoque del problema en términos de ajuste y adecuación de la estructura económica preexistente y no de un cambio de la misma. Por ello es que el término que se ha acuñado para denominar la etapa que se inaugura en esos momentos, o sea de "sustitución de importaciones", es totalmente correcto. Sería inadecuado denominarla de otro modo, ya que ni el objetivo ni las características que adquirió el proceso fueron de implantación de una estructura agro-industrial integrada. La definición no se basaba en términos afirmativos de industrialización, sino negativa de las importaciones.

Sería completamente equivocado, sin embargo, pensar que nada cambió. Las consecuencias del proceso que se puso en marcha fueron profundas, y a partir de 1943 escaparon al control de sus iniciadores.

3.3. *Política arancelaria e importaciones*

Como tuvimos oportunidad de ver la protección arancelaria nominal establecida en la tarifa de 1906 había recuperado plena vigencia con anterioridad a la gran crisis, al eliminarse el desajuste entre los precios reales promedios de las importaciones y los aforos aduaneros.

Con motivo de las razones expuestas en las páginas previas, a partir de 1931 la política oficial se vio obligada a adoptar medidas explícitas para limitar las compras en el exterior a la reducida capacidad de importar del país, cuyas consecuencias fueron el fomento de la producción manufacturera local al debilitar la competencia del artículo importado.

Dichas medidas afectaron al conjunto de herramientas disponibles para actuar sobre el régimen de importación, en forma directa e indirecta, o sea los derechos de importación y los aforos aduaneros, y el tipo de cambio y el control de las divisas.

En prieta síntesis, la acción oficial abarcó las siguientes disposiciones. En 1931 y 1932 se efectuaron diversas elevaciones de aforos por decreto,⁸ y en octubre de 1931⁹ se estableció un derecho adicional del 10 % a todas las mercaderías de importación, que inicialmente tuvo carácter pro-

⁸ Estos decretos fueron sancionados posteriormente por la ley 11.588 del 30 de junio de 1932.

⁹ Decreto nº 185 de 1931.

visorio pero luego se convirtió en permanente por medio de sucesivas prórrogas.

Al mismo tiempo, en junio de 1931, se produjo una depreciación del peso que llevó el tipo de cambio de m\$n. 2,73 por dólar a m\$n. 3,45 en 1931 y a m\$n. 3,88 en 1932;¹⁰ o sea una devaluación equivalente a alrededor del 40 % que tuvo indudable influencia adicional en el desaliento de las importaciones.

Finalmente, en noviembre de 1933 se instituyó el control de cambios lo que implicaba un control paralelo de las cantidades importación. En efecto, al centralizar en sus manos la disponibilidad de divisas provenientes de la exportación, el gobierno podía redistribuirlas en forma limitada, controlando de este modo la capacidad de importar. Pero esta herramienta le permitió además orientar las compras al exterior hacia determinados países, como veremos luego.

Este conjunto de medidas tuvo indudables consecuencias en las importaciones efectuadas durante la década.

Se ha argumentado que algunos hechos producidos posteriormente contrarrestaron en parte sus efectos.

Estos hechos estuvieron constituidos por el convenio arancelario con Gran Bretaña del 26 de septiembre de 1933, fruto del pacto Roca-Runciman, que dispuso la rebaja de algunos derechos y aforos aduaneros y el desdoblamiento y reclasificación de partidas de la tarifa de avalúos.

También se argumenta que la generalización de los tratados bilaterales de comercio con Bélgica, Holanda, Suiza y Alemania durante 1934 perjudi-

¹⁰ Rafael Olarra Jiménez, *op. cit.*, apéndice estadístico.

caron la protección industrial debido a las preferencias otorgadas.

Entendemos sin embargo que estos hechos tuvieron una influencia decisiva en la reorientación de nuestro comercio, pero no en la limitación efectiva de las importaciones globales.

Si nos remitimos a los resultados objetivos, en el cuadro 1 se puede observar que con variaciones poco significativas, durante los años de la década del 30 se mantuvo el ajuste entre aforos aduaneros y precios reales. El desfasaje transitorio del 8,3 % que se produjo en el año 1934 parece haberse debido más al efecto de la elevación de los precios internacionales que a las disminuciones de aforos.

En cuanto al volumen físico y el valor de las importaciones, el cuadro siguiente que prolonga datos del Cuadro 4 —con base 100 en 1910— demuestra que se mantuvieron deprimidas durante toda la década.

CUADRO 10
CANTIDAD Y VALOR DE LAS
IMPORTACIONES (1928 - 1940)

(índices base 1910 = 100)

<i>Años</i>	<i>Quantum de las importaciones</i>	<i>Valor real de las importaciones</i>
1928	153,6	220,6
1930	136,9	194,8
1932	69,2	97,0
1934	83,1	128,7
1936	94,7	129,5
1938	115,8	169,4
1940	88,7	173,8

Fuente: Ver apéndice.

Como puede observarse, en todo momento el quantum de las importaciones se mantuvo muy por debajo de los niveles absolutos de la década de los 20 y aun del de 1910 en varios años. El ligero repunte que sufrieron hacia los años 1936 y 1938 fue la lógica contrapartida de un aumento correlativo de las exportaciones. Si se tiene en cuenta además que la producción nacional siguió creciendo, el resultado fue una drástica reducción del coeficiente de importaciones.

Como veremos posteriormente, por lo tanto, el efecto neto de las medidas oficiales sobre la protección a la industria fue considerable, aunque en esa oportunidad habrá que hacer la distinción entre el tipo de industrias que se vieron favorecidas y las que no.

Lo que nos interesa aclarar aquí son los alcances objetivos que tuvieron el pacto Roca-Runciman y los tratados bilaterales con los países europeos sobre nuestras importaciones en particular, independientemente de las intenciones y objetivos detrás de sus cláusulas verdaderamente leoninas, que perseguían más de lo que realmente obtuvieron. Las consecuencias del pacto en nuestras exportaciones, en el afianzamiento del monopolio frigorífico, en la discriminación de los productores ganaderos, etcétera, no están en discusión, y la abundancia de trabajos sobre el tema nos exime de comentarlos.

Pero si el pacto Roca-Runciman y el convenio arancelario con Gran Bretaña no lograron frenar el drástico descenso del coeficiente de importaciones, ni aun retomar los niveles absolutos de las compras en el exterior de las décadas anteriores, sí obtuvieron una reorientación de nuestro comercio de importación.

En efecto, en el cuadro adjunto consta el ori-

Fuente: Ver apéndice.

Para interpretar correctamente estas cifras hay que recordar que durante los años 30 descendió el valor global de las importaciones de todos los orígenes, incluida Gran Bretaña. Pero mientras en este caso los niveles absolutos de las importaciones descendieron sólo levemente, en el caso de Estados Unidos, y de Europa continental en menor medida, los valores absolutos cayeron drásticamente. En otras palabras, ello quiere decir que en la menguada capacidad de importar de nuestro país, Gran Bretaña logró prácticamente mantener sus posiciones en valores absolutos, descargándose todo el peso de la reducción de nuestra capacidad de compra sobre un proveedor en particular, o sea Estados Unidos.

En el caso de las importaciones de Europa continental las reducciones también fueron importantes, pero no tanto como con Estados Unidos.

Existieron mecanismos para que esto fuera así. Fue sobre todo el control de cambios establecido el 28 de noviembre de 1933 el que operó estas transformaciones, mucho más que la convención arancelaria del 26 de setiembre de dicho año.

En efecto, por decreto del 6 de noviembre de 1933, o sea poco más de un mes después, las concesiones efectuadas a Gran Bretaña por dicha convención se hicieron extensivas a todos los demás países, lo que anuló las ventajas unilaterales obtenidas por los ingleses por esta vía.

Pero el funcionamiento del control de cambios permitía operar con mucha mayor selectividad sobre el origen de las importaciones:

"El mecanismo a través del cual operó la Comisión de Cambios fue el siguiente: todas las divisas eran exigidas y transferidas a la Comisión de Control de Cambios... Estas compras eran convertidas diariamente por medio de una subasta pública basada en un sistema de prioridad de per-

misos. Para poder intervenir en las subastas de divisas, era necesario obtener un permiso de importación. *Los permisos se asignaban a quienes importaban de los países que tenían una balanza desfavorable con la Argentina*".¹¹

O sea que los exportadores eran obligados a vender sus divisas a la Comisión de Control de Cambios, y ésta las vendía a su vez en remate público entre los titulares de permisos de importación, permisos que se asignaban con prioridad a los importadores de los países que tenían un balance comercial deficitario con Argentina. Como hemos visto ya, eran principalmente los británicos los que registraban año a año balances deficitarios con la Argentina, mientras que con Europa continental los saldos oscilaban alrededor del equilibrio y Estados Unidos sostenía abultados saldos a su favor.

De este modo el mecanismo operaba en favor de los importadores de Gran Bretaña en primer lugar, de Europa continental en menor medida y en contra de las importaciones desde Estados Unidos en forma decidida.

De este modo el grupo dirigente, sostenedor de la doctrina del libre cambio, de la teoría de los costos comparados y de la virtud de guiarse exclusivamente por los precios presentes de la producción, abandonó estos principios orientando decididamente nuestras compras hacia un proveedor, cualesquiera fueran sus costos y sus precios comparados con los de otros orígenes.

En realidad era bastante lógico ante la situación de hecho que se presentó en la década desfa-

¹¹ Guido Di Tella y Manuel Zymelman, "Las etapas del desarrollo económico argentino", Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1967, pág. 533. La bastardilla es nuestra.

vorecer el comercio de importación desde Estados Unidos, que nos otorgó siempre el mismo tratamiento cerrándonos su mercado con la más cruda, pero la más nacional, política proteccionista.

El pecado original no estuvo tanto en ese hecho sino en no haber dejado de lado la teoría de los precios comparados anteriormente. Es inútil argumentar, como hacía Duhau a posteriori, razones de hecho o de conveniencia. Si existieron razones legítimas posteriormente para abandonar los principios teóricos, no se puede negar legitimidad a las que hubo antes, so pena de caer en falsía. Y en aquella oportunidad eran de mucho mayor peso ya que hacían a la existencia de una nación agro-industrial integrada y no al comercio de un solo origen.

Al margen de los factores económicos de la dependencia argentina, en el nivel de la sociedad civil y el Estado las décadas del 20 y del 30 estuvieron dominadas por una generación que, más allá de sus matices políticos, tenía una valiosa experiencia heredada en la administración de la cosa pública, conjuntamente con el tradicional pragmatismo y flexibilidad política del liberalismo en nuestro país, que le ha permitido conservar los resortes del poder durante la mayor parte de la historia nacional, volcando a su favor tantas situaciones inicialmente desfavorables.

Pero esa generación carecía de la cualidad fundamental, que era una visión propia y no prestada del futuro de la nación. De una visión propia que en función del dinamismo de las tres primeras décadas del siglo ponderara todas las opciones presentes. Por el contrario, sólo se continuaron unilateralmente las realizaciones agropecuarias de la generación del 80, con la cortedad de miras de un proyecto librecambista que ni Gran Bretaña, ni

Alemania, ni Estados Unidos habían aplicado jamás.

Por si quedaran dudas sobre esta cortedad de miras, todavía en 1940, luego de una década de crisis mundial, uno de los hombres que más ha influido en la política económica de este siglo, maestro de casi todos los ministros de economía posteriores a 1955, exponía esta excelente síntesis de su proyecto para el país:

“La vida económica del país gira alrededor de una gran rueda maestra que es el comercio exportador. Nosotros no estamos en condiciones de reemplazar esa rueda maestra, pero estamos en condiciones de crear, al lado de ese mecanismo, algunas ruedas menores que permitan *cierta* circulación de la riqueza, *cierta* actividad económica, la suma de la cual mantenga el nivel de vida del pueblo a *cierta* altura”.¹²

¹² Federico Pinedo en los debates de 1940, “El plan de reactivación ante el Honorable Senado”, Ministerio de Hacienda, 1940, pág. 156. Citado por Miguel Murmis y Juan Carlos Portantiero, *op. cit.*

CAPÍTULO IV

LA EVOLUCION DE LA INDUSTRIA HASTA EL FIN DE LA SEGUNDA GUERRA

4. 1. *Orientación del proceso de industrialización*

El tipo de importaciones que mejor se adecuaba para ser sustituidas con mínimas alteraciones sobre la economía y las relaciones comerciales externas eran las textiles. Por razones vistas en capítulos anteriores, la Argentina había comenzado su industrialización manufacturando alimentos, contrariamente a la experiencia histórica de la mayoría de los países que desarrollaron inicialmente la industria textil.

En la nueva etapa de su desarrollo los productos textiles reunían varias condiciones que satisfacían los requisitos expuestos.

En primer lugar, ellos constituían, junto con los metalúrgicos, el grueso de las importaciones de bienes de consumo para la población. En segundo lugar, la Argentina contaba con materias primas agropecuarias para sustentar el desarrollo de esa industria: la lana, principalmente, y el algodón, cuyo cultivo cobró fuerte desarrollo durante esos años en las provincias del noreste. Además se trataba de una industria con fuerte insumo de ma-

no de obra que ofrecía un cauce de salida al problema de la desocupación.

Finalmente, el desarrollo de la producción textil, comparativamente con la metalúrgica, era el que menos resistencia ofrecía dentro de los términos de la campaña contra las "industrias artificiales".

Por lo tanto, desde el punto de vista de los intereses dominantes internos, este tipo de industrialización era el que más se adecuaba a las nuevas condiciones impuestas por la crisis. Pero también había otros.

En el quinquenio 1925-29 las importaciones de textiles y vestimenta habían representado el 22,4 por ciento de las importaciones totales del país, los metales el 17,9 %, las maquinarias, vehículos y equipos el 20,6 % y los productos químicos y farmacéuticos el 7,0 %. Eran estos rubros de importación, constituidos fundamentalmente por productos terminados o de consumo final, los que más pesaban sobre el balance comercial.

Al mismo tiempo, eran los rubros industriales en los que la producción nacional estaba menos desarrollada. Tomando la suma de la producción nacional más las importaciones como indicador de la demanda aparente de esos rubros —ya que prácticamente no existían exportaciones de los mismos— la industria nacional cubría solo el 25 % de la demanda interna de textiles, el 39 % de la demanda de metales, el 30 % de la de maquinaria, vehículos y equipos, el 2 % de la de maquinaria y artefactos eléctricos, y el 65 % de la de productos químicos y farmacéuticos; mientras que en la rama de alimentos, bebidas y tabaco la producción local satisfacía el 95 % del consumo nacional.

CUADRO 13

IMPORTACIONES Y PRODUCCION NACIONAL EN RAMAS INDUSTRIALES SELECCIONADAS (1925 - 1929)

<i>Ramas de industria</i>	<i>Composición de las importaciones (% de las importaciones totales)</i>	<i>Producción nacional como porcentaje de la demanda nacional aparente en cada rama</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	5,3 %	95 %
Textiles y confecciones	22,4 %	25 % (a)
Metales	17,8 %	39 %
Maquinarias, vehículos y equipos	20,6 %	30 %
Maquinarias y artefactos eléctricos		2 %
Productos químicos y farmacéuticos	7,0 %	65 %
Refinación de petróleo	3,5 %	48 %
Productos derivados del caucho	1,3 %	8 %

(a) Excluye confecciones.

Fuente: Ver apéndice.

Son por lo tanto estas ramas de industria las que van a recibir un impulso en el período que nos ocupa; particularmente la textil por las razones apuntadas.

Cabe señalar algunas diferencias que las caracterizan dentro del proceso de sustitución de importaciones que se inicia. En los casos de la industria textil, de maquinarias, vehículos y equipos, y de productos químicos y farmacéuticos, la prefe-

rencia está dada claramente por su gran incidencia en el monto de las importaciones totales.

En el caso de las industrias de maquinarias y artefactos eléctricos y de productos derivados del caucho, las importaciones no alcanzaban entonces magnitudes decisivas de importación, como se puede observar en la primera columna del cuadro. Pero en cambio estas dos ramas industriales reunían otras dos características que las hacían particularmente propicias para el proceso de sustitución. En primer lugar porque eran industrias con una demanda sumamente dinámica en lo inmediato en razón del proceso acelerado de electrificación de una serie de esferas de la vida cotidiana—recuérdese que la primer rama mencionada abarcaba la fabricación de teléfonos, heladeras, radios, etcétera— y de la ampliación del parque automotor, que requería un abastecimiento creciente de neumáticos.

En cuanto a esto último téngase en cuenta que entre 1921 y 1930 la importación de automotores llegó a un promedio de 44.300 unidades anuales, frente a un promedio anual de 8.150 unidades en el período inmediato anterior. Consecuentemente el parque automotor ascendió de 48.007 vehículos a 435.822 vehículos entre el principio y el final de la década de los años 20.

En segundo lugar, en ambas industrias la producción nacional estaba prácticamente ausente ya que cubría sólo el 2 % y el 8 % de la demanda nacional respectivamente.

Ambas razones ofrecían perspectivas muy atractivas para la inversión monopolista, que podía instalarse de entrada en un mercado que reunía simultáneamente la inexistencia de competidores locales, una tasa de crecimiento dinámica y una competencia de la importación muy limitada por la escasez de divisas.

Finalmente, en lo que hace a la refinación de petróleo, su demanda se presentaba muy favorable por las mismas razones apuntadas para la producción de neumáticos. En este caso la producción nacional ya había cobrado un impulso importante antes de 1930 con la instalación de Y.P.F., Shell y Esso, pero sin embargo cubría sólo el 48 % de la demanda, lo que daba amplio margen de expansión.

Es así como entre el período anterior a la crisis y el trienio 1937-39 las ramas industriales indicadas tienen un fuerte incremento en el valor de su producción, que queda reflejado en el cuadro siguiente.

CUADRO 14

INCREMENTOS EN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION DE RAMAS INDUSTRIALES SELECCIONADAS ENTRE 1925-29 Y 1937-39

<i>Ramas de industria</i>	<i>Incremento en millones de pesos a precios de 1960</i>	<i>Incremento porcentual</i>
Alimentos y bebidas	+ 25.240	25 %
Textiles	+ 16.840	210 %
Metales	+ 7.890	74 %
Maquinarias, vehículos y equipos	+ 8.000	138 %
Maquinarias y artefactos eléctricos	+ 2.260	4.313 % (¹)
Refinación de petróleo	+ 9.680	269 %
Productos derivados del caucho	+ 4.380	3.470 % (¹)

(¹) El valor de la producción en el período 1925-29 era ínfimo.

Fuente: Ver apéndice.

Todas las restantes ramas de la industria, sin excepción, demostraron un estancamiento y aun reducciones del valor de su producción durante el período considerado.

O sea que las ramas industriales que figuran en el cuadro son responsables del total del incremento de la producción industrial del período, superando el crecimiento porcentual promedio, excepto en el caso de la de alimentos y bebidas.

Este es el único caso entre las industrias que podríamos denominar tradicionales —que incluyen además productos del cuero, confecciones, maderas, imprenta y publicaciones, etcétera— donde se registra un importante incremento del volumen físico de la producción, aunque su aumento relativo porcentual sea menor. Esto último se explica porque esta rama ya estaba considerablemente desarrollada en 1925-29 y por lo tanto sus volúmenes de producción eran elevados. En cuanto al aumento del volumen físico de su producción fue una consecuencia lógica de las exportaciones, pero sobre todo del desarrollo del mercado interno y de la industrialización de nuevos cultivos agrícolas que se intensificaron en el interior del país durante este período, como el maní y la semilla de algodón, para aceites comestibles, los frutales, el té, azúcar, vid, etcétera.

4. 2. *El mercado industrial*

Pero nos quedaríamos sólo con las manifestaciones exteriores del fenómeno si no analizáramos además las condiciones que lo hicieron posible.

Ya hemos visto que una de ellas fue la imposición de sustituir importaciones y el consecuente cambio de las políticas liberales a políticas proteccionistas.

Este factor aseguraba de por sí el vuelco de capitales hacia la industria en la medida en que ofrecía un mercado seguro, al eliminar o limitar la acción del principal competidor hasta ese momento, o sea la importación.

Por otra parte, y contrariamente a lo que suele suponerse, ya entonces el mercado argentino ofrecía perspectivas muy rentables a la inversión industrial, debido a que reunía todos los requisitos habituales para la toma de decisiones en ese ámbito.

En primer lugar era uno de los mercados más populosos de América latina, con Brasil y México. En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que la demanda —la de artículos industriales en particular— no es sólo función del número de habitantes sino también de su poder adquisitivo. El cómputo de este factor ofrecía ventajas indudables a la Argentina sobre aquellos dos países; tanto por su nivel de ingresos por habitante, como por la distribución relativamente más equilibrada del mismo entre los distintos estratos de la población, que se traslucía en una numerosa clase media.

Hacia 1937 Colin Clark había ubicado a la Argentina en el sexto lugar mundial en cuanto a su nivel de ingresos por habitante y la clase media se estimaba en el 33 % de la población total en 1914 y en el 40 % en 1947; años censales más próximos al período que nos interesa.¹

Esta última característica estaba asociada con un alto porcentaje de población urbana —53 % en 1914 y 62 % en 1947— que además estaba altamente concentrada en una gran ciudad como Bue-

¹ Gino Germani, "Estructura social de la Argentina", Editorial Raigal, Buenos Aires, 1955, pág. 220.

nos Aires, hecho que facilitaba el proceso de distribución y comercialización.

Para 1936 la población del Gran Buenos Aires fue estimada en 3.457.000 habitantes, equivalente al 26,7 % de la población total del país.

Es indudable el atractivo que tenía un centro urbano de esta magnitud como mercado industrial, máxime cuando ofrecía un alto porcentaje de clase media y alta de buen nivel de ingresos, que se estimaba en el 46 % para esa misma fecha.

Pero con ser Buenos Aires indiscutiblemente el principal mercado de productos manufacturados del país, no era el único. El período intercensal 1914-1947 "representa una etapa de gran importancia en el proceso de urbanización: es la fase de la formación de las grandes ciudades; mientras en 1914 solamente el 24 % de la población vivía en centros de más de 100.000 habitantes, en 1947 esa proporción alcanzaba el 40 %; por el contrario, la proporción de personas radicadas en centros medios y pequeños había disminuido de 20 a 15 % del total en el mismo lapso".²

Llegando a 1947 existían en el país ocho ciudades de más de 100.000 habitantes: Buenos Aires, Córdoba, Rosario, Mar del Plata, Bahía Blanca, Santa Fe, La Plata y Tucumán; y otras tres se aproximaban a dicha cifra: Mendoza, San Juan y Paraná.

La gran aglomeración urbana de Buenos Aires ofrecía además importantes economías externas al proceso industrial en sí, debido a la disponibilidad concentrada de mano de obra, servicios de infraestructura eléctrica, comunicaciones, etcétera,

² Gino Germani, *op. cit.*, pág. 68.

y por su carácter de nudo central de transportes con el interior y el exterior.³

De este modo todas las circunstancias convertían a Buenos Aires en un centro óptimo de localización industrial, al reunir en el mismo lugar un mercado numeroso, concentrado y de alto poder adquisitivo: abundante mano de obra de excelente nivel cultural; fácil acceso a las materias primas del interior por la red ferroviaria y del exterior a través del puerto; y la disponibilidad de una satisfactoria red de servicios de infraestructura.

La existencia de este mercado era lo que permitía que ante la menor coyuntura favorable la industria local tomara rápido ímpetu. Esto es lo que había sucedido durante la primera guerra europea, pero se frustró por la desprotección posterior, pese a lo cual numerosos talleres y fábricas textiles y metalúrgicas lograron sobrevivir.

Ante la nueva coyuntura favorable, la vitalidad de nuestro mercado y la rentabilidad que ofrecían el conjunto de condiciones descriptas se van a poner en evidencia, atrayendo inversiones nacionales y extranjeras.

³ El concepto de economías externas se refiere a los factores que inciden en la economía de las empresas de puertas afuera de la fábrica, o sea que escapan en general a las posibilidades de control del empresario, como ser la seguridad y el costo del abastecimiento de la infraestructura y servicios requeridos (electricidad, gas, transportes, comunicaciones, servicios de mantenimiento o reparación de maquinaria, vivienda para el personal, etc.). En contraposición, el concepto de economías internas se refiere a factores que entran dentro de la posibilidad de decisión de la empresa, y fundamentalmente a las economías de escala en la producción. Los distintos puntos geográficos factibles para la instalación de una industria pueden variar en abundancia y costo de los servicios, y por lo tanto algunos de ellos ofrecer mayores economías externas que se traducen en menores costos de producción.

4.3. *Las inversiones industriales extranjeras en la década del 30*

Ya hemos hecho referencia en páginas precedentes a las inversiones directas norteamericanas anteriores a la crisis del 30, señalando que en su gran mayoría se orientaron a nuevas ramas industriales, contrariamente a las británicas y de Europa continental, cuyas inversiones directas estaban radicadas fundamentalmente en los servicios públicos de todo tipo, en el comercio y las finanzas y en las industrias tradicionales.

También señalamos que dichas inversiones norteamericanas se radicaron como filiales directas de las grandes firmas industriales estadounidenses, pero probablemente muchas o la mayoría de ellas operaron inicialmente como importadoras y distribuidoras de la producción de sus casas matrices.

Indudablemente la restricción de las importaciones con motivo de la crisis del 30 les dio la oportunidad de comenzar decididamente con las operaciones industriales propiamente dichas, o sea con el armado y montaje a partir de componentes importados y la manufactura de algunos de estos últimos.

A estas empresas industriales se sumaron durante la década de los años 30 otras nuevas; principalmente en el rubro textil con la radicación de Anderson Clayton (1936) y Sudamtex (1934) que cubrieron entre ambas las etapas de desmotado, hilado y tejido de algodón y de Ducilo (1937) que abarcó los hilados artificiales; en maquinarias y artefactos eléctricos con nuevas radicaciones, Philco (1931) y Unión Carbide-Eveready (1937); en productos derivados del caucho con Good Year (1930) y Firestone (1931) y en productos farmacéuticos y de tocador con Johnson y Johnson

(1931), Laboratorios Upjohn (1933), Abbott (1937) y Pond's (1939).

En el cuadro anterior figura la lista de empresas industriales con mayoría de capital norteamericano radicadas en los períodos 1900-1920, 1921-1930 y 1931-1946. Se han excluido de dicha lista, que cubre el 83 % de las empresas instaladas actualmente, únicamente las empresas no industriales, o sea firmas importadoras, agencias de publicidad, firmas auditoras, etcétera, y se han incluido los bancos y compañías de seguros a título ilustrativo.

Como puede observarse el grueso de las empresas industriales que se radicaron antes y después de 1930 lo hicieron justamente en aquellas ramas de industria que tuvieron un mayor incremento de producción entre 1925-29 y 1937-39 según tuvimos oportunidad de ver en el cuadro anterior: textiles, metales, maquinaria y vehículos; maquinaria y artefactos eléctricos y productos derivados del caucho.

La única excepción está constituida por las industrias químicas y farmacéuticas, donde se registran 10 importantes radicaciones antes de 1939 y que sin embargo según la información disponible sufren un descenso del -5 % en el valor de su producción a precios constantes entre aquellas fechas. No es nada improbable que esta incongruencia se deba a deficiencias de captación estadística de la producción de esta rama industrial.

Si bien de la información expuesta surge que el capital norteamericano tomó la delantera en la inversión industrial en nuestro país desde antes de 1930, los capitales británicos y de Europa continental parecen haber reaccionado durante la década del 30 tratando de aprovechar las oportunidades de inversión rentable que ofrecían las ramas manufactureras señaladas. Lamentablemente

en este caso la información que se ha podido disponer no es tan completa como en el anterior y sólo se pueden realizar referencias parciales pero significativas.

Aparte de los frigoríficos británicos, la Shell y la Cía. Nobleza de Tabacos que venían operando en sus ramas industriales respectivas desde antes de la primera guerra europea, ya se habían registrado en los primeros años del siglo dos inversiones francesas de primera línea en el rubro metalúrgico: La Cantábrica en 1902 y TAMET en 1903.

En la década de los años 20 sólo hemos podido rastrear tres radicaciones europeas importantes: Cinzano en 1922, Cervecería Bieckert en 1929 y Celulosa Argentina en 1929. También se instaló la FIAT en 1923.

En la década de los años 30 se intensificaron las inversiones industriales de este origen:

Alimentos y bebidas:

Nestlé (1930)	Suiza
Suchard (1933)	Suiza
Ginebra Bols (1933)	Holanda

Metales y maquinarias:

Olivetti (1932)	Italia
Hierromat (1933)	Francia
Elab. Gral. de Plomo (1934)	Francia
CAMEA (1934)	Francia
Metalúrgica Santa Rosa (1943)	Francia

Maquinarias y artefactos eléctricos:

Phillips (1935)	Holanda
Osram (1934)	Alemania

Productos del caucho:

Pirelli y Cía.	
Platense de Neumáticos (1930)	Italia

Productos químicos:

Duperial (1935)	Gran Bretaña
Electrocolor (1936)	Gran Bretaña

Productos farmacéuticos y medicinales:

Lever Hnos. (1933)	Gran Bretaña
Cooper (1933)	Gran Bretaña

En síntesis se trata de una muestra parcial pero que incluye quince radicaciones de primera línea, de las cuales son cuatro británicas, cuatro francesas, dos suizas, dos holandesas, dos italianas y una alemana. Resultan significativas las instalaciones francesas en la metalurgia, que sumadas a las dos efectuadas a principio de siglo denotan una marcada orientación a dicha rama de industria.

Consecuentemente, durante el período transcurrido entre 1931 y 1940 se produce un cambio en el monto y composición de los capitales extranjeros en nuestro país.

En primer lugar, y conforme lo adelantamos ya, el monto total invertido disminuye globalmente y para cada una de las tres áreas principales de origen en vinculación con la crítica situación mundial en esos años que afectó el volumen del comercio y de los movimientos de capitales.

Volviendo a los cuadros anteriores, se puede observar que mientras para 1931 el total de capitales del exterior era de 3.661 millones de dólares, en 1940 el monto descendió a 3.164 millones.⁴

⁴ En todos los casos en que se citan cifras de inversión y capital extranjero se ha preferido trabajar con dólares al valor corriente de cada año, entendiéndose que para los fines de este trabajo las series en dólares corrientes eran preferibles a las series en dólares de valor constante o deflacionados. En este último caso

También se puede observar en dichos cuadros que las inversiones no ferroviarias inglesas descendieron de 705 millones de dólares a 624 millones, las norteamericanas de 654 millones a 629 millones y las de Europa continental de 981 a 856 millones entre las mismas fechas.

Pero también puede observarse que dicha tendencia descendente, consideradas las cifras globales, varía significativamente si se tiene en cuenta la composición de los capitales según las áreas de actividad en la que estaban radicados.

Son las inversiones en títulos públicos de los tres orígenes las que reciben particularmente el impacto de la crisis, reduciendo sus niveles absolutos hacia 1940, tendencia que se acentúa con mayor rapidez aún hacia 1945, con motivo de la segunda guerra.

Mientras tanto, y conforme se podía deducir de todo lo expuesto hasta aquí, el rubro "misceláneas", que incluye las actividades industriales, presenta un comportamiento distinto.

En el caso de Estados Unidos, los capitales destinados a estas actividades se incrementan en casi 30 millones de dólares, entre 1931 y 1940; en el caso de Europa occidental se mantienen prácticamente constantes y en el de Gran Bretaña sufren un descenso relativamente apreciable.

Debemos reiterar aquí que el rubro "misceláneas" del cuadro de referencia incluye los servicios públicos no ferroviarios y las inversiones en actividades financieras, comerciales, inmobiliarias,

la corrección del factor inflacionario trae aparejados otros factores de distorsión como ser los que derivan del año base que se adopte para deflacionar y del hecho de que todos los activos se deflacionan en la misma medida, supuesto que difícilmente se dé en la realidad.

etcétera, además de las industriales. Las primeras ocupaban una parte importante de los capitales británicos y de Europa continental durante la época, pero no así los de Estados Unidos. Por esta razón es que no existe incongruencia en que los capitales totales invertidos en el rubro "misceláneas" descendieran simultáneamente con un incremento de las inversiones industriales, ya que las bajas en las otras actividades comprendidas podían superar con creces dichos incrementos.

De este modo se produce un cambio cuantitativo y cualitativo fundamental en las inversiones extranjeras en el país hacia fines de la década y durante la segunda guerra.

En primer lugar los capitales invertidos disminuyen en forma absoluta y a medida que crece la economía nacional pierden significación en el conjunto.

En segundo lugar, cambia radicalmente la orientación de los capitales, que van desapareciendo progresivamente del área de los títulos gubernamentales y de los servicios públicos, que era donde se habían radicado masivamente durante las tres primeras décadas del siglo, excepto en el caso de los de Estados Unidos.

Esta tendencia se va a acentuar con mayor fuerza aún en la inmediata posguerra con la nacionalización de la mayoría de los servicios públicos y la repatriación de la deuda externa.

Simultáneamente con la disminución de los capitales dirigidos a esas áreas, se produce un acrecentamiento acelerado de las radicaciones en industrias, que se convierten en el principal rubro de inversión, pero cuyos montos no alcanzan a compensar aquellas disminuciones.

Finalmente, hacia la segunda guerra las inversiones no ferroviarias de las tres áreas geográficas van a guardar equilibrio entre sí. En la inme-

diata posguerra, con la nacionalización de los ferrocarriles, la principal área de origen de las inversiones extranjeras en nuestro país va a ser Europa continental, seguida de Estados Unidos en segundo lugar, de Gran Bretaña en último término. De este modo los ingleses perderán definitivamente su predominio a manos de los capitales de Europa continental y Estados Unidos, luego de una intensa competencia que se remonta a principios del siglo.

Pero como señaláramos en primer lugar, el conjunto de los capitales extranjeros perdió significación absoluta en nuestro país durante los años de crisis y de guerra a partir del máximo de 3.661 millones de dólares alcanzado en 1931. Dicha disminución de los valores absolutos se hizo mucho más acentuada en valores relativos a medida que crecía la economía nacional y los capitales totales invertidos.

Dicha pérdida de la participación relativa del capital extranjero solo podía producirse por el aumento de la participación de otro protagonista de la economía, que aunque parezca extraño frecuentemente se lo olvida o se lo deja implícito en el análisis. Nos referimos al capital nacional.

Si siempre la tuvo, su importancia crece en forma meteórica desde la primera guerra europea.

4. 4. *El capital nacional en la industria*

Antes de comenzar con este tema, conviene efectuar una aclaración.

El problema de los capitales extranjeros y de las políticas económicas gubernamentales durante la época que nos ocupa suele estar cargado de prejuicios, que generalmente llevan a graves confusiones y errores de concepto.

Entendemos que la primer gran confusión que hay que aclarar es la que no distingue entre la enunciación de objetivos y el curso de la realidad, como así también entre las medidas que se adoptan y sus efectos sobre dicha realidad.

Esto es particularmente importante en el análisis de la relación entre la política económica oficial, tanto antes como después del 30, y el curso objetivo de la economía nacional durante el período, en particular de la industria.

Todo proyecto no es más que lo que el término dice, o sea un intento de actuar sobre la realidad. Pero ésta se puede estructurar de forma más o menos ajustada al modelo. Lógicamente, en la medida en que se tenga el poder sobre los instrumentos claves necesarios para actuar sobre la realidad, el proyecto tendrá más posibilidades de ajustarla a sus términos.

También existe una distinción necesaria entre el uso de una herramienta con determinado objetivo y el efecto que con ello se logra.

Esto es particularmente importante cuando se trata de moldear relaciones sociales en cierto sentido, ya que en materia tan compleja como es la voluntad humana, los efectos no son simples y muchas veces o la realidad desborda la acción planeada o se producen efectos derivados no previstos y no deseados, que en determinados momentos escapan de control.

Si nos dejáramos llevar por algunas interpretaciones de la época, quedaría la impresión de que el capital extranjero era omnipresente y omnipotente y que no existía prácticamente capital nacional. Esto último no tanto por una negación explícita, como por una omisión implícita.⁵

⁵ Entendemos que uno de los pocos grupos políticos e intelectuales que supo ver la realidad tal cual era y por lo tanto pudo influir sobre ella con un diagnóstico

No es que objetemos la orientación de estas interpretaciones, ya que es legítimo que en política se enfatizen los aspectos que se estiman más críticos de la realidad, a fines de corregirlos con mayor energía y prioridad. Además en materia de intereses nacionales más vale pecar por exceso que por defecto. Pero esta virtud política se convierte en grave defecto si lleva además a una subestimación de las propias fuerzas. En este caso la subestimación revierte negativamente sobre la acción, dejando paso a un clamor inútil que sólo lleva en definitiva a buscar la solución en el apoyo de terceros, y como dichos apoyos nunca son gratuitos, a caer en nuevas dependencias.

Estas reflexiones previas están enderezadas a encuadrar los criterios con que se debe analizar la participación del capital nacional, privado y estatal, en la industria desde principios de siglo, y sobre todo a hacer posible la explicación del advenimiento del peronismo y el movimiento nacional a partir de 1943.

Ya hemos visto hasta aquí la evolución del capital extranjero y los cambios en su orientación hacia distintos sectores de la economía nacional.

Corresponde ahora analizar la evolución del capital nacional en términos absolutos y en relación al capital extranjero.

Mientras desde principios de siglo hasta la primera guerra europea esta última relación era equilibrada, correspondiendo 50 % en números redondos el capital de cada uno de los dos orígenes, a partir de entonces la tasa de capitalización na-

acertado de sus tendencias fue FORJA (Fuerza de Orientación Radical de la Joven Argentina). Sin desechar otras influencias, FORJA ha proporcionado parte importante del sustrato político e ideológico del peronismo, antes, durante y después de su derrocamiento del poder.

cional es mucho más elevada que la que permiten las menguadas condiciones en que se desenvuelve el mercado internacional de capitales.

De este modo la participación relativa del capital nacional crece rápidamente en desmedro de la participación del capital extranjero.

El proceso descrito puede seguirse cuantitativamente en el cuadro 15, que pone de relieve que en 1931 la participación extranjera había descendido ya al 30 % en números redondos, en 1940 al 20 %, y en 1945, al finalizar la guerra mundial, al 15 %.

Debe quedar claro aquí que no hay que dejarse obnubilar por las estadísticas, ya que las cuantificaciones generalmente dicen muy poco acerca de la realidad por sí solas. En este caso es válido recordar que así como en una sociedad anónima la realidad demuestra que no se requiere la mayoría accionaria para mantener el control de la empresa, tampoco se requiere contar con la mayoría absoluta del capital fijo de un país para controlar su economía. Basta con ubicar las inversiones en los sectores estratégicos para manejar los resortes claves de su economía.

Por lo tanto los porcentajes citados no tienen significación por sí solos para determinar el grado de control efectivo del capital y el trabajo nacional sobre nuestra economía. Pero sí tienen validez como indicador de un proceso de crecimiento acelerado de un nuevo sector económico y social en el país, constituido por el empresariado y el proletariado industrial que va a tener una incidencia decisiva en la dislocación del proyecto de las clases dominantes en la inmediata posguerra.

La magnitud que adquirió este proceso está dado claramente por el número de empresas industriales que se fundaron durante el período transcurrido desde la primera guerra europea.

CUADRO 15
EVOLUCION DEL CAPITAL NACIONAL
Y EXTRANJERO EN LA ECONOMIA
ARGENTINA

(en millones de dólares corrientes)

Año	Total	Nacional	Extranjero	Porcentaje capital extranjero sobre el total
1913	6.568	3.432	3.136	47,7 %
1923	8.290	5.202	3.088	37,2 %
1931	12.258	8.597	3.661	29,9 %
1940	15.544	12.380	3.164	20,4 %
1945	17.209	14.558	2.651	15,4 %

Fuente: Ver apéndice.

En efecto, el censo industrial de 1946 recoge un total de 16.166 establecimientos industriales fundados durante todo el período anterior a 1920, equivalente al 18 % del total de establecimientos censados en aquel año. En los 10 años transcurridos entre 1921 y 1930 se fundaron 17.047 establecimientos; en los 10 años subsiguientes transcurridos hasta 1940 se fundaron 28.097 establecimientos y en el lapso del quinquenio siguiente, que comprendió los años de la segunda guerra, 25.130 establecimientos.

Puede observarse la aceleración del proceso de surgimiento de industrias teniendo en cuenta que la progresión fue de 1.700 nuevas industrias por año en la década de los años 20, de 2.800 en la década de los años 30 y de 5.000 nuevas industrias anualmente durante los años de la segunda guerra.

Resulta obvio que una aplastante mayoría numérica de estos nuevos establecimientos industria-

les correspondía a empresas de capital nacional, entendiéndose por tales las que se financiaban del ahorro interno y trabajaban para el mercado interno, sin control de grupos financieros o industriales externos.

Ya hemos hecho la aclaración en el capítulo 1 de que dentro de esta categoría de empresas industriales quedaban comprendidas una alta proporción cuyos titulares eran inmigrantes radicados en el país.

Este proceso incorpora al país un nuevo sector social constituido por cientos de miles de obreros nuevos, provenientes en su gran mayoría del sector rural, pero también de los contingentes inmigratorios arribados desde las últimas décadas del siglo pasado. Entre 1935 y 1946 el número de obreros ocupados en la industria prácticamente se duplica, llegando en esa última fecha a casi un millón de personas.

Al mismo tiempo la aplastante mayoría de ese nuevo proletariado industrial de origen rural se concentra en la gran metrópoli de Buenos Aires. Junto a él surge una nueva clase de empresarios industriales, de distinto origen a la desarrollada hasta 1920 en las industrias tradicionales, principalmente la de alimentos y bebidas, que se reclutó entre las familias de la vieja oligarquía agraria o entre sectores de clase media alta que rápidamente se incorporaron a ella.

Los nuevos sectores industriales indicados tuvieron orígenes heterogéneos. Básicamente surgieron de dos fuentes: las clases bajas y medias de origen inmigratorio radicadas en el país desde fines del siglo pasado y principios del presente, y nuevos inmigrantes de clase media que huyeron de Europa en vísperas de la segunda guerra.

El primero es el caso tan discutido por algunos autores del inmigrante de clase baja que montó

su industria a partir de un pequeño tallercito artesanal o luego de haber adquirido el oficio en algún establecimiento industrial de envergadura.

El segundo es el caso de extranjeros, de origen judío en muchos casos, que se trasladaron a nuestro país huyendo de la situación europea trayendo consigo cantidades variables de capital que aplicaron a las industrias y al comercio favorecidos por la expansión del mercado interno durante el período indicado.

De este modo se produjo la proliferación de industrias, que como hemos visto llegó a 5.000 nuevos establecimientos por año en el período de la segunda guerra.

Cualquiera fuera la significación de esta multitud de pequeñas y medianas industrias desde el punto de vista de la concentración económica, al que nos referiremos luego, el proceso tuvo una decidida significación política al dislocar los moldes de la sociedad tradicional.

Utilizamos un término fuerte, como dislocar, ya que con él queremos señalar que el proceso de surgimiento de estos nuevos sectores sociales constituidos por una numerosa burguesía industrial y comercial y por un masivo aporte de proletariado de origen rural fue tan rápido como para desbordar los límites del proyecto económico de las viejas clases dirigentes, como así también los cauces tradicionales de expresión política y social del país.

Durante el corto período de 15 años transcurrido entre 1930 y 1945, al lado de la sociedad tradicional constituida por el sector agropecuario y las actividades comerciales e industriales a él vinculadas, se produce este meteórico desenvolvimiento de un nuevo sector de actividad económica.

Su desarrollo escapó a las posibilidades de asimilación de la vieja estructura social y política que se expresaba a través del partido conservador

a nivel de las clases altas; del radicalismo para los sectores medios rurales y la clase media urbana vinculada tradicionalmente a los empleos estatales, como así también de los movimientos políticos obreros calcados de los moldes europeos, como el anarquismo y el socialismo, cuya prédica importada les impedía asimilar al nuevo proletariado rural empapado de otras tradiciones, de honda raigambre en la historia nacional, y en cuanto tal particular y con su lenguaje y simbologías propios.

De allí el estupor con que la clase alta y la clase media urbana tradicional de Buenos Aires asistieron un 17 de octubre de 1945 a la irrupción de estos nuevos sectores. Su vertiginoso desarrollo en el corto plazo de 15 años les impidió percatarse de su existencia. Ignoraban que alrededor de la ciudad vieja se había creado una nueva ciudad sustentada en las nuevas industrias y el comercio a ellas vinculado; una nueva constelación económica, social y política yuxtapuesta a la estructura tradicional y no asimilada por ésta debido a la rapidez de su crecimiento.

Más adelante procuraremos hacer más precisiones y acotaciones sobre este tema, en particular en cuanto a la significación de las empresas industriales nacionales desde el punto de vista de la concentración, o sea de su participación en el empleo de mano de obra y en la producción, como así también de la incidencia del alto porcentaje de inmigrantes entre los titulares de las nuevas industrias surgidas durante el período, aspecto este íntimamente relacionado con el debatido tema de la conciencia de clase de la burguesía industrial en la Argentina.

Pero antes deseamos referirnos a las características del crecimiento industrial que se registra durante el período de la segunda guerra, reto-

mando la descripción que habíamos abandonado en el trienio 1937-39.

4. 5. *El Crecimiento Industrial Durante la Segunda Guerra.*

Como tuvimos oportunidad de observar anteriormente (Cuadro N° 14), el crecimiento cuantitativo de la producción industrial durante la década del 30, hasta las vísperas de la segunda guerra se había concentrado en 6 nuevas ramas de industria, principalmente la textil, y en la rama tradicional de alimentos y bebidas.

Durante los años transcurridos entre 1937-39 y 1946-47 el crecimiento de la producción se hizo extensivo a la totalidad de las ramas industriales, tanto las nuevas como las tradicionales.

Si bien lógicamente existieron diferencias en el ritmo de crecimiento y en los montos absolutos, el crecimiento de la producción de todas y cada una de las ramas de industria fue una resultante de la potencialidad del mercado interno a que aludimos anteriormente, reforzada por la restricción de las importaciones durante el período bélico.

Pero es importante destacar que más allá de la influencia de este último factor, el gran incremento en la producción de ramas tradicionales que proveían a consumos esenciales de la población, como la de alimentos y bebidas, confecciones, cuero, tabaco, imprenta y publicaciones, etcétera, que durante el período anterior habían permanecido estancadas, excepto la primera, tuvo su origen en un fenómeno de carácter esencialmente interno, como fue la expansión del mercado a nuevos estratos de la población.

Ello se constata teniendo en cuenta que en estas ramas de industria ya la casi totalidad de la

demanda se satisfacía con producción nacional en 1937-39. Por lo tanto en estos casos el origen de la expansión de la producción nacional no residía en la sustitución del producto importado, sino en incrementos netos de la demanda interna en función de los altos niveles de empleo, de la incorporación de amplios sectores de la población al estilo de vida y consumos urbanos y a la política de incremento de los ingresos de los sectores asalariados que había comenzado ya en 1943.

En las otras ramas industriales el crecimiento de la producción se sustentó en una combinación de ambos factores, o sea la sustitución de las importaciones a lo que se sumó la ampliación del mercado interno.

En este sentido cabe tener en cuenta también un tercer factor. En todo proceso de sustitución de importaciones pueden distinguirse dos aspectos, constituidos por lo que algunos autores han llamado sustitución directa y sustitución inducida.^o

La primera consiste en la sustitución de la demanda preexistente de cierto producto, hasta entonces cubierta por la importación. O sea que en este caso no existen incrementos netos de demanda, sino sencillamente el cambio de la fuente de abastecimiento desde el exterior a la producción nacional.

En el caso de la sustitución inducida, el fenómeno presenta una faceta adicional. Ya no es sólo el origen de la oferta el que sufre modificaciones, sino también la magnitud de la demanda, que se incrementa por inducción. Esto porque mientras la demanda interna del producto se abastece de las importaciones, en el supuesto generalmente

^o Julio Broner y Daniel E. Larriqueta, "La revolución industrial argentina", cap. 3, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1969.

cierto de que existan limitaciones en la capacidad de importar, su consumo se ve comprimido por la escasez de divisas. Este hecho sucede aun cuando el mercado potencial del producto, determinado por la magnitud de la población y su nivel de ingresos, admitiría un mayor consumo.

Por lo tanto la limitación del mercado potencial queda determinada por la escasez de divisas del país, independientemente del nivel de ingresos en moneda nacional de la población.

Al transferirse la fuente de abastecimiento del exterior a la producción local, esta limitación al mercado potencial desaparece ya que la demanda se canaliza sin la mediatización de las divisas, y por lo tanto el consumo puede expandirse hasta donde lo permite el nivel dado de ingresos y la magnitud de la población.⁷

Dicho en otras palabras, la sustitución de importaciones por producción nacional induce generalmente incrementos de la demanda y el mercado.

Tal es el caso del período que comentamos en que se conjugaron ambos factores para determinar un importante crecimiento del mercado interno de consumo de productos industriales.

Es interesante notar además que en ocasión de la segunda guerra las dificultades en la obtención de las materias primas y productos intermedios importados necesarios para la producción industrial no se tradujo, como en oportunidad de la primera, en una limitación seria a la expansión del volumen físico de la producción, globalmente considerada. Los inconvenientes que ocasionaba esta escasez de materias primas fueron superados me-

⁷ En este esquema simplificado se omite la mención de otros factores que influyen, como ser los coeficientes de elasticidad-ingreso y de elasticidad-precio de la demanda, etcétera.

dante distintos artificios, aunque evidentemente ello afectó la calidad de los productos.

No obstante, la expansión de la producción de algunas ramas industriales se vio muy afectada, particularmente la de productos del caucho, la de metales y la de maquinarias y artefactos eléctricos, que durante el período anterior habían sido puntales del crecimiento industrial. Fue notoria la limitación que introdujo la falta de materia prima en la primera rama mencionada, que entre 1937-39 y 1946-47 sólo pudo incrementar su producción en 690 millones de pesos a precios de 1960, equivalentes a un 15,3 %, frente al incremento de 4.300 millones de pesos a precios constantes que había tenido en el período anterior. Independientemente de que este primer período había presenciado el nacimiento de esta industria en el país con la instalación de las filiales de los grandes monopolios internacionales del neumático, el escaso crecimiento del 15,3 % comparado con el dinamismo de las restantes ramas, tanto nuevas como tradicionales, se debió a aquel factor y no a la falta de mercado. La escasez de neumáticos durante los años de la segunda guerra, que obligaba a los automovilistas a recauchutar hasta dos y tres veces las cubiertas usadas, forma parte también del anecdotario de las competencias deportivas de la época.

La rama dinámica que sufrió el impacto de la escasez de materias primas fue la de metales, cuya producción creció en 6.870 millones de pesos, equivalente al 37 %, frente a un incremento de 7.890 millones de pesos, equivalentes al 74 %, durante el período anterior. Evidentemente su expansión hubiera sido muy superior si no hubiera tropezado con dicha limitación. Igualmente la producción de maquinaria y artefactos eléctricos, que en momentos de elevación de los ingresos reales y ex-

pansión del mercado de manufacturas a nuevos estratos de la población debía recibir fuertes impactos en su demanda, sólo pudo expandir su producción en 1.200 millones de pesos a precios de 1960, equivalentes al 51,7 % frente a la expansión de 2.260 millones de pesos que tuvo en el período 1925-29 a 1937-39.

El incremento del 51,7 % indicado puede parecer no tan escaso si no se lo pondera en función de la situación imperante de expansión del mercado interno. Debe tenerse en cuenta aquí que la demanda de la población se diversifica a medida que se incrementan los ingresos, y que una vez superado el nivel de ingreso necesario para cubrir los consumos elementales de alimentación, vestimenta, etcétera, todo aumento neto de salario real se destina generalmente a otro tipo de productos, como artículos del hogar, propios de la producción de la rama industrial mencionada.

Como veremos luego, las limitaciones en la expansión de estas ramas industriales, debidas a la escasez de oferta, dejó como saldo una demanda altamente insatisfecha que se tradujo en crecimientos espectaculares de la producción en el período subsiguiente, cuando se superó la escasez de materias primas.

Pero mientras tanto, el crecimiento de los ingresos, al no poder encauzarse en esta dirección, se tradujo en fuertes incrementos de la demanda de otras ramas tradicionales, como la de cuero, textiles y confecciones, y madera, que abarcaban los consumos elementales de calzado, vestimenta, muebles y construcción, etcétera, que ampliaron su mercado incorporando nuevos sectores del proletariado urbano y rural hasta entonces en situación de infra-consumo.

Detrás de esta descripción en términos económi-

cos, es necesario imaginar la realidad viva de un proceso político y social que se gesta durante esos años.⁸

El crecimiento industrial descripto se puede seguir en el Cuadro 16, donde se han ordenado las ramas de industria en dos grupos, diferenciados según el origen principal de expansión de su demanda, o sea el mercado interno o la combinación del incremento del mercado interno con la sustitución de producción importada.

Puede anotarse, como observación final, que más del 60 % del incremento global de la producción industrial se debió al aporte de cuatro ramas: alimentos y bebidas, textiles, vehículos y maquinarias y productos químicos.

La primera creció en un 31,8 %, superando el

⁸ "Nada expresa este momento nuevo de la Argentina que se viene realizando desde el principio de la guerra con la transformación de la economía, como la presencia de un proletariado que no tiene nada de común con el que se había nucleado antes alrededor de un sindicalismo escuálido, anarquizado por las tendencias ideológicas importadas. El que está ahora en Buenos Aires y a sus alrededores es la expresión máxima de una sociedad en ascenso, que ha hecho posible la brusca expansión industrial que constituye su base de trabajo y de consumo en un mercado en potencialidad creciente. ... Desbordan la ciudad que no está preparada para recibirlos y desbordan también el viejo sindicalismo reclamando cuadros que los interpreten. ... No están solos. Las nuevas condiciones han abierto un nuevo horizonte a la clase media que sobrevivía cada vez más empobrecida sin otra perspectiva que el empleo público y las profesiones liberales de mísero rendimiento. Las ocupaciones típicas de la misma se multiplican, y se crean condiciones para que de su seno, y aun de los mismos trabajadores que ya poseen aptitudes técnicas y comerciales, surjan los elementos constitutivos de una burguesía nueva, industrial y comercial, que por otra

incremento operado en el período mayor de años comentado anteriormente, que fue del 25 %.

La rama de textiles continuó también un ritmo ascendente incrementando su producción en 27.810 millones de pesos de valor constante, favorecida por el abastecimiento local de materias primas como la lana y el algodón. De tal modo este rubro industrial continuó aportando el mayor causal dentro del monto global de sustitución de importaciones operado durante el período.

La rama de vehículos y maquinarias tuvo también un crecimiento importante, equivalente a 14.770 millones de pesos en valores absolutos y a 108,7 % en valores relativos.

parte ha madurado bajo la influencia del pensamiento de los grupos nacionalistas, forjistas y muchos de los radicales intransigentes y los pocos marxistas que ajustan el método sobre la realidad; hay una conciencia nacional a la que contribuye gran parte de la oficialidad del Ejército, y dará los elementos políticos de un pensamiento nacional. Perón tiene el talento de capitalizar esa realidad poniéndose a la cabeza de la misma y conduciéndola." Arturo Jauretche, "El medio pelo en la sociedad argentina", A. Peña Lillo Editor, Buenos Aires, 1966, págs. 186 y 187.

A esta certera descripción sólo agregaríamos que el proceso de transformación es anterior al principio de la guerra, ya que por todo lo que hemos visto se gesta desde principios de la década del 30, como derivación no deseada de la nueva política que debe adoptar la clase dirigente en materia de sustitución de importaciones. No obstante, lo expuesto hasta aquí pone también en evidencia la aceleración del proceso durante los años de la guerra, traducida en la casi duplicación del número de pequeñas y medianas industrias que nacen año a año y en la expansión del mercado interno de consumo.

CUADRO 16

INCREMENTOS DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL ENTRE 1937-39 Y 1946-47

	<i>Coefficiente de importaciones en 1937-39</i>	<i>Incremento de la producción en millones de pesos a precios de 1960</i>	<i>Incremento porcentual de la producción</i>
Alimentos y bebidas	4,9 %	39.450	31,8 %
Tabaco	10,6 %	2.760	41,9 %
Confecciones	2,5 %	7.110	33,3 %
Impre..ta y publicaciones	1,2 %	1.680	14,9 %
Productos de cuero	3,3 %	9.190	116,2 %
Textiles	44,2 %	27.810	112,0 %
Productos de la madera	31,9 %	9.460	86,6 %
Papel y cartón	39,6 %	3.460	70,3 %
Productos químicos y farmacéuticos	40,2 %	10.910	87,8 %
Productos del caucho	13,8 %	690	15,3 %
Metales	45,7 %	6.870	37,0 %
Vehículos y maquinarias	49,1 %	14.770	108,7 %
Maquinaria y aparatos electr	56,3 %	1.200	51,7 %
Piedra, vidrio y cerámica	18,2 %	5.760	66,1 %
Refinación de petróleo	16,4 %	3.830	29,0 %
Otras industrias	41,0 %	1.990	51,6 %

Fuente: Ver apéndice.

En este caso debe tenerse en cuenta que por un lado la escasez de materias primas creada por la guerra introducía dificultades, pero por otro lado la suspensión prácticamente total de importacio-

nes de maquinarias y equipos forzaba la demanda interna a cualquier costo.

Si al mismo tiempo se recuerda el intenso uso de su maquinaria y equipos a que debieron acudir las restantes ramas de industria para satisfacer el incremento de la producción, y que la rama mencionada incluye también el rubro reparaciones, este aumento parece encontrar una explicación razonable.

Finalmente, la rama de productos químicos y farmacéuticos que durante el período anterior había registrado un ligero decrecimiento en su producción, lo que parecía difícil de explicar considerando las nuevas radicaciones industriales efectuadas, presentó durante el lapso que comentamos un aumento de su producción, equivalente a 10.910 millones de pesos de valor constante, más acorde con la ampliación del número de empresas que observábamos en el Cuadro 9.

CAPÍTULO V

EL PROCESO DE CONCENTRACION EN LA INDUSTRIA

5. 1. *Algunas precisiones conceptuales*

La tendencia a la concentración industrial ha sido una constante de la historia de los países desarrollados desde los últimos años del siglo pasado hasta el presente.

En correspondencia con la aparición y desarrollo de este fenómeno, surgió una abundante literatura económica dedicada al análisis de las nuevas formas "monopólicas u oligopólicas" de mercado, en contraposición a la "competencia perfecta" supuesta por la teoría clásica.

No obstante la íntima relación de las nuevas formas de mercado con el proceso de concentración industrial, la elaboración de conceptos operacionales precisos para medir empíricamente este último tuvo un retraso un tanto inexplicable.

Pero en primer lugar es necesario aclarar las diferencias entre los dos procesos señalados.

Por proceso de concentración industrial entendemos la reducción progresiva del número de unidades o empresas que proveen el grueso de los bienes industriales que se ofrecen en el mercado, tanto a nivel global como a nivel de cada rama o subrama de industria en particular.

Por lo tanto, el proceso de concentración industrial no es idéntico al proceso de monopolización, ya que son factibles y empíricamente comproba-

bles situaciones en que el número de empresas se haya reducido considerablemente en un lapso determinado, sin que por ello la cantidad de empresas sea lo suficientemente pequeña como para estar en condiciones de llegar a acuerdos de precios e imponerlos al mercado.

O sea que el proceso de concentración industrial, que se refiere a la concentración de la producción en un número cada vez más reducido de unidades, no implica necesariamente al proceso de monopolización, que se refiere a la posibilidad de determinar e imponer los precios al mercado, ya sea por una sola empresa, caso del monopolio, o por un número pequeño de ellas, caso del oligopolio.

Pero en cambio es válido opinar genéricamente que el proceso de monopolización sí implica necesariamente al proceso de concentración industrial.

En efecto, la concentración es condición para acrecentar el poder de las empresas sobre el mercado. Las formas monopólicas u oligopólicas surgen cuando se cumplen dos condiciones a él vinculadas: en primer lugar que el proceso de concentración haya llegado a un grado muy elevado, dejando sólo una o muy pocas empresas. En segundo lugar que la constelación de los factores económicos y políticos que inciden en el mercado esté suficientemente estabilizada y cristalizada como para que el poder económico de las empresas que quedan pueda impedir el surgimiento de otros competidores. Históricamente esta última condición se puede ver dificultada en situaciones de un rápido crecimiento de la demanda, o por medidas estatales ajenas a la dinámica propia del sistema.

El proceso de concentración industrial es susceptible de adquirir distintas formas y caracterís-

ticas, que es necesario distinguir previamente para evitar equívocos.

En primer lugar cabe considerar tres formas distintas en que se manifiesta el proceso de concentración, según la unidad de análisis que se tome para medirlo: la planta o unidad de producción; la empresa, que puede reunir más de una planta industrial; el holding financiero, que puede agrupar a empresas orientadas a distintas actividades industriales. Estas tres formas de concentración se suelen denominar concentración técnica, económica y financiera respectivamente.¹

El proceso de concentración a estos tres niveles puede medirse de distinta forma, según la precisión y el grado de desagregación de la información estadística disponible. Nos interesa destacar aquí los indicadores que se han elaborado para distinguir un grado elevado de concentración industrial, o sea aquel que señala el surgimiento de condiciones para formas monopólicas u oligopólicas de mercado. El más usado es el que mide el control de un número dado de empresas sobre la producción o las ventas totales del rubro industrial respectivo, o bien también sobre el total de obreros ocupados o los capitales invertidos en el sector. Lógicamente ello implica la necesidad de fijar límites convencionales, que en algunos estudios se han establecido cuando cuatro empresas controlan el 50 % o más de las ventas, la producción, los obreros ocupados o los capitales invertidos.²

¹ Este tema está bien desarrollado en la obra de P. Sylos-Labini, "Oligopolio y progreso técnico", Ediciones Oikos, Barcelona, 1966, de donde se han tomado algunos de los conceptos principales de este párrafo.

² En general es muy difícil obtener información confiable y homogénea acerca de los capitales invertidos, debido a la distorsión que introducen la inflación y la frecuente revaluación de activos, así como formas distintas de contabilizar las amortizaciones, etcétera.

Cuando una rama o subrama de industria cumple con esta relación se puede presumir que está bajo dominio oligopólico.

Se han hecho críticas razonables a la arbitrariedad de estos límites, ya que no existen razones contundentes para determinar que el número de empresas debe ser 4, 6 u 8, y si el control del mercado se logra dominando el 50 % de las ventas o el 45 % o el 55 %. No obstante pensamos que el indicador propuesto es útil como primera aproximación de carácter cuantitativo a la identificación de los sectores industriales con presumible dominio oligopólico. Para llegar a determinar concluyentemente la vigencia real de formas oligopólicas, con este indicador cuantitativo o con cualquier otro, se requerirá siempre un análisis de tipo cualitativo y un conocimiento directo de cada sector industrial.

En segundo lugar, y desde otro ángulo, pueden distinguirse dos tipos de concentración según la estructura global del sector industrial analizado. Existen casos de concentración relativa en que las 4 empresas que dominan el 50 % o más del mercado están acompañadas por un elevado número de empresas de pequeña y mediana dimensión que fabrican el mismo producto y logran sobrevivir con porciones centesimales del mercado por diversas circunstancias particulares propias de las características de cada sector industrial.

Pero existen también ocasiones en que el reducido número de empresas que forman el oligopolio no tienen otros competidores o a lo sumo dan cabida a un número ínfimo de ellos. Estos serían casos de concentración absoluta.

Finalmente, resta considerar una tercera categorización referida a la dirección del proceso de concentración, particularmente cuando se trata de la concentración económica o financiera. Por con-

centración de carácter vertical se puede denominar el proceso por el cual una empresa absorbe o se fusiona con empresas proveedoras de materiales para su producción o clientes de la misma. Ejemplos de concentración vertical hacia atrás son las fábricas de automóviles que absorben empresas fabricantes de autopiezas, y de concentración vertical hacia adelante las acerías que absorben un laminador usuario de su producción.

La concentración horizontal denota el proceso por el cual una empresa absorbe empresas que operan en ramas industriales totalmente distintas a la propia.³

El proceso de concentración industrial en la Argentina no ha sido estudiado aún en forma sistemática y sólo existen trabajos aislados y referenciales parciales.⁴

Parte importante de esta carencia debe atribuirse a la falta de información estadística oficial adecuada para tratar el tema. El único censo de la industria que ofrece información analítica suficiente ha sido el de 1935; no así los posteriores.

³ Ejemplos de concentración en sentido vertical y horizontal son respectivamente los de Ford en Argentina al absorber a Acinfer, que le proveía de piezas de fundición para automóviles, y el de la misma empresa en Estados Unidos al absorber a Philco, fabricante de artículos para el hogar, aunque también de radios para autos.

⁴ En cuanto al proceso de monopolización u oligopolización en nuestro país, existen varios trabajos, pero lamentablemente la mayoría de ellos consisten en una acumulación un tanto caótica de información carente de rigor, vgr.: "La penetración de los trusts yanqui en la Argentina", de Jaime Fuchs, Editorial Cartago Buenos Aires, 1959.

No obstante, otra parte de la responsabilidad en esta carencia debe atribuirse a los economistas, que difícilmente pueden justificar el descuido en el tratamiento de esta variable de crucial significación para el análisis y explicación de la economía nacional.

Es fácil presumir que tanto en la carencia de estadísticas oficiales posteriormente a 1935, como en el aparente descuido de los economistas académicos, han influido factores latentes de índole política, dadas las implicaciones del tema de la concentración industrial a nivel de la estructura del poder económico y político del capital monopolista extranjero y nacional.

No obstante, existen algunos trabajos debidos a la iniciativa personal de algunos estudiosos que contribuyen a llenar parcialmente el déficit mencionado.

El primero es el realizado por Adolfo Dorfman sobre la base de los datos del Censo Industrial de 1935.⁵

Pese a no compartir las conclusiones que extrae sobre el proceso de concentración industrial en la Argentina de la época, debe señalarse el mérito de este primer trabajo exhaustivo y documentado sobre la industria nacional.

En segundo lugar cabe mencionar la elaboración efectuada por Ruth Sautu sobre tabulados especiales del Censo Industrial de 1954, que además de lo valioso de sus conclusiones, demuestra que la carencia de información estadística publicada es factible de ser superada de existir claridad y

⁵ Adolfo Dorfman, "Evolución de la economía industrial argentina", Colegio Libre de Estudios Superiores, Buenos Aires, 1938.

decisión de enfocar las variables de alcance explicativo y no meramente descriptivas.⁶

También existen otros trabajos y referencias aisladas que se irán mencionando a medida que se desarrolle este tema para los distintos períodos considerados.

Finalmente, debe hacerse una última aclaración. La información de origen censal, publicada oficialmente u obtenida a partir de tabulados especiales, permite medir únicamente la "concentración técnica", dado que la metodología usada ha consistido siempre en la utilización de una cédula censal por cada planta industrial, individualmente considerada, aun cuando más de una planta dedicada a la misma actividad perteneciera a la misma empresa.

No obstante, en la mayoría de los casos el conocimiento directo de las ramas o subramas industriales involucradas permite llegar a determinar la existencia de "concentración económica".

A partir de 1956 hay disponibilidad de estadísticas no oficiales pero altamente confiables que permiten medir el proceso de "concentración económica" y tener una noción bastante precisa del proceso de "concentración financiera" a nivel de las 100 principales empresas industriales del país.

5.2. La concentración industrial en 1935

El censo industrial de 1935 arrojó un total de 40.064 establecimientos en todo el país. Las empresas artesanales a pequeñas y por cuenta pro-

⁶ Ruth Sautu, "Poder económico y burguesía industrial en Argentina", en Revista Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires, vol. IV, noviembre de 1968, nº 3.

pia, o sea aquellas con 10 o menos obreros ocupados, representaron un 85 % del total, porcentaje que se mantuvo constante hacia 1946 y que incluso aumentó al 90 % en 1954.

Este hecho ofrece un primer indicador para adelantar una de las hipótesis centrales de este trabajo, cual es que el desarrollo industrial argentino se caracterizó hasta 1955 por un bajo grado de concentración industrial.

Consecuentemente con esta comprobación, pretendemos demostrar también que el grado de monopolización de la industria en la Argentina fue sumamente limitado hasta dicho año, contrariamente a lo que suele suponerse en la mayoría de los trabajos dedicados al período.

Pero indudablemente las cifras comentadas no son suficientes para demostrar las afirmaciones precedentes. A partir del análisis hecho por Adolfo Dorfman de la situación existente en 1935, la impresión generalizada ha sido que la industria argentina se ha desarrollado en condiciones oligopólicas, coexistentes con una presencia masiva de pequeñas empresas. Dicho en otras palabras, la evolución industrial argentina se caracterizaría por presentar una situación generalizada de concentración relativa, donde en la mayoría de los rubros industriales subsistirían una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas al lado de los monopolios u oligopolios basados en grandes plantas, que absorberían la mayor parte de la producción y los obreros ocupados.

Para despejar esta interpretación hace falta analizar más en detalle las cifras censales a fin de determinar la composición del 15 % de empresas con más de 10 obreros y su participación en la ocupación de la mano de obra y en el valor de la producción industrial.

Con este objeto hemos dividido las empresas in-

dustriales en categorías según la magnitud del personal ocupado, considerando pequeña a la que ocupaba de 11 a 100 obreros, mediana la de 101 a 500 obreros, mediana a grande la de 501 a 1.000 obreros y grande la de más de 1.000 obreros. Estimamos artesanales o cuenta propia, las empresas sin personal, y artesanales a pequeñas las que ocupaban de 1 a 10 obreros, con lo que se completa un total de seis categorías.⁷

En el cuadro 17 se puede observar la proporción de cada categoría de establecimiento sobre el total de industrias existentes en 1935 y su participación sobre el total de obreros ocupados.

Según se observa, en 1935 las industrias con menos de 10 obreros representaban el 85 % de los establecimientos y ocupaban sólo el 20 % de la mano de obra, mientras que las industrias con más de 500 obreros representaban sólo el 0,2 % de los establecimientos, pero controlaban el 21 % de la mano de obra.

Esta forma habitual de presentar los datos, enfatizando el contraste entre los dos extremos, ha conducido generalmente a afirmar la existencia

⁷ Como sucede con toda categorización basada en variables estadísticas continuas, los límites adoptados para pasar de una categoría a otra son arbitrarios. No obstante entendemos que estas categorías responden bastante adecuadamente a la realidad y, sobre todo, que son suficientes para lo que pretendemos demostrar. A este respecto debe tenerse en cuenta que la correspondencia de estas categorías con la realidad es particularmente discutible si pretendemos afinar el análisis a nivel de ramas o subramas de industria, donde, por ejemplo, la industria química tiene una escasa densidad de personal ocupado, y una gran empresa del sector puede ocupar sólo 100 ó 200 obreros. Pero en la medida en que esta variable de ocupación de mano de obra ha sido combinada con la de la participación en el valor de la producción, el efecto de estas posibles distorsiones se ve neutralizado.

CUADRO 17
COMPOSICION DE LA INDUSTRIA POR TAMAÑO
DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN 1935 Y 1946

<i>Escala de ocupación</i>	<i>Categoría</i>	1 9 3 5		1 9 4 6	
		<i>Porcentaje de los Estables.</i>	<i>Porcentaje del total de obreros</i>	<i>Porcentaje de los Establec.</i>	<i>Porcentaje del total de obreros</i>
Sin personal	Artesanal	16,0 %	—	28,0 %	—
Hasta 10 obreros	Artesanal a pequeña	68,6 %	19,5 %	57,1 %	17,9 %
De 11 a 100 obreros	Pequeña	13,7 %	33,1 %	13,4 %	35,1 %
De 101 a 500 obreros	Mediana	1,6 %	26,1 %	1,3 %	24,3 %
De 501 a 1.000 obreros	Mediana a grande	0,1 %	8,4 %	0,1 %	8,2 %
Más de 1.001 obreros	Grande	0,1 %	12,9 %	0,1 %	14,5 %
Total:		100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Establecimientos con hasta 10 obreros		84,6 %	19,5 %	85,1 %	17,9 %

Fuente: Ver apéndice.

CUADRO 18
EVOLUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO
ENTRE 1935 Y 1946

<i>Escala de ocupación</i>	<i>Categoría</i>	<i>Número de establecimientos</i>		<i>Incremento</i>	
		1935	1946	<i>Absoluto</i>	<i>Porcentual</i>
Sin personal o cuenta propia	Artesanal	6.391	24.176	17.785	278,3 %
Hasta 10 obreros	Artesanal o pequeña	27.471	49.388	21.917	79,8 %
De 11 a 100 obreros	Pequeña	5.480	11.548	6.068	110,7 %
De 101 a 500 obreros	Mediana	629	1.154	525	83,5 %
De 501 a 1.000 obreros	Mediana a grande	57	110	53	93,0 %
Más de 1.001 obreros	Grande	36	64	28	77,8 %
Total:		40.064	86.440	46.376	115,8 %
Total, sin cuenta propia y artesanales a pequeños		6.202	12.876	6.674	107,6 %

Fuente: Ver apéndice.

de un avanzado proceso de concentración y por ende de oligopolización de la industria. Pero se trata de una interpretación muy simplista que distorsiona sustancialmente la realidad.

En efecto, en primer lugar cabe preguntarse sobre la validez de la comparación de las industrias grandes con las artesanales. Estas últimas no constituyen en realidad verdaderos establecimientos fabriles sino una multitud de pequeños talleres que en muchos casos cumplen funciones de servicios más que de manufactura, y que en estos últimos casos trabajan piezas individuales con herramientas simples.

Cabe recordar que los censos industriales incluyen bajo la categoría de establecimientos industriales las panaderías, soderías, carpinterías y mueblerías, los hornos de ladrillo, los talleres de reparación de automóviles y bicicletas, los talleres de cerrajería, plomeros, electricidad, etcétera, que suman decenas de miles de tallercitos por cuenta propia o con uno o dos obreros o ayudas familiares. Por lo tanto lo correcto es comparar las industrias grandes con aquellas que tienen verdadero carácter fabril, o sea las de más de 10 obreros ocupados y analizar la participación respectiva en la ocupación obrera y en el valor de la producción.

En segundo lugar, y aun computando esta multitud de talleres artesanales, lo fundamental a tener en cuenta es el peso propio, no el comparativo, de las grandes empresas sobre el total del personal ocupado.

En este sentido, aun incluyendo las medianas a grandes, o sea las de 501 a 1.000 obreros, hemos visto que ocupan sólo el 20 % del personal obrero. Se puede afirmar que este porcentaje es en realidad reducido considerado en sí mismo. Si además hacemos la comparación correcta, no con las artesanales sino con las pequeñas y medianas

industrias, comprobamos que el peso de estas últimas en el total de personal ocupado era muy superior, ya que alcanzaba al 33,1 % y 26,1 % respectivamente.

Insistimos en este punto ya que lo estimamos muy importante. Lo que interesa para definir el grado de concentración y de oligopolización potencial en una economía industrial, no es tanto la relación entre dos grupos de empresas de cierta dimensión y la proporción que absorben del personal obrero y del valor de la producción, sino la significación de dicha participación en sí.

Extremando el razonamiento, lo que afirmamos es que cualquiera sea el número de empresas grandes por un lado, y pequeñas y medianas por otro, lo decisivo es la participación de ambos grupos en el personal ocupado total y en el valor de la producción. *

* El siguiente ejemplo numérico puede contribuir a aclarar el concepto:

	<i>Cantidad de empresas</i>	<i>Participación en el valor de la producción total</i>		<i>Valor de la producción por empresa</i>
		<i>Cantidad</i>	<i>%</i>	
CASO A				
Medianas y pequeñas	50.000	80.000	80 %	1,6
Grandes	100	20.000	20 %	200,0
CASO B				
Medianas y pequeñas	10.000	50.000	50 %	5,0
Grandes	500	50.000	50 %	100,0

Considerando las cifras censales para el universo de la industria de fabricación seriada únicamente, o sea aquella con más de 10 obreros ocupados, la distribución interna de la fuerza de trabajo arrojaba los guarismos siguientes: las empresas pequeñas y medianas sumaban 6.109 con el 73,5 % de la fuerza de trabajo; las medianas a grandes sumaban 57 establecimientos con el 10,4% de la fuerza de trabajo, y las grandes alcanzaban a sólo 36 establecimientos con el 16 % de los obreros ocupados.

La exigüedad de las cifras correspondientes a las empresas grandes, consideradas en sí mismas, habla a las claras del escaso desarrollo de esta dimensión de empresas a aquella fecha.

No obstante, como ya se ha mencionado, la interpretación de las cifras censales con otros criterios ha llevado a conclusiones muy diferentes. Es así como Adolfo Dorfman afirma que "El Censo de 1935 ha revelado un fenómeno interesantísimo..., nos referimos a la concentración de las actividades industriales en grandes establecimien-

En el caso A se registra una mayor polarización entre ambos tipos de empresas que en el caso B, como surge de la comparación entre las cantidades correspondientes y sobre todo del valor promedio de la producción por empresa de cada tipo. Sin embargo, estimamos que una situación de tipo B es más factible de presentar condiciones generalizadas de oligopolización en la industria, dado que las empresas grandes controlarían el 50 % del valor de la producción total frente a sólo el 20 % en el caso A, factor éste más decisivo que la polarización en el valor de la producción por empresa. El caso argentino se asemejaba en 1935 a una situación de tipo A.

tos..."⁸ Y analizando un cuadro donde agrupa las 500 empresas industriales con más de m\$N 500.000 de producción anual en 1935 frente a las 5.000 empresas de menos de m\$N 25.000 de producción, extrae las siguientes conclusiones: "Vale decir que un poco más de la centésima parte de las empresas industriales argentinas de 1935 ocupaban casi la tercera parte del personal obrero y la mitad del valor de la producción. En cambio los establecimientos chicos sumaban la octava parte del total, ocupan la veinteava parte de la población obrera y producen por valor de... la centésima parte. El contraste no puede ser más brutal".⁹

En realidad, como se deduce del análisis anterior y del apartado siguiente, al enfatizar el contraste Dorfman atribuye ilegítimamente carácter de grandes empresas a los 500 establecimientos de más de m\$N 500.000 de producción anual, lo que de ninguna manera era así. La gran mayoría de dichos establecimientos constituían empresas medianas, con 100 a 500 obreros ocupados, que trabajaban en condiciones no oligopólicas.

En definitiva lo que impacta a Dorfman en su análisis es constatar el surgimiento de una verdadera industria fabril en la Argentina de 1935, en comparación con la industria artesanal que dejaba entrever el censo de 1913. Pero esto es algo muy distinto que comprobar la existencia de un grado avanzado de concentración industrial y de desarrollo de la gran industria monopolista.

⁸ Adolfo Dorfman, *op. cit.*, pág. 219.

⁹ Adolfo Dorfman, *op. cit.*, pág. 239.

5.3. *Las ramas industriales en condiciones oligopólicas en 1935*

Hasta aquí hemos analizado el grado de concentración industrial en 1935, conforme a los datos disponibles sobre dimensión de las empresas según la escala de personal ocupado y su participación en el total de la fuerza de trabajo industrial.

Pero si bien la magnitud de ocupación de mano de obra por parte de las empresas es una variable íntimamente correlacionada con el monto de su producción, interesa analizar específicamente este último aspecto para llegar a conclusiones ciertas sobre el proceso de oligopolización y control de los mercados.

Como acabamos de ver, 500 empresas cubrían el 51 % del valor de la producción industrial total en dicho año. El 80 % de estas empresas ocupaban entre 100 y 500 obreros, lo que permite calificarlas de industrias de tamaño mediano en su gran mayoría.

Pero el carácter mediano de estas empresas, medido por el personal que ocupaba, no es todavía un dato concluyente para demostrar nuestra hipótesis acerca del bajo grado de oligopolización de la economía industrial argentina en 1935.

En efecto, podría pensarse que la escala de ocupación de estas empresas era baja de acuerdo a los standards de los países más avanzados, pero no teniendo en cuenta la escala más reducida de la economía argentina y la magnitud del mercado industrial en la década del 30.

Es indudable que este es un argumento a tener en consideración, pero el problema que plantea no

se puede resolver en forma especulativa, sino analizando concretamente el control del mercado por parte de las mayores empresas para cada rubro de la producción, independientemente de su escala de ocupación.

En el cuadro 19 transcribimos datos elaborados por Dorfman acerca de la concentración por subramas de industria. Como puede observarse, el autor citado seleccionó 33 subramas de industrias, consignando la participación de las empresas de más de m\$ⁿ 500.000 de producción/año sobre el valor de la producción total de la subrama respectiva y el promedio de obreros ocupados por dichos establecimientos. Nosotros hemos agregado la cantidad de establecimientos involucrados en cada caso.

En primer lugar cabe observar que se trata de sólo 33 subramas de industria sobre un total de 190 subramas en que se codificó el espectro industrial en el censo de 1935.

En segundo lugar, una rápida revisión de los datos del cuadro permite comprobar que no se podía hablar con rigor de elevada concentración industrial, sino más bien lo contrario, cuando operaban de 15 a 30 establecimientos o más, *de similar envergadura*, en un mismo rubro industrial, sobre todo teniendo en cuenta la dimensión del mercado argentino.

Tal era el caso de la industria lechera, aceites comestibles, azúcar, hilados y tejidos, curtiembres, calzado, elaboración de hierro, etc. No así en otros casos como en frigoríficos, molinos harineros o refineries de petróleo, donde funcionaban 14 o más establecimientos pero sabemos positivamente que la concentración no se daba a nivel técnico sino a nivel económico.

CUADRO 19

**SUBRAMAS DE INDUSTRIAS
SELECCIONADAS POR DORFMAN COMO
DEMOSTRACION DE CONCENTRACION
INDUSTRIAL EN 1935**

*Establecimientos de más de \$ 500.000/año de
valor bruto de producción*

<i>Rama y subrama</i>	<i>Cantidad de establec.</i>	<i>Valor de la producción sobre el total de la subrama respectiva</i>	<i>Promedio de obreros por establec.</i>
Alimentos, bebidas y tabaco			
Industria lechera	24	41,5 %	78
Frigoríficos	18	100,0 %	1.270
Molinos harineros	72	92,0 %	51
Aceite comestible	25	86,5 %	70
Azúcar	38	100,0 %	108
Vinos	4	15,0 %	215
Cerveza	11	85,0 %	291
Cigarrillos	11	86,0 %	407
Textiles y sus manufacturas			
Hilados y tejidos	36	88,0 %	567
Tejidos de punto	17	75,5 %	390
Medias	16	69,5 %	266
Bolsas de arpillera	16	98,0 %	186
Desmotado de algodón	21	75,0 %	8
Lavado de lana	10	92,0 %	105
Productos de la madera			
Obrajes	3	19,5 %	31

Papel, cartón y sus artefactos			
Fabricación de papel y cartón	8	84,5 %	270
Sustancias y productos químicos y farmacéuticos, aceites y pinturas			
Jabón	8	53,5 %	95
Pinturas y barnices	5	45,0 %	60
Alcohol	6	76,0 %	39
Curtientes	16	96,5 %	143
Petróleo, carbón y sus derivados			
Ref. de petróleo	14	99,5 %	233
Caucho y sus manufacturas			
Neumáticos	3	100,0 %	268
Cuero y sus manufacturas			
Curtiembres	17	66,0 %	135
Calzado	21	46,0 %	238
Piedra, vidrio y cerámica			
Cemento	4	68,5 %	346
Vidrio	4	67,5 %	750
Metales y sus manufacturas			
Elaboración de hierro	16	83,5 %	441
Hojalata	24	70,5 %	151
Elaboración de plomo, estaño, cobre y bronce	4	75,0 %	186
Maquinaria y vehículos			
Automotores	6	89,0 %	273
Astilleros	4	55,5 %	200
Maquinaria y artefactos eléctricos			
Artículos para electricidad	6	77,0 %	143
Artículos para radiotelefonía	5	59,0 %	140

Fuente: Ver apéndice.

A efectos de sistematizar el tratamiento del tema, en el cuadro 20 volcamos los resultados del análisis de los datos censales con el criterio de seleccionar las subramas de industria donde 4 establecimientos o menos controlaban el 50 % o más de la producción, incluyendo además aquellos casos conocidos de concentración económica.

De este modo llegamos a determinar 15 subramas industriales con alta concentración en 1935.

Es interesante detenerse a analizar las subramas industriales en condiciones oligopólicas dado que son ilustrativas del proceso de desarrollo industrial que se ha descrito en los capítulos anteriores.

Existe una presencia masiva de capitales extranjeros en la mayoría de los casos, mientras que el resto de las subramas constituyen oligopolios compartidos por el capital extranjero con grandes empresas nacionales, privadas o estatales (casos cemento y refinerías de petróleo). En dos casos, como molinos harineros y bolsas de arpillera, se registra la presencia masiva de capitales monopolistas nacionales, particularmente Bunge y Born.

Si nos detenemos a analizar las subramas en condiciones oligopólicas según su emergencia histórica, observamos que la mitad aproximadamente surgen antes de 1920, vinculadas a las industrias alimenticias, derivadas del agro y extractivas. La otra mitad está constituida por subramas que nacen desde sus comienzos en condiciones oligopólicas en rubros manufactureros más avanzados. Ejemplos claros son los de neumáticos y automotores y artículos para electricidad y radiotelefonía.

CUADRO 20

SUBRAMAS DE INDUSTRIA CON ALTA CONCENTRACION EN 1935

(4 empresas o menos controlan el 50 % o más del valor de la producción total de la subrama)

Rama y subrama	Concentración técnica	Concentración económica	Carácter de la concentración
Alimentos, bebidas y tabaco			
Frigoríficos	No	Sí	Absoluta
Cerveza	Sí	Sí	Absoluta
Molinos harineros	No	Sí	Relativa
Textiles y sus manufacturas			
Bolsas de arpillera	Sí	Sí	Absoluta
Lavado de lana	Sí	Sí	Relativa
Papel, cartón y sus artefactos			
Fabricación de papel y cartón	Sí	Sí	Relativa
Petróleo, carbón y sus derivados			
Ref. de petróleo	Sí	Sí	Absoluta
Caucho y sus manufacturas			
Neumáticos	Sí	Sí	Absoluta
Piedra, vidrio y cerámica			
Cemento	Sí	Sí	Absoluta
Vidrio	Sí	Sí	Relativa
Metales y sus manufacturas			
Elaboración de plomo, estaño, cobre y bronce	Sí	Sí	Absoluta
Maquinarias y vehículos			
Automotores	Sí	Sí	Absoluta
Astilleros	Sí	Sí	Relativa
Maquinarias y artefactos eléctricos			
Art. p/electricidad	Sí	Sí	Relativa
Art. p/radiotelefonía	Sí	Sí	Relativa

Fuente: Ver apéndice.

Pero hasta aquí no hemos hecho otra cosa que constatar que existían monopolios y oligopolios, lo que en definitiva no es una novedad. Lo que interesa es detectar la extensión del fenómeno.

La existencia de 15 subramas en condiciones oligopólicas sobre un total de 190 subramas no es una cifra que impresione demasiado.

Aunque el valor de la producción de algunas de dichas subramas tenía un peso significativo sobre el total, como en el caso de frigoríficos, molinos harineros o refinerías de petróleo, de todos modos el grueso de la producción industrial global quedaba fuera de control oligopólico.

Téngase en cuenta que esto último no sólo sucedía en rubros que podían calificarse como menores, sino prácticamente en ramas íntegras tan significativas por su importancia cuantitativa y cualitativa en el espectro industrial como la textil, la metalúrgica y la química.

En el primer caso quedaban fuera de control oligopólico las fases de hilandería, tejeduría y tintorería, que daban ocupación a muchas decenas de miles de obreros y cuya producción tenía un valor preponderante.

En las industrias metalúrgicas las etapas siderúrgica y de fundición, en el caso del hierro y acero, como la de manufactura de metales de todos los tipos, ferrosos y no ferrosos, se repartía en un número grande de empresas. También la construcción de maquinaria de todo tipo, excepto automotores, estaba ampliamente repartida. Lo mismo sucedía en la industria química, en la del cuero, de la madera, gráfica, confección, etc., y también en importantes rubros de las industrias alimenticias como vinos, aceites, galletitas, azúcar, derivados de la leche, etcétera.

El caso de la escasa concentración en la industria básica del hierro y acero, metalúrgica en ge-

neral y de maquinaria, es particularmente destacable por estar vinculada a una actitud oficial negativa que retrasó su desarrollo, pero que no pudo impedir que proliferaran pequeñas y medianas unidades de producción.

Esta es la razón de la falta de concentración de estos sectores industriales estratégicos en la Argentina, que contraría la experiencia mundial.

En síntesis, tanto si medimos la participación de las empresas grandes en la ocupación de la fuerza de trabajo, como su control sobre el valor de la producción industrial total, llegamos a la conclusión de que no se puede hablar ni de un proceso avanzado de concentración industrial ni de condiciones oligopólicas generalizadas en la economía manufacturera argentina de 1935.

En cuanto al primer aspecto, las empresas de más de 500 obreros, límite generosamente bajo para hablar de grandes empresas, ocupaban sólo el 20 % de la fuerza de trabajo, mientras el 80 % estaba ocupado en empresas medianas y pequeñas de menos de 500 obreros.

En cuanto al segundo aspecto, sólo en 15 de las 190 subramas industriales, que implicaban una fracción reducida del valor global de la producción, cuatro o menos empresas controlaban el 50 % o más de la producción.

Para llegar al 50 % del valor total de la producción industrial se requerían 500 empresas, de las que alrededor de 400 constituían empresas medianas, de 100 a 500 obreros ocupados, y que operaban en condiciones no oligopólicas como hemos visto.

5. 4. *La evolución hasta 1946*

La información censal disponible para 1946 permite afirmar que el proceso de concentración industrial no avanzó respecto a 1935.

Si se observa el cuadro 18, donde figuran los incrementos absolutos y porcentuales del número de empresas por categoría de ocupación, se destaca en primer lugar el extraordinario incremento del número total de establecimientos, que se duplica holgadamente, pasando de 40.064 en 1935 a 86.440 en 1946.

Este hecho atestigua la proliferación de oportunidades de trabajo independiente en el campo industrial durante el período, aspecto al que ya hemos hecho referencia en el capítulo anterior.

Se podría argumentar que este fenómeno era extensivo fundamentalmente a las industrias artesanales de hasta 10 obreros, que registran el grueso del incremento de los nuevos establecimientos creados.

Pero obsérvese que aun desglosando esta categoría de industrias, para quedarnos con las industrias de fabricación seriada únicamente (o sea suponiendo que el límite que abarca a estas últimas es el de 11 o más obreros ocupados), tenemos que el número de establecimientos pasó de 6.202 a 12.876 entre ambos años, duplicándose igualmente.

El análisis más fino de este último grupo de industrias indica en una primera aproximación que no sólo el proceso de concentración industrial no sufrió avances, sino que incluso tendió a retroceder levemente.

En efecto, el avance del proceso de concentración industrial se manifiesta generalmente en el estancamiento o disminución del número de empresas pequeñas, mientras que el número de empresas grandes puede aumentar, o permanecer constante, a condición en ambos casos de que aumente su participación en la ocupación de la fuerza de trabajo y en el valor de la producción.

El cuadro bajo análisis demuestra que la primera condición no se cumplió, dado que las empresas denominadas pequeñas, o sea las de 11 a 100 obreros ocupados, fueron las de mayor crecimiento absoluto y relativo dentro del grupo considerado.

Por otro lado, los establecimientos grandes, o sea los de más de 1.000 obreros ocupados, llegaron a reunir un total de sólo 64 unidades en 1946. Evidentemente esta cifra no impresiona demasiado para el avance acelerado que tuvo la producción industrial en el país desde 1930.

En otras palabras, ya para la dimensión y diversificación del mercado industrial del año 1946, un total de sólo 64 establecimientos de más de 1.000 obreros ocupados dan una idea bastante pobre acerca del desarrollo de la gran industria.

Esto podría no ser tan así si el escaso número de establecimientos grandes se viera compensado por su gigantismo, traducido en un crecimiento más que proporcional de su participación en la ocupación obrera y el valor de la producción.

Pero en cuanto a la primera variable mencionada, o sea la participación en la ocupación de la fuerza de trabajo, volviendo al cuadro 17 podemos ver que no era así.

Entre 1935 y 1946 la proporción de los establecimientos grandes y medianos a grandes en el total de obreros ocupados, aumentó apenas en un 1,4 % mientras que las empresas pequeñas aumentaron su participación en un 2 %.

En síntesis, la situación prácticamente no sufrió variantes y el crecimiento de la población obrera durante los 11 años considerados fue a engrosar los establecimientos de todas las categorías en forma proporcional al peso que ya tenía cada una en 1935.

En cuanto a la segunda variable, se dispone de un dato muy significativo, referido a la participación de las mayores empresas en el valor de la producción industrial total.

Tanto en el Censo de 1935 como en el de 1946, se tabularon los establecimientos según el valor de su producción anual. En 1935 se adoptó como escala superior la de los establecimientos de más de m\$*n* 500.000 de producción anual, mientras que en 1946 dicha escala se subió a m\$*n* 1.000.000 al año, debido al aumento de los precios y de la dimensión del mercado.

En ambos censos coincidió casualmente que los establecimientos que superaban esos valores de producción reunían el 65 % de la producción industrial total. Pero mientras en 1935 el número de establecimientos necesarios para llegar a dicho 65 % del valor total de la producción fue de 962, en 1946 para reunir la misma proporción hicieron falta 2.254 establecimientos.

CUADRO 21

PARTICIPACION DE LOS MAYORES ESTABLECIMIENTOS EN EL VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION EN 1935 Y 1946

Escala de producción	ESTABLECIMIENTOS		
	Cantidad	% sobre el total de establec.	Partic. en el valor total de la prod.
1935: más de m\$ <i>n</i> 500.000/año	962	2,4 %	65,9 %
1946: más de m\$ <i>n</i> 1.000.000/año	2.254	2,6 %	65,0 %

Fuente: Ver apéndice

Estos datos son bastante terminantes para determinar que tampoco se registró un avance en el control del valor de la producción industrial por parte de la gran industria ya instalada en 1935.

Esta deducción se ve reforzada si se tiene en cuenta que entre 1935 y 1946 la producción industrial a valores constantes aumentó en poco más del 50 %, mientras que, como se deduce del cuadro, la cantidad de establecimientos necesarios para llegar al 65 % del valor total de dicha producción aumentó en más del 100 %.

Lógicamente, se podría argumentar que estas conclusiones son válidas exclusivamente si nos atenemos a la concentración técnica, pero no son extensibles a la concentración económica y financiera.

Lamentablemente, como ya se ha mencionado anteriormente, no existe información suficientemente desagregada del censo industrial de 1946 como para dilucidar este punto, ni tampoco para determinar la presencia de condiciones oligopólicas por subramas de industria, como se hizo para 1935.

No obstante, las referencias parciales con que se cuenta, y sobre todo la elaboración de esa información para el Censo de 1954, permiten deducir con certeza que ni el estancamiento en el proceso de concentración técnica hacia 1946 fue compensado en forma significativa por un avance en la concentración económica y financiera, ni tampoco se produjo una extensión significativa en la cantidad de subramas en condiciones de oligopolio potencial, o sea donde cuatro o menos empresas controlaran el 50 % o más del valor de la producción.

Como última referencia a este tema, es intere-

sante efectuar una comparación de la estructura industrial argentina con la de otros países, particularmente en lo que respecta al peso de la pequeña industria artesanal de hasta 10 obreros ocupados.

En el cuadro 22 figuran estos datos para un grupo de países para los que se ha podido contar con dicha información en fechas cercanas a 1935 y 1950.

Como se puede observar, la participación de los establecimientos de hasta 10 obreros ocupados en el total de establecimientos industriales y en la ocupación de la fuerza de trabajo en la Argentina no tiene comparación con los otros países, excepto con Japón, donde el peso de este tipo de industria en esos años parece haber sido similar.

Es interesante notar que en los otros países, incluso en Brasil, el porcentaje de estos establecimientos sobre el total era muy inferior al 85 % que representaban en la Argentina, como así también la proporción de la mano de obra que ocupaban.

Por otro lado, entre ambas fechas en dichos países se produce una notoria disminución de esta categoría de establecimientos en términos relativos, mientras que en la Argentina conservan una proporción constante.

En este sentido, los datos son ilustrativos no sólo de la menor concentración relativa en la industria argentina respecto de los otros países, sino también del ritmo distinto del proceso de concentración, que avanzó notoriamente en otras partes del mundo provocando el retroceso relativo o absoluto de los pequeños establecimientos, mientras se mantuvo congelado en nuestro país.

CUADRO 22

**PESO COMPARATIVO DE LOS
ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE
HASTA 10 OBREROS EN DISTINTOS PAISES**

<i>País</i>	<i>Establecimientos en porcentaje del total</i>		<i>Personas ocupadas en porcentaje del total</i>	
	<i>Hacia 1935</i>	<i>Hacia 1950</i>	<i>Hacia 1935</i>	<i>Hacia 1950</i>
Argentina	85 %	85 %	20 %	18 %
Japón	—	81 %	—	23 %
Canadá	53 %	47 %	4 %	3 %
EE. UU.	73 %	65 %	10 %	7 %
Gran Bretaña	73 %	58 %	9 %	5 %
Suecia	62 %	47 %	10 %	7 %
Brasil	74 %	—	15 %	—

Fuente: Ver apéndice