

Desarrollo Económico

Revista de Ciencias Sociales

ARTICULOS

- 451 **Javier Villanueva**
El origen de la industrialización argentina.
- 477 **Pedro R. Skupch**
Nacionalización, libras bloqueadas y sustitución de importaciones.
- 495 **Aldo Arnaudo**
El desarrollo regional en el Plan de Desarrollo y Seguridad 1971-75.
- 519 **Guillermo O'Donnell**
Modernización y golpes militares (Teoría, comparación y el caso argentino).

PRODUCTO E INGRESO

- 567 **Horacio Cifardini y Carlos A. Cristiá**
Estudio de campo y elaboración de las cuentas sociales de Casilda para 1969. Metodología y principales resultados.

COMUNICACIONES

- 581 **Luis Aznar (h.)**
Dependencia, crecimiento económico y conflicto sociopolítico en América Latina (1955-1965).

NOTAS Y COMENTARIOS

- 601 **Ivan Illich**
De cómo aventajar a los países "desarrollados".
- 613 **Eugenio Kvaternik**
¿Fórmula o fórmulas? Algo más sobre nuestro sistema de partidos.
- 623 **Manuel Mora y Araujo**
Comentarios sobre la búsqueda de la fórmula política argentina.

La responsabilidad por las opiniones expuestas en las colaboraciones firmadas es exclusiva de los autores.

EL ORIGEN DE LA INDUSTRIALIZACION ARGENTINA

JAVIER VILLANUEVA *

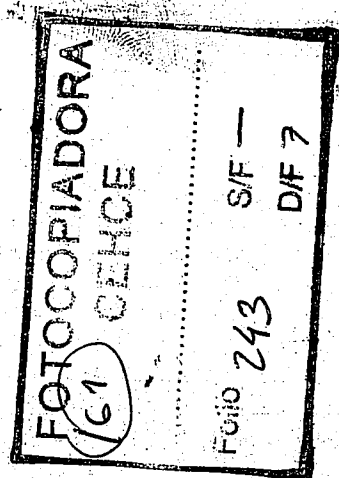
1. La versión "olímpica"

A los latinoamericanos, con frecuencia, nos parece que nuestra historia de uso corriente en los círculos internacionales hubiera sido escrita desde el Olimpo; tal es el grado de bruma en los detalles y tal la aplicación forzada de esquemas teóricos preconcebidos. Y no es precisamente el desapego con que se examinan los distintos episodios de nuestra historia lo que realmente preocupa, sino que sabemos que desde las alturas no se distinguen con claridad los conflictos que nos aquejan y, menos aún, la verdadera identidad de los actores que participan en los mismos.

Un caso patente de lo antedicho es el que se relaciona con la época de iniciación del desarrollo industrial contemporáneo de América Latina. En general, en la versión más difundida se coincide en señalar que si bien existía desde mucho antes un cierto grado de desarrollo industrial en nuestros países, el crecimiento de este sector en su forma moderna se produce como consecuencia de la depresión de los años treinta.

La versión que comentamos señala que, como resultado de las dificultades para exportar (e importar bienes o capitales) emergentes de la Gran Depresión, mejoraron los precios relativos de los bienes manufacturados producidos localmente en nuestros países. Con el apoyo de una política económica destinada a mantener el nivel de la demanda interna, la rentabilidad de la industria local resultó acrecentada con relación al tradicional sector agroexportador. La consecuencia de este cambio en las posiciones relativas entre ambos sectores dio origen a una transferencia interna de recursos a favor de los bienes importables. Esta transferencia de recursos fue, precisamente, la que permitió el crecimiento de la industria local a niveles no conocidos hasta entonces. La depresión, a través del mecanismo descrito, habría —según la versión "olímpica"— logrado producir una ruptura de la tendencia anterior en materia de crecimiento industrial.

* Centro de Investigaciones Económicas, Instituto Torcuato Di Tella.



Facultad de Humanidades
y Ciencias de la Educación
U.N.C. P.
Centro de Investigaciones
Socio - Históricas

En última instancia, el esquema a que hacemos referencia se basa en la acción de dos efectos resultantes de las medidas anticíclicas tomadas en la década del treinta y del bloqueo relativo del comercio exterior de esos años: el "efecto" reajuste y el "efecto transferencia de ingresos". El "efecto reajuste" resultaría de la mayor utilización de la capacidad industrial preexistente; y el "efecto transferencia" implicaría la ampliación de la capacidad de producción manufacturera como resultado de la reorientación de los recursos locales.

En estos párrafos intentaremos cuestionar algunos de los puntos fundamentales de la versión "olímpica", por lo menos, en su aplicación a nuestro país. Por ejemplo, en nuestra opinión, en la medida en que el "efecto reajuste" haya tenido lugar, parecería claro que la expansión de la década del treinta tuvo que haberse basado en la existencia de capacidad ociosa creada en las décadas anteriores. Esto indicaría, bien a las claras, que la inversión en el sector industrial ya se habría producido *antes* de la década del treinta. Si lo que importa, a los efectos de explicar la industria moderna de nuestros países, es la presencia del "efecto transferencias intersectoriales de ingreso", entonces la pregunta que corresponde hacerse es la siguiente: ¿cómo pudo expresarse dicho efecto, si el país tenía dificultades para importar los equipos, maquinarias y técnicas necesarios para la expansión del sector industrial? Y si no existían restricciones en el sector externo, ¿cómo podría haber constituido el bloqueo del comercio internacional de la Depresión un estímulo para la redistribución de recursos locales?

Por todo ello nos parece claro que la expansión de la capacidad del sector manufacturero sólo pudo haberse realizado a partir de la segunda mitad de la década del treinta, período en que mejoran las condiciones del comercio internacional del país. Además, en dichos años, para que tuviera lugar el efecto "transferencia de recursos" el estímulo debe de haber estado ligado, antes que nada, a los controles de cambios instaurados en aquel entonces y que actuaban con mayor "eficiencia que una barrera aduanera".¹ Si alguna transferencia interna de recursos hubo, ésta sin duda estuvo ligada a: a) la formación de empresas abastecedoras de las filiales extranjeras que se establecieron localmente saltando las barreras cambiarias a que hemos hecho referencia; b) la formación de empresas locales conectadas por lazos técnicos y financieros a firmas internacionales.

¹ JESÚS PRADOS ARRANTE, *El control de cambios*, Buenos Aires, 1966.

Así, parece prudente sugerir que el "efecto reajuste" haya actuado en relación con las dificultades creadas por la Gran Depresión, y que el "efecto transferencia de recursos" —acompañado de inversiones extranjeras— haya tenido lugar, predominantemente, en los años en que se desarrolló el sistema de control de cambios. Este sistema, vale la pena recordar, era una consecuencia de los arreglos bilaterales a que fuera forzado el país como consecuencia del Pacto de Londres (Roca-Runciman)².

2. La literatura "olímpica"

De la versión "olímpica" de nuestro desarrollo industrial hay ejemplos frecuentes, tanto en la literatura histórica originada fuera del área latinoamericana, como en la originada localmente. No es nuestra intención hacer un repaso de la bibliografía "olímpica". Bastarán, para sustentar lo expuesto, algunos ejemplos conocidos. En Rostow, la versión mencionada toma la forma del conocido "despegue". Más tarde, el esquema se transmuta, en autores como Chenery y Strout, en una ambiciosa teoría de la historia. En Kafka³, la versión después de una breve inmersión en las aguas toynbeanas, emerge con vuelo como para tratar de convertirse en una *teoría del carácter de las naciones*. En la conferencia de la Asociación Económica Internacional, de Río de Janeiro, 1957, Alexander Kafka presenta la teoría de las "conmociones adversas". Según esta tesis, los países de América Latina han logrado una buena parte del desarrollo industrial sobre la base de la aparición de desequilibrios críticos en sus economías. En sus propias palabras: "... las conmociones *adversas* han venido principalmente durante la Gran Depresión. Casi se podría decir que la capacidad para pasar por el período de la Gran Depresión con un aumento en el promedio de la producción real marca la línea divisoria entre los países que en esta generación han progresado rápidamente (es decir, Brasil, Colombia, México) y los que se han estancado o progresado lentamente (como la Argentina y Chile)... ha habido una curiosa asociación entre los grados de violencia de estas conmociones adversas y el progreso".

En lo que se refiere específicamente al caso argentino, muchos autores nuestros han permanecido apegados a la interpretación de uso corriente en los medios internacionales. Otros, sin embargo,

² VIRGIL SALERA, *Exchange Control and The Argentine Market*. Nueva York, 1941.

³ A. KAFKA, "Algunas reflexiones sobre la interpretación teórica del desarrollo económico de América Latina", en H. S. ELLIS (ed.), *El desarrollo económico de América Latina*, México, 1960.

han expresado sus dudas acerca del modelo descripto⁴. Es que los hechos, observados con más detalle, permiten la formulación de una concepción más compleja que la "olímpica", que si no es totalmente contradictoria con la idea de una industrialización con "base en los treinta", por lo menos sugiere la necesidad de interpretar el fenómeno con más cautela y dentro de un proceso de evolución que arranca sin interrupciones desde muchos años antes de la década de la Depresión mundial. En los párrafos siguientes exponemos algunos datos que consideramos de interés sobre la industrialización nacional.

3. El crecimiento del sector industrial: algunos datos

Por lo pronto, la observación de la tasa de crecimiento del sector industrial no permite detectar una aceleración especial

CUADRO 1
Producto bruto interno a costo de factores 1900-1946
(Millones de pesos a precios de 1950)

Año	Total	Industria manufacturera	Año	Total	Industria manufacturera
1900	8.865	1.267	1924	27.942	4.712
1901	9.615	1.267	1925	27.824	5.114
1902	9.425	1.341	1926	29.164	5.018
1903	10.773	1.478	1927	31.233	5.331
1904	11.919	1.621	1928	33.169	5.951
1905	13.499	1.893	1929	34.656	6.244
1906	14.180	1.988	1930	32.264	6.176
1907	14.481	2.206	1931	30.955	5.481
1908	15.898	2.342	1932	29.926	5.148
1909	16.686	2.315	1933	31.333	5.835
1910	17.898	2.833	1934	33.806	6.625
1911	18.220	3.037	1935	35.298	6.809
1912	19.707	2.880	1936	35.550	7.247
1913	19.914	3.050	1937	38.145	7.699
1914	17.849	2.785	1938	38.289	8.001
1915	17.945	2.499	1939	39.746	8.316
1916	17.429	2.560	1940	40.399	8.330
1917	16.014	2.540	1941	42.468	8.658
1918	18.952	3.023	1942	42.965	8.782
1919	19.651	3.146	1943	42.645	9.179
1920	21.079	3.286	1944	47.468	10.412
1921	21.619	3.439	1945	45.950	10.481
1922	23.346	3.820	1946	50.035	11.823
1923	25.919	4.467			

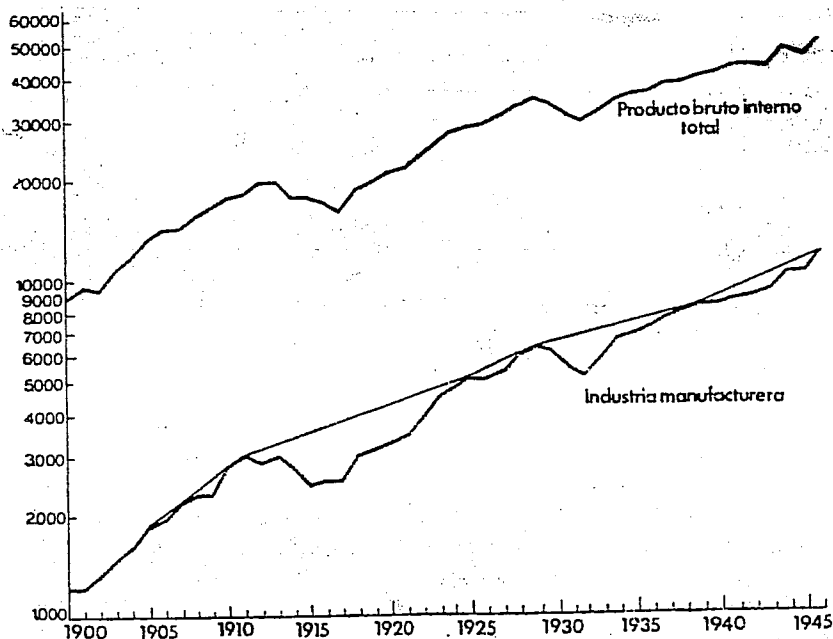
Fuente: Comisión Económica para América Latina, *El desarrollo económico de la Argentina*, Anexo Estadístico, junio 1958.

⁴ ALBERTO PETRECILLA, *Prices, Import Substitution and Investment in the Argentine Textile Industry (1920-1930)*, CIE, Instituto Di Tella, Buenos Aires, 1968; RICARDO M. ORTIZ, "El aspecto económico-social de la crisis de 1930", en *Revista de Historia*, Buenos Aires, 1958; GUIDO DI TELLA y MANUEL ZYMELMAN, *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Eudeba, 1967.

GRAFICO 1

Argentina. Producto bruto interno a costo de factores

(Millones de pesos a precios de 1950; escala semilogarítmica)



Fuente: Idem cuadro 1.

en el ritmo de su crecimiento. La información disponible (que, por otra parte, es la misma de que disponen los propagadores de la versión "olímpica") sugiere que en la década del treinta el sector industrial continuó creciendo globalmente, según las tendencias de períodos anteriores. Si se unen los picos del gráfico 1, que suponemos representan adecuadamente los puntos de mayor capacidad industrial del país en cada período, puede observarse que la tasa de crecimiento de la capacidad industrial (en el sentido señalado) es por lo menos igual o aún mayor para el período comprendido entre 1911-1929, que para el período 1929-1939. No es nuestro propósito sugerir que no hubo crecimiento del sector en la década del treinta; lo que se intenta subrayar es que en lo que se refiere a las tasas de crecimiento del sector, los datos existentes no apoyan la idea de que en la década referida se produjera una clara discontinuidad con el pasado.

CUADRO 2

Producto bruto nacional. Sectores agrícola y manufacturero.
Participación y aumento en la participación (1904-1950)

Período	Agro y pesca Participación en el PBN	Cambio porcentual	Manufacturas Participación en el PBN	Cambio porcentual
1900-04	33,3		14,0	
1905-09	27,8	83,5	14,6	104
1910-14	25,2	75,6	16,0	114
1915-19	31,0	93,0	16,0	100
1920-24	28,3	85,0	17,1	121
1925-29	25,7	77,0	18,4	131
1930-34	25,1	75,0	19,3	138
1935-39	24,3	73,0	21,4	153
1940-44	24,7	74,0	22,0	157
1945-49	18,5	56,0	24,5	175

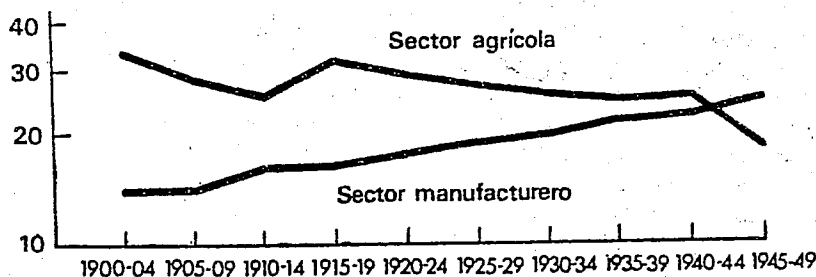
Fuente: Datos básicos, CEPAL.

Si lo que se somete a la observación es, no ya la tasa de crecimiento del sector mismo, sino la de la participación porcentual en la producción total del país, las conclusiones son parecidas a las señaladas anteriormente. En el cuadro 2 (y gráfico 2) se ve que no ha habido una clara ruptura con el pasado en lo que respecta a la participación del sector.

GRAFICO 2

Participación de los sectores manufacturero y agrícola
en el producto bruto nacional

(En por cientos; escala semilogarítmica)



Fuente: Idem cuadro 2.

Más fructífero, sin embargo, resulta el examen de los cambios en la composición del producto manufacturero. En tal sentido, la información disponible permite detectar ciertos cambios: a) Existe una cierta tendencia a declinar la participación en el producto industrial de ramas como alimentos y bebidas, calzado e indumentaria, maderas, cueros, y minerales no metálicos; b) las ramas del papel e imprenta y publicaciones, después de haber expandido su participación en la década del veinte, tienden a declinar en la década del treinta; c) las ramas de productos químicos y petróleo expanden su participación lentamente siguiendo una tendencia ya instaurada desde antes en el sector; d) las únicas ramas que ofrecen sustento a la idea de un cierto "despegue" en la década del treinta son la de los productos metálicos y la de los textiles, especialmente ésta última. Parece, entonces, que si algo cambió sustancialmente respecto del pasado en materia de producción industrial, esto ha sido la fuerte expansión de la producción de textiles. Sobre el particular no conviene olvidar que es en esta rama donde se da uno de los frentes de competencia entre los productores ingleses y los norteamericanos instalados en el país (además de nacionales que utilizaban patentes y/o maquinarias norteamericanas).

Un elemento de juicio adicional que se puede utilizar para estimar la importancia de la década del treinta en términos de expansión industrial, es el que ofrece el Censo Industrial de 1935.

CUADRO 3

Establecimientos industriales agrupados por fechas de iniciación

(Por cientos sobre valor producción total y sobre número total de establecimientos)

Fecha de iniciación de los establecimientos	Valor de la producción % s/total de las industrias		Nº de establecimientos % s/total de las industrias	
	Censo 1935	Censo 1946	Censo 1935	Censo 1946
Hasta 1920	56	39	31	17
1921/30	22	21	35	19
Total	78	60	66	36
1931/35	9	11	25	11
1936/41		15		21
1942/46		12		29

Fuente: Elaborado sobre la base de los censos industriales de 1935 y 1946.

Dicho censo incluye datos acerca de la fecha de fundación de las empresas industriales que responden al cuestionario del mencionado censo. En el cuadro 3 puede verse una síntesis de la información censal. En 1935, el 78 por ciento de la producción industrial todavía se llevaba a cabo en firmas establecidas *antes* de 1930. Por otra parte, el 66 por ciento de los establecimientos industriales establecidos en el país había sido fundado *antes* de 1930. Todavía en 1946 —según el Censo Industrial de dicho año—, el 60 por ciento de la producción industrial se llevaba a cabo en establecimientos creados antes de 1930.

Los datos del Censo de 1946 sugieren la idea de que, en lo que se refiere a la creación de establecimientos industriales, con independencia de su tamaño —sobre lo que no emitimos juicio—, los años veinte no resultaron menos fructíferos que los del treinta. En 1946 continuaban produciendo 9.943 empresas de la "cepa" de 1926/1930, contra 9.962 del período 1931/35.

4. Las inversiones en el sector industrial

Existe aún otro tipo de información al que conviene acudir para tener un panorama todavía más claro sobre el tema tratado. Observando los datos sobre la inversión en el sector industrial (cuadro 4 y gráfico 3) puede verse que la inversión bruta fija en el sector manufacturero alcanzó a partir de 1900 tres picos máximos: uno en 1913, otro en 1929/30 y otro en 1937. Por otra parte, la tasa de crecimiento más elevada de la inversión en el sector industrial corresponde a los años 1923-1929. Un examen de la inversión en equipo y maquinaria industrial contribuye a refirmar lo expuesto en los párrafos anteriores: entre los años 1924 y 1930 se produce la más amplia inversión en el sector industrial hasta la Segunda Guerra Mundial. Los picos alcanzados en materia de inversión en construcciones para uso industrial alcanzan también una elevación en 1930, cuyo nivel no vuelve a reproducirse hasta aproximadamente el año 1946.

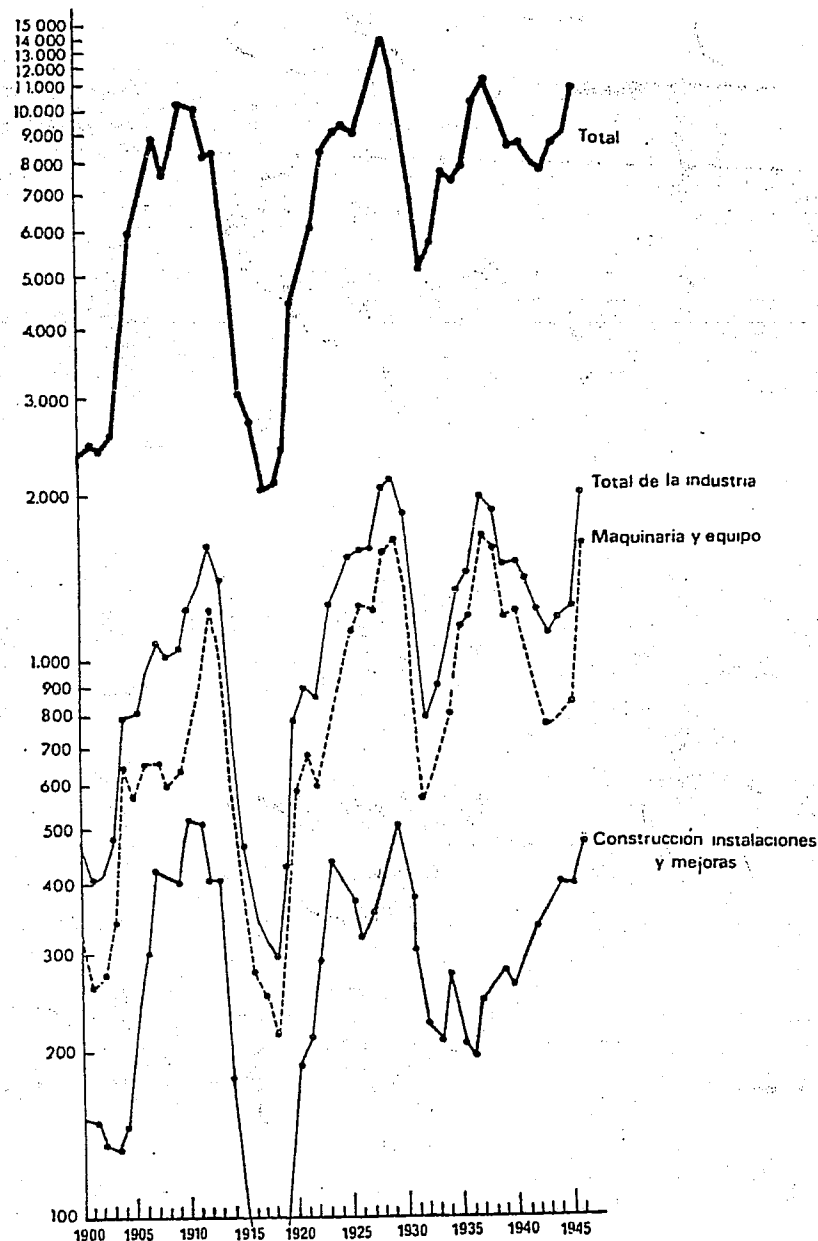
Las tendencias expuestas en materia de inversión industrial son confirmadas por las cifras sobre importación de maquinaria y de equipos para la industria. Como puede verse en el cuadro 4 (y gráfico 3), entre los años 1923 y 1930 se produce una acumulación de importaciones de equipos y maquinarias para la industria. Di Tella y Zymelman⁵ señalan sobre el particular: "Uno de los hechos más interesantes está reflejado en la serie de importaciones de maquinarias industriales, cuyo promedio desde 1920

⁵ Ob. cit., nota anterior.

GRAFICO 3

Inversión bruta fija

(Millones de pesos de 1950;
escala semilogarítmica)



Fuente: Idem cuadro 4.

CUADRO 4
Inversión bruta fija

(Millones de pesos de 1950)

Año	Total	Total de la industria	Maquinaria y equipo	Construcción instalaciones y mejoras
1908	2.398	474	322	152
1901	2.491	408	257	151
1902	2.460	412	274	138
1903	2.695	481	347	134
1904	3.899	798	651	147
1905	6.029	810	573	237
1906	7.209	953	654	299
1907	8.902	1.084	657	427
1908	7.593	1.012	595	417
1909	8.557	1.040	626	414
1910	10.230	1.247	720	527
1911	10.076	1.374	851	523
1912	8.215	1.616	1.214	402
1913	8.331	1.426	1.023	403
1914	5.163	774	557	177
1915	3.100	466	375	91
1916	2.743	354	278	76
1917	2.073	315	255	60
1918	2.091	291	217	74
1919	2.445	424	337	87
1920	4.537	785	596	189
1921	5.248	692	675	217
1922	6.161	867	578	289
1923	8.511	1.247	812	435
1924	9.132	1.369	952	417
1925	9.196	1.518	1.136	382
1926	9.070	1.561	1.242	319
1927	10.418	1.596	1.241	355
1928	12.381	2.000	1.584	416
1929	14.164	2.184	1.664	520
1930	11.926	1.850	1.387	463
1931	7.299	1.208	896	312
1932	5.119	782	562	220
1933	5.719	897	687	210
1934	7.578	1.062	789	273
1935	7.460	1.313	1.104	209
1936	7.840	1.361	1.180	181
1937	10.517	1.945	1.697	248
1938	11.582	1.873	1.605	268
1939	9.711	1.467	1.185	282
1940	8.519	1.473	1.220	253
1941	8.540	1.400	1.097	303
1942	7.987	1.242	908	334
1943	7.757	1.107	752	355
1944	8.516	1.190	791	399
1945	8.845	1.248	849	399
1946	11.007	1.977	1.506	471

Fuente: CEPAL, Anexo Estadístico.

a 1930 es el más alto jamás registrado en la historia argentina para un período de diez años, así como el que va entre 1925 y 1930 es también más alto que el de cualquier otro período de cinco años. Los dos períodos de promedios más altos que siguen son 1947-1951 y 1909-1913. ...estas cifras contradicen la creencia generalizada de que la industria comenzó a desarrollarse durante o después de la Segunda Guerra Mundial".

El proceso de inversiones señalado se reflejó, asimismo, en el grado de utilización de electricidad por parte del sector industrial, que triplicó aproximadamente el consumo de energía (en millones de kW por año) en el período 1921/1925 con respecto a 1910/1919 y volvió a triplicarlo en el período 1927/1930. En el período 1931/1935, no alcanza a duplicarlo (cuadro 5).

CUADRO 5

Evolución del consumo de energía eléctrica industrial en Buenos Aires y suburbios. Promedio por período (Millones de kWh por año)

Período	Promedio anual
1910-1919	38,5
1921-1925	114,2
1927-1930	356,6
1931-1935	612,0
1936-1939	942,5

Fuente: Elaborado sobre la base de A. Dorfman, Evolución industrial argentina, pág. 192.

5. La radicación de empresas industriales extranjeras

Los datos expuestos bastan para justificar el que se ponga en tela de juicio la afirmación de que la industria argentina haya experimentado en la década del treinta un sorpresivo "tirón" hacia arriba en su tasa de crecimiento. Más bien, la información da pie para que se visualice el proceso de industrialización argentino de esos años como algo que paulatinamente se va expandiendo con los años al tiempo que experimenta dentro de su estructura importantes cambios. Precisamente es en estos cambios en la composición del producto industrial y no tanto en la tasa de crecimiento del sector donde pueden observarse las transformaciones de mayor interés. Esencial en el proceso de cambio de la estructura industrial de esos años es, naturalmente, la acumulación de inversiones y la importación de equipos a que hemos aludido más arriba.

En efecto, el proceso de inversiones señalado debe haber introducido cambios de fondo tanto en la composición de la canasta de bienes producidos por el sector como en la tecnología utilizada. A dichos cambios no pudo haber sido ajena la oleada de empresas internacionales —especialmente norteamericanas— que llegaron al país en la década del veinte, introduciendo *pari passu* nuevos bienes y nuevas formas de producción y de organización. El crecimiento del sector que se observa en la segunda mitad de la década del treinta, también parece hallarse ligado a una fuerte corriente de inversiones extranjeras de tipo directo.

En la década del veinte se inicia una corriente de fomento y protección a la industria anunciada tímidamente en el mensaje presidencial de Alvear, en 1923, y confirmada después con la mejora de la protección aduanera de las industrias. En el mismo período puede observarse también una significativa afluencia de modernas firmas industriales extranjeras y el desarrollo de firmas locales que encaran la producción de nuevos bienes con el apoyo financiero y técnico de firmas internacionales y el uso de patentes del mismo origen. En pocos años aparecen, en aquella década, producidos localmente, artículos que antes se importaban: caucho, artefactos eléctricos, subproductos del petróleo, etcétera, y se introducen nuevas técnicas de producción y de organización en el aparato productivo de la industria.

Unos años más tarde, entre 1936 y 1938, el país recibe otro impacto de inversiones directas externas. Pero las nuevas empresas que ingresan al país ya encuentran el campo preparado por la inversión anterior de los años veinte.

Puede tal vez señalarse que la importancia de las nuevas actividades introducidas en los años veinte era relativamente menor con respecto de las que tradicionalmente realizaba la industria del país. En 1935, la rama de alimentos y bebidas representaba el 37 por ciento del valor total de la producción industrial; la textil llegaba al 15 por ciento, en tanto que la de los metales y sus manufacturas sólo representaba el 5,6; la de maquinarias y vehículos el 6,6; la de químicos el 3,9 y el petróleo y sus derivados también el 3,9 por ciento. Pero, con todo, conviene recordar que como es la práctica usual en tales casos, las nuevas empresas incorporadas al país eran del tipo de las que más rápido crecen (alrededor de estas empresas extranjeras se agruparon numerosas pequeñas empresas abastecedoras).

Es difícil determinar con precisión cuándo comenzó el flujo de empresas industriales extranjeras y cuántas realmente se instalaron para producir en el país, y cuántas con la intención, antes que nada, de facilitar las importaciones del país de origen. El

consenso general parece coincidir, sin embargo, en que la oleada comienza aproximadamente en 1924, pero que recién entre 1926 y 1930 se descarga el impacto principal. Dorfman⁶ señala que "en la última parte de la década de 1920 en la Argentina se perciben claramente signos de renovación en el sector manufacturero. Al lado de los establecimientos creados con el esfuerzo nacional o financiados por consorcios internacionales, nuevas ramas de grandes grupos internacionales que se estaban expandiendo comenzaron a aparecer en la Argentina".

En lo que se refiere a la magnitud del capital extranjero colocado en la industria de aquellos años, un comentarista de la época⁷ señala que cerca de 1910 "los extranjeros controlaban la gran mayoría de los establecimientos industriales más grandes... molinos de harina, refinera de azúcar, producción de vinos, frigoríficos, lo que representaba alrededor del 36 por ciento del capital invertido en toda la industria argentina". Según Dorfman⁸, cerca de 1937 la inversión extranjera en la industria representaba algo más de la mitad del capital total invertido en la industria nacional. A pesar de que los datos no son del todo confiables, lo expuesto parece indicar un aumento sustancial en lo que se refiere a la influencia del capital externo sobre la estructura manufacturera del país.

En cuanto al número de empresas instaladas en el país en la década del veinte, la evidencia también es sólo aproximada. Phelps⁹ señala que entre 1924 y 1933, veintitrés subsidiarias de empresas norteamericanas comenzaron a operar en la Argentina. Las actividades que cubrían eran muchas. Por ejemplo: discos de fonógrafo, equipos de radio, productos farmacéuticos, equipos eléctricos, jabón y artículos de tocador, productos de maíz, plomo, colas, gomas, cierres relámpago, polvos de hornear, artículos de algodón, equipos telefónicos, lapiceras-fuente, etcétera.

El cuadro 6 da una idea aproximada del área y período que reciben mayor aflujo de capital internacional. Los datos sólo incluyen la entrada de las más importantes firmas. Por ejemplo, Parke Davis, Química Bayer, Pirelli, Goodyear, Thyssen, Duperial, etcétera.

Entre 1900 y 1920 el mayor número de empresas extranjeras se colocan en la rama de alimentos y bebidas (frigoríficos). Tres de los seis inversores en la rama eran norteamericanos y tres del

⁶ A. DORFMAN: *Evolución industrial argentina*, Buenos Aires, 1942.

⁷ E. TORNQVIST: *Business Conditions in Argentina*, Boletines 1926, 1933.

⁸ A. DORFMAN, ob. cit.

⁹ V. L. PHELPS: *The International Economic Position, of Argentina*, Pennsylvania, 1937.

CUADRO 6

Principales empresas industriales extranjeras instaladas en la Argentina
(1900 - 1943)

Ramo industrial	Instalación de firmas por período			Total
	1900/20	1921/30	1931/43	
Alimentos y bebidas	6	5	2	13
Químicos y farmacéuticos				
a) Perfumería y tocador		6	5	11
b) Prod. químicos y farmacéuticos ..		7	7	14
Artículos de caucho y neumáticos ..		2	3	5
Pinturas y barnices			3	3
Metales	3	7	7	17
Textiles		1	7	8
Artículos eléctricos	1	10	6	17
Varios	3	5	5	13
Total	13	43	45	101

Fuente: Elaborado sobre la base de A. Dorfman, ob. cit., y Luis V. Sommi, Los capitales yanquis en la Argentina, Bs. As., 1949, y del mismo autor, Los capitales alemanes en la Argentina, Bs. As., 1943.

Reino Unido. Entre los años 1921 y 1930 entran al país 43 grandes empresas (compárense con las 45 que entran entre 1931 y 1943), de las cuales el mayor número se concentra en las siguientes ramas: químicos (13); metales (7) y artículos eléctricos (10). Entre 1931 y 1943 se detecta la instalación en el país de 45 grandes empresas internacionales. La inversión tiende a concentrarse en las ramas de químicos (12); metales (7); artículos eléctricos (6) y textiles (7). Buena parte de las grandes empresas instaladas localmente en la década del treinta es de origen norteamericano, especialmente las textiles. La mayoría de los autores coinciden¹⁰ en señalar que el número de empresas extranjeras y las relacionadas con las mismas, por lazos financieros o tecnológicos, que operaban en el país en las décadas del veinte y del treinta debe de haber sido mucho mayor que el que usualmente se puede detectar en las fuentes de información disponibles. Sommi¹¹, por ejemplo, señala que entre 1921 y 1930 se iniciaron alrededor de 60 empresas entre subsidiarias, afiliadas y ligadas por contratos de patentes a firmas norteamericanas, y 90, aproximadamente, a empresas alemanas.

¹⁰ A. DORFMAN, ob. cit., y R. M. ORTIZ, ob. cit.

¹¹ LUIS V. SOMMI, ob. cit.

6. Política económica y desarrollo industrial

Dos condiciones fueron, naturalmente, esenciales para que se facilitara el desplazamiento de las empresas tecnológicamente avanzadas, conservando la posición oligopólica que detentaban en los respectivos países de origen: a) la seguridad de un mercado local en vías de expansión —hay que recordar que se trataba no de compañías especializadas en la explotación de recursos naturales, sino más bien de empresas con la existencia de mercados de ingreso creciente— a través de una protección tarifaria adecuada, y b) la preservación de los derechos de exclusividad sobre tecnologías y marcas por la vía de las patentes.

Con relación a la protección tarifaria puede señalarse lo siguiente: consecuentemente con los propósitos expresados por el presidente Alvear, en 1928 se elevaron los precios oficiales de la tarifa de avalúos sobre los que se calculaban los gravámenes aduaneros, acercándolos más a los precios reales del mercado internacional. Con ello se lograba una mejora en la protección a que aspiraba la industria. Aparte de la protección mencionada, es probable que la devaluación de los años 1920 al 24 haya tenido efectos sobre la expansión de las empresas preexistentes; es poco probable, sin embargo, que la devaluación haya resultado un incentivo suficiente como para alentar nuevas inversiones, especialmente las internacionales. Las inversiones en planta y la movilización de empresas internacionales, seguramente, no se debió a la devaluación de los tempranos años veinte, que fueron seguidos de una esperable revaluación entre 1927 y 1929. Más importante que la misma protección aduanera deben de haber resultado, en el proceso de decisiones de las empresas norteamericanas, el fuerte crecimiento y la estabilidad de la economía argentina de aquellos años, la clara política de "laissez faire" llevada adelante por el presidente Alvear y la existencia de un mercado progresista, pero esencialmente controlado desde el Reino Unido.

En algunos casos, y apenas instaladas, las empresas operaban más como importadoras de bienes finales que como productores industriales. Es decir, competían por las divisas disponibles —producto del intercambio con el Reino Unido— a los efectos de introducir al país bienes (entre ellos, equipos industriales) que no eran necesariamente los mismos que habitualmente proveía Inglaterra. Una vez en marcha las operaciones industriales, las empresas volvían a competir por las divisas, pero entonces, para solventar la importación de insumos. En general, en tanto el comercio tradicional importaba de Gran Bretaña bienes terminados,

las nuevas empresas importaban equipos, partes, materias primas y patentes.

En la parte final de la década del treinta la situación es diferente a la de los veinte que hemos descripto. Para entonces, ya se había afirmado la competencia entre proveedores británicos de bienes finales tradicionales y la de los proveedores norteamericanos (alemanes, también, entre otros) de nuevos bienes y de insumos para las empresas instaladas localmente. El resultado es que Gran Bretaña fuerza a la Argentina a una política comercial de neto corte bilateral. Las divisas disponibles, por la vía del control de cambio (instalado como consecuencia del Pacto Roca-Runciman), son destinadas esencialmente a cubrir el intercambio financiero y de bienes entre la Argentina y Gran Bretaña; Estados Unidos, que enfrenta una política discriminatoria en lo que se relaciona con la disponibilidad de divisas, encuentra en esta barrera un nuevo estímulo para atraer sus empresas hacia el país. La historia demostrará que resultaba más difícil evitar la entrada de bienes al país cuando se trataba de insumos de los cuales dependía la actividad industrial y, por lo tanto, el empleo, que cuando se trataba de bienes de consumo ya fabricados en el exterior. La prioridad número uno, en los sistemas de control de cambios instalados en el país en la década del treinta, era siempre la de proveer los insumos necesarios para la industria.

Pero, si hay algo que es similar en los años veinte y en los treinta en materia de sustitución de importaciones industriales con capital externo, es que tanto en la protección aduanera como en el control de cambios no sólo existían intereses de carácter empresario o de carácter internacional, sino que era el mismo estado nacional el que aparecía como beneficiario, ya sea por la vía de los ingresos provenientes de la recaudación aduanera o de las operaciones de cambios, y que, además, le permitía cierto manejo de la política de empleo en el país.

7. Las patentes extranjeras

En cuanto a la protección de las condiciones oligopólicas de la industria que accedía al país, a través del patentamiento, parece algo que puede apoyarse en datos, aunque fuerza es decirlo, éstos son solamente provisorios. Como puede verse en el cuadro 7, las patentes extranjeras en la Argentina se expanden fuertemente, precisamente en el período en que se establecen las bases para la industria nueva, es decir, en el período de 1920 a 1930. En la

CUADRO 7

Patentes extranjeras registradas en la Argentina

1900-1909	417
1910-1919	826
1920-1929	8.731
1930-1939	4.194
1940-1945	2.887

Fuente: Boletín del Registro Nacional de Patentes, R. A.

década del treinta, como también puede observarse, el número de patentamientos es también muy elevado y muy superior al de cualquier otro período.

8. El conflicto entre los Estados Unidos e Inglaterra

Ya en los "felices años" de la década del veinte los conflictos comerciales y de poder entre Inglaterra y Estados Unidos se habían hecho manifiestos. La misma Misión D'Abernon¹² y el documento que ésta emite posteriormente eran pruebas suficientes de la preocupación de la corona británica por la intromisión de los Estados Unidos en sus mercados tradicionales y por el desarrollo de una industria que "tendía ya a limitar el volumen y a modificar el carácter de las exportaciones británicas"¹³. Es que en opinión de la Misión D'Abernon, especialmente a partir de 1923 la tarifa argentina "es suficientemente protectora y hasta en algunos casos suficientemente prohibitiva como para haber permitido el crecimiento de industrias que han cerrado toda vía a la importación de ciertos bienes o de haber cambiado la *importación de bienes por la absorción de materias primas y equipos*". Esta última parte del párrafo del informe de la Misión D'Abernon hacía expresa referencia al fenómeno de las nuevas industrias ligadas con el capital extranjero (o las patentes extranjeras) que utilizaban equipos, materias primas y bienes intermedios provenientes del país de origen del capital.

Sobre este problema del cambio en la estructura industrial y el cambio en la estructura de las importaciones (algo que como ahora sabemos es esencial al proceso de sustitución de importa-

¹² Informe D'Abernon, 18 enero 1930.

¹³ Survey of Overseas Markets, Committee on Industry and Trade, H. M. S. O., London, 1925 (Informe del Comité Balfour).

ciones *cum* capital extranjero) pueden extraerse jugosas conclusiones del discurso inaugural del presidente Alvear, precisamente en 1923. En dicho discurso, dando muestras de una heterodoxia insospechada, Alvear se aparta de la interpretación de la industrialización favorita a los grupos tradicionales del país, es decir una industrialización basada en *materias primas locales*. Decía entonces Alvear: "Deben ser particularmente objeto de atención y defensa las *industrias que trabajan materia prima nacional*. Es necesario evitar que la competencia del exterior las destruya, segando así tan valiosa fuente de trabajo... Todo eso no impedirá, por cierto, estimular industrias que *aunque usen materias primas extranjeras* sean beneficiosas para el país" (el subrayado es nuestro). La aceptación de las industrias utilizadoras de materia prima externa implicaba una clara seña a los inversores internacionales. Las palabras de Alvear, sin embargo, no fueron acompañadas de hechos mucho más fuertes que la modificación de la tarifa de avalúos (para la corona británica, según ya hemos visto, esto ya había sido un hecho demasiado fuerte). Pero claro que las mismas condiciones de afluencia económica del país no parecían requerir mucho más para atraer inversiones (internas y externas), motivadas por la presencia de un mercado consumidor en expansión.

La Depresión mundial y los años que inmediatamente le siguieron pusieron un período de calma en el conflicto entre el Reino Unido y los Estados Unidos. Pero ya al promediar la década del treinta nuevamente los encontronazos se hacen cada vez más frecuentes y tal vez más intensos.

Tomemos, por ejemplo, el caso de la industria textil. De los datos disponibles se pone de manifiesto que la entrada de manufactura textil de origen estadounidense sufre, a partir del Pacto de Londres (Roca-Runciman), una merma substancial y que esta merma en cierta medida refleja y es explicada por las inversiones del mismo país (es decir Estados Unidos) en la misma rama industrial, en la Argentina. Con más detalle, de un porcentaje del 9,8 que correspondía a Estados Unidos sobre las importaciones argentinas de textiles en 1925, el descenso paulatino posterior lleva dicho porcentaje a un 0,9, en 1936. La fuerte caída en la participación norteamericana en las importaciones argentinas de textiles comienza con claridad en 1934 (el equipo de Pinedo y el control de cambios establecido por el Pacto Roca-Runciman comienzan a actuar precisamente en esos años, 1933, específicamente). No es sorprendente, entonces, que entre 1934 y 1936 ingresaran al país tres grandes empresas productoras de manufactura textil de origen norteamericano. En efecto, de las cinco

empresas textiles que entran a la Argentina entre 1934 y 1938, tres fueron norteamericanas: Jantzen Co. (1934), Sudamtex (1935) y Anderson Clayton (1936). Como señala Dorfman¹⁴, el control de cambios instaurado a consecuencia del Pacto Roca-Runciman "protegía directamente a los productores textiles del Reino Unido". En general había una diferencia del 20 por ciento entre el cambio asignado a países como Gran Bretaña y Estados Unidos¹⁵. En general puede decirse que el uso discriminatorio de las divisas establecidas por las prescripciones del Pacto de Londres traían como consecuencia una barrera en contra de las importaciones de origen norteamericano, más eficaz que las mismas tarifas: las importaciones norteamericanas resultaban un veinte por ciento más caras y en algunos años (1938) se establecía adicionalmente una prohibición directa de las mismas.

Las barreras así-puestas eran un buen incentivo para que fueran saltadas por la inversión extranjera. La pregunta que cabe hacerse es si esta doble política, de satisfacer a la corona británica en lo que se refiere al uso de las divisas, estableciendo al mismo tiempo astutamente las condiciones para facilitar la entrada de capital norteamericano en competencia con el del Reino Unido, era algo "preparado" maquiavélicamente o resultaba nada más que del mismo desarrollo de las cosas. Ciertas sospechas se le presentan a uno cuando observa que para el otorgamiento de divisas en los diferentes sistemas de control de cambios de la década del treinta siempre se acuerda *primera prioridad a la importación de materias primas*, que naturalmente eran imprescindibles para la industria local ligada a los capitales y patentes extranjeros.

9. Control de cambios y sustitución de importaciones

El control de cambios que precede a la era que se abre en 1933 no parece haber constituido algo más que parte de una serie de esfuerzos —en alguna medida improvisados— que intentaron los sucesivos gobiernos para neutralizar los aspectos más negativos del ciclo económico. En líneas generales, es tal vez sólo en este período inicial de la década del treinta en que se justifica la versión que a menudo hallamos en nuestros libros de historia, en el sentido de que los argentinos de la época de la Gran Depresión "no atinaron a pensar una nueva respuesta o una nueva política nacional e internacional". En justicia, no parece que a

¹⁴ A. DORFMAN, *La intervención del estado y la industria*, Buenos Aires, 1944.

¹⁵ Ver sobre este tema abundantes referencias en J. PRADOS ARRARTE, ob. cit., y en VIRGIL SALERA, ob. cit.

de "chilled" para los ganaderos argentinos a cambio de facilitar el acceso a las importaciones británicas hasta donde alcanzaran las divisas provenientes del comercio de exportación con aquel país. De esta manera se "tranquilizaba" a dos fuertes fuentes de poder. La imperiosa necesidad de mantener el comercio con Gran Bretaña en la forma establecida continúa como un tema esencial de nuestros dirigentes a través de los años; un ejemplo, entre los muchos que se pueden dar: en 1940 se señalaba: "...cualquier reducción en nuestras compras de ciertos países (Gran Bretaña, específicamente) podría traer... una contracción de nuestras ventas. *Esto debe ser evitado a toda costa*"¹⁷ (subrayado nuestro).

Las medidas "anticíclicas" que se dan en apoyo a la industria local (mediante una demanda interna y abastecimiento de insumos importados adecuados) tenían por fin no sólo la preservación de fuentes de empleo imprescindibles para contrarrestar las presiones del ciclo, sino que además permitían atraer capital extranjero al sector industrial del país. Esto último, sin embargo, no era expresamente indicado como objetivo definido.

La atracción de los capitales extranjeros era facilitada por la vía de la política cambiaria (o de restricciones cuantitativas, según el año de que se trate), que actuaba aún mejor que una barrera aduanera, especialmente para los productos de países que, como Estados Unidos, no tuvieran los beneficios de convenios bilaterales con la Argentina. Esta "barrera cambiaria" (con el premio de un mercado interno sostenido) era la que debían superar las empresas de capital internacional que quisieran mantener sus negocios en el país. La política cambiaria argentina pierde así, "al promediar la década del treinta, su carácter de instrumento de cambios y se convierte en un instrumento de política económica", especialmente en el sentido señalado¹⁸.

En suma, la estrategia de 1933 y de los años posteriores que hemos intentado describir en los párrafos anteriores, se componía de dos piezas esenciales y complementarias: por un lado se mantenían las importantes relaciones con Gran Bretaña y el equilibrio de poderes internos (aunque con el expreso desacuerdo de los criadores de ganado de algunas provincias) a través de la cuota de carne enfriada que se obtiene con el Pacto de Londres.

¹⁷ Suplemento estadístico de la *Revista Económica*, enero 1940.

¹⁸ *Memoria del Banco Central*, 1939. JESÚS PRADOS ARRANTE (ob. cit., pág. 94) señala: "La política que sigue el gobierno es la de otorgar permisos de cambio a ciertos países, otorgando liberalidad a algunos y restricciones a otros (Gran Bretaña y Estados Unidos respectivamente)". Ver en idéntico sentido RAÚL PREBISCH, *Apuntes de economía política*, tomo I, pág. 136, Bs. Aires, 1944.

Por otro, se estimulaba el empleo industrial¹⁹ y se lograba el aporte del capital extranjero en el sector correspondiente. Todo lo cual, en definitiva, permitía no sólo compensar los problemas del ciclo sino intentar "levitarse" entre dos fuentes de poder.

Como ya lo hemos dicho, ésta no fue, con toda probabilidad, una estrategia concebida desde un principio en todos sus detalles. Sin embargo, tampoco puede pensarse que les haya salido "sin pensar" a los hombres de la época. Hay que recordar, sobre el particular, que ya en 1930, poco antes de implantarse el primer sistema de control de cambio de la época, el gobierno revolucionario del general Uriburu iniciaba conversaciones con compañías internacionales (de origen norteamericano) destinadas a iniciar la fabricación directa de automóviles en el país²⁰.

Con el fluir de los años, la idea fue enriqueciéndose con el aporte tanto de los grupos de interés como de los mismos hechos económicos. Pero, a medida que la estrategia se fue perfilando mejor, se hizo al mismo tiempo blanco creciente de conflictos, ya que, con frecuencia, definir qué tipo de industria se deseaba estimular implicaba también el señalar qué origen del capital se prefería y qué grupos de interés local podían ser afectados.

Algunas de las posiciones que se fueron adoptando con relación a la estrategia mencionada van apareciendo con transparencia en la literatura de la época. Por ejemplo, la tolerancia manifiesta de los grandes ganaderos y exportadores frente a los aspectos "anticíclicos" de la *nueva política* (sustitución de importaciones industriales) requería la permanente garantía de que el desarrollo industrial emergente sólo tendría un carácter subsidiario. Pinedo, figura central en todo el proceso, no cesaba de repetir en una u otra forma: "No creemos... que sea posible ni conveniente cambiar las bases económicas del país. No pensamos en establecer la autarquía... Sigo creyendo que la mejor forma de procurarnos los artículos que necesitamos es vendiendo aquello para lo cual estamos especialmente dotados". En el mensaje del Poder Ejecutivo que elevaba el Plan Pinedo al Congreso Nacional (1940) se decía textualmente: "...ello no significa, desde luego, que toda la industria debe ser fomentada. Debemos precavernos del error de promover aquellas producciones que tiendan a discriminar las importaciones de los países que sigan comprando nuestros productos en la medida suficiente para permitir-

¹⁹ "...al poder adquisitivo que (debido a las restricciones de las importaciones) no puede ya estimular desproporcionadamente a las importaciones se desviará en gran parte hacia las industrias en la medida en que no se transformen en ahorro." (ver R. PREBISCH, *Apuntes de clase*, pág. 302).

²⁰ J. IRAZUSTA: *Balace de siglo y medio*, Buenos Aires, 1946.

nivel internacional se diera en esos años un mayor grado de creatividad en la materia que la que pudieron mostrar nuestros hombres de entonces.

Con todo, no se puede dejar de observar que la misma introducción del control de cambios en 1930 y los vestigios de bilateralismo (Argentina-Gran Bretaña) que aparecen a poco de instaurado el sistema, eran medidas que en cierto modo reflejaban algunos aspectos de las propuestas del Comité Balfour y del convenio resultante del Informe D'Abernon, que el presidente Yrigoyen dejará sin firmar al ser reemplazado por el golpe militar que lo sustituyó en setiembre de 1930. Todo ello no era otra cosa que expresiones de las tensiones de fondo que afectaban a la economía y a la política argentina, y que insinuadas con mayor o menor crudeza antes de la década del treinta iban a expresarse imperativamente en 1933, y con ciertas dosis de "imbroglio" diplomático desde entonces.

Es a partir de 1933, con la entrada del equipo de Federico Pinedo a la conducción económica del país —que dura prácticamente desde 1933 a 1943—, en que se diseña (o se acepta el diseño) lo que, en aproximaciones sucesivas, llega a una formulación económica nueva. Esta formulación, aunque con interrupciones parciales, persiste prácticamente hasta el presente.

La nueva política económica, como lo hemos sugerido más arriba, si bien impuesta por las circunstancias coyunturales, estaba claramente relacionada con tendencias profundas que se habían ido expresando en años anteriores.

Aparentemente, las condiciones que establecen las reglas del juego de las nuevas fórmulas de política económica aplicadas a partir de 1933 están ligadas al ciclo y a los efectos de la política imperial británica. Estos son los aspectos que han recibido mayor difusión y donde se han concentrado frecuentemente los debates. Creemos, sin embargo, que existen por lo menos otros dos factores —todos ellos interrelacionados— sin los cuales resulta difícil entender lo acontecido en esos años y tal vez en los posteriores. Estos factores son: a) la tensión entre los intereses británicos y de Estados Unidos, luchando por el predominio en el área latinoamericana (a ello se suma posteriormente Alemania); y b) la existencia, a partir de los últimos años de la década del veinte, de sectores industriales ligados al capital internacional (no necesariamente británico) y provistos de equipos, patentes y organización de igual origen, de los cuales se desarrollaba una constelación de pequeños talleres y empresas industriales de capital local.

La existencia de los cuatro factores señalados —a pesar de que rara vez se los encuentra explícitamente expuestos en nues-

tros libros de historia económica— *no pudo haber sido ignorada por los conductores de la política económica del país de la época*. Primero, porque eran factores íntimamente relacionados entre sí, en términos de intereses comprometidos, y al tomar en cuenta algunos (ciclo y política antiimperial), necesariamente se tomarían en cuenta otros. En segundo lugar, por lo obvio de su presencia y peso en la economía nacional y, sobre todo, en los grupos de poder. El ciclo y la discriminación imperial eran *los factores de mayor notoriedad pública*. El primero, por lo que representaba en términos de intereses afectados y en términos de desempleo que "velis nolis" se engendraba con consecuencias adversas de carácter político-sociales. El segundo, porque afectaba los intereses agroexportadores, que constituían, como se sabe, la raíz del poder político-económico del país.

En cuanto al capital extranjero (especialmente norteamericano), es imposible imaginar que se ignorara su abundante contribución a la industria local, especialmente si se tiene en cuenta que aparte de lo que entrara al país a fines de la década del veinte, la contribución del capital privado internacional al sector industrial argentino fue de 800 millones de pesos moneda nacional, entre 1931 y 1937¹⁶. En esos años, más de la mitad del capital (más del 54 por ciento, según Dorfman, en 1938) total de la industria argentina era de origen externo. Estos capitales, señala Dorfman, dominaban en forma casi monopólica varias ramas de la actividad manufacturera del país: frigoríficos, usinas eléctricas, cemento, armado de automotores, elaboración de artículos de caucho, seda artificial, petróleo, fabricación de conductores eléctricos, aparatos de radiotelefonía, productos farmacéuticos, etcétera. Así, pues, puede tenerse por seguro que cuando los dirigentes de entonces hacían referencias a la industria local (a favor o en contra) *sabían que necesariamente se enfrentaban con un interlocutor internacional frecuentemente diferente del habitual británico*.

En términos de exposición y debate públicos, la estrategia del equipo de 1933 se apoya, especialmente, en dos tipos de medidas: "estructurales" y "anticíclicas". Las medidas "estructurales" estaban ligadas a las negociaciones con Gran Bretaña. En estas negociaciones lo que se logra, dentro del contexto de intercambio bilateral, es asegurarse una parte del mercado británico

¹⁶ A. DORFMAN, *Evolución industrial argentina*, pág. 297. También señala este autor entre las causas de la industrialización argentina la explotación de capitales, técnicos y equipos de otros países que eran absorbidos localmente con el apoyo de las devaluaciones, los derechos aduaneros y la abundante mano de obra barata y competente.

nos pagar esas importaciones. De lo contrario, crearemos nuevos obstáculos a las exportaciones: hay que importar mientras se pueda seguir exportando"²¹.

Completando estas ideas, el presidente de la Sociedad Rural Argentina decía en 1933: "...ahora nos encontramos todos de acuerdo en la necesidad de ayudar a la organización de industrias que puedan prosperar transformando las materias primas tan varias y cuantiosas que nuestra tierra produce y brinda generosamente"²².

La estrategia sustentada por el Banco Central seguía aproximadamente las líneas expuestas, pero con algunas variaciones importantes de tener en cuenta. La tesis de este organismo era²³ que la industria, ligada fuertemente al ciclo y justificable por la presencia del mismo fenómeno, debía responder en materia de equipamiento también a la impronta del mismo fenómeno²⁴. En años de mala, las importaciones debían cubrir lo esencial, incluyendo materias primas para la industria. En años de buena, las importaciones deberían permitir el reequipamiento de la industria local. De esta manera se evitaría, señala la Memoria, el tener que depender de "préstamos foráneos" para el desarrollo manufacturero del país. La estrategia propuesta por el Banco Central se complica con los conflictos entre intereses internacionales, ya que como lo señala Prebisch²⁵, en la fase ascendente del ciclo el control de cambios perdía características de restrictor de importaciones "para convertirse en un instrumento de política económica que facilitaba la aplicación de los convenios de pagos celebrados por el país".

Como quiera que fuera, ya para 1940 la estrategia a que nos hemos estado refiriendo había tomado vuelo internacional: en la Conferencia Americana de Asociaciones de Comercio y Producción, celebrada en Montevideo en mayo de 1941, la delegación argentina²⁶ presentó un trabajo titulado: "El movimiento de capita-

²¹ "Mensaje del Poder Ejecutivo acompañando al Plan Pinedo". *Revista Hechos e Ideas*, año VI, enero 1941, Buenos Aires.

²² H. BRUZZONE, Conferencia, julio 1933, *Actas de la UIA*, julio 1933, pág. 32.

²³ Memoria del Banco Central, 1942.

²⁴ No aparecen en la literatura de esta institución referencias claras acerca de si las industrias en cuestión eran basadas o no en materia prima local; sin embargo, del contexto mismo de la referencia que hallamos en la Memoria de 1942, no parece haberse pensado en una industrialización de materias primas naturales, sino que más bien la palabra industrialización reflejaba no otra cosa que el fenómeno que se había ido dando en realidad.

²⁵ R. PREBISCH, ob. cit., pág. 302.

²⁶ Enviada por el Banco Central de la R. A.

les y su influencia en el comercio exterior de las naciones americanas". En uno de los párrafos pertinentes se señala: "...si comparamos la evolución general de las exportaciones de la América Latina durante los últimos años, fácilmente habremos de concluir en la escasa probabilidad de que se mantengan las condiciones favorables a su continua expansión, como las que se manifestaron durante las últimas décadas del siglo anterior y las primeras de éste. Y sin embargo, parece también indudable que "el avance económico de Iberoamérica no podrá producirse al ritmo conveniente si dependiera puramente de la capacidad de ahorro de cada uno de sus países... La solución parece no existir fuera de la aplicación de los capitales extranjeros que hayan de invertirse en el futuro en la producción de artículos importados hasta el momento; es decir, la dirección de esos capitales hacia otros caminos que los tradicionales. Y esa solución presenta en toda su envergadura el problema de la industrialización de América Latina..."

En las resoluciones finales de dicha conferencia se recomendó entre otras cosas: "La atracción de capitales extranjeros a los países de América Latina, para asegurar en ellos la producción de artículos básicos y la industrialización adecuada de su economía"²⁷.

En 1945 la idea aparece confirmada en el Congreso Brasileño de la Industria de esa fecha. En tal ocasión se señala: "La industria constituye el proceso más adecuado para una rápida elevación (del ingreso), que únicamente con la unión de capitales nacionales y extranjeros (puede lograrse)... (es necesaria) la participación de capitales y de apoyos técnicos de las naciones líderes para acelerar el ritmo de crecimiento"²⁸.

10. Conclusiones

De lo expuesto pueden extraerse las siguientes conclusiones:

- a) La idea generalizada de que el crecimiento industrial de la Argentina, en su faz moderna, comienza en la década del treinta —es decir, durante la Depresión— es inaceptable sin sustanciales retoques. En rigor de verdad, la industria argentina, en términos generales, comenzó muchos años antes. La industria "moderna" se inicia realmente

²⁷ La ponencia fue realizada por JESÚS PRADOS ARRARTE, juntamente con un funcionario del Banco Central. Ver su libro *El control de cambios*, Buenos Aires, 1944, pág. 470.

²⁸ OSCAR E. ARAUJO, "La industria brasileña de posguerra", *Revista Veritas*, Buenos Aires, abril 1945 (pág. 256).

en la década del veinte —especialmente en los últimos años de dicha década—, período en el que se observa un elevado nivel de inversión industrial y de importación de equipos para el mismo sector y la entrada de numerosas empresas extranjeras.

- b) Durante la década del treinta, particularmente en la segunda mitad de la misma, se observa un cierto crecimiento industrial que sigue las tendencias de años anteriores. Las medidas anticíclicas de la primera mitad de la década del treinta estimularon la expansión del sector industrial, sobre la base de una más amplia utilización de la capacidad existente en el sector, producto de la inversión de la década del veinte. En la segunda mitad de la década del treinta, el crecimiento industrial se relacionaba, antes que nada, con la política cambiaria. El control de cambios de aquellos años estuvo ligado, más que con problemas cíclicos, con las dificultades estructurales creadas por la política imperial británica, expresada en el Pacto Roca-Runciman, y con los problemas de conducción político-económica, que implicó el creciente antagonismo entre Inglaterra y Estados Unidos.