

EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN EN LA ARGENTINA: VIEJAS Y NUEVAS CONTROVERSIAS

María Inés Barbero *

Desde comienzos de los años setenta los estudios sobre los orígenes del proceso de industrialización en la Argentina han sido escenario de una reacción contra las interpretaciones vigentes en las décadas previas. De una imagen de una industrialización obstaculizada por el predominio de la producción agropecuaria destinada a la exportación se ha ido girando a una visión mucho más matizada, en la que de la idea de la contraposición entre sector agrario y sector industrial se ha pasado a la de la posible complementación entre ambos sectores.

En realidad, este giro no ha sido ni exclusivo de la Argentina ni aceptado en forma unánime por los estudiosos de la historia de la industria. La revisión de las interpretaciones que enfatizaban el efecto benéfico de la depresión de los años treinta sobre el desarrollo de una industria sustitutiva ha sido común a las historiografías latinoamericanas. Por una parte se ha revalorizado el crecimiento industrial previo a 1930, y por la otra se ha puesto en duda el axioma de que el desarrollo de la industria haya sido inversamente proporcional a la apertura de las economías.

En el presente trabajo me referiré en términos generales a las visiones que se han ido sucediendo sobre el proceso de industrialización, deteniéndome en particular en la discusión de un problema específico, el de las interpretaciones sobre el papel del factor empresarial en dicho proceso.

La hipótesis que sustenta mi comunicación es que mientras existe hoy un amplio consenso acerca de la no contraposición entre intereses agrarios e industriales en la etapa de "crecimiento hacia fuera", se discute en cambio —en forma explícita o implícita— sobre el efecto que ello tuvo sobre la industrialización y en general sobre el desarrollo económico de la Argentina.

Mientras que una visión "optimista" enfatiza los logros del crecimiento industrial previo a 1930, una interpretación "pesimista" encuentra en él las raíces de los límites de nuestro desarrollo industrial, que atribuye esencialmente a las características del sector empresarial.

El objetivo de este trabajo no es el de hacer un análisis exhaustivo de todos los trabajos publicados en los últimos cuarenta años, sino tomar algunos problemas y ejemplificarlos a partir de la referencia a obras representativas de las distintas corrientes de interpretación consideradas.

* Universidad de Luján y Universidad de Buenos Aires.

Lo que aparece por otra parte como un tema recurrente, en forma más o menos explícita, es lo que Juan Carlos Korol e Hilda Sabato (1990) denominaron la “obsesión por la industrialización trunca”. Las lecturas del pasado buscan la clave de las dificultades del presente, y lo que varía son las interpretaciones y los responsables de las frustraciones de hoy.

I. Las interpretaciones clásicas sobre el proceso de industrialización

Los estudios sobre el proceso de industrialización en la Argentina tuvieron como punto de partida la publicación de las obras del ingeniero Adolfo Dorfman. La **Evolución industrial argentina** y la **Historia de la industria argentina**, ambas editadas al iniciarse la década de 1940, constituyeron la primera aproximación sistemática al tema. Reeditadas en 1970 en una nueva versión con el título de **Historia de la industria argentina**, fueron, hasta hace muy poco, la única obra de síntesis disponible.

La profundidad del trabajo de Dorfman y la amplísima evidencia empírica en la que se fundamentó son dos de las razones que hacen que siga siendo hoy una obra de consulta obligada, sin que el paso de los años le haya quitado actualidad y vigor. En cierta forma la obra de Dorfman inauguró también lo que, con cierta permisividad, podemos llamar “interpretación clásica” u “ortodoxa” del proceso de industrialización en la Argentina.

Aunque con muchos matices, derivados de un conocimiento muy amplio del tema, Dorfman enunció una serie de hipótesis —retomadas más tarde por otros estudiosos— que constituyeron el punto de partida para las interpretaciones predominantes hasta comienzos de la década de 1970.

Desde este punto de vista, podemos señalar en primer lugar la afirmación de que el hecho de que la Argentina comenzara a industrializarse a la par de su inserción en el mercado mundial como país exportador de productos agropecuarios significaba un obstáculo para alcanzar un desarrollo industrial plenamente satisfactorio. En palabras del mismo Dorfman, “hay Estados, como Inglaterra y Bélgica, por ejemplo, que estructuran su poderío económico en forma casi exclusiva sobre la elaboración de materias primas que no extraen de su suelo; allí la industria constituye el rasgo general y característico, mientras la agricultura y la ganadería ocupan lugares secundarios. No acontece lo propio en otras naciones, entre las que se halla nuestro país, donde la riqueza agropecuaria es la esencial pues constituye el basamento económico de la sociedad y el caudal preferido en sus relaciones comerciales con el resto del mundo” (Dorfman 1970).

Para Dorfman el carácter predominantemente agropecuario de la economía argentina no sólo atentaba contra las posibilidades de que se convirtiera en un país industrial, sino que creaba serias dificultades para el desarrollo de la actividad manufacturera. En primer lugar, porque la supervivencia de rémoras latifundistas en el campo, por lo menos hasta la primera guerra mundial, “elevaban una valla infranqueable para el desarrollo fabril manufacturero nacional”, al restringir la capacidad adquisitiva de la gran mayoría de los habitantes rurales (Dorfman 1970: 249). En segundo término, porque los industriales argentinos, “social y políticamente en minoría, carecen de la fuerza suficiente para imponer al sector gobernante un punto de vista que responda a sus propias necesidades... (la industria argentina) es un niño que crece entre adultos, un niño nacido fuera de época” (Dorfman 1970: 234). En parte como consecuencia de esta situación surgía un tercer obstáculo: la falta de una acción estatal adecuada que protegiera a la industria naciente, sobre todo a través de la elevación de los aranceles a la importación, pero también por medio del crédito y de la política impositiva.

Dorfman enunciaba así una serie de factores —rasgos arcaicos del sector agrario, debilidad de los empresarios industriales, falta de acción estatal— que aparecían como las claves de los

límites de la industrialización argentina. Todos ellos se ligaban a la preeminencia del modelo agroexportador hasta la década de 1930 y en general a los momentos en que la economía argentina había estado más abierta. Señalaba al mismo tiempo que en aquellos períodos en que el intercambio se había visto limitado, como durante la crisis de 1890 y sobre todo a lo largo de la Primera Guerra Mundial, la industria se había visto favorecida por la reducción de las importaciones y la consecuente posibilidad de acceder a una cuota mayor del mercado interno.

En su libro **Cincuenta años de industrialización en la Argentina. 1930-1980**, publicado en 1983, Dorfman continuó la obra iniciada con sus trabajos anteriores, y en los primeros capítulos, dedicados al desarrollo histórico de las industrias, ofreció una reseña sobre el desarrollo manufacturero hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial. En términos generales retoma la idea de que el principal elemento dinamizador de la industria local fue la protección forzosa generada por aquellas coyunturas que dificultaron el comercio exterior, generando una industria sustitutiva: las dos guerras mundiales y la crisis de los años treinta. Considera al período que se extiende hasta fines de los años veinte como “preindustrial o de incipiente industrialización”, y ubica al inicio de la sustitución de importaciones en la etapa sucesiva (Dorfman 1983: 60).

Los años sesenta

Desde fines de la década de 1950 se fue incrementando el interés por el estudio de la industrialización en una perspectiva histórica. Ello puede atribuirse a una serie de razones. Entre ellas podemos señalar en primer lugar al proceso de renovación historiográfica que orientó crecientemente la investigación hacia la historia económica y social, en el que hasta entonces el interés de los historiadores había sido muy limitado. Al mismo tiempo, la inquietud por el problema del subdesarrollo llevó a los economistas a indagar en la historia en busca de claves para el presente, fenómeno que no fue en ningún modo privativo de la Argentina pero que en nuestro país dio origen a algunos de los trabajos clásicos en el campo de la historia económica, como los de Di Tella y Zymelman, y Ferrer.

Si bien los marcos conceptuales que guiaron las investigaciones fueron heterogéneos, las influencias más destacadas fueron la de la teoría de la modernización, la de la teoría del desarrollo y la del estructuralismo latinoamericano, signado por el pensamiento de Raúl Prebisch. No siempre dichas influencias fueron excluyentes o claramente explicitadas, y en general en el caso de los historiadores fueron más heterogéneas que en el de los economistas.

Un elemento común que caracteriza a las obras publicadas en los años sesenta es la visión del crecimiento industrial en el período 1880-1930 como limitado e insatisfactorio. Más allá de los matices, que no deben ser subestimados, los diversos autores enfatizaban los obstáculos que debió enfrentar la industria en la etapa de especialización en la producción agropecuaria destinada a la exportación. Ello puede observarse tanto en las obras de síntesis sobre el desarrollo económico argentino en el largo plazo como en una serie de trabajos que analizan aspectos sectoriales de dicho proceso.

Me referiré en primer término a dos trabajos de síntesis –**La economía argentina** de Aldo Ferrer (publicado por primera vez en 1963) y **Las etapas del desarrollo económico argentino** de Guido Di Tella y Manuel Zymelman (cuya primera edición data de 1967)– que nos permiten observar respectivamente la perspectiva del estructuralismo cepalino y la de la teoría del desarrollo¹.

¹ A. Ferrer (1963) (las citas que aparecen en el texto están tomadas de la quinta reimpresión de la segunda edición, Buenos Aires, 1972); G. Di Tella y M. Zymelman (1967).

La obra de Ferrer parte de la premisa de que “es imposible lograr una comprensión adecuada de las causas del estancamiento” de la economía argentina “sin analizar las raíces históricas de la presente situación y los cambios producidos en la economía mundial que, tradicionalmente, han jugado un papel preponderante en el desarrollo argentino” (Ferrer 1972: 9).

Siguiendo el modelo de la obra de Celso Furtado para el caso de Brasil, establece una serie de etapas en la evolución económica de la Argentina desde el siglo XVI en adelante. Para la época que nos ocupa contraponen el período de «economía primaria exportadora» (1860-1930) al de «economía industrial no integrada», a partir de 1930. En su análisis es fuertemente crítico hacia la inserción de la Argentina en el mercado mundial desde mediados del siglo XIX, ya que si bien ve a la etapa 1860-1930 como la de modernización económica del país, enfatiza los aspectos negativos de dicha inserción, entre los que incluye la vulnerabilidad exterior de la economía basada en la exportación de bienes primarios, con un alto nivel de endeudamiento externo, y la desigual distribución del ingreso, cuya causa principal atribuye a la concentración de la propiedad de la tierra.

Para Ferrer, el crecimiento económico del período 1860-1930 tuvo un carácter endeble y dependiente. Considera que durante esa etapa el desarrollo industrial se vio limitado por la composición de las importaciones y la ausencia total de una política de fomento de la actividad manufacturera, que se vio reducida a las industrias de menor densidad de capital y complejidad técnica. Sostiene también que la desigualdad en la distribución del ingreso gravitó en el aumento de las importaciones de bienes de consumo e inversión suntuaria y desestimuló el desarrollo de actividades orientadas al mercado interno (Ferrer 1972: 143-145).

En este marco, la crisis de 1930 aparece como el punto de inflexión en el que se inaugura la etapa de “economía industrial no integrada”, en la cual el sector manufacturero ocupa un papel clave en cuanto al empleo de mano de obra y al carácter dinámico de su comportamiento. Para Ferrer fueron las nuevas condiciones de la economía mundial las que impulsaron el proceso de industrialización, al limitar las posibilidades de crecimiento dentro del modelo agroexportador. “Bajo el estímulo de la caída de la capacidad de importar, del encarecimiento de las importaciones, del crecimiento y diversificación de la demanda interna y, finalmente, de las innovaciones técnicas, la industria experimentó un sostenido desarrollo desde 1930 hasta fines de la década de 1940” (Ferrer 1972: 190). No me detendré en el análisis que realiza Ferrer del período siguiente, ya que queda fuera del período considerado. En él enfatiza los límites del modelo de sustitución de importaciones con un crecimiento industrial no integrado, con la consecuente vulnerabilidad a los factores externos en la medida en que el desarrollo de la industria manufacturera depende de la capacidad importadora del país.

El trabajo de Di Tella y Zymelman parte de la misma necesidad que el de Ferrer: comprender la situación actual a partir de “un rastreo de los antecedentes históricos”. Partiendo del modelo de las etapas del desarrollo de Rostow, los autores introducen entre el período de precondicionamiento (1880-1914) y el del crecimiento autogenerado (1933-1952) una etapa intermedia a la que denominan “la demora”, caracterizada por una contracción de la inversión y “una detención en la evolución de la posición relativa entre la agricultura y la industria” (Di Tella y Zymelman 1967: 27). Consideran que recién a partir de 1933 comenzó el proceso de crecimiento autogenerado, “como resultado directo de la gran crisis, el deterioro de los términos del intercambio y la carencia de divisas extranjeras”. En él la industria sustitutiva pasó a liderar el proceso de crecimiento, favorecida no sólo por las nuevas condiciones internacionales sino también por las políticas públicas (ibid.: 29).

La hipótesis de la demora, que había sido ya formulada por Alejandro Bunge, generó una intensa polémica, en la cual no me detendré (véase Llach 1985). Lo que me interesa subrayar es

que Di Tella y Zymelman consideran que si bien para 1914 el país parecía reunir todos los requisitos económicos previos para la industrialización y el desarrollo autogenerado, ello no se concretó fundamentalmente a causa de la falta de visión de los sectores sociales y económicos dirigentes, ilusionados con un “retorno a la normalidad” durante la década del veinte e incapaces de generar una política activa de promoción a la industria.

Esta visión muy negativa de la relación entre el modelo agroexportador y el desarrollo industrial se repite en casi todos los trabajos de los años sesenta, desde una multiplicidad de perspectivas. Los temas recurrentes son la ausencia de políticas públicas favorables a la industria –en particular la falta de protección arancelaria–, la falta de crédito para la actividad industrial, la debilidad de los empresarios industriales (mayoritariamente inmigrantes), o la falta de un espíritu de empresa favorable a la inversión en la industria, debido al predominio de valores aristocráticos. En general todos ellos se vinculan con la hegemonía política de los grandes terratenientes, cuyos intereses son presentados como contradictorios con el desarrollo de actividades industriales, salvo aquellas directamente vinculadas con el sector agropecuario.

II. La visión “revisionista” de la industrialización argentina

La “visión clásica” comenzó a cuestionarse desde principios de la década de 1970, en parte por la disponibilidad de evidencia empírica que relativizaba sus afirmaciones, y en parte por efecto de un cambio de perspectiva que implicó analizar el proceso de industrialización desde nuevos marcos conceptuales. Como ya señalé, este proceso de revisión no se limitó al caso argentino, y fue común a las diversas historiografías latinoamericanas².

En términos generales la visión “revisionista” discutió el presupuesto de que el crecimiento del sector industrial se haya visto penalizado durante la etapa de expansión agropecuaria en el marco de una economía abierta, enfatizando en cambio que el proceso de modernización de la economía y de la sociedad que tuvo lugar entre 1880 y 1930 creó condiciones favorables para el desarrollo de la industria.

Desde este punto de vista se enumeran diversos factores que habrían contribuido al crecimiento industrial, entre los que se destacan el marco institucional (con una legislación que garantizaba la propiedad privada y fomentaba la inversión extranjera), el proceso de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante generado por la expansión agropecuaria y la política arancelaria que garantizó un nivel bastante elevado de protección. Por otra parte, se ofrece una nueva visión de los actores sociales y sus intereses, señalando la falta de contraposición entre empresarios agrarios e industriales.

Las principales contribuciones que dieron origen a la visión “revisionista” han sido las de historiadores y economistas nucleados en el Instituto Di Tella, entre los que se destacan Roberto Cortés Conde, Ezequiel Gallo y Javier Villanueva³. También debe incluirse la obra de Carlos Díaz Alejandro –estrechamente vinculado con el Instituto desde 1963–, cuyos **Ensayos sobre la historia económica argentina**, publicados en inglés en 1970, ofrecieron una relectura de nuestro pasado fuertemente contrastante con las de los años sesenta.

Desde el punto de vista de los marcos conceptuales que guían a esta nueva interpretación, hay en primer lugar una postura muy crítica hacia el estructuralismo cepalino, con un viraje

² Un panorama de conjunto puede verse en C.Lewis (1991).

³ Trabajos paradigmáticos de la visión revisionista son: E.Gallo (1970, versión en castellano en este volumen), J.Villanueva (1972), R.Cortés Conde (1985, versión en castellano en este volumen).

hacia posiciones neoclásicas o institucionalistas. Una influencia muy visible es la de Albert Hirschmann, y en el caso de Ezequiel Gallo la de la teoría del bien primario exportable.

A diferencia de los trabajos de los sesenta, confían más en el mercado como mecanismo de asignación de factores que en la acción del Estado. Coinciden en señalar que el período de mayor crecimiento de la economía argentina coincidió con el de menor intervención estatal, y en ese marco resaltan el desarrollo industrial previo a 1930.

Proponen una visión mucho más gradualista del proceso de industrialización, que puede ser leída en parte como un rechazo al modelo rupturista de Rostow, y explícita o implícitamente rechazan la periodización cepalina que inicia la “sustitución de importaciones” en los años treinta.

El primer trabajo que discutió la visión “ortodoxa” fue el de Ezequiel Gallo, **Agrarian expansion and industrial development in Argentina**, publicado originalmente como Documento de Trabajo del Instituto Di Tella en 1970.

Su hipótesis es que, a diferencia de lo que sostenía la interpretación “ortodoxa”, la expansión de la etapa agroexportadora habría beneficiado no sólo al sector primario sino a la economía en su conjunto, y que no habría existido una relación conflictiva entre sector agrario y sector industrial. Desde la perspectiva de la teoría del bien primario exportable, analiza en qué medida el crecimiento de la producción agropecuaria puede, a través de los eslabonamientos, propagarse hacia otras ramas de la actividad económica, y cómo este proceso no fue característico sólo de la Argentina, sino también de otros países.

En su trabajo Gallo discute también las interpretaciones “sociológicas” que hacían hincapié ya sea en la hostilidad de los terratenientes hacia el desarrollo industrial o en la debilidad de los empresarios industriales para convertirse en un factor de presión exitoso.

En 1972, en su artículo titulado “El origen de la industrialización argentina”, Javier Villanueva opone explícitamente lo que considera una versión “olímpica” acerca de la industrialización argentina —la que veía a 1930 como un momento de ruptura— a una nueva interpretación mucho más gradualista del desarrollo industrial.

La principal contribución de Villanueva era la de insistir sobre la importancia del proceso de industrialización antes de la crisis de 1929 y de la depresión de los años treinta, al que veía como una condición para el desarrollo industrial de las décadas sucesivas.

Para fundamentar su afirmación acerca del crecimiento industrial anterior a 1930 ofrece abundante evidencia empírica, utilizando las estadísticas de la CEPAL, los datos sobre año de fundación de los establecimientos industriales del Censo Industrial de 1935 e información sobre inversión directa extranjera. Señala que después de 1930 la tasa de crecimiento industrial no fue mayor que en la etapa previa, sino que hubo sobre todo cambios en la composición del sector manufacturero, con el retroceso de la industria alimenticia y el avance de los textiles y la metalurgia.

Otra línea de trabajos que contribuyeron a relativizar las afirmaciones de la interpretación ortodoxa fue la de las investigaciones sobre las tarifas aduaneras y la protección arancelaria, entre los que fue pionero el de Díaz Alejandro, que en uno de sus ensayos había señalado que el nivel de protección de la Argentina entre 1906 y 1940 había sido relativamente elevado en términos internacionales —similar al de Australia y mayor que el de Canadá, Francia, Alemania e Italia—, y que a pesar de las oscilaciones en los precios las tarifas se mantuvieron a niveles que suministraban protección eficaz para muchas actividades (Díaz Alejandro 1975). Esta línea de investigación fue retomada más tarde por Carl Solberg (1973) y Donna Guy (1979), que para distintos momentos estudiaron el apoyo de los sectores agropecuarios a las medidas de protección aduanera, y por Colin Lewis (1987), que enfatizó la capacidad de los empresarios industriales

para presionar a favor de la implantación de tarifas proteccionistas.

En un trabajo sobre la economía exportadora argentina entre 1880 y 1920 publicado por Roberto Cortés Conde en 1985, el autor retoma el problema de la relación entre el sector externo y el proceso de industrialización, enfatizando la importancia del crecimiento de la demanda como motor de la industria sustitutiva. En particular, discute la afirmación de que sea el carácter de economía primaria o exportadora el que defina si la economía va a ser de enclave, y otorga un papel relevante al proceso de eslabonamientos generado por la producción agropecuaria. Considera que las variables claves para estudiar el proceso de industrialización son las condiciones tecnológicas de producción, la asignación de recursos, las condiciones institucionales y sociales y las características de la población.

El impacto de la visión "revisionista" fue muy significativo, en la medida en que la mayor parte de los estudiosos coinciden en que el crecimiento industrial en la Argentina fue un proceso gradual que se inició ya a fines del siglo XIX. Ello se comprueba en las publicaciones de los ochenta y los noventa, tanto en los trabajos de síntesis como en los estudios sectoriales y de casos. Incluso los trabajos más recientes de los economistas vinculados a la CEPAL incluyen como primera etapa de la industrialización la del período agroexportador⁴.

Desde esta perspectiva podría afirmarse que, salvo algunos casos aislados, ha ido reemplazando a la visión ortodoxa. Ello se debe sin duda al peso de la evidencia empírica ofrecida por los "revisionistas", y también al debilitamiento de las posiciones teóricas que habían sustentado a los estudios de los años sesenta⁵. A la crisis del estructuralismo, del dependentismo y de la teoría del desarrollo, debemos agregar que en general en los estudios de los procesos de industrialización se han ido afirmando las posiciones gradualistas, que han cuestionado tanto la visión de las etapas de Rostow como el mismo concepto de "revolución industrial"⁶.

Más allá del consenso acerca de los orígenes de la industrialización en la Argentina, las conclusiones que se derivan de la constatación de la importancia del desarrollo industrial previo a 1930 son fuertemente divergentes. Es en este sentido que puede contraponerse una visión "optimista" a una "pesimista".

Para los "optimistas" el hecho de que la industria haya comenzado a crecer a la par de la expansión agropecuaria es considerado como un indicador más de las ventajas que implicó para la Argentina el insertarse en el mercado internacional como país exportador de bienes primarios. La clave para explicar los problemas del presente la encuentran no en la etapa de crecimiento hacia afuera, sino en el período siguiente, con una visión fuertemente crítica del modelo de sustitución de importaciones.

En su libro más reciente Roberto Cortés Conde destaca que mientras que en las primeras décadas de este siglo la industria se desarrolló en aquellos rubros en los que el país contaba con ventajas comparativas, el desarrollo industrial posterior a los años treinta, orientado al mercado interno, generó una industria dependiente de las importaciones, que sólo pudo sostenerse con altos niveles de protección. Para Cortés Conde ya para mediados de la década de 1930 estaban

⁴ B.Kosacoff (1993). En un trabajo sobre las etapas de la industrialización argentina publicado en 1989, Jorge Katz y Bernardo Kosacoff tenían todavía una visión mucho más rupturista, enfatizando que si bien había habido un cierto crecimiento industrial antes de 1930, recién a partir de entonces éste había tomado una dimensión significativa, gracias a las nuevas condiciones de la economía internacional y a la puesta en marcha de políticas activas de industrialización por parte del Estado. Véase Katz y Kosacoff (1989).

⁵ De todos modos la aceptación de la nueva visión no es unánime. A modo de ejemplo, cito un artículo reciente de Aldo Ferrer (1996) en el que contraponen el "consenso prcbischiano" al "consenso de Washington".

⁶ Véase por ejemplo D.Landes (1993), M.Berg y P.Hudson (1992).

planteados los principales problemas del desarrollo industrial argentino, y atribuye al modelo sustitutivo la responsabilidad de las frustraciones presentes (Cortés Conde 1997; véase el cap. VII: "Los comienzos de la industrialización en la Argentina"). Más en general considera que "las políticas elaboradas después de la Segunda Guerra Mundial para aislar a la Argentina de los shocks externos desfavorables (...) produjeron distorsiones enormes en la economía que se tradujeron en el pobre comportamiento observado en la segunda mitad del siglo" (*Ibidem*: 43).

Lo que llamo la visión "pesimista", aún reconociendo la importancia del crecimiento industrial previo a 1930, encuentra en él las raíces de los males futuros. Esta posición se refleja en el libro de Jorge Schvarzer (1996) sobre la evolución histórica de la industria argentina, **La industria que supimos conseguir**.

Lo que aparece como paradójico es que mientras para Gallo la no contraposición de intereses entre empresarios agrarios e industriales habría resultado un factor positivo para el desarrollo industrial, para Schvarzer constituyó en cambio un elemento negativo, en la medida en que habría condicionado el comportamiento de los empresarios hacia actitudes de corte especulativo.

III. El factor empresarial en la industrialización argentina

El tema del papel de los empresarios en los procesos de desarrollo ha sido fuertemente debatido en las ciencias sociales. En este debate podemos incluir desde las discusiones entre los economistas sobre la teoría del empresario hasta las polémicas entre historiadores sobre casos históricos de industrialización.

En la Argentina el tema ocupó un lugar muy destacado en las investigaciones y discusiones desde los años sesenta, en los que el estudio del factor empresarial apareció muy ligado a las teorías de la modernización y del desarrollo. A partir de la hipótesis de que la existencia de empresarios innovadores era una condición necesaria para garantizar un desarrollo industrial sostenido, distintos estudios comenzaron a enfocar el problema desde una perspectiva histórica.

En los trabajos publicados en los sesenta aparece como una constante la idea de que la Argentina no habría contado, en los inicios de su industrialización, con un empresariado capaz de liderar eficazmente un proceso de desarrollo sostenido. Aquí encontramos dos líneas de interpretación diversas: mientras una de ellas ve a los empresarios industriales como un grupo relativamente débil, incapaz de conformar una élite alternativa, la otra atribuye esta capacidad no a su debilidad sino a su identificación con los intereses de los terratenientes agroexportadores.

José Luis de Imaz en su obra sobre la élite dirigente (1964), en los dos capítulos que dedica a los empresarios del comercio y la industria, atribuye su debilidad como grupo tanto a su segmentación como a la incorporación de pautas de comportamiento de los sectores tradicionales. Otros autores, como Roberto Cortés Conde (1965) y Oscar Cornblit (1969), ponen el énfasis en la alta proporción de inmigrantes y de pequeños empresarios entre los industriales, lo cual reducía sus posibilidades de transformarse en un factor de presión o de establecer vínculos con las fuerzas políticas.

La otra interpretación, en cambio, pone el acento en que los empresarios industriales, o al menos el sector más poderoso de ellos, habrían sido incapaces de liderar un proceso de industrialización exitoso debido a sus lazos con los sectores terratenientes. Dardo Cúneo (1967) presenta a los empresarios de la Unión Industrial Argentina como vinculados al sistema agroexportador, más especuladores que empresarios, sin interés por desarrollar una "producción moderna".

Si durante los años sesenta predominó la primera interpretación, que enfatizaba la

contraposición entre empresarios agrarios e industriales, los términos se invirtieron en la década siguiente. En el trabajo ya citado, Ezequiel Gallo discutía explícitamente las hipótesis de Cortés Conde y Cornblit acerca de un conflicto entre el sector agrario exportador y el sector industrial, y sostenía que ambos tenían intereses comunes, lo cual habría contribuido, entre otros factores, al crecimiento de la industria durante la etapa agroexportadora (Gallo 1970).

Otro autor que en los años setenta puso énfasis en los lazos entre terratenientes e industriales fue Milcíades Peña (1986), aunque las conclusiones que sacaba de esta constatación eran opuestas a las de Gallo, en la medida en que consideraba que ello había obstaculizado decisivamente el desarrollo industrial.

En realidad, para Milcíades Peña la burguesía industrial habría nacido del seno de la clase terrateniente, y no habría constituido un sector diferenciado. Así como los empresarios agropecuarios estaban acostumbrados a obtener altas tasas de ganancia, «en Argentina la elevada cuota de ganancia de empresas especulativas y la mentalidad burguesa habituada a obtener grandes ganancias en poco tiempo se trasladan a la industria. Y ésta se convierte en una actividad especulativa más en la que ningún capitalista invierte sin la seguridad de elevados porcentajes de ganancia en un plazo perentorio» (Peña 1986: 203).

Al negar la existencia de una burguesía nacional modernizadora discutía, desde el trostkismo, acerca de las posibilidades de una revolución democrático burguesa, polemizando con otros sectores de la izquierda.

La discusión sobre el papel de los empresarios en el proceso de industrialización cobró nuevo vigor en los años ochenta a partir de la publicación de la obra de Jorge Sábato (1988) acerca de la clase dominante en la Argentina⁷. Me detendré en su análisis con el fin de discutir sobre aspectos más generales de la historia empresarial en la Argentina.

Los empresarios en la visión de Jorge Sábato

La tesis de Sábato se centra en la afirmación de que la clase dominante argentina en el período de la expansión agropecuaria no estaba constituida por una burguesía terrateniente que se beneficiaba con la renta diferencial de la tierra pampeana, sino por una clase dominante que ejercía diversas actividades económicas: explotación agropecuaria, actividades comerciales y actividades financieras. En vez de acentuar los rasgos tradicionales de los empresarios agropecuarios pampeanos, según el molde del gran propietario rural latinoamericano o de las áreas no pampeanas de la Argentina, los presenta como empresarios capitalistas que buscan la maximización del beneficio mediante la diversificación de inversiones en distintas actividades económicas.

Retomando la idea de Milcíades Peña de una clase dominante en la que no se distinguen empresarios rurales e industriales, ve a los empresarios como racionales y maximizadores, pero a la vez como especuladores, interesados en la ganancia fácil y resistentes a la inversión de largo plazo. Para Sábato estas características se derivarían de la diversificación de las inversiones: en parte de prácticas características de la actividad agraria, comercial y financiera, y en parte de la necesidad de contar con capital disponible para poder desviar la inversión de una actividad a otra.

⁷ Una primera versión mimeografiada fue publicada en 1979, con el título de **Notas sobre la formación de la clase dominante en la Argentina moderna (1880-1914)**.

Jorge Sábato atribuye los problemas del desarrollo argentino en el largo plazo a la preeminencia de la mentalidad especulativa entre los empresarios, derivada de su práctica concreta de inversión en actividades diversificadas y de ciertos rasgos del contexto argentino. Sostiene que la especulación constituyó en Argentina un fenómeno prolongado, con lo cual se convirtió en un dato más o menos permanente de los comportamientos económicos básicos. Encuentra las raíces de esta situación en el siglo XIX, con la sucesión de diversos booms, la escasez de capitales, la valorización de la tierra y la rápida expansión de una gama variada de actividades. Ello habría contribuido a generar una cierta psicología y la formación de mecanismos y comportamientos adaptados a funcionar en condiciones de riesgo.

Creo que la mayor debilidad de la tesis de Sábato es el carácter deductivo de su argumentación, que se apoya en una evidencia empírica muy limitada, y que parece en gran medida condicionada por el carácter especulativo de la economía argentina en los años setenta y ochenta de este siglo.

Si bien él no hace referencias explícitas a los marcos conceptuales a partir de los cuales elaboró esta visión —sí en cambio a lo que considera rasgos históricos del empresariado argentino— creo que su posición en este tema puede inscribirse en una tradición que podemos denominar como crítica a la función empresarial, en la que se incluyen, más allá de las diferencias que los separan, Marx y otros autores marxistas (como Baran y Sweezy), Veblen y Galbraith. A partir de la bibliografía que cita Sábato, las referencias concretas son a Marx y a Galbraith, pero en este tema me parece que la influencia más visible es la de Galbraith.

Siguiendo a Veblen, por el que tiene gran admiración, Galbraith (1968) establece una diferenciación muy marcada entre la especulación y la producción. Veblen (1965) distinguía dos tipos de hombres de negocios: aquellos con una estrategia a largo plazo en los sectores industriales, y aquellos que buscan beneficios especulativos moviéndose de un sector a otro. Estos últimos, más que contribuir a la producción y al progreso tecnológico, constituyen un obstáculo: los expertos financieros o especuladores, al carecer de fines estratégicos más allá de sus intereses pecuniarios, se benefician con las perturbaciones y se separan de los intereses de la comunidad. Galbraith asocia además los movimientos especulativos a la inestabilidad de la economía.

Sábato parte de la idea de que la diversificación de inversiones conduce necesariamente a una actitud especulativa, ignorando que dicha diversificación es un fenómeno común en los países de industrialización tardía y que reconoce una multiplicidad de causas (Rocchi 1996).

En general, de su obra se desprende un cierto prejuicio antiempresarial que parece encontrar sus fundamentos más en ciertos preconceptos que en la investigación histórica. En realidad, sabemos muy poco acerca de los empresarios argentinos del pasado y, sobre todo, acerca de sus estrategias y del funcionamiento de sus empresas, y seguiremos en esta situación hasta que se hayan realizado suficientes estudios de caso como para construir una síntesis con fundamento empírico. Los datos con los que contamos, por otra parte, no parecen confirmar la hipótesis de una actitud especulativa generalizada, que se evidenciaría por ejemplo en una resistencia a la inversión en capital fijo.

Un segundo problema que quiero discutir es hasta dónde los problemas económicos de un país pueden explicarse a partir de la incidencia clave de un único factor, en este caso el factor empresarial.

En el campo de la historia de empresas se ha debatido intensamente sobre la incidencia de "factores empresariales" y "factores ambientales" en los procesos de industrialización y de desarrollo económico. En su debate con David Landes y John Sawyer sobre el caso francés, y preocupado por los excesos de las interpretaciones culturalistas, Gerschenkron (1968: 73) decía que «puede que las variaciones observadas en el comportamiento seguido con respecto a las

actividades empresariales no dependan del sistema de valores dominante [...] sino que sean el resultado —y sin duda alguna lo son— de factores tales como el nivel de renta, las condiciones de vida, la cantidad de recursos naturales con los que cuenta un país, etc.» Afirmaba más adelante: «en las ciencias sociales existe un profundo deseo de descubrir un camino general que sirva para aproximarse a los problemas, dicho de otra forma, una ley general que resulte válida para todos los climas y ambientes. Sin embargo, debe tratar de superarse esta postura, ya que sobreestima tanto la simplicidad de la realidad económica como los instrumentos científicos con que se cuenta para interpretarla [...]. Una aceptación demasiado entusiasta de los modelos sociológicos abstractos podría contribuir a desvirtuar el valor de la aproximación interdisciplinaria a la historia económica» (*ibidem*: 75-77).

No se trata de ninguna manera de negar la incidencia de los factores culturales o del factor empresarial, pero sí de evitar que se conviertan en un factor explicativo excluyente. Una pregunta posible es la que formula Jürgen Kocka cuando estudia el caso alemán: ¿en qué medida y de qué modo, sobre la base de cuáles motivos, en qué condiciones, por qué causas, a través de qué mecanismos y con qué tipo de efectos colaterales (entre ellos los costos y consecuencias sociales) los empresarios y managers contribuyeron (o no, podemos agregar) al crecimiento de la economía? Siempre teniendo en cuenta la necesidad de considerar en forma suficiente los factores ambientales externos (especialmente el económico) ya que los empresarios sufren su influencia y a su vez los influncian (Kocka 1986).

Comentario final

¿Qué se debate a fines de los noventa sobre el proceso de industrialización en la Argentina entre 1880 y 1930?

Como en los sesenta y en los setenta, los problemas pendientes del desarrollo económico y los límites de la industrialización siguen estando en el centro de la reflexión, aunque las respuestas hayan variado. Los dos trabajos de síntesis publicados recientemente, el de Roberto Cortés Conde y el de Jorge Schvarzer, ofrecen dos interpretaciones alternativas. La de Cortés Conde, fuertemente crítica hacia el modelo de sustitución de importaciones y hacia el intervencionismo estatal, reivindica el crecimiento industrial durante el período agroexportador en un marco de economía abierta. La de Schvarzer, en cambio, aún reconociendo la importancia de la expansión de la industria desde fines del siglo XIX, ofrece una visión muy crítica acerca de los empresarios, encontrando en su actitud especuladora una de las claves para la comprensión de las dificultades con las que debió enfrentarse el proceso industrializador.

Por otra parte, gracias al interés que ha generado el estudio de los orígenes del proceso de industrialización, se ha ampliado el campo de la investigación hacia nuevos temas y problemas. Ello contribuirá sin duda a renovar el debate y a generar nuevas interpretaciones de conjunto.

Bibliografía

- Berg, M. y P. Hudson
1992 «Rehabilitating the Industrial Revolution», *Economic History Review*, XLV, 1.
- Cortés Conde, R.
1997 **La economía argentina en el largo plazo**, Buenos Aires, Sudamericana-Universidad de San Andrés.
1985 «The export economy of Argentina. 1880-1920», en R.Cortés Conde y S.Hunt (eds.), **The Latin American Economies**, New York, Holmes and Meier.
1965 «Problemas del crecimiento industrial (1870-1914)», en T.Di Tella, G.Germani y J.Graciarena (comps.), **Argentina, sociedad de masas**, Buenos Aires, Eudeba.
- Cornblit, O.
1969 «Inmigrantes y empresarios en la política argentina», en T.Halperín Donghi y T. Di Tella (comps.), **Los fragmentos del poder**, Buenos Aires, Jorge Alvarez.
- Cúneo, D.
1967 **Comportamiento y crisis de la clase empresaria**, Buenos Aires, Pleamar.
- Díaz Alejandro, C.A.
1975 **Ensayos sobre la historia económica argentina**, Buenos Aires, Amorrortu.
- Di Tella, G. y M.Zymelman
1967 **Las etapas del desarrollo económico argentino**, Buenos Aires, Eudeba.
- Dorfman, A.
1970 **Historia de la industria argentina**, Buenos Aires, Solar.
1983 **Cincuenta años de industrialización en la Argentina. 1930-1980. Desarrollo y perspectivas**, Buenos Aires, Solar.
- Ferrer, A.
1972 **La economía argentina**, México, Fondo de Cultura Económica.
1996 «Raúl Prebisch y los problemas actuales de América Latina», *Ciclos*, n° 10.
- Galbraith, J.K.
1968 **El nuevo estado industrial**, Barcelona, Ariel.
- Gallo, E.
1970 **Agrarian expansion and industrial development in Argentina**, mimeo, Documento de Trabajo del Instituto Di Tella.
- Gerschenkron, A.
1968 «Actitudes, actividad empresarial y desarrollo», en id., **El atraso económico en su perspectiva histórica**, Barcelona, Ariel.

- Guy, D.
1979 «La política de Carlos Pellegrini en los comienzos de la industrialización argentina, 1873-1906», **Desarrollo Económico**, vol. 19, n.73, abril-junio.
- Imaz, J.L. de
1964 **Los que mandan**, Buenos Aires, Eudeba.
- Katz, J. y B.Kosacoff
1989 «Las etapas de la industrialización argentina», en **El proceso de industrialización en la Argentina. Evolución, retroceso y prospectiva**, Buenos Aires, CEAL.
- Kocka, J.
1986 «Impresa e organizzazione manageriale nell'industrializzazione tedesca», en A.Chandler, P.Payne, J.Kocka e K.Yamamura, **Evoluzione della grande impresa e management**, Turín, Einaudi.
- Korol, J.C. e Hilda Sábato
1990 «Incomplete Industrialization: an Argentine Obsession», **Latin American Research Review**, XXV, 1.
- Kosacoff, B.
1993 «La industria argentina. Un proceso de reestructuración desarticulada», en B.Kosacoff y otros, **El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación**, Buenos Aires, Alianza/Cepal.
- Landes, D.
1993 «The Fable of the Dead Horse or The Industrial Revolution Revisited», en J.Mokyr (ed.), **The British Industrial Revolution. An Economic Perspective**, Boulder-San Francisco-Oxford, Westview Press.
- Lewis, C.
1991 «La industria en América Latina antes de 1930», en L.Bethell (ed.), **Historia de América Latina. 7. América Latina: economía y sociedad, c.1870-1930**, Cambridge University Press-Ed.Crítica, Barcelona.
- 1987 «Immigrant Entrepreneurs, Manufacturing and Industrial Policy in the Argentine, 1922-28», **The Journal of Imperial and Commonwealth History**, vol. XVI, n.1, october.
- Llach, J.
1985 (selección e introducción), **La Argentina que no fue. Tomo I: Las fragilidades de la Argentina agroexportadora (1918-1930)**, Buenos Aires, IDES.
- Peña, M.
1986 **Industrialización y clases sociales en la Argentina**, Buenos Aires, Hyspamérica.
- Rocchi, F.
1996 «En busca del empresario perdido: los industriales argentinos y las tesis de Jorge Federico Sábato», **Entrepasados**, V, n° 10.
- Sábato, J.
1988 **La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características**, Buenos Aires, CISEA.

Schvarzer, J.

1996 **La industria que supimos conseguir**, Buenos Aires, Planeta.

Solberg, C.

1973 «The Tariff and Politics in Argentina, 1916-1930», **Hispanic American Historical Review**, vol.53, nº 2, may.

Veblen, T.

1968 **Teoría de la clase ociosa**, México, Fondo de Cultura Económica.

Villanueva, J.

1972 «El origen de la industrialización argentina», **Desarrollo Económico**, vol.12, nº47.