

NUEVAS PERSPECTIVAS SOBRE EL ORIGEN DEL DESARROLLO INDUSTRIAL ARGENTINO (1880-1930)

Jorge Schvarzer *

La expansión de la economía argentina durante el largo medio siglo transcurrido entre 1880 y 1930 resultó espectacular. En aquellos cincuenta años que fundaron una nueva nación, la población local se multiplicó por cinco y el producto bruto por diez; ese auge era motorizado por las exportaciones agrarias que, a su vez, crecieron unas doce veces. Una región hasta ese entonces casi despoblada y de fronteras porosas, en el lejano extremo sur del continente, había logrado atraer, e incorporar, a varios millones de inmigrantes y alcanzar el *status* de un país rico. La firmeza y continuidad de ese fenómeno parecía prometer un futuro superior aún a ese presente, de por sí, muy satisfactorio. En las primeras décadas del siglo XX, el producto local *per capita* ya era superior al registrado por varias grandes naciones europeas, incluyendo a Francia e Italia. Los indicadores de riqueza se desplegaban por doquier; los visitantes se asombraban tanto frente a los presuntuosos palacios de algunos porteños como por la dimensión del parque automotor, que era ya uno de los mayores del mundo respecto a la población¹.

Esa experiencia se quebró. En el medio siglo siguiente (1930-80), el producto local *per capita* apenas se duplicó, mientras que el de Francia (e incluso el de Brasil) trepó más de cuatro veces. La Argentina dejó de ser uno de los países más ricos del mundo; su situación relativa comenzó a semejarse a la ofrecida por otras naciones latinoamericanas en una realidad que resultaba cruel luego de aquellos antecedentes. El cierre de esa brecha con países menos favorecidos contrastaba con el abismo que parecía separarla del resto de la región a comienzos del siglo. Hacia 1994 (el mejor de los años recientes), sus 8.400 dólares de ingreso por habitante resultaban semejantes al registro de 1974; la recuperación de comienzos de la década del noventa apenas logró retomar ese valor anterior. En definitiva, se deben computar 20 años de estancamiento reciente. No resulta extraño que el monto absoluto del ingreso *per capita* de los años recientes equivalga apenas a la mitad de los valores exhibidos por un país de historia similar, como Australia, y que apenas llegue a 40% del obtenido por Francia.

* Director del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED) del Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

¹ Las cifras de esa evolución dependen tanto de las fechas que se tomen como inicio y cierre del proceso como de las estimaciones cambiantes de los historiadores sobre ciertas magnitudes macroeconómicas todavía poco precisas. Los principales datos de este párrafo, y del que sigue, están extraídos de las recopilaciones de Madison (1995) sobre la economía mundial, dado que la uniformidad de sus criterios para las series largas que presenta facilitan las comparaciones.

Eso explica que el balance y las perspectivas sobre el presente y el futuro del país estén estrechamente conectadas, en el imaginario mental de los argentinos, con el diagnóstico, explícito o implícito, de ese pasado. El quiebre aparente del proceso que parecía ofrecer una promesa de bienestar para siempre ha contribuido a una gran *frustración nacional* y esa falla incide tanto en la imagen del pasado como en las propuestas y medidas actuales. La visión de ese pasado, y la explicación de las causas de su fracaso, florece y se repite en el discurso político y social y se consolida en la orientación de muchas propuestas del presente. Por eso, quizás, la polémica sobre las causas de aquel período resulte más actual de lo que parece; observar algunas explicaciones de aquel éxito y su subsiguiente fracaso permiten evaluar hasta qué punto ellas están ligadas a visiones simplistas (o ideológicas) que bloquean la comprensión del pasado, así como las propuestas para el futuro.

La «competitividad» del agro pampeano

Es bien conocido, aunque no siempre destacado, que la expansión argentina se basó en las ventajas comparativas del agro pampeano. La fertilidad natural de las tierras de esa llanura pródiga permitía ofrecer carne y cereales a costos mucho menores que los vigentes en el mercado internacional a comienzos del siglo XX. Decimos «ofrecer», y no «producir», porque las tareas eran más de carácter extractivo que resultado del ingenio y el esfuerzo humano; de hecho, el ganado se reproducía casi espontáneamente, mientras que el elevado rendimiento agrario era consecuencia directa de la roturación de suelos vírgenes, ricos en nutrientes naturales y bien regados por las lluvias.

Como es natural, la expansión no ocurrió por sí sola. Concretarla, requirió una serie de esfuerzos básicos que dieron lugar al «milagro» y lo impulsaron. Uno, fue la construcción del sistema de transporte necesario para llevar esa producción desde la pampa al mercado mundial; en pocos lustros, los ferrocarriles forjaron una densa red, que representaba el mayor capital fijo instalado en la economía argentina, y que permitía llevar las cosechas hasta los puertos y el mar². Otro, consistió en atraer la mano de obra, europea, necesaria para llevar a cabo esas actividades, que se logró mediante una serie de iniciativas exitosas. Fue así que al menos 6 millones, de los 50 a 60 millones de europeos que salieron a buscar un nuevo hogar (entre 1850 y 1930), arribaron a la Argentina; ésta se convirtió en el segundo país receptor, superado por los Estados Unidos, que atrajo por sí solo a 30 millones de personas. A diferencia de lo hecho en ese último país, las medidas de atracción solo marginalmente incluyeron el reparto de tierras, con resultados sociales y económicos apreciables que escapan a este análisis. Por último, para consolidar el proceso, hubo que refinar las razas de ganado (adaptando la carne al gusto británico), crear una red comercial (y «fabril» en el caso del frigorífico) y organizar todo el sistema jurídico y legal de modo que asegurara el éxito final de esa reconversión económica.

La legislación, por ejemplo, permitió aplicar de modo generalizado el sistema de arrendamiento en la zona pampeana. Esa práctica dio lugar a la explotación agrícola familiar en extensiones medianas (acorde con la rústica tecnología de la época y las condiciones del mercado de trabajo) sin afectar la existencia de la gran propiedad (sostenida por la tradición previa hasta

² De acuerdo a las estimaciones de la CEPAL, todo el capital fijo instalado en la Argentina en 1900 (sin incluir viviendas particulares) sumaba 26.500 millones de pesos (de poder adquisitivo de 1950); de ese monto, 7.000 millones (26,5%) correspondían a ferrocarriles, y otros 7.000 millones eran adjudicados al valor del ganado (que es un bien de producción y un producto al mismo tiempo). Hacia 1930, ese capital fijo total se había multiplicado por cuatro pero, todavía, una cuarta parte correspondía a instalaciones ferroviarias y ganado (ver BCRA, 1976).

convertirse en lógica del poder social)³. Esta relación entre el sistema de gran propiedad y las formas productivas posibilitó que los grandes terratenientes se concentraran en la ganadería (que exigía un mínimo de mano de obra y de organización del trabajo en la *estancia*) mientras cedían parte de sus tierras a los colonos a cambio de una renta que multiplicaba sus beneficios.

En términos macroeconómicos, esa explotación agraria generaba rentas mayores o, al menos, similares a las ofrecidas por la minería (y más tarde el petróleo) en otras naciones del continente. Mientras tanto, la reducida población relativa local facilitaba el alza del promedio *per capita* de la Argentina. La comparación no puede extenderse porque ciertos rasgos propios la diferenciaban respecto al modelo clásico de una «economía de enclave». La pampa exigía una mano de obra dispersa en todo su espacio físico e inmersa en buena medida en una lógica de explotaciones familiares; esa doble fragmentación, geográfica y ocupacional, generaba un sistema social distinto al de los enclaves mineros. A la inversa de estos últimos, donde los asalariados se concentraban bajo la férula de escasos patronos en yacimientos de ámbito reducido, la pampa albergaba trabajadores distribuidos en explotaciones pequeñas con numerosos patronos (que, a su vez, se caracterizaban por ser arrendatarios y no propietarios). Las estancias ganaderas ocupaban muy poca gente en grandes extensiones, sobre todo en el período de forja del modelo. Resulta común encontrar una relación de un trabajador cada 300 hectáreas en la pampa, o cada mil en la Patagonia, aún después de la etapa de consolidación del modelo⁴. Esos rasgos contribuyeron a incrementar la oferta de bienes con menor presencia relativa de asalariados en ese núcleo primario de la producción basado en el campo (aunque sí surgieron formaciones masivas de trabajadores en los ferrocarriles y servicios que exigían mucha mano de obra). La pirámide social que se forjó incluyó una clase media de dimensiones apreciables desde comienzos del siglo; en la cúspide, de todos modos, se montó una élite basada en la riqueza y el control del poder.

Otro fenómeno diferente al modelo clásico de economía de enclave reside en el hecho que la misma variedad de bienes extraídos de la pampa (carne y diversos granos y cereales) permitía diversificar las actividades agropecuarias. La variedad de la oferta local tendía a disimular la importancia clave del factor decisivo: la fertilidad natural de la tierra. En cierta forma, el origen y razón básica del éxito quedaba disimulado por su forma de expresión. Este aspecto resulta clave: las formas asumidas por las actividades productivas permitieron que se confundiera la causa de esa riqueza hasta hacerla aparecer como un resultado de la «actividad humana», antes que como fruto de una naturaleza pródiga. El lenguaje de la época traducía esa imagen en frases bien expresivas; una de ellas presentaba al país con una gran «fábrica de carne», como si esa manera, rutinaria y rudimentaria, de aprovechar la multiplicación del ganado fuera un éxito técnico y una operación fabril.

El sistema se extendió hasta alcanzar sus propios límites físicos, que coincidían con la pampa húmeda. La expansión duró alrededor de medio siglo pero, es obvio que una vez alcanzado el límite, el proceso cambiaría de naturaleza; la oferta no podría crecer a partir de ese momento si no se aplicaban cambios en la tecnología y la organización productiva. Ni esa problemática, ni esas propuestas, estaban presentes en el discurso de la época. La falta de percepción de ese

³ Un breve relato de esos cambios, donde se encuentran algunos datos mencionados, es la obra de Cortés Conde y Gallo (1967), mientras que la mejor explicación disponible hasta ahora sobre cómo se forjó la relación entre terratenientes y arrendatarios, y sus consecuencias productivas y sociales está en Sábato (1988).

⁴ Taylor (1948) da ejemplos al respecto y se asombra del aislamiento social que se deriva de la vida rural argentina. Sábato (1988: 73) destaca las comparaciones de Huret entre las dimensiones de las explotaciones agrarias en Canadá y la Argentina que pasaban de 25 a 150 hectáreas entre uno y otro caso debido a la diferente disponibilidad de factores naturales, con las mismas consecuencias ya señaladas.

desafío latente, se explica, en parte, porque éste quedó disimulado por otro fenómeno diferente. Por una ironía de la historia, el punto de inflexión en la expansión de la pampa húmeda coincidió con la erupción de la crisis de 1929. La crisis redujo de modo abrupto y profundo las dimensiones del mercado mundial durante la década del treinta y, en cierta forma, cerró el acceso a la oferta argentina. Fue así que la tendencia al estancamiento del producto agrario local (restricción que afectaría el crecimiento nacional a partir de entonces si no se encaraba una solución) apareció subsumida por una contracción de la demanda externa (debido a la crisis de las potencias compradoras y, sobre todo, de Gran Bretaña).

Esta superposición, o combinación, de dos fenómenos distintos, fue otro factor que contribuyó a disimular durante décadas la verdadera causa de la crisis local. El país y, básicamente, su clase dirigente, siguió convencido de que el problema era de demanda; ellos creían que el mundo volvería a comprar con placer los (exquisitos y baratos) productos pampeanos y permanecieron estáticos a la espera de ese regreso a la «normalidad». La espera continuó hasta mucho después de la Segunda Guerra Mundial, cuyo impacto modificó la relación de fuerzas entre las mayores potencias del planeta y transformó radicalmente las tecnologías de producción; ni siquiera entonces la clase dirigente local se convenció de que el mundo había cambiado. El debate local de esa época apenas menciona, cuando lo hace, el rápido aumento de la productividad agraria de otros países (producto del desarrollo tecnológico), el incremento de la oferta de otros productores y la consecuente baja de los precios de esos bienes.

La élite argentina no reconocía esos cambios y seguía creyendo que disponía de ventajas comparativas muy amplias. Estas, sin embargo, ya no eran tales, tanto por la escasez de nuevas tierras productivas como por el deterioro de las ventajas relativas que se sintió a medida que otros productores reducían sus costos y aumentaban su oferta (aunque esto había ocurrido más en los productos agrícolas que en la carne, hasta ese momento). Los dirigentes locales seguían creyendo en las virtudes de la pampa con una fe que no puede menos que sorprender. Todavía en 1940, los diputados radicales (partido que era mayoritario desde 1916 pero que no siempre pudo gobernar debido al fraude y los golpes de estado) decían que «podrán caerse todas las chimeneas (de las fábricas), pero mientras el campo produzca y exporte, el país seguirá comprando lo que necesite, seguramente a (buen) precio». Y todavía en 1944, el entonces coronel Perón, futuro presidente y fundador del partido que sería mayoritario desde entonces en el país, consideraba que «en las pampas inagotables de nuestra patria se encuentra la verdadera riqueza del porvenir»⁵.

Pocas veces se trató el tema de la pérdida de ventajas comparativas del agro, y esa tarea quedó limitada a ámbitos intelectuales, no siempre bien informados. En esos casos, el énfasis se puso en el fenómeno que Prebisch bautizara como el «deterioro de los términos de intercambio», que se derivaba de las relaciones en el mercado mundial y abarcaba los problemas de distintos oferentes de materias primas en América Latina. Curiosamente, esa imagen remitía a una imposibilidad casi objetiva de competir en la oferta de materias primas antes que en un análisis de las posibilidades de revertir esa diferencia por medio de la tecnología y la mejora en las prácticas productivas.

Recién en 1956 se creó el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) como primera respuesta al escaso dinamismo del agro pampeano luego de que se agotara su expansión inicial. Hizo falta que las cosechas se mantuvieran por debajo de las obtenidas un cuarto de siglo

⁵ Estas citas se encuentran en el estudio del debate sobre el «Plan Pinedo», de 1940, por Llach (1984), texto que ofrece una serie de documentos significativos sobre la visión «pastoril» de la clase dirigente local hacia fines de la Segunda Guerra Mundial. Ella seguía confiando en las ventajas comparativas de la pampa y en la absorción de esos bienes por los consumidores británicos.

antes, y estuvieran cada vez más afectadas por el deterioro de los suelos, para que se tomara la decisión de estudiar el problema y las vías posibles de una solución. El INTA comenzó a lograr respuestas positivas varios lustros más tarde, y su acción arrojó sus mejores resultados hacia mediados de los setenta, cuando sus propuestas productivas coincidieron con un brusco ciclo alcista de precios de las materias primas en el mercado mundial⁶. Ese despliegue renovó la fe de la clase dirigente local en las posibilidades de crecer exportando carne y cereales (a los que sumaban ahora las oleaginosas aclimatadas a la pampa) como si la historia pudiera repetirse pese a los cambios en el país y en el mundo.

Excedente y despilfarro

La riqueza generada por la renta diferencial a escala internacional de la actividad pampeana fue tan grande como difícil de evaluar. La Argentina figuraba entre los países más ricos del mundo, mientras que la misma índole de esa riqueza le permitía utilizar el excedente con la mayor discrecionalidad y elevado grado de despilfarro. La economía nacional, por ejemplo, se dio el lujo de girar al exterior, durante décadas, nada menos que 5% de su ingreso en concepto de utilidades e intereses sobre inversiones y créditos externos; esos créditos, predominantemente británicos, llegaron al comienzo del auge y permanecieron cobrando rentas desde entonces. La escasa presencia en la literatura, contemporánea o histórica, de polémica alguna sobre el origen y destino de ese monto es al menos sugerente; el mismo silencio sugiere que la magnitud absoluta de esa riqueza fortalecía la disposición de la clase dirigente local a compartirla. Esta no parecía sentir la necesidad de encarar un proceso de acumulación productiva diferente al que gozaba en ese momento y pagaba sin chistar a los «cortadores de cupones»⁷.

Antes de su expansión, a mediados del siglo XIX, la Argentina era un país sin capital (es decir, sin ahorro acumulado); en cambio, a comienzos del siglo XX había atravesado ese umbral en condiciones muy especiales. Una vez cumplida la primera etapa de puesta en explotación de la pampa, la magnitud de la riqueza contrastaba con la escasez de ahorro dirigido a la inversión productiva. El enorme excedente disponible en el ámbito local (aún después de deducir el que se dirigía al exterior) tendía a volcarse en el consumo ostentoso, fuera público o privado. El dinero se convertía en lujosos palacios señoriales (en la ciudad capital tanto como en cascos de estancias esparcidos en la pampa), en gigantescos edificios públicos, en demanda de bienes importados y de servicios, que incluían el casi obligado viaje periódico a Europa de los miembros de la clase alta. Por último, y no poco importante, parte de ese ahorro quedaba en el circuito financiero, cuya elevada rentabilidad se apoyaba en el control de dicha oferta.

Los datos del despilfarro del excedente van de la mano con informaciones que sugieren que había escaso interés, y ningún esfuerzo, por incrementar la riqueza global mejorando las

⁶ El proceso mediante el cual el estado logró que el agro pampeano incorporara nueva tecnología en la forma de maquinaria y *know how* está muy analizado en Sábato (1981) que sigue siendo la referencia clásica al respecto, seguida por una abundante literatura que confirma sus apreciaciones.

⁷ Fodor y O'Connell (1973) se encuentran entre los pocos que destacan esas salidas de capital e intereses desde la Argentina; ellos sugieren, además, que los inversores extranjeros no volvieron a aportar ni un centavo adicional en las primeras décadas del siglo XX, cuando el país se convirtió en un exportador neto de capital. Díaz Alejandro (1970), asume también que cerca del 6% del ingreso total era remitido al exterior, pero opta por diluir dicha cifra en la hipótesis de que «todos» se beneficiaban; su lista incluye a «los trabajadores, los capitalistas, los terratenientes, los inversores extranjeros y hasta la misma clase obrera británica (que consumía así alimentos baratos)». Este autor reitera que «resulta difícil averiguar quién se benefició más» como si la salida de capitales de un país rico, pero con escasas inversiones productivas, fuera buena porque beneficiaba a agentes externos.

técnicas productivas. La información histórica disponible señala que las actividades locales operaban sin mayor preocupación por reducir sus costos y ampliar su mercado. Esa desidia se puede explicar, en buena medida, por el rol menor asignado en la práctica real a la técnica; la ignorancia sobre sus efectos era sostenida en diversas causas, entre las cuales no se puede desdeñar el efecto de los elevados beneficios ofrecidos por la captación de rentas naturales y la elevada propensión a las actividades especulativas.

Esas rentas ofrecían enormes márgenes de acción. Los arrendatarios agrícolas eran expoliados por el circuito comercial (a través de los precios de cosechas y de insumos), tanto como por los terratenientes (a través de las rentas) y hasta por los escasos financistas (que les aplicaban elevadas tasas de interés). Esa sangría no parecía generar protestas sistemáticas (con excepciones solitarias, como el Grito de Alcorta); tampoco parecía suficiente para impedir que algunos arrendatarios tenaces llegaran a enriquecerse con su propio esfuerzo gracias a la captación de parte del excedente. Los ganaderos pequeños y medianos sufrieron una punción semejante por parte del circuito comercial y operaron con éxito pese a sus transitorias protestas en algunas coyunturas. Se sabe que los frigoríficos no eran gentiles con sus proveedores. Abusando de su rol monopólico, clasificaban a simple vista el ganado que compraban en el campo y se negaban enérgicamente a medidas tan simples como pesar a los animales para establecer su precio; todavía a mediados de la década del veinte alegaban que una práctica tan sencilla, como utilizar balanzas, complicaba sus operaciones y elevaba sus costos. Recién a mediados de la década del treinta, largos años después que el modelo llegara a su cenit, se comenzaron a ensayar esas prácticas de medida y *standardización* propias de una economía de mercado merecedora de ese nombre.

Los sistemas operativos eran tan rudimentarios como costosos. El transporte de cereales se realizaba en bolsas de yute cargadas en el campo, con elevados costos de manipuleo desde las chacras hasta los barcos, sin que se implantaran otras alternativas durante casi un siglo. Los ferrocarriles y las empresas portuarias se negaban a incorporar los eficientes vagones tolva y los elevadores mecánicos de granos, usados masivamente en los Estados Unidos. Esos empresarios preferían utilizar hasta su obsolescencia los mismos equipos originales que habían instalado al comienzo de sus operaciones; ellos seguían retirando dividendos en efectivo antes que invirtiendo en la expansión y mejora de sus tareas. Tampoco eran presionados en ese sentido. Las grandes empresas del transporte contaban, por ejemplo, con el apoyo de los grandes proveedores monopólicos de bolsas, que lucraban con la venta a precio desmedido a los productores necesitados de las mismas⁸.

Una combinación de situaciones oligopólicas (presente en casi todas las mayores actividades económicas del país), elevada rentabilidad y falta de estímulos al progreso técnico, conformaban el panorama que permitía (y hasta alentaba) un conspicuo derroche de riqueza. Parte de ese despilfarro reducía el ingreso de los productores (que no parecían protestar, salvo contadas ocasiones); parte, se trasladaba al exterior como dividendos, beneficios y precios de transferencia; parte, giraba en torno a las actividades especulativas, que volvían a captar porciones de la riqueza generada por esa renta especial. En su conjunto, todos esos fenómenos afectaban el monto del excedente disponible en el país, aunque no generaban mayor preocupación en la élite dado el éxito del «modelo» de expansión.

Las actividades económicas arrojaban un excedente mayor al ahorro que, a su vez, era superior a la inversión. El país crecía basado en las ventajas naturales de la zona pampeana antes que siguiendo el camino del desarrollo efectivo; la expansión de la oferta local hasta 1930

⁸ Los temas referidos a la escasa propensión al cambio técnico en las primeras décadas del siglo XX están resumidos en Schwarzer (1996) que recopila informaciones al respecto dispersas en numerosos estudios sectoriales.

fue básicamente «horizontal»: el incremento en el uso de los recursos disponibles (tierra, mano de obra y servicios complementarios) resultaba decisivo frente a las mejoras potenciales derivadas de una mayor productividad. Luego, la crisis externa disimuló el agotamiento del modelo local y permitió legitimar la presencia de éste, pese a sus restricciones.

Esos fenómenos fueron poco discutidos en el país pese a su importancia. A partir de la crisis, algunos autores pusieron el dedo acusador en el rol de Gran Bretaña como potencia dominante (y explotadora del país), mientras otros criticaban con enojo la actitud parasitaria de los grandes terratenientes pampeanos. Pero pocos destacaron que el fenómeno de la riqueza fácil había sido tan amplio que contribuyó a desalentar cualquier intento de recorrer la ruta del cambio técnico y la expansión fabril que caracterizaba a los países exitosos del siglo XX. Como señaló con acierto Tulchin (1990), los argentinos «aspiraban a la grandeza pero no se daban los medios para lograrla». Recién ahora, en que la vasta literatura sobre el papel de la tecnología y la empresa dinámica comienza a exhibir resultados concretos en la explicación del fenómeno del desarrollo, ese tema se puede poner sobre la mesa con fuerza y claridad.

La evolución fabril antes de 1930

La economía nacional estaba basada en el agro, pero esa actividad no era exclusiva ni excluyente. Por el contrario, en su estudio, pionero y minucioso, de los orígenes de la estructura fabril, Dorfman mostró, ya en 1940, que la industria local había crecido rápidamente, desde modestos orígenes, a fines del siglo XIX. Comparando los censos fabriles de 1895 y 1908, dicho investigador mostró que ese lapso de 18 años dio lugar a que se duplicara el número de establecimientos, igual que el total de obreros ocupados, mientras que el capital invertido se multiplicaba por tres y la potencia de las máquinas (medida por el número de caballos de fuerza instalados) creciera nada menos que 124 veces; si los dos primeros datos sugieren la expansión cuantitativa del sector, los dos siguientes reflejan su avance en lo que respecta a capitalización y tecnificación. Aunque el censo de 1895 no recabó cifras al respecto, se puede suponer que el incremento del valor agregado por la industria en el período siguiente fue superior a tres veces (dado que el crecimiento del capital invertido debe haber sido acompañado por un aumento de su eficiencia media gracias a la mayor tecnificación). Es decir que la expansión industrial en esos 18 años debe haber marchado a un ritmo superior al 6% de promedio anual, lo que no parece poco (aun cuando en los primeros años de esa etapa esa cifra pueda explicarse por la dimensión mínima de su base de comparación).

En los años del Centenario, la industria tenía una fuerte presencia en Buenos Aires, y los obreros (y obreras) que trabajaban en ella explicaban una gran parte de la base social de la ciudad. Algunas instalaciones fabriles eran enormes y daban forma al panorama urbano, como se comentaba en numerosas obras de viajeros de la época para orgullo de los *porteños*⁹; esas plantas se concentraban sobre todo en la zona sur, donde se ubicaban los frigoríficos, las productoras de cerveza, las fábricas de galletitas, los talleres de los ferrocarriles y las mayores instalaciones metalúrgicas⁹.

Dorfman destaca todos y cada uno de los detalles registrados de ese desarrollo pero no se entusiasma con ellos. Sus análisis sugieren que ese proceso fue escaso e insuficiente, en relación

⁹ Tanto el *Informe Worthington* (1898) como el libro *Impresiones de la República Argentina en el Siglo XX* (1911) destacan las dimensiones de los grandes establecimientos fabriles y detallan algunos de los más característicos. Schwarzzer (1983) ofrece una primera descripción de la localización geográfica de los mayores instalados a comienzos de siglo en la ciudad de Buenos Aires y sus causas.

con la marcha y las posibilidades de la economía local, y, para demostrar sus conclusiones, lo compara con otras variables. Una, es el avance de las importaciones, cuyo valor se multiplicó por cinco en ese mismo período; de allí deduce que «el mercado interno ha crecido más de prisa que la industria manufacturera nacional, que fue arrollada por la competencia extranjera» (Dorfman 1940a: 13). Es decir, que el avance de la demanda interna ofrecía un ámbito más que suficiente para el avance de la oferta fabril, que no llegó a utilizar a pleno dicho potencial debido a las políticas que favorecían a la oferta externa. Otra, es la utilización de materia prima nacional, que representaba el 75% de los insumos fabriles en 1913; puesto que aquella oferta se limitaba a pocos bienes elementales de la agricultura y la ganadería, se deduce que la actividad fabril no pasaba en medida significativa de la elaboración de esos insumos (*idem*). Una tercera es la intensa presencia de industrias «no fabriles», como denominaba el autor a las diversas actividades artesanales, de carácter «atrasado» y escaso valor técnico, que acompañan a la industria «como la sombra al cuerpo» (*ibidem*: 15).

El análisis no se agota en esos datos. Para ampliarlo, Dorfman evalúa la parte del consumo local que atiende la industria y llega a la conclusión de que esta alcanza a 37% en la alimentación, pero se reduce a sólo 17% en textiles y vestido (rama clásica en los orígenes de todo avance fabril) y a apenas 12% en metales y maquinaria (*ibidem*: 22). La variación de datos por rama señala el diferente grado de aprovechamiento por las actividades fabriles de las posibilidades que brindaba la demanda local (posibilidades recortadas debido tanto a las prácticas de control de los mercados como a la eficiencia relativa de cada rama); señala también, que había actividades en las más diversas ramas, aunque estas no siempre alcanzaran las dimensiones posibles y deseables.

Además, Dorfman destaca que el sector fabril no sólo no se diferencia, sino que hasta se confunde con el agrícola ganadero. A partir de su análisis del censo de 1895 afirma que «son las industrias rurales las que surgen a la cabeza, y son los mismos propietarios de tierras o ganados los que, a menudo, las financian y explotan. Tal acontece con el azúcar y con la vid, si bien comienza ya a aparecer más nítidamente separada en los saladeros, molinos, etc. De cualquier manera, la clase industrial argentina no ha nacido libre. Depende estrechamente de la tierra y se siente ligada con sus usufructuarios por más de un lazo de consanguinidad y semejanza. Apenas está saliendo del cascarón, el cordón umbilical que la une a los terratenientes es fuerte y potente, como es potente la preeminencia de los intereses ganaderos dentro de la economía nacional» (Dorfman 1940b: 163).

Las relaciones entre los grandes patrones fabriles y los propietarios de la tierra se mantienen muy estrechas en el período siguiente. Dorfman señala algunos datos aislados al respecto en sus referencias históricas. Si bien los censos no ofrecen datos directos para estimar el rol de las grandes plantas fabriles, el cruce de los datos por rama del relevamiento de 1914 permite sugerir que unas 150 empresas arrojaban cerca de la mitad de la producción total; las observaciones específicas sobre ese grupo sugiere que sus propietarios y evolución «se entrelazan con la historia aún poco contada de los miembros de la élite económica local y su avance sobre las actividades más rentables de la época» (Schvarzer 1996: 98). El propio Dorfman destaca en detalle ese fenómeno a partir de los datos del censo de 1935, que ofrece información más adecuada en dicho aspecto; en esa fecha, 500 establecimientos, «un poco más de la centésima parte de las empresas industriales argentinas, ocupaban casi la tercera parte del personal obrero y (aportaban) la mitad del valor de la producción» (1940a: 252). La abrumadora mayoría de esas grandes empresas tenía varias décadas de vida en el momento del censo, de modo que coincidían claramente con las grandes de comienzos de siglo y explicaban la continuidad histórica del proceso fabril pese a los cambios ocurridos en la estructura macroeconómica a partir de la crisis de 1929.

No todas las empresas eran de propiedad local, ni todas eran controladas por los terratenientes y financistas de la época. Unas pocas eran independientes, y otra parte apreciable de las grandes era dependiente de capitales extranjeros desde las primeras décadas del siglo, como se deriva del prolijo listado que presenta Dorfman de empresas de ese carácter a partir de las fuentes disponibles en la época (*ibidem*: 297).

En otras palabras, ya en 1940 Dorfman había demostrado que la industria local venía creciendo desde fines del siglo pasado y que ese avance era rápido pero no superior al de la demanda local. Su avance se ajustaba a los espacios que dejaba libre el control del mercado por los grandes intereses creados y, por otra parte, no reflejaba un proceso real de tecnificación semejante al observado en los países industriales avanzados, fenómeno que se extendería en el tiempo contribuyendo al retraso relativo del país. La producción industrial estaba dominada por la gran empresa, la concentración de la propiedad (repartida entre argentinos y extranjeros), y el monopolio de los mercados que abastecía. Ese monopolio, que ya se sentía a comienzos del siglo, sería una de las causas de su menor desarrollo relativo. Algunos de sus mercados estaban controlados por intereses externos (sobre todo, por los manufactureros británicos) y otros estaban repartidos entre los patrones locales. Una *Comisión Investigadora de los Trusts*, organizada por el Congreso y dirigida por el diputado socialista Juan B. Justo, registró en 1919 la notable generalización de esas pautas de control de la oferta, sin que ello diera paso a ninguna medida legal destinada a restringir esas formas operativas en los mercados locales.

Dorfman no avanzó en su historia sobre el tema decisivo del comportamiento de los propietarios de fábricas. Sus precisos detalles sobre el carácter del proceso de mecanización de esa época no alcanzan a cubrir el aspecto de la gestión empresarial. Es lógico; en el período en que realizó sus trabajos apenas existía la tesis premonitrice de Schumpeter sobre el rol de los empresarios dinámicos en el cambio técnico y el desarrollo económico, pero faltaban varias décadas para que esas ideas se concretaran en una teoría más abarcadora, como la que fue surgiendo a partir de la década de los setenta y se consolidó en los últimos años. Las nuevas teorías de la empresa resultan sustanciales para trazar las relaciones entre propiedad, gestión, cambio técnico, mercados y crecimiento económico que parecen básicas para comprender el proceso¹⁰.

Los estudios posteriores a los de Dorfman, aunque todavía escasos, permitieron sugerir que esos grandes patrones de fábricas en la Argentina actuaban con un enfoque más semejante al exhibido por los dueños de la tierra, con los que muchas veces se confundían, que en respuesta a demandas dirigidas a mejorar la tecnología. El monopolio explica la ausencia de incentivos orientados desde el mercado hacia la empresa; al mismo tiempo, la carencia de ejecutivos, ingenieros y especialistas dedicados a dichos temas, y con poder de decisión, contribuía a suprimir toda demanda en ese sentido desde su seno. El predominio de los propietarios ligados a la élite tradicional aseguraba su permanencia social en oposición al camino del desarrollo potencial posible en otras condiciones de gestión y mercado. Para más, el fenómeno social de la riqueza generada por ventajas naturales contribuyó, desde una perspectiva macroeconómica, a mantener la ignorancia de esa élite en la importancia de crear más riqueza vía la técnica. La homogeneidad

¹⁰ Nos referimos a la teoría que relacionan la estructura de propiedad y gestión empresarial (incluyendo el rol de los técnicos y especialistas) con el dinamismo de esos agentes productivos y su confluencia en el proceso de desarrollo económico. La versión histórica de ese enfoque se encuentra en los medulosos trabajos de Chandler (1977 y 1990) así como en las diversas interpretaciones sobre las etapas actuales realizadas por numerosos investigadores entre los que se puede, y debe, citar a Galbraith (1967), Nelson y Winter (1982), Freeman (1982), Rosenberg (en especial Rosenberg y Birdzell 1986), y Lazonic (1991), cuyas conclusiones generales están bien resumidas en Coriat y Weinstein (1995).

social de los propietarios ofrecía la correa de transmisión de actitudes parasitarias (en términos de cambio productivo), que se observa desde el comienzo de siglo en las grandes empresas locales, fueran estas ferroviarias, agrarias o fabriles. Ellos tenían acceso a las maquinarias modernas disponibles en el mundo, que compraban sin demasiado análisis técnico y, a veces, sin ninguno. Eso explica que el ingreso de esas máquinas en la producción local generara un impacto intenso pero de una sola vez¹¹. Con el paso del tiempo, el envejecimiento paulatino de esas máquinas e instalaciones, sometidas a escasa o nula renovación técnica, contribuyó a agudizar los problemas del desarrollo industrial. Resultaba más fácil comprar que mejorar, incorporar maquinaria que organizar el trabajo. El deterioro técnico de esas fábricas, que se notaba ya en la década del veinte, ofrece la expresión más clara de las carencias gerenciales y de dirección que bloquearon el paso a la producción moderna, aunque ese fenómeno hoy todavía genera polémicas por el escaso uso de este enfoque¹².

La evidente continuidad de la industria entre la década del veinte y la del treinta ha sido destacada por Villanueva (1972) a partir de las estadísticas de ingresos de bienes de capital (muy superiores en esa primera etapa que en la segunda) y de las informaciones sobre antigüedad de las empresas captadas por el censo fabril de 1935. La expansión productiva en el período de crisis se basó en buena medida en el mayor uso de las instalaciones existentes (aparte de algunas plantas que instaló el capital extranjero) y marca una continuidad que resultó ser perversa para la evolución futura de la producción local en la medida en que seguía apoyada en los mismos rasgos previos.

La gran mayoría de los estudios posteriores a Dorfman, no contaban, o ignoraron esos resultados, y tendieron a reconstruir la historia de la industria desde dos perspectivas opuestas. Unos insistieron en el éxito del modelo original, tratando de explicar el posterior fracaso relativo del país en el apartamiento, luego de 1930, de las tendencias y políticas llevadas cabo a comienzos de siglo. Otros, en cambio, tendieron a negar la misma existencia, o importancia de la industria, en la etapa agroexportadora porque no encontraban cómo explicar el fracaso sin destacar ese énfasis en las actividades primarias. En un plano teórico, muchos de esos análisis expresan un retroceso sobre las ideas de 1940, tanto de uno como de otro enfoque, porque convertían a la industria en un sector dotado, por alguna razón ignota, de propiedades milagrosas intrínsecas, al cual se lo suponía siempre capaz de impulsar el desarrollo a partir del mero hecho de su presencia.

Las visiones a la Rostow

Los líderes tradicionales argentinos exhiben cierta continuidad en su enfoque sobre el país que no puede disimularse. No se preocuparon por la dicotomía entre el agro y la industria antes de 1930 y sostuvieron con pasión que el país era «rico», criterio que asimilaban al de desarrollado. Su análisis inhibía diferenciar las causas de esa riqueza, que suponían un mérito propio de los representantes de la élite local. La preparación de las condiciones para explotar las ventajas de la pampa (que no fue fácil, sin duda pero que, en definitiva, era secundario) aparecía como un

¹¹ El descendiente de uno de los barones azucareros de Tucumán explicaba que ese pionero viajó a Gran Bretaña, a comprar los equipos para su ingenio, «sin saber del tema técnico y sin conocer el idioma», lo que parecía resultar motivo de orgullo para el comentarista (Posse 1981).

¹² Ese análisis figura con fuerza en un estudio de los dirigentes de la entidad que agrupa históricamente a los empresarios industriales argentinos (Schvarzer 1991) así como en el análisis de la industria como tal (Schvarzer 1996), aparte de diversos trabajos monográficos que están referidos en esas obras.

proceso productivo y de cambio que disimulaba la importancia de la riqueza aportada por la naturaleza.

Uno de los mayores exponentes de esas posiciones fue E. Pinedo, dirigente muy influyente, miembro de la clase alta nacional durante casi medio siglo, y ministro de Economía en varias oportunidades entre 1932 y 1962. Pinedo protestó hasta el fin de su vida, contra las críticas dirigidas al agro pampeano que le parecían injustas. El no dudó en llamar «falacias» a aquellos textos clásicos de la Cepal que planteaban la necesidad de las naciones latinoamericanas de pasar de las actividades primarias a la producción industrial, como vía para alcanzar el desarrollo¹³; en oposición a esos enfoques, insistía en calificar a la actividad agropecuaria argentina como «industrial, desarrollada parcialmente en el campo y parcialmente entre paredes, que no desdeñan y practican con provecho y orgullo algunos de los pueblos más cultos y progresistas de la tierra» (1971: 499). «Haber forjado (prosigue) en el transcurso de un par de generaciones, en un apartado rincón del mundo, una nación que, aunque llena de imperfecciones, tenía todas las características de las más adelantadas sociedades modernas, llamadas de tipo occidental, parece que no fue 'desarrollo', y que es necesario que pasemos ahora por un proceso de 'desarrollo' subvencionado por los 'desarrollados' para que no se nos compute entre los 'subdesarrollados'» (*ibidem*: 506).

No es necesario agregar que Pinedo no menciona siquiera una vez los problemas de la tecnología y la productividad que motorizan al desarrollo. Sus indicadores de riqueza, que son correctos, pasan por alto nada menos que la diferencia entre extraer beneficios de una ventaja natural (que se puede reducir o agotar) que producirlos a partir del ingenio y la organización. El modelo productivo que hizo próspero a Japón en la segunda mitad del siglo XX, por ejemplo, una de las naciones más pobres del planeta en función de sus recursos naturales, escapa por completo al horizonte de sus preocupaciones y, por supuesto, no es mencionado jamás como referencia en uno u otro sentido de sus argumentaciones.

Pocos autores modernos fueron defensores tan entusiastas y sistemáticos, como Pinedo, de aquel período histórico, pero muchos adoptaron un modelo semejante. El esquema clásico, popularizado por W. Rostow, ofreció el antecedente teórico que se utilizó para asegurar que la Argentina estaba «en el camino adecuado» antes de 1930. La visión de que existían «etapas» más o menos naturales para el progreso, que comienzan por la actividad agrícola y desembocan en la industrial, a semejanza del despegue de un avión luego de carretear en la pista (conocido como el *take off* en la literatura al respecto) permitió rever la historia local con esa perspectiva evolucionista, cuya misma simpleza contribuía a su difusión.

La más clara expresión de esa corriente la ofreció G. Di Tella quien, ya en la década del setenta, aplicó las etapas propuestas por el modelo de Rostow a la historia argentina. Sus ensayos dibujan los rasgos de una economía donde la industria crecía de manera «natural», desde 1880, favorecida por la expansión del sistema extractivo agrario (nunca presentado de este modo); como esa teoría sólo se ajustaba parcialmente a los hechos históricos, este autor encontró dificultades para detectar signos positivos de progreso a partir de 1914, cuando la Primera Guerra Mundial impuso restricciones al modelo local, debido a la contracción del comercio. El problema fue resuelto formalmente mediante la definición de una etapa adicional en la secuencia de Rostow: el paso de la sociedad tradicional a la moderna había quedado suspendido por una

¹³ La presencia de Pinedo en la vida argentina incluye posiciones políticas e intelectuales. El asumió tres veces el cargo de ministro de Economía: en 1932, en 1940 y, de nuevo, en 1962. Su obra escrita abarca una abundante cantidad de textos, de los que aquí se menciona uno (Pinedo 1971) que resume sus ideas sobre la economía argentina. En esa publicación colaboran, en homenaje a dicho autor, autores como R. Alcmann, A. Alsogaray, que fueron también ministros de Economía, así como otras personalidades que ocuparon cargos importantes en la política y el gobierno nacional desde 1955 en adelante.

«gran demora». Di Tella no plantea mayores análisis de las causas de esa demora, que se limita a registrar y bautizar; a su juicio, ella finalizó en 1933 y, a partir de entonces, el país habría retornado a los carriles del desarrollo «autosostenido» que aseguraba un futuro razonable si, claro está, «se entendían sus consecuencias» (Di Tella y Zymelman 1971).

Un enfoque similar, aunque con bastantes matices, figura en la obra clásica de C. Díaz Alejandro (1970). Este autor contribuyó, como pocos, a revalorizar el período anterior a 1930 y a defender la visión de que una economía «abierta» era lo mejor que le ocurrió a la Argentina; más aún, que ese antecedente ofrecía la mejor propuesta de política que convenía repetir en el presente. Díaz Alejandro rechaza la tesis de la «gran demora» para defender el proceso de despegue que habría seguido la actividad económica local hasta 1930. Su minucioso registro de los elevados niveles de ingreso y consumo de aquella época lo llevan a suponer que el avance hacia la industria estaba surgiendo de manera espontánea y como parte de un proceso natural; esa marcha derivaba de una supuesta «dotación cambiante de factores» que, combinada con «la expansión del mercado nacional... llevó a mayor número de industrias de costos decrecientes a los lindes de rentabilidad para competir con los productos importados» (1970: 66). Pese a su importancia, esta afirmación, como otras del mismo tenor, no se apoya en datos, en contraste con la abundancia de los mismos en distintas partes de esa obra.

El recorrido del texto permite afirmar que Díaz Alejandro logró combinar datos y opiniones de modo complejo y confuso para justificar sus conclusiones; su libro ofrece algunos trazos fuertes, y originales, sobre la historia económica argentina, junto con razonamientos cargados de prejuicios y afirmaciones sin base empírica. Su obra está armada entrelazando una larga serie de estadísticas (no siempre basadas en fuentes conocidas y confiables) con opiniones (no siempre claramente definidas en uno u otro sentido), donde sus preguntas se desplazan suavemente hacia las afirmaciones deseadas. El conjunto de sus resultados se deriva de una perspectiva ideológica que revalora el papel del «mercado» como autor espontáneo del desarrollo y ubica a la industria como una rama natural en esa evolución «a la Rostow».

En una corriente similar se ubica la posición de E. Gallo (1970) que, en esa misma época, enfatiza el crecimiento fabril anterior a 1930 (y, en especial, previo a 1914) como un factor adicional que justifica el modelo económico argentino de entonces. Luego de explicar que se lo critica por lo que vino después, señala el «espectacular» avance de la actividad fabril registrado entre 1885 y 1914, en coincidencia con el *boom* de exportaciones. Ese auge lo lleva a suponer que el proceso económico se acomodaba a una lógica de cambio gradual, con una secuencia que sería óptima en el tiempo y explicable en términos de la «staple theory».

Como tantos otros analistas, Gallo parte de una práctica generalizada de medir el crecimiento fabril en términos cuantitativos, de modo semejante a la expansión de la actividad agraria. Ese método no toma en cuenta los efectos dinámicos del progreso técnico (que da por descontado en las cifras que indican el avance físico del producto); al mismo tiempo ignora, simétricamente, el aporte de la naturaleza en el éxito agropecuario. Su revalorización de la actividad fabril, por otro lado, responde a una curiosa desaprensión por los estudios previos sobre el sector y, sobre todo, por los trabajos de A. Dorfman, pionero de dichos enfoques que no es mencionado en muchos de los textos recientes. Es probable que ese olvido de la obra de Dorfman se origine en el cambio de enfoque sobre el fenómeno industrial anterior a 1930. Hacia 1940 (cuando escribía Dorfman) todavía se podía ver a la industria como una continuación de aquella etapa y con cierto futuro a pesar de sus fallas. Pero la perplejidad que generó la presencia de la industria a partir de los mediocres resultados que verificó la economía argentina luego de la Segunda Guerra Mundial, modificó enfoques y llevó a ensayar de nuevo el análisis de las conductas de dicho sector en el pasado.

Las visiones *industria versus agro*

Desde el otro lado del espectro ideológico, numerosos autores vieron en el poder de los terratenientes, antes de 1930, la causa central de los males que sufriría el país en el siglo XX. Algunos se limitaron a enfatizar el papel decisivo jugado por los grandes propietarios de la tierra, y afirmaron que su carácter parasitario explicaba el retroceso nacional; esa élite habría impedido el progreso industrial, frenando al país. Este enfoque supone que, de otro modo, la industria habría avanzado por un impulso espontáneo y propio cuyos motivos no se explican en los textos. Además, esa tesis no siempre permitía comprender el enorme crecimiento previo, llevado a cabo por esos mismos terratenientes, pero tenía la ventaja de su sencillez formal y su carácter de crítica social a una clase reducida de hombres en el poder¹⁴.

Al presuponer que la industria hubiera surgido más o menos rápidamente, si no fuera por ese predominio perverso que la bloqueaba, se planteaba un criterio «a la Rostow» invertido: el proceso «natural» se ve «frenado» por intereses espurios. Esa visión desembocaba en una polémica en torno a la cuestión arancelaria, que generaba recorridos falsos, tanto por la escasez de informaciones confiables sobre ese tema (y las estrategias al respecto, que no contribuyó a superar) como por la suposición más o menos implícita de que las tarifas aduaneras eran algo así como la herramienta exclusiva y esencial de dicho desarrollo. Pocos se extendieron sobre los restantes requisitos faltantes para que existiera la industria, que no son pocos. Por otra parte, sólo algunos estudiosos, como J. Villanueva (1969), insistieron en que esos aranceles tenían un carácter más «defensivo» que de impulsores de una nueva estructura; como señalaba dicho autor, la política en ese ámbito se basaba en la idea conservadora de que «todo lo que existe tiene derecho a perdurar», antes que en una visión de cambio hacia el futuro.

Otros prefirieron centrarse en la dependencia nacional respecto de Gran Bretaña, como causa específica del retroceso. Esa dependencia tradicional se había visto reforzada, luego, con el Pacto Roca-Runciman, de 1933; ese «estatuto legal del coloniaje» reflejaba una visión y actitud de las élites locales que impedía el desarrollo (que en este enfoque también parecía ocurrir espontáneamente si no lo frenaba esa dirigencia espuria)¹⁵. Ambas formas de ver los problemas exigían la negación de toda posible existencia de la industria antes de 1930; en consecuencia, las presentaciones desde ese enfoque se basaban en reducir su importancia real o en asimilarla a una industria limitada a procesar las materias primas locales.

Algunos prefirieron explicar ese atraso como una consecuencia «natural» de que los propietarios de industrias eran pequeños y no tenían poder político debido a su condición de extranjeros. Dadas esas condiciones, su presencia y crecimiento no era suficiente para que ellos pudieran imponer sus puntos de vista en el seno del gobierno. O. Cornblit (1969) fue uno de los mayores impulsores de esa tesis, si bien las numerosas estadísticas que presenta no diferencian a los establecimientos industriales por su tamaño, elemento clave para estudiar ese tema. Este autor dedicó buena parte de su ensayo a analizar la escasa relación de esos pequeños empresarios

¹⁴ E. Jorge (1971: 76), por ejemplo, plantea esa perspectiva global. Luego, como reconoce que algunas ramas crecían antes de 1930, deduce que los sectores dominantes «pactaban una política de compromiso con varios grupos industriales (aunque) dejaban fuera de él al grupo más peligroso para su proyecto, constituido por los metalúrgicos». La idea de que una rama era «peligrosa» para el proyecto del poder, reduce la lógica dinámica de la industria a un sector específico, como si este pudiera «corporizar» el avance tecnológico. En realidad, los intereses británicos afectaron más al avance de la rama textil que a la metalúrgica local, si se comparan las relaciones de ambas con las demandas del mercado interno.

¹⁵ Raúl Scalabrini Ortiz fue una de los teóricos que más insistió en esa línea, acompañado por otros escritores, que partían de una amplia gama de enfoques teóricos, desde el nacionalismo hasta el comunismo.

de origen extranjero, que toma como sujeto central de su análisis, con los partidos políticos existentes; ese recorrido le permite mostrar las presuntas dificultades de aquellos por encontrar un cauce político a sus demandas¹⁶.

Una consecuencia de ese enfoque consiste en que no se podría culpar a la élite de ignorar a los muy pequeños, cuya presencia era despreciable en términos sociales y económicos; con el tiempo, esa minusvalía podría cambiar a medida que esos productores crecieran y ganaran poder económico y político. A pesar de que tenía escasa relación con la realidad, dada la enorme presencia de las grandes empresas (y sus dueños, a su vez miembros de la élite) en el sistema fabril, esa tesis logró una presencia inversamente proporcional a su valor explicativo. No está de más señalar que esa visión contribuía, además, implícitamente, a eliminar la presencia de monopolios en los mercados fabriles (que por definición, son asumidos por empresas grandes), abriendo paso al supuesto de que existían mercados locales eficientes. Análogamente, ella tendía a negar la fuerte concentración de operarios en los talleres de mayor tamaño, fenómeno que, sin embargo, resulta esencial para explicar las causas y efectos de los graves conflictos sociales vividos en esos años.

Una visión un poco más matizada de esas posiciones reside en la obra de R. Cortés Conde. Este autor (1965) supone que los grandes establecimientos fabriles estaban ligados al agro, mientras que en otras ramas predominaban los pequeños talleres manejados por extranjeros sin participación política. El primer punto era cierto para casos como los frigoríficos, pero no para otros; no se debe olvidar que existían plantas metalúrgicas y de otras actividades que también eran grandes y poderosas. Por otro lado, la relación productiva con el agro no alcanza para explicar por qué esos empresarios no se preocuparían por mejorar su eficiencia técnica; es bien conocido que una tendencia en ese sentido podría haber redundado en nuevas demandas hacia otras ramas fabriles, incluyendo a sus proveedores de insumos, contribuyendo a un aumento progresivo de la productividad, proceso que no ocurrió. El segundo punto coincide con el ya mencionado por Comblit y no requiere de mayores comentarios.

Todos esos autores parecen suponer, implícita o explícitamente, que el simple incremento cuantitativo de los talleres fabriles, en número y cantidad, crearía el proceso de desarrollo de manera directa y paulatina. Es el modelo de Rostow en una versión específica. Su visión (como lo fue en buena medida la de la Cepal), dejaba de lado el hecho de que ese desarrollo fue bautizado como «revolución industrial» porque implicó siempre un cambio drástico en las formas de conducir la economía y organizar la estructura social.

Esas imágenes se proyectaron a la evolución de la industria posterior a 1930, como si ella pudiera crecer sin cambios básicos en el régimen productivo, así como en el educativo y social, esperando un fenómeno que nunca ocurrió. Quizás, fue eso lo que creo la obsesión de una «industrialización trunca» en la que siempre faltaba alguna rama para alcanzar ese desarrollo esquivo tan deseado¹⁷.

¹⁶ La tesis de Comblit había sido planteada previamente por un sociólogo de nota, G. Germani (1961); ella fue ácidamente criticada por A. Parera Dennis (1964), seudónimo utilizado por M. Peña, un analista marxista que destacó la diferencia esencial entre utilizar datos para el conjunto de los empresarios y el método de separar los referidos a aquellos más grandes que se destacaban en su seno (pero que tendían a desaparecer en las estadísticas basadas en *promedios*).

¹⁷ Esa obsesión da título al artículo de J.C. Korol e H. Sábato (1987) que aquí se menciona. Por otro lado, cabe recordar que también F. Fainzylber insistía en sus textos sobre la idea de la «industrialización trunca» de América Latina, como si faltara la parte superior de una pirámide fabril. En realidad, fallaba todo el edificio desde sus bases, como se desprende de los mismos análisis de Fainzylber, mucho más profundos y valiosos que lo reflejado por ese título de uno de sus libros más conocidos.

La revisión ortodoxa de la historia industrial

El difícil derrotero de la economía argentina a partir de la segunda mitad de la década del setenta, caracterizado por el prolongado estancamiento del producto, la marcha infrenable de la inflación, la explosión de la deuda externa, la caída del salario real, etc., ofreció una serie de estímulos adicionales a la revisión de la historia local, que repercutió en el balance sobre los aportes de la industria. Por una serie de fenómenos políticos y sociales, ella fue exhibida como una de las culpables del atraso relativo del país; lentamente se fue modificando el relativo consenso social previo en torno a sus virtudes como factor del desarrollo y el pleno empleo para dar paso a visiones diferentes.

Carlos Moyano Llerena (1977) señaló tempranamente esa paradoja: «en todos los países del mundo (...) la *industrialización* aparece como sinónimo de progreso; en cambio, entre nosotros, ha representado empobrecimiento y *atraso*». La causa del problema radicaba, según su enfoque, en el desplazamiento de la actividad productiva agraria a la industrial, «cuya productividad era sensiblemente inferior al muy elevado de nuestra producción tradicional». Es decir que «antes éramos más ricos porque éramos más eficientes», supone, sin avanzar en el tema. Como se ha visto, la eficiencia previa no era tanto un producto social como un residuo de la fertilidad de la pampa, ventaja que se fue perdiendo a medida que esta última se redujo y, simultáneamente, el avance del progreso técnico en otras zonas contrajo su diferencial de costos relativos. A eso se agrega que el sendero seguido por la industria argentina no tendía a desembocar en un modelo de desarrollo autosostenido, ni de aumento de su productividad, por razones que ya estaban presentes desde comienzos del siglo (y que no fueron modificadas en la medida suficiente después).

El tema había sido planteado por Marcelo Diamand (1973) a partir de un enfoque claro que diferenciaba *eficiencia* de *productividad*, entendiendo la primera como el resultado de alguna ventaja natural (la pampa) y la otra como la consecuencia de la aplicación sistemática de la técnica a la producción. Este autor bautizó a la economía argentina como «desequilibrada» porque presentaba una enorme brecha entre la eficiencia agraria y la industrial; esa diferencia (originada en la ventaja natural de la pampa, así como en la etapa «infantil» de formación que atravesaba la industria), afectaba la conducta de los agentes y la propia estrategia oficial. Esos fenómenos distorsionaban el sistema de precios y las señales del mercado, generando inconvenientes que sólo podían ser resueltos por un vigoroso impulso al desarrollo fabril, concluía. Sus opiniones no fueron tomadas ni llevadas a la práctica, y el fracaso de las experiencias posteriores contribuyó a retomar la idea mítica de que el agro era eficiente y, por lo tanto, productivo.

El nuevo despegue del pensamiento ortodoxo, combinado con la crisis evidente de la economía argentina, contribuyó a revalorizar el período previo a 1930. Si entonces había un mercado abierto, el sistema aplicado en aquella época podía ser considerado «eficiente»; resultado acorde con el elevado nivel de ingreso que había generado. Si el mercado orientaba las acciones de los agentes económicos, las decisiones eran «correctas»; como se aprecia, ese enfoque suprime la oposición (y hasta la misma divergencia) entre el agro y la industria. La diferencia queda subsumida en la visión de un proceso natural de desarrollo, dirigido por señales de precios que provocan la asignación óptima (o casi óptima) de los recursos hacia uno u otro sector sin necesidad de acción externa y donde todos los sectores tienen las mismas posibilidades (excluyendo así el tema de la creación de ventajas comparativas dinámicas). La mayor o menor presencia fabril en ese período deja de ser importante porque no tendría por qué existir más de lo que era «razonable» en esas condiciones.

Una de las exposiciones más explícitas de esta posición se encuentra en un texto reciente de R. Cortés Conde (1993). Este autor comienza con la conocida afirmación que «entre 1870 y 1913 (la Argentina) pasó por tasas de crecimiento más altas que las de la economía mundial» y, como se sabe, mayor que los valores que exhibió a partir de entonces. Ese éxito relativo lo lleva a identificar dos factores «que pueden haber contribuido a esos resultados» en aquella etapa pionera: «el bajo peso del sector público en la economía, medido por la participación del gasto del Estado (gobierno y déficits de empresas como porcentaje del PBI) y el elevado grado de apertura (medido por la proporción de las exportaciones más importaciones en el PBI)». Esos dos factores resultan decisivos porque, agrega, inciden «en la asignación de recursos, la productividad y la competitividad de la economía».

Ese mismo argumento fue repetido en un artículo periodístico por Gary Becker (1993). Este autor, laureado con el premio Nobel de economía señala que la Argentina, luego de ubicarse a comienzos de siglo «entre los diez primeros en el mundo», por su ingreso *per capita*, retrocedió hasta quedar detrás de otros setenta países en la actualidad¹⁸. La causa de ese retroceso, dice, fue que, a partir de 1930, el país «comenzó a abandonar las políticas de economía abierta y mercado libre que fueron responsables de su prosperidad», con el agregado de que se «nacionalizó la industria pesada y las regulaciones y controles se multiplicaban». Becker no es un conocedor profundo de la Argentina; en rigor, escribe esa nota, luego de una corta visita a Buenos Aires y, sin duda, repite argumentos que acepta porque convalidan su visión del mundo. Por eso mismo, su artículo refleja la fuerza con que se difunden ciertas ideas apoyadas en visiones previas y parciales de la economía cuando ellas se relacionan con el enfoque ortodoxo. Su criterio, igual que en el caso anterior, se concentra en los dos factores que le interesan en sus proposiciones de política económica: el (fuerte) rol del mercado y el (bajo) rol del estado, de modo que desecha totalmente los temas referidos a la fertilidad del suelo y las ventajas comparativas aportadas por este último, como si ellos no hubieran existido.

Este modelo es un indicador del cambio de actitudes hacia la industria, y hacia el balance del pasado argentino, que ha estado ocurriendo en el país. También es un indicador sugerente del modo que ese enfoque selecciona las variables, porque las dos que toma como centrales merecen cuestionamientos fuertes que deben ser recordados.

La noción teórica de una economía abierta corresponde a un sistema que está bien inserto en el mercado mundial. Por definición, entonces, esa economía puede vender y comprar en las mejores condiciones; es competitiva en su oferta de bienes al exterior y adquiere los productos que demanda eligiendo precio y calidad. El problema surge cuando esa variable se mide mediante el cociente de las exportaciones, más las importaciones, sobre el producto, que reduce la idea de apertura a una relación algebraica. No causalmente, ese método ofrece un resultado cuantitativo y diferente que el que surge de analizar la estructura del comercio exterior argentino antes de 1930.

El análisis específico exhibe la relación preferencial del país con Gran Bretaña, que derivaba en condiciones de «apertura» mucho más intensas en esa dirección que respecto a otros mercados. La estructura arancelaria local permitía que el 70% de los bienes importados de esa metrópoli no pagaran tarifas aduaneras, a la inversa de lo que ocurría con las importaciones de otras naciones;

¹⁸ En rigor, el ingreso *per capita* de la Argentina está mucho más avanzado que la posición mencionada por ese autor debido a la revaluación del peso local respecto al dólar (ocurrida hacia 1990), que llevó esa variable desde unos 2.500 dólares por cabeza en la década del ochenta a más de 8.000, a comienzos de los noventa. Esa modificación sirve para destacar la influencia de ciertas variables, muy fluctuantes, como el tipo de cambio, en las observaciones estadísticas que comparan la riqueza entre naciones.

de modo que la Argentina reconocía un *status* especial a Gran Bretaña, a cambio de exportarle carne (y de demandarle créditos) que se reflejaban en la compra preferencial de bienes en ese país. El resultado no era óptimo para las compras locales, pues muchos de esos productos eran ofrecidos a precios y calidades inferiores a las de otros proveedores fabriles¹⁹. En estas condiciones, la medida algebraica de la apertura no refleja ni remotamente la conexión orgánica con la economía británica, que afectó al ingreso de bienes al país.

Esa conexión, sin embargo, era tan fuerte (y vista como tan positiva para los vendedores locales) que los líderes argentinos adoptaron hacia fines de la década del veinte la consigna de «comprar a quien nos compra» como criterio de gestión del comercio exterior. Brasil, en cambio, actuó con la propuesta de «comprar a quien vende lo mejor» (pese a las protestas de Londres), en clara diferencia con la actitud de sus vecinos, como destaca De Paiva Abreu, 1988). La dependencia en estos aspectos de Gran Bretaña implica que la Argentina no compraba, ni vendía, en condiciones de mercado abierto. Su «apertura» era monodireccional; ella no refleja los supuestos de las teorías optimizadoras.

La noción de que un estado «chico» es conveniente para el desarrollo, parte de la base de que un estado de ese carácter no interfiere en las operaciones del mercado; este último, liberado a sí mismo, puede generar las condiciones de mayor eficiencia esperada. Esa es la teoría pero, como se ha señalado, dicho mercado no existía, ni en el ámbito internacional, ni en el local, donde predominaban los oligopolios y el poder de los grandes empresarios. En esas condiciones, es probable, y se verifica empíricamente en el caso argentino, que un estado con pocos funcionarios, sin contrapesos burocráticos, y escaso conocimiento de la realidad, resulte un rehén de los intereses creados, antes que un defensor del interés general. Las historias de favoritismo hacia las empresas ferroviarias o las frigoríficas, así como los análisis de funcionamiento de las oficinas encargadas de políticas sectoriales, sugieren que esos resultados eran la consecuencia casi inevitable de un estado tan chico como ineficiente (y hasta más corrupto de lo que reconoce buena parte de la literatura). El propio Pinedo reconoció, a comienzos de la década del treinta, que las decisiones estratégicas de distribución de divisas en medio de la crisis de pagos eran tomadas por sólo dos personas, «a ojo de buen cubero y sin estadísticas» y, por supuesto, «en el mayor secreto» (citado por Prados Arrate 1944: 81,478). Como la organización oficial en esos años era más amplia y sofisticada que un par de décadas antes, se puede comprender que ese mismo estado no disponía de capacidad de gestión, ni de resistencia a los intereses creados, en el período de auge de la economía argentina.

En definitiva, resulta mucho más probable la tesis contraria a la que sostiene la ortodoxia: el estado tan chico que tuvo el país a comienzos del siglo XX fue una de las causas de la incapacidad nacional de superar el rumbo trazado por las ventajas comparativas naturales y la dependencia respecto a los grandes grupos oligopólicos locales y los intereses británicos. La escasa dimensión de ese estado podía explicarse hacia mediados del siglo XIX en la pobreza generalizada del sistema económico y social del país; en cambio, ya no se justificaba cuando la rápida expansión posterior de este último sentó las bases suficientes para un desarrollo institucional que tardó en consolidarse. Esa falencia (que, entre otras, diferencia a la Argentina del caso

¹⁹ Un detallado análisis de los efectos de las medidas arancelarias en el período 1900-1930 y después está en Schwarzzer (1993); allí se puede observar que estas medidas eran la consecuencia de las demandas de los intereses creados en la Argentina (tanto agrarios como importadores, incluso, industriales), y sus resultados orientaban el comercio del país en la dirección buscada por los mismos: Gran Bretaña, con preferencia, y Estados Unidos en algunos casos particulares (como automóviles), de modo que esos intercambios estaban predeterminados por esos mismos intereses y actuaban fuera de los límites de un eventual mercado competitivo.

canadiense y hasta del australiano) continuó trazando su impacto sobre el país. En rigor, la construcción del estado, a partir de la década del treinta, tendió más a agrandararlo, en términos cuantitativos, que a hacerlo más eficiente, aunque ese tema se refiere a una etapa posterior a la que se analiza en este texto.

La diferencia de diagnóstico sobre las variables claves que justifican el enfoque ortodoxo no ha bloqueado la difusión de este último. Por el contrario, sus ideas se han extendido hasta ser asimiladas por algunos dirigentes actuales del país. El ministro de Economía, Roque Fernández, por ejemplo, afirmaba en 1997 que «la Argentina, a lo largo de toda su historia, creció a tasas más altas que la de los países más avanzados cuando estuvo vinculada a la economía mundial. Por el contrario, creció a tasas más bajas, e incluso negativas, cuando estuvo cerrada al mundo»²⁰. En la misma corriente de ideas, y en forma simultánea, un periodista, nombrado poco después Secretario de Planeamiento Estratégico de la Presidencia de la Nación, explicaba que Corea enfrenta problemas de «tecnología», porque los precios de los bienes electrónicos están bajando, mientras que la Argentina tiene «una ventaja excepcional (por sus) recursos naturales de alta calidad». Ya no hay lugar, deduce, para las industrias que «no se fundan en ventajas comparativas directas»²¹.

De ese modo, el enfoque sobre la industria local a comienzos de siglo ha pasado por todos los ángulos posibles, desde el reconocimiento de su importancia hasta la negación de su existencia. Esos argumentos se combinan con ideas no siempre claras sobre el rol de las ventajas comparativas ofrecidas por la fertilidad del suelo pampeano en el éxito inicial de la Argentina y valoraciones poco frecuentes sobre la importancia de la tecnología y la gestión eficiente en el desarrollo fabril. La obnubilación con ese supuesto éxito productivo, que se asigna a los méritos de empresarios y dirigentes de esa época, en lugar de relacionarlo con las ventajas naturales pampeanas, ha terminado por confundir las causas de la riqueza hasta dar lugar a propuestas actuales que pretenden repetir el camino de entonces. La necesidad de la tecnología, la organización y el impulso al cambio productivo que caracterizan a los países desarrollados queda todavía hoy oculta en un discurso que habla más de la riqueza que de la manera de generarla.

²⁰ Conferencia del ministro en la reunión de la Asociación de Bancos de la República Argentina, citado en **Página 12**, Buenos Aires, 26 de noviembre de 1997.

²¹ Artículo en **El Cronista**, Buenos Aires, 17 de noviembre de 1997. Posiciones semejantes, aunque más matizadas, figuran en el «Documento de Trabajo» presentado por este funcionario, ya como Secretario, en la reunión del gabinete nacional del 5 de marzo de 1998, y difundido en un folleto editado por la Presidencia de la Nación.

Bibliografía

- BCRA
1976 **Cuentas nacionales de la República Argentina. Vol. III. Series Históricas.** Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires.
- Becker, G.
1993 «Argentina's Welcome Turn Toward the Open Road», **Business Week**, may, 17.
- Coriat, B. y O. Weinstein
1995 **Les nouvelles théories de l'entreprise.** Le livre de poche, Paris.
- Cornblit, O.
1969 «Inmigrantes y empresarios en la política argentina», en Di Tella, T. y Halperín Donghi, T. (eds) **Los fragmentos del poder.** J. Alvarez, Buenos Aires.
- Cortés Conde, R. y E. Gallo
1967 **La formación de la Argentina moderna.** Paidós, Buenos Aires.
- Cortés Conde, R.
1965 «Problemas del crecimiento industrial (1870-1914)», en Di Tella, T. y otros, **Argentina, sociedad de masas.** Eudeba, Buenos Aires.
1993 «Un siglo de crecimiento en la Argentina y el mundo», **La Nación**, Buenos Aires, 18 de setiembre.
- Chandler, A.
1977 **The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business.** Harvard University Press.
1990 **Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism.** Harvard University Press.
- De Paiva Abreu, M.
1988 «La Argentina y Brasil en los años treinta. Efectos de la política económica internacional británica y estadounidense», en Thorp, R. (comp.), **América Latina en los años treinta. El papel de la periferia en la crisis mundial.** Fondo de Cultura Económica, México.
- Diamand, M.
1973 **Doctrinas económicas, desarrollo e independencia.** Paidós, Buenos Aires.
- Díaz Alejandro, C.F.
1970 **Essays on the History of the Argentine Republic.** Yale University Press (hay traducción castellana de Amorrotu, 1975).
- Di Tella, G. y M. Zymelman
1971 **Las etapas del desarrollo económico argentino.** Paidós, Buenos Aires.
- Dorfman, A.
1940a **Evolución industrial argentina.** Losada, Buenos Aires.
1940b **Historia de la industria argentina.** Losada, Buenos Aires.

- Comisión Investigadora de los Trusts
1919 **Informe.** Cámara de Diputados de la Nación, Buenos Aires.
- Fodor, J. y A. O'Connell
1973 «La Argentina y la economía atlántica en la primera mitad del siglo XX», **Desarrollo Económico** n° 49, Buenos Aires.
- Freeman, Ch.
1982 **The Economics of Industrial Innovation.** The MIT Press.
- Galbraith, J. K.
1967 **The New Industrial State.** Pelican Books.
- Gallo, E.
1970 «Agrarian Expansion and Industrial Development in Argentina. 1880-1930», en R. Carr (ed.), **Latin American Affairs St. Anthony's Papers** n° 22, Oxford.
- Germani, G.
1961 «Notas sobre problemas de la investigación sociológica en América Latina», Instituto de Sociología, Universidad de Buenos Aires.
- Jorge, E.
1971 **Industria y concentración económica.** Siglo XXI Argentina. Buenos Aires.
- Korol, J. C. y Sábato, H.
1987 «La industrialización trunca. Una obsesión argentina», PEHESA-CISEA, mimeo, Buenos Aires.
- Lazonick, W.
1991 **Business Organization and the Myth of the Market Economy.** Cambridge University Press.
- Llach, J.
1984 «El Plan Pinedo de 1940: su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo», **Desarrollo Económico** n° 92, Buenos Aires.
- Madison, A.
1995 **Monitoring the World Economy, 1820-1992.** OECD, Paris.
- Moyano Llerena, C.
1977 «La economía argentina en los últimos cincuenta años», **Criterio**, Buenos Aires (número del 24 de diciembre).
- Nelson, R. y Winter, S.
1982 **An Evolutionary Theory of Economic Change.** Harvard University Press.
- Parera Dennis, A.
1964 «G. Germani sobre C. W. Mills o las enojosas reflexiones de la paja seca ante el fuego», **Fichas de Investigación Económica y Social**, número 2, Buenos Aires.
- Pinedo, E.
1971 **La Argentina. Su posición y rango en el mundo.** Sudamericana, Buenos Aires.

Prados Arrate, J.

1944 **El control de cambios.** Sudamericana, Buenos Aires.

Rosenberg, N. y L. Birdzell

1986 **How the West Grew Rich.** Basic Books, New York.

Sábato, J. F.

1981 **La pampa pródiga: claves de una frustración.** CISEA, Buenos Aires.

1988 **La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características.** CISEA-Gel, Buenos Aires.

Schvarzer, J.

1983 «La implantación industrial», en J.L.Romero y L.A.Romero (eds.) **Buenos Aires, historia de cuatro siglos.** Abril, Buenos Aires.

1991 **Empresarios del pasado. La Union Industrial Argentina.** CISEA-Imago Mundi, Buenos Aires.

1993 «Política industrial y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX», **Boletín Techint**, Buenos Aires, número 275.

1996 **La industria que supimos conseguir. Una historia político social de la industria argentina.** Planeta, Buenos Aires.

Taylor, C.

1948 **Rural Life in Argentina.** Louisiana State University Press, Baton Rouge.

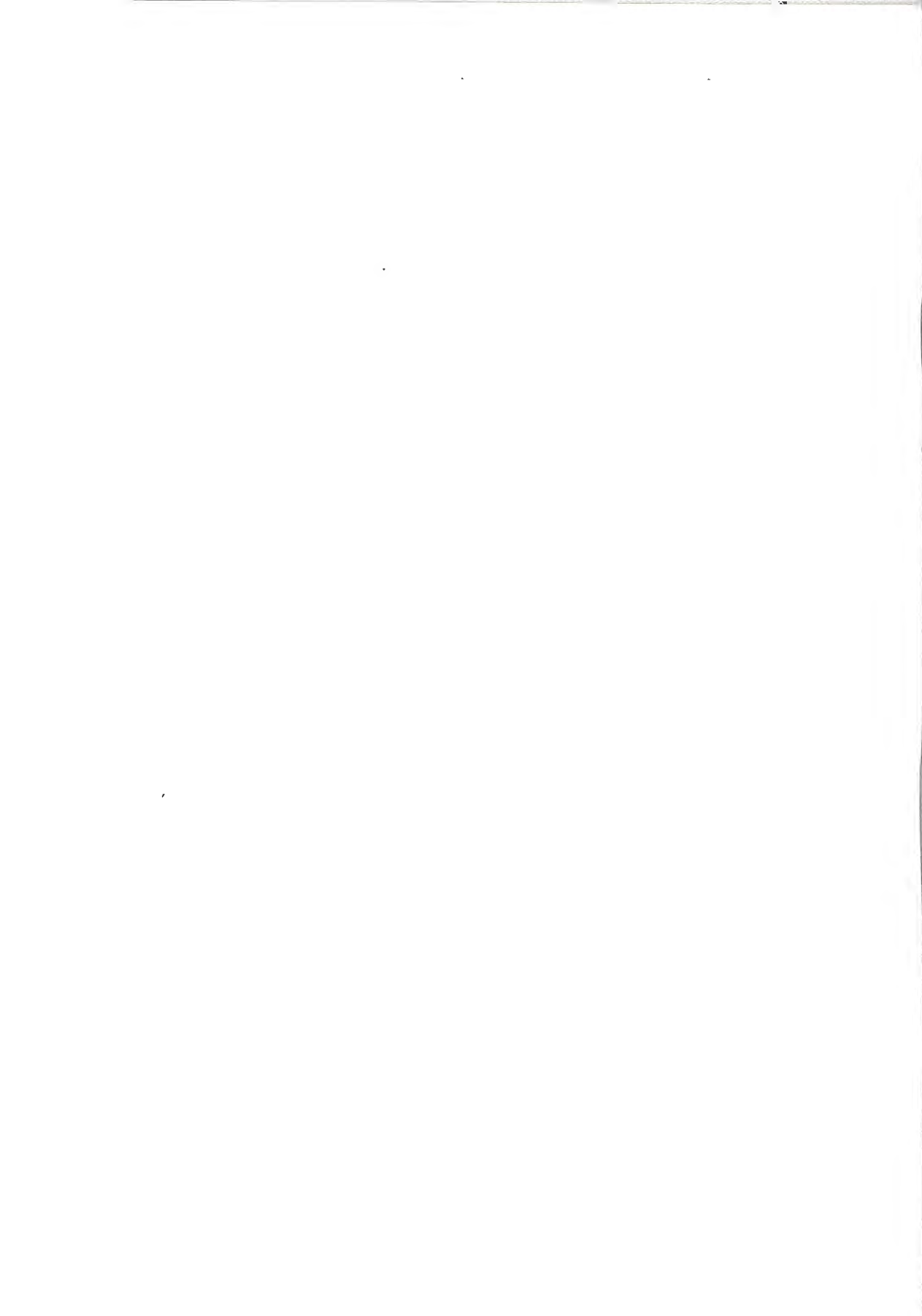
Tulchin, J. A.

1990 **La Argentina y los Estados Unidos. Historia de una desconfianza.** Planeta, Buenos Aires.

Villanueva, J.

1969 «Aspectos de la estrategia de industrialización argentina», en T. Di Tella y Halperin Donghi (eds.) **Los fragmentos del poder.** Jorge Alvarez, Buenos Aires.

1972 «El origen de la industrialización argentina», **Desarrollo Económico** n° 47, Buenos Aires.



Bibliografía

- BCRA
1976 **Cuentas nacionales de la República Argentina.** Vol. III. Series Históricas. Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires.
- Becker, G.
1993 «Argentina's Welcome Turn Toward the Open Road», **Business Week**, may, 17.
- Coriat, B. y O. Weinstein
1995 **Les nouvelles théories de l'enterprise.** Le livre de poche, Paris.
- Cornblit, O.
1969 «Inmigrantes y empresarios en la política argentina», en Di Tella, T. y Halperín Donghi, T. (eds) **Los fragmentos del poder.** J. Alvarez, Buenos Aires.
- Cortés Conde, R. y E. Gallo
1967 **La formación de la Argentina moderna.** Paidós, Buenos Aires.
- Cortés Conde, R.
1965 «Problemas del crecimiento industrial (1870-1914)», en Di Tella, T. y otros, **Argentina, sociedad de masas.** Eudeba, Buenos Aires.
1993 «Un siglo de crecimiento en la Argentina y el mundo», **La Nación**, Buenos Aires, 18 de setiembre.
- Chandler, A.
1977 **The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business.** Harvard University Press.
1990 **Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism.** Harvard University Press.
- De Paiva Abreu, M.
1988 «La Argentina y Brasil en los años treinta. Efectos de la política económica internacional británica y estadounidense», en Thorp, R. (comp.), **América Latina en los años treinta. El papel de la periferia en la crisis mundial.** Fondo de Cultura Económica, México.
- Diamand, M.
1973 **Doctrinas económicas, desarrollo e independencia.** Paidós, Buenos Aires.
- Díaz Alejandro, C.F.
1970 **Essays on the History of the Argentine Republic.** Yale University Press (hay traducción castellana de Amorrortu, 1975).
- Di Tella, G. y M. Zymelman
1971 **Las etapas del desarrollo económico argentino.** Paidós, Buenos Aires.
- Dorfman, A.
1940a **Evolución industrial argentina.** Losada, Buenos Aires.
1940b **Historia de la industria argentina.** Losada, Buenos Aires.

- Comisión Investigadora de los Trusts
1919 **Informe.** Cámara de Diputados de la Nación, Buenos Aires.
- Fodor, J. y A. O'Connell
1973 «La Argentina y la economía atlántica en la primera mitad del siglo XX», **Desarrollo Económico** n° 49, Buenos Aires.
- Freeman, Ch.
1982 **The Economics of Industrial Innovation.** The MIT Press.
- Galbraith, J. K.
1967 **The New Industrial State.** Pelican Books.
- Gallo, E.
1970 «Agrarian Expansion and Industrial Development in Argentina. 1880-1930», en R. Carr (ed.), **Latin American Affairs St. Anthony's Papers** n° 22, Oxford.
- Germani, G.
1961 «Notas sobre problemas de la investigación sociológica en América Latina», Instituto de Sociología, Universidad de Buenos Aires.
- Jorge, E.
1971 **Industria y concentración económica.** Siglo XXI Argentina. Buenos Aires.
- Korol, J. C. y Sábato, H.
1987 «La industrialización trunca. Una obsesión argentina», PEHESA-CISEA, mimeo, Buenos Aires.
- Lazonick, W.
1991 **Business Organization and the Myth of the Market Economy.** Cambridge University Press.
- Llach, J.
1984 «El Plan Pinedo de 1940: su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo», **Desarrollo Económico** n° 92, Buenos Aires.
- Madison, A.
1995 **Monitoring the World Economy, 1820-1992.** OECD, Paris.
- Moyano Llerena, C.
1977 «La economía argentina en los últimos cincuenta años», **Criterio**, Buenos Aires (número del 24 de diciembre).
- Nelson, R. y Winter, S.
1982 **An Evolutionary Theory of Economic Change.** Harvard University Press.
- Parera Dennis, A.
1964 «G. Germani sobre C. W. Mills o las enojosas reflexiones de la paja seca ante el fuego», **Fichas de Investigación Económica y Social**, número 2, Buenos Aires.
- Pinedo, E.
1971 **La Argentina. Su posición y rango en el mundo.** Sudamericana, Buenos Aires.

Prados Arrate, J.

1944 **El control de cambios.** Sudamericana, Buenos Aires.

Rosenberg, N. y L. Birdzell

1986 **How the West Grew Rich.** Basic Books, New York.

Sábato, J. F.

1981 **La pampa pródiga: claves de una frustración.** CISEA, Buenos Aires.

1988 **La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características.** CISEA-Gel, Buenos Aires.

Schvarzer, J.

1983 «La implantación industrial», en J.L.Romero y L.A.Romero (eds.) **Buenos Aires, historia de cuatro siglos.** Abril, Buenos Aires.

1991 **Empresarios del pasado. La Union Industrial Argentina.** CISEA-Imago Mundi, Buenos Aires.

1993 «Política industrial y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX», **Boletín Techint**, Buenos Aires, número 275.

1996 **La industria que supimos conseguir. Una historia político social de la industria argentina.** Planeta, Buenos Aires.

Taylor, C.

1948 **Rural Life in Argentina.** Louisiana State University Press, Baton Rouge.

Tulchin, J. A.

1990 **La Argentina y los Estados Unidos. Historia de una desconfianza.** Planeta, Buenos Aires.

Villanueva, J.

1969 «Aspectos de la estrategia de industrialización argentina», en T. Di Tella y Halperin Donghi (eds.) **Los fragmentos del poder.** Jorge Alvarez, Buenos Aires.

1972 «El origen de la industrialización argentina», **Desarrollo Económico** n° 47, Buenos Aires.