



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Una contribución al estudio del empresariado industrial: origen, desarrollo y respuestas políticas del sector

Garfunkel, Jorge Alfredo

1971

Cita APA: Garfunkel, J. (1971). Una contribución al estudio del empresariado industrial, origen, desarrollo y respuestas políticas del sector.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

C. 1301
1008

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

TESIS DOCTORAL:

UNA CONTRIBUCION AL ESTUDIO DEL EMPRESARIADO INDUSTRIAL
ORIGEN, DESARROLLO Y RESPUESTAS POLITICAS DEL SECTOR

CATALOGADO

Alumno: Jorge Alfredo Garfunkel

N° de Reg.: 30.444

	Tomo I	
	<u>Página</u>	
1.1	Introducción.	
1.1.1.	Los objetivos propuestos	1
1.1.2	El marco referencial de nuestro análisis	7
1.1.3	La estructura de nuestro trabajo.	12
1.2	La concentración industrial y el poder económico	
1.2.1	El proceso industrial en el esquema agro- importador.	23
1.2.1.1	El proceso a partir de 1930.	25
1.2.1.2	La necesidad del incremento de la producción agropecuaria.	26
1.2.1.3	Características del proceso in- migratorio y del proceso de ur- banización.	27
1.2.1.4	Oposición y alianza entre el sec- tor agropecuario y el sector in- dustrial.	27
1.2.2	Mercado propio y autoabastecimiento.	31
1.2.3	El grado de concentración industrial.	36
1.2.4	Conclusiones.	42
1.3	La promoción industrial.	
1.3.1	Características generales de las medidas de promoción de los últimos años y sus efectos en el proceso industrial del país.	64
1.3.2	Análisis de los decretos de promoción in- dustrial.	69
1.3.2.1	La ley 14.786	71

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

	<u>Página</u>
1.3.2.2 El decreto 5339/63	72
1.3.2.3 El decreto 3113/64	73
1.3.2.4 Los proyectos especiales.	74
1.3.3 Conclusiones.	75
1.4 El sector empresario industrial en la política nacional.	
1.4.1 Cuál es la importancia y la efectividad de los contactos entre los empresarios y los Poderes Públicos.	77
1.4.2 Conclusiones y aportes del sector empresarial a la actividad política.	81
1.5 Análisis de las 100 empresas industriales más importantes.	
1.5.1 Porque se considera significativo su estudio.	96
1.5.2 Determinación y elección del parámetro significativo para establecer el <u>rán</u> king de las mismas.	99
1.5.3 Estudio y análisis de las empresas que forman el <u>rán</u> king.	100
1.5.3.1 La evolución del <u>rán</u> king de 1959 a 1969.	101
1.5.3.2 Las compañías nacionales y extranjeras. La evolución porcentual de las mismas, en la estructura del <u>rán</u> king.	107
1.5.3.3 Análisis de la utilización del ahorro público en estas empresas.	111

	Tomo I
	<u>Página</u>
1.5.4 Conclusiones.	113
1.6 Análisis de los directores de las 100 empresas industriales más importantes.	
1.6.1 Metodología para su confección y estudio.	115
1.6.2 Relación en función al capital.	116
1.6.3 La existencia de grupos económicos:	117
1.6.4 El tipo o tipos de vinculación existente.	119
1.6.5 Vinculación existente entre los directivos empresarios y los gobiernos nacionales.	122
1.7 El problema de la transferencia de tecnología al país.	
1.7.1 Introducción	132
1.7.2 Nuestra filosofía subyacente.	134
1.7.3 ¿Cuál es la situación actual?	136
1.7.3.1 Los problemas.	136
1.7.3.2 La estructura productiva.	140
1.7.3.3 El sistema científico técnico	143
1.7.4 Prioridades que proponemos para una política en esta área.	147
1.7.5 Propositiones.	150
1.7.5.1 Política de importación tecnológica.	151
1.7.5.2 Esfuerzo y consolidación de la estructura científico-técnica nacional.	152

	<u>Tomo I</u> <u>Página</u>
1.7.5.3	Los medios de acción. 154
1.7.5.4	Las medidas conexas 155
1.7.6	Conclusiones 157
1.8	Las centrales empresarias
1.8.1	Introducción al tema de las centrales empresarias. 162
1.8.2	Breve historia del proceso de la agremiación empresaria 165
1.8.3	Las actitudes de las centrales empresarias frente a los problemas del sector empresario. 175
1.8.4	Las actitudes de las centrales empresarias referidas a otros sectores sociales 184
1.8.5	Análisis de la importancia que tienen la agremiación y sus efectos en la política empresaria 187
1.9	Los centros de estudios empresariales.
1.9.1	El porqué de su existencia. 189
1.9.2	Análisis de la preparación técnica del empresario argentino 192
1.9.3	Demanda y oferta al personal dirigente o gerencial. 201
1.9.4	Conclusiones. 206

2. La variable dirigente	
2.1 El rol económico de la variable dirigente.	
2.1.1 Introduucción	1
2.1.2 Definiciones para el estudio de la variable dirigente desde el punto económico.	4
2.1.3 Conclusiones	11
2.2 El rol sociológico de la variable dirigente.	
2.2.1 Introduucción	15
2.2.2 Los procesos de renovación social.	18
2.2.3 Principales modelos de aplicación sociológica	21
2.2.3.1 el modelo sociológico simple.	21
2.2.3.2. el modelo de Weber.	22
2.2.3.3 el modelo sociológico global.	25
2.2.3.4 el modelo de los grupos subordinados con altos niveles de aspiración.	26
2.2.3.5 Un modelo de aplicación al caso argentino.	27
2.2.4 Conclusiones referidas al rol sociológico	33
2.3 El rol dirigente en la literatura económica	
2.3.1 Introduucción	40
2.3.2 Los autores vinculados a la sociología política.	44
2.3.3 Los autores vinculados a los objetivos económicos	51

Tomo II
Página

2.3.4	La opinión actual	73
2.3.5	Conclusiones	79
2.4	Análisis de la variable "dirigente argentino"	
2.4.1	Introducción	81
2.4.2.1	Las críticas económicas	82
2.4.2.2	Las críticas administrativas	89
2.4.2.3	Las críticas técnicas	94
2.4.3	Nuestras conclusiones	101

Tomo III

3. La encuesta

3.1	Confección de la encuesta	
3.1.1	Finalidad de la encuesta	1
3.1.2	Metodología de la encuesta	4
3.1.3	Descripción de otros trabajos sobre el mismo tema	8
3.1.4	La coyuntura económica en el momento de la encuesta	16
3.1.5	Conclusiones sobre la misma	23
3.2	Los resultados obtenidos	
3.2.1	Perfil del empresario	27
3.2.2	Opiniones sobre la empresa	58
3.2.3	Las asociaciones empresarias	79
3.2.4	Interrelación social.	105
3.2.5	Contactos con los Poderes Públicos	116
3.2.6	Modelo sobre la tipología de Kerr y Dunlop	148

3.2.7	Opiniones sobre el poder, la ideología de los trabajadores y los empresarios argentinos	189
3.3	Conclusiones	
3.3.1	Las conclusiones del trabajo	215
3.3.2	Nuestras recomendaciones	234

**

Como cualquier otra ciencia, la lógica tiene como objetivo la búsqueda de la verdad. Verdaderos son ciertos enunciados, y la búsqueda de la verdad consiste en el esfuerzo por separar los enunciados verdaderos de los demás que son falsos.

Las verdades son tan numerosas como las falsedades, puesto que cada falsedad es susceptible de una negación, que es verdadera.

W. O. Quine

(Los métodos de la lógica. Pág. 26)

El mundo económico de A. Smith constituido por pequeñas empresas, se desenvolvía automáticamente. La Mano Invisible se encargaba de coordinar la economía. Lo único que tenía que hacer el hombre era coordinar y conservar aquellas instituciones que permitían a la Mano Invisible guiar la economía sobre sus carriles, pero no se necesitaba más intervención humana. El hombre podía contemplar con honor el camino que le conducía a graves crisis, pero al menos podía tener la seguridad de que una vez más surgiría un cambio de rumbo que le permitiría arribar a las costas de la gran prosperidad.

D. Granik

(El hombre de empresa soviético pág. 127)

1.1.1 LOS OBJETIVOS PROPUESTOS

"Lo bien conocido en general, precisamente porque es bien conocido, no es conocido. La manera más común de ilusionarse y de ilusionar a los demás, consiste en suponer, en el conocimiento algo como si fuese bien conocido y tolerarlo como tal" (1).

Hemos querido comenzar nuestro trabajo con esta cita de Hegel porque pensamos que es aplicable en un todo, al tema que nos ocupa. Pocos son, en efecto, los trabajos e investigaciones que se han llevado a cabo en nuestro país con el fin de explicar la extrema debilidad política de nuestra clase empresaria industrial, y sin embargo, es común encontrar que todos hablan de ella, sin mayor conocimiento.

Creemos que el estudio de la modernización de las sociedades de menor desarrollo relativo es de suma importancia, tanto desde el punto de vista político y social como económico. Y uno de los aspectos de este último involucra el análisis de las relaciones de producción. En consecuencia, para comprender en su total dramatismo el proceso de influencias políticas en el marco social de las naciones emergentes, es necesario estudiar el carácter de los negocios y de las aspiraciones de los dirigentes de las empresas industriales, dado que por un lado, los hombres de negocios son los herederos de las funciones desempeñadas anteriormente por otras clases dirigentes, y por el otro lado a, que actúan, o deberían actuar, como agentes dinámicos del proceso de cambio social y del desarrollo económico, y esto lo afirmamos como un juicio "a priori".

Al proponernos realizar este estudio sobre el empresario industrial en la Argentina, se ha tenido en cuenta el hecho de poder proveer un mayor conocimiento sobre una personalidad tipo que -a nuestro entender- no ha desempeñado el rol que debería haber cumplido en el proceso de crecimiento.

Estamos seguros que el estudio de las opiniones y actitudes de esta variable social, permitirá un mejor aprovechamiento de su potencialidad y que asimismo nos permitirá conocer la mecánica del proceso de influencias y la participación e importancia del empresario industrial en el mismo.

Volvamos entonces al título de este capítulo: cuáles son los objetivos que nos proponemos.

Este trabajo pretende analizar los mecanismos de transformación de nuestra sociedad tradicional en una sociedad industrial emergente -integrada o no- y verificar las siguientes hipótesis:

- Que el sector industrial o élite industrializante no ha surgido del sector o clase tradicional;
- Que esta élite industrial, originada por una política industrializante, basada en la sustitución de importaciones por este mismo motivo, tiene ciertas características que le son propias y que han acostumbrado al empresario a trabajar en un mercado de demanda;
- Que las diferentes políticas que los Gobiernos Nacionales han establecido con respecto al desarrollo industrial, han tendido -en general- a establecer condiciones que favorecieron el crecimiento de empresas industriales extranjeras;
- Que de no variarse la política nacional, el problema de la

- transferencia de tecnología al país, tenderá a agravarse;
- Y que, como consecuencia del proceso de incorporación de compañías extranjeras en el desenvolvimiento económico de nuestro país- con su alta concentración de recursos de capital y de técnica, y con la estructura profesional de sus cuadros dirigentes- ha dado origen a un nuevo tipo de empresariado, que usando la tipología de Kerr y Dunlop (2) no es ni una élite dinástica ni tiene la característica de una élite constituida por líderes revolucionarios, pero que se diferencia notablemente del arquetipo empresario industrial anterior.
 - Nos queda por último verificar la hipótesis de que el proceso de agremiación empresaria es el resultado del enfrentamiento entre los dos sectores del empresariado: la gran empresa, afincada en los grandes centros urbanos y generalmente vinculadas al exterior por un lado, y por el otro la mediana y pequeña empresa, generalmente afincada en el interior del país;
 - Que dicho enfrentamiento ha conducido a la generación de dos centrales empresarias, lo que ha acentuado el debilitamiento político del sector empresarial en su conjunto, ya que ninguna de ellas puede invocar la representatividad del sector.

El pretender estudiar los puntos enunciados es factible, en la medida que se consideren las limitaciones que el estudio de las mismas involucra. Las limitaciones que encontraremos a lo largo del mismo, pueden arrojar dudas sobre su importancia, por ello quisiéramos señalar que este trabajo sólo pre-

tende enunciar las opiniones y actitudes del conjunto de los empresarios industriales argentinos y describir una cierta realidad social que esos mismos empresarios industriales representan sobre la base de las hipótesis enunciadas.

Entre las limitaciones más significativas, podemos enunciar las siguientes:

- El temario es demasiado extenso como para haber dedicado a cada tema investigado la profundidad requerida por el mismo; sin embargo, hemos procedido de esta manera, entendiendo que el haber incluido un temario más amplio, nos ha dotado de una perspectiva mayor, hecho que consideramos significativo
- Que la selección de distintos períodos -con sus características propias- sólo ha servido en la realidad- el de cambiar la unidad de medida y de comparación, pero tal procedimiento entendemos, no afecta el marco conceptual.
- Que el universo censal de nuestro trabajo de campo es lo suficientemente pequeño como para no permitir que las conclusiones sean de inferencia estadística válida.
- Que cuando se trabaja con muestras pequeñas, la representación porcentual de variables sociológicas, no es relevante.

Estas son limitaciones de carácter metodológico, pero queda aún otra seria limitación que no es metodológica:

- El hecho de que prácticamente en nuestro país no existan estudios sobre este tema -salvo los realizados por E. Zalduendo, J.C. Marin y J.W. Freels- no nos permitió contar con investigaciones previas sobre el tema, lo cual, por

un lado, nos hubiera brindado información sobre ciertos aspectos que nosotros hemos tenido que investigar, y por el otro lado, dicha información se hubiera convertido en parámetros de investigación analítica de comparación.

Antes de terminar quisiéramos destacar cuáles son las razones que creemos son significativas para la realización de este trabajo, y que nos han llevado a realizarlo:

- El empresario industrial actúa -en la mayoría de los países industrializados- como agente dinamizador del proceso económico; este hecho no sucedió históricamente, en nuestro país;
- El rol que el empresario industrial debería haber cumplido, quedó vacío, tanto en el aspecto económico como en el político, generándose, a partir de este hecho, una extrema debilidad política del sector, que aún se mantiene hoy en día;
- Suponemos que, en la medida en que los miembros del conjunto empresarial conozcan más profundamente sus motivaciones, inclinaciones y pensamientos, será más factible la existencia de un organismo empresarial que reúna los diversos sectores del empresariado: la empresa grande, mediana y pequeña, como asimismo al empresario argentino y al extranjero. En este sentido, nuestro trabajo sólo pretende contribuir a clarificar ciertos aspectos del origen y desarrollo del proceso empresarial, como asimismo, enumerar las actitudes de este conjunto social.

Como afirma M. Ramirez Jimenez (3) "Se puede tener plena conciencia de la existencia de un grupo, y sin embargo la más

elemental ignorancia sobre sus formas de actuar, la actuación se hará siempre en forma velada, sin mostrar a la opinión pública los verdaderos resortes. Es algo que forma parte de la misma naturaleza de los grupos".

1.1.2 EL MARCO REFERENCIAL DE NUESTRO ANALISIS

Como lo hemos hecho notar ya en el capítulo 1.1.1. el tema que nos ocupa es el conjunto empresario industrial y su articulación como grupo de presión -con una cierta y determinada expresividad política-, y que constituye uno de los temas más mencionados y probablemente menos conocido de nuestra realidad socio-política.

Para tratar adecuadamente este tema, debemos, primero, definir si el conjunto empresarial actúa, puede o debe actuar como grupo de presión y definir, que entendemos como tal.

En el primer aspecto, creemos que el conjunto empresarial es una minoría selecta, y en este sentido le es aplicable la opinión de T. B. Bottomore (1) cuando afirma que: "...tanto G. Mosca como W. Pareto se ocupaban de minorías selectas, entendiéndose como tales a grupos de personas que, o bien ejercían el poder político, o bien se hallaban en situación de influir poderosamente sobre él. Al mismo tiempo, estos autores reconocieron que la "minoría gobernante" o "clase política" se compone en si misma de grupos sociales separados. Pareto observó que el estrato superior de la sociedad, la élite, contiene, nominalmente ciertos grupos de personas, no siempre definidos de modo muy tajante que se denominan aristocracias".

Nuestro objetivo no es tratar aquí sobre las minorías dirigentes, más allá de lo estrictamente necesario para cumplir con nuestro análisis, pero como consideramos su estudio de singular importancia, remitimos al lector a la literatura especializada, y sobre todo al problema de la circularidad de las élites. (2)

Quisiéramos en este punto, afirmar nuestra opinión sobre la inclusión del conjunto de los empresarios industriales entre los grupos de presión, transcribiendo lo expresado por T.B. Bottomore en la obra ya citada (3): "Entre los grupos sociales que han pasado a primer plano en los profundos cambios sociales y políticos del siglo XX, se ha señalado con frecuencia a tres minorías selectas -los intelectuales, los directores de empresas y los altos funcionarios oficiales- como herederos de las funciones de anteriores clases dirigentes y como agentes vitales de la creación de nuevas formas de sociedad".

Una vez definido que el conjunto empresarial constituye parte del conjunto de una minoría selecta, que actúa o puede actuar desde el punto de vista teórico- como grupo de presión, debemos saber qué se entiende por tal. Para ello, creemos acertada la definición de M. Ramirez Jimenez (4): "Por grupos de presión entendemos las fuerzas políticas que, adecuadamente organizadas, tienen como fin presionar, bien en el poder ampliamente entendido, bien en la opinión pública, bien en ambas cosas a la vez, con el objeto de defender sus intereses y lograr un trato de favor en relación a los mismos, en el primer caso, o una opinión favorable, en el segundo". O podemos utilizar también, la definición enunciada por J. Meynaud: "(el grupo de presión) es el conjunto de individuos que, sobre el fundamento de una comunidad de actitudes, expresan reivindicaciones, emiten pretensiones o toman posiciones que afectan de manera directa o indirecta, a otros sectores de la vida social". (5)

Una vez que hemos definido que el conjunto empresarial es un grupo de presión y qué entendemos por éste, corresponde que nos adentremos en el siguiente análisis, que constituye el marco referencial de nuestro análisis; de qué manera se halla vinculado el grupo de los empresarios -objeto de nuestro estudio- con el resto del cuerpo social.

Podemos distinguir en el cuerpo social, dos grupos de públicos -el grupo no político y el grupo político- constituyendo ambos la opinión pública.

El primero se halla constituido por grupos o conjuntos de grupos sin poder político -por lo menos no en forma formal- como ser: minorías raciales, minorías intelectuales y otro tipo de minorías marginadas; mientras que el segundo se halla constituido por los siguientes conjuntos sociales: Grupos religiosos o grupos que representan la filosofía del Estado, las Fuerzas Armadas o grupos paramilitares que ejercen la función de las mismas y tercero, los grupos con Poder Económico, estando este constituido por sujetos que representan a los factores de la producción:

- a) Las fuerzas laborales;
- b) Los propietarios de los medios de producción y
- c) Los propietarios de los medios de organización.

Los grupos sin poder político tienden a ejercer su influencia a largo plazo, mientras que los grupos con poder político ejercen un tipo de acción más inmediata; tratando ambos de influir sobre la superestructura política de la sociedad. Lo que es importante señalar, es que entre ambos grupos se establece un cierto grado de circularidad entre sus elementos, de

pendiendo del grado de movilidad que la sociedad ofrezca. Podemos decir entonces, que el área formada entre los grupos sin poder político y los grupos con poder político, constituyen el área de tensión estructural.

Volviendo ahora a los grupos con poder político -las fuerzas armadas, los grupos religiosos y los grupos con poder económico- éstos pueden actuar como minorías dirigentes organizadas o como minorías dirigentes no organizadas, dependiendo de esto, su efectividad política. Podemos decir que la relación entre los miembros constituyentes de este grupo, constituye un área que denominaremos de tensión política.

Corresponde ahora que enunciemos qué entendemos por "propietario de los medios de producción", y qué po "propietario de los medios de organización": los primeros son aquellos que --son los dueños, propietarios del capital; mientras los segundos sólo tienen el manejo administrativo o el manejo de la estructura burocrática que los mismos generan. La diferencia entre unos y otros depende en realidad del grado de desarrollo industrial o de complejidad industrial que la sociedad haya alcanzado, ya que en definitiva se trata aquí, de la tan mentada separación entre propiedad y dirección. Tanto unos propietarios como los otros -de producción o de organización- se hallan constituidos por tres sujetos básicos: los propietarios de la tierra, los propietarios de los medios financieros y los propietarios de los medios industriales; a estos últimos llamamos empresarios industriales. Y sobre éstos será nuestro trabajo.

Hemos querido presentar en este capítulo, brevemente, nuestro

esquema referencial de análisis, y el modelo al que hemos hecho referencia, es un modelo dinámico del proceso social, y que, en principio cumple con los siguientes requisitos:

- Representa a las fuerzas socio-económicas que influyen en el proceso político;
- Determina las áreas de existencia de los dos conflictos básicos -el estructural y el político-;
- Establece los canales por los que fluye el proceso de influencias;
- Demuestra el proceso de racionalidad en la adopción de de cisiones que tomadas por un conjunto o grupo social, afectan a la sociedad toda.

Este es nuestro modelo de análisis, y hemos visto ya, donde se ubica, dentro del mismo, el sujeto objeto de nuestro estudio: el empresario industrial argentino.

1.1.3 LA ESTRUCTURA DE NUESTRO TRABAJO

Este capítulo está destinado a servir de guía para el lector de nuestro trabajo. Trataremos en él, por un lado, la estructura que éste tiene, y por el otro lado, plantearemos cuál es el objetivo de cada capítulo.

Este trabajo está estructurado en cuatro secciones básicas, que de alguna manera permiten su lectura en forma separada o alternada, pero constituídas todas ellas por una sola línea de pensamiento:

- 1) El marco conceptual del trabajo;
- 2) La variable dirigente;
- 3) La investigación de campo;
- 4) Las conclusiones.

En la primera sección, trataremos de cómo se ha generado el proceso industrial y sus características actuales, como así también su influencia en el sujeto objeto de nuestra investigación. Y consta de los siguientes capítulos, que iremos explicando:

- a) La concentración industrial y el poder económico: hemos partido de la situación económica de nuestro país en 1930 y hemos ido explicando el proceso de ruptura del comercio internacional y de sus moldes tradicionales como consecuencia de la crisis mundial. Nuestro objetivo posterior es el de explicar la necesidad del aumento de la producción agropecuaria con el fin de financiar el proceso de crecimiento industrial, como consecuencia de la disminución notable de las exportaciones, producidas por el incremento en el consumo interno y generado por el proceso de transferencia

del poder adquisitivo a la población -que hasta ese entonces contaba con menores recursos-. Adentrándonos en lugares ya comunes, trataremos sobre las características del proceso inmigratorio y el proceso de urbanización de nuestro país: entre 1880 y 1930, el primero; y entre 1900 y 1945, el segundo, para inferir de este análisis, algunos elementos claves, que podamos utilizar cuando tratemos sobre el origen social de los empresarios. Por último, en este capítulo tratamos sobre la tan mentada opción y alianza entre el sector agropecuario y el sector industrial donde puntualizamos nuestra opinión, como asimismo la de otros teóricos de la sociología política argentina.

- a1) Mercado propio y autoabastecimiento: tratamos aquí, el proceso de crecimiento de nuestro mercado y el índice de autoabastecimiento de nuestras industrias. Planteamos nuestro modelo de crecimiento siguiendo la teoría de la industrialización por sustitución de importaciones -sus ventajas y su debilidad- y los conflictos y dificultades que se plantean para el autoabastecimiento en el campo de la industria básica.
- a2) El grado de concentración industrial: en este punto, partimos del concepto de que el grado de industrialización de un país, trae aparejado el surgimiento de nuevas formas capitalistas de producción; la gran empresa ya no es suficientemente grande como para poder actuar en el mercado, enfrentando a una masa muy grande de consumidores, compitiendo con otras empresas de tamaño tan grande como el de ella misma; es necesario la constitución de nuevas formas

de organización capitalista, y es así como surge el conglomerado, la concentración industrial. En este capítulo tratamos sobre los aspectos de la concentración industrial en nuestro país, teniendo en cuenta los datos que surgen de los censos industriales y de la literatura existente sobre el tema, como así también las opiniones de los economistas sobre este proceso, tan característico de la segunda mitad del siglo XX.

Hemos dedicado el capítulo 1.3 a la promoción industrial, entendiendo que su inclusión nos habría de servir para comprender el marco global en el que las industrias -mejor dicho, los empresarios industriales- han de desenvolverse, porque nadie duda hoy ya, en que es necesario una gestión clara y directa por parte del Estado para motivar al industrial a efectuar inversiones, las cuales, muchas veces, sólo reeditarán en el futuro. Es por ello, que centramos nuestro análisis -en este capítulo- en los siguientes puntos:

- b) Características generales de las medidas de promoción de los últimos años: tratamos aquí sólo los aspectos generales de la promoción de los distintos gobiernos y su influencia en el aspecto industrial del país.
- b1) El análisis de las leyes y decretos de promoción industrial sobre todo los tres últimos y que influyeron en los últimos doce años en nuestra economía -la ley 14.786, el decreto 5339/63 y el decreto 3113/64- y la importancia, por rama industrial de los montos de inversión, originados en los mismos.
- b2) Las conclusiones que de las distintas políticas seguidas

por los gobiernos podemos inferir, como asimismo, nuestras recomendaciones y sugerencias para una mejor planificación de las medidas de gobierno que afecten al proceso industrial.

Enfocamos luego la actitud del sector empresario industrial en la política nacional, haciendo especial hincapié en los siguientes aspectos:

c) Cuál es la importancia y la efectividad de los contactos entre los empresarios -sea a través de sus centrales, como en forma personal- con los Poderes Públicos.

A este respecto, realizamos un análisis, que arroja conclusiones significativas, de las reuniones mantenidas por el titular del Poder Ejecutivo con los empresarios en los últimos años, como asimismo, realizamos un somero análisis de las actitudes del Gobierno referida a los empresarios industriales argentinos;

cl) Conclusiones y aportes del sector empresarial a la actividad política. En este punto, partimos del supuesto ya enunciado de que el grupo empresario actúa como un grupo de interés, que manifiesta su poder de presión, interactuando con los demás sectores sociales, fundamentalmente, en la actividad política.

El punto que abordamos seguidamente es el análisis de las 100 empresas industriales más importantes del país. Y realizamos su estudio, convencidos de que el peso relativo que éstas tienen sobre las demás y sobre el resto de la economía en general, es significativo, por lo que implican en recursos técnicos, humanos y de capitales. Sobre éstas estudiamos:

- d) La evolución en el ránking de las empresas: para ello tomamos un período de 10 años con el fin de comparar los cambios ocurridos en su estructura, ya que suponemos que las modificaciones generadas en nuestra economía, han provocado, consecuentemente, un cambio en la estructura de importancia de los negocios y de las empresas;
- d1) La constitución del ránking de empresas analizado en lo que hace al origen del capital de las mismas, ya que nuestra suposición básica es que, el desarrollo y crecimiento económico de nuestras industrias trae aparejado consigo un proceso de desnacionalización de las empresas argentinas, que hacen frente, por un lado, a una competencia de recursos técnicos y financieros, cada vez mayores por parte de sus competidores extranjeros, y por el otro lado, a que las empresas argentinas, fundamentalmente constituidas en función a vínculos familiares, no ha sabido abrir aún la estructura de sus capitales, en busca de nuevos recursos financieros y buscando nuevos dirigentes profesionales.

En el capítulo 1.6 tratamos sobre los directorios de las 100 empresas industriales más importantes. La razón de este estudio es que no hemos querido hacer solamente el estudio formal de las empresas más grandes. Nuestro objetivo fue también el de buscar las íntimas relaciones existentes entre ellas, y descubrir, si es que había, relación de capital entre las mismas. Dado que el análisis de este hecho era sumamente complejo, y sólo podía inferirse a través de otros elementos, es que realizamos el análisis de sus directorios, tratando de ve

rificar algunos de los siguientes supuestos:

- e) Existen ciertos grupos económicos;
- e1) El tipo de vinculación existente es notable, sobre todo en las empresas extranjeras;
- e2) La vinculación entre los empresarios y los gobiernos nacionales, tiende a aumentar en aquellos gobiernos, con los que los empresarios se identifican.

Era un imperativo para nosotros abordar, aunque sea como aproximación al estudio más serio del tema, en otra oportunidad, el problema de la transferencia de tecnología al país, dado el contenido político y de política económica que el mismo tiene para nuestro país, en el estado de desarrollo que nos encontramos. Es por esta razón que lo incluimos. Su desarrollo abarca los aspectos más generales del problema, y plantea básicamente, los siguientes aspectos:

- f) La filosofía suyacente a su estudio;
- f1) Cuál es, actualmente, el problema;
- f2) Las prioridades a seguir para una política;
- f3) Las proposiciones;
- f4) Las conclusiones.

Nos corresponde luego, en el capítulo 1.8, tratar sobre el tema de las centrales empresarias. Mucho es lo que se ha escrito sobre las mismas, y nuestro enfoque, en este sentido no pretende ser original, ni tampoco una sistematización profunda de todo el material existente sobre las mismas. Nuestro objetivo es mucho más modesto; nos proponemos simplemente enumerar algunas situaciones y actitudes claves para comprender la existencia de una dualidad de centrales, que no sólo dividen

la agremiación -y la fuerza política del sector- sino que, han sido, la mayor de las veces, protagonistas de situaciones antagónicas; como por ejemplo:

- g) las actitudes de las centrales referidas al sector labo
ral;
- g1) Las actitudes referidas al sector agropecuario;
- g2) Las actitudes referidas a la inversión extranjera.

Hemos enfocado luego, como última parte de nuestra sección pri
mera, el análisis de los centros de estudios empresariales, par
tiendo del supuesto de que en todo país en vías de crecimiento es necesario el cambio en la mentalidad y capacidad de sus cu
adros dirigentes. Y la realidad nos señaló que el campo de estudio de las disciplinas empresarias y económico-administrativas era, más amplio que el supuesto; y que como consecuencia de esto, muchos de los centros de estudio son de muy bajo nivel. Hemos estudiado asimismo, la oferta y la demanda del per
sonal dirigente o gerencial.

En la segunda sección trataremos sobre la variable "dirigente". El hombre que hace, que toma decisiones, que dirige. El que en nuestro trabajo se llama el empresario industrial. Y lo es
tudiamos en todo su contexto, porque de otra manera no es posible enfocar útilmente a este sujeto que muestra tantas y tan múltiples facetas al análisis. Cada uno de los capítulos de es
ta sección tratan en detalle de los siguientes aspectos:

El rol económico de la variable dirigente: partimos de la idea de que el dirigente se mueve dentro de un ambiente o medio que es económico, en consecuencia, por definición, el dirigente ac
túa económicamente. En este capítulo definimos las variables

de análisis básicas;

En el capítulo 2.2. tratamos sobre el rol sociológico de la variable dirigente: tratamos los aspectos siguientes:

- a) Los procesos de renovación social;
- a1) Los principales modelos de aplicación sociológica;
- a2) Un modelo de aplicación al caso argentino;

En el capítulo 2.3. tratamos sobre el rol dirigente en la literatura económica, dado que el cuerpo de doctrina existente sobre este tema es lo suficientemente importante y vasto como para, que le dediquemos un capítulo significativo de nuestro estudio, amén de que nos resultará útil para circunscribir el rol del empresario industrial en la Argentina, que es el tema de nuestra investigación. En este capítulo, desarrollamos los siguientes modelos de la literatura sociológica y económica:

- b) Los autores como Mosca, Pareto y Michels que están vinculados indefectiblemente a la sociología política y al estudio de los grupos minoritarios o élites dirigentes;
- b1) Los autores como Marshall, Veblen, Burnham y Schumpeter que se hallan vinculados a los objetivos económicos, estudiando el rol del empresario desde el punto de vista de motor del desarrollo.
- b2) Las opiniones actuales.

Tratamos más adelante, en el capítulo 2.4, sobre la variable "dirigente argentino", enunciando los aspectos especiales que el mismo reviste, como ser las críticas más comunes que se le hacen: las críticas económicas, las administrativas y las técnicas, extrayendo de todas ellas, nuestras propias conclusiones.

En la tercera sección de nuestro trabajo, enfocamos la realización de la encuesta. Esta es, probablemente, nuestro aporte original, dado que por un lado, los trabajos existentes -a los que hacemos referencia- no cubren muchos de los aspectos por nosotros enunciados, y por el otro lado, a que probablemente las conclusiones que hemos obtenido del mismo, así nos lo demuestran.

Hemos tratado, en general, de obtener información sobre los si guientes aspectos, que pueden ser útiles para investigaciones posteriores:

- c) El perfil del empresario;
- c1) Las opiniones del entrevistado referidas a la empresa;
- c2) Opiniones sobre las centrales empresarias;
- c3) La interrelación social del entrevistado;
- c4) Contacto con los poderes públicos.
- c5) El modelo sobre la tipología de Kerr y Dunlop.
- c6) Opiniones del entrevistado sobre el poder, la ideología de los trabajadores y los empresarios argentinos.

En el primer punto, preguntábamos no sólo la edad, estudios y trabajos anteriores del entrevistado, sino también con respec to a los padres, abuelos, esposas y suegros, logrando de tal manera obtener un encuadre sociológico que nos permitiera, jun to con otros parámetros, tales como la pertenencia a clubes, a asociaciones, lograr el perfil buscado.

Con respecto al segundo aspecto de la encuesta, pretendíamos que los entrevistados nos contestaran con referencia a cuales creían ellos que eran las empresas más importantes, porqué, en base a qué medían el éxito de una empresa. En calidad de qué

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Professor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

habían ingresado a la empresa, cuándo, si les gustaría que sus hijos ingresasen en la misma y las razones invocadas para ello.

El tercer aspecto que investigamos fue el de las centrales empresarias: a cuál pertenecen, cuál cree que son las más importantes, qué tipos de problemas se llevan a las mismas, con qué resultados. Como así también la frecuencia con la que se van a las mismas. En este sentido, para comprobar nuestras afirmaciones, la obra de J.W. Freels nos fue sumamente útil. Tratamos luego de informarnos sobre cuáles grupos sociales son cedentes para constituir el conjunto empresario y a qué grupos sociales son éstos cedentes; tratamos asimismo de determinar el grado de interrelación social de nuestros entrevistados.

En lo que se refiere a los contactos con los poderes públicos, investigamos su pertenencia a partidos políticos, sus contactos -frecuencia y resultados- con los Poderes Públicos. Como asimismo las opiniones que merecen- para el sector industrial- los distintos gobiernos, desde 1945 hasta 1970.

Trabajamos luego con una tipología abreviada de Kerr y Dunlop a fin de determinar en cuál de las cinco élites industrializantes estaba comprendida la nuestra -dinástica, de clase media, de intelectuales revolucionarios, de administradores coloniales y de líderes nacionalistas-. Las conclusiones obtenidas en este sentido, fueron más allá de nuestras ambiciones.

Por último, investigamos la opinión del entrevistado sobre si creen que ejercen poder, si perciben la existencia de proce-

sos de cambios, en qué áreas los ubican; cuál es la ideología de los trabajadores y de donde creen, los entrevistados que ha surgido el empresariado argentino.

La última parte del trabajo se halla constituida por nuestras conclusiones, en las que, primero elaboramos el tipo ideal de empresario -en el sentido de Weber- en función de los resultados obtenidos de la encuesta, y luego establecemos las conclusiones en función de qué objetivos hemos logrado, en función de las hipótesis propuestas.

Todas las posibilidades de la construcción socialista dependen de que, durante un determinado período de transición, logremos defender nuestra independencia económica interior, pagando cierto tributo al capital extranjero.

LENIN

Obras Completas - tomo XVII, pág 248.

Si deseamos un intercambio con el extranjero -y lo deseamos, pues comprendemos que es necesario- nuestro interés primordial reside en recibir lo más rápidamente posible de los países capitalistas los medios de producción (locomotoras, máquinas, aparatos eléctricos) sin los cuales no podremos reconstruir nuestras industrias en una forma algo seria, o quizá no podremos hacerlo en forma alguna, por ser inaccesible a nuestras fábricas las máquinas necesarias.

Es preciso seducir al capitalismo con la posibilidad de grandes ganancias.

LENIN

Las Concesiones al capital extranjero. (Pág.63)

1.2.1 EL PROCESO INDUSTRIAL Y EL ESQUEMA AGROIMPORTADOR

En esta capítulo trataremos sobre las condiciones estructurales en la formación del proceso industrial argentino.

Es nuestro interés establecer aquí, tan solo, los límites que determinarán el campo de trabajo de esta investigación en su aspecto económico, ya que no es nuestro objetivo el estudio del proceso de crecimiento y desarrollo económico de nuestro país. Varias son las obras que hemos leído sobre el particular, y remitimos a los lectores a ellas (1).

Como acabamos de indicarlo, entonces, nuestro interés sólo radica en conocer cómo ha funcionado el proceso industrial a partir de lo que E. Di Tella y M. Zymelman (2) denominan: "de crecimiento autogenerado" (1933-1952) y que A. Ferrer, bautizó con el nombre de "economía industrial no integrada" (3) (a partir de 1930), para poder estudiar al empresario industrial argentino.

Hasta 1930 el comercio internacional se desarrollaba dentro de los carriles tradicionales, hasta que la crisis originada en 1929, en los Estados Unidos, modificó todo el sistema del comercio mundial.

Antes de la crisis, la economía argentina estaba orientada alrededor de la producción agropecuaria para el comercio exterior, y el éxito de esa política, no la podemos cuestionar. Desde 1890 hasta 1930, el país había agregado vastas superficies de tierras aptas para la producción, había crecido significativamente en su población, a través de una inteligente política que fomentaba la inmigración; contaba también con una red ferroviaria muy extensa que conducía la producción

de la pampa húmeda hacia el puerto, y contaba así mismo con una infraestructura propia de muchos países desarrollados de Europa. En el cuadro N° 1, en el apéndice estadístico de este capítulo se podrán hallar algunas cifras significativas al respecto.

El hecho de que nuestro país, hasta antes de 1930 aplicara una política librecambista, si bien significó en la realidad, la muerte prácticamente total de una industria pujante, que pudiera asumir los riesgos propios a un proceso de crecimiento, no por ello, dejaron de existir algunas expresiones industriales -tanto regionales como nacionales- según se desprenden, por un lado, del análisis de los censos industriales - (Ver anexo K); y por el otro lado, la creación de un Club Industrial, según veremos en nuestro capítulo 1.8.2.

En el proceso de crecimiento industrial, (ver en el apéndice estadístico, los cuadros Nos. 2, 3, 6 y 7) el aumento del ingreso y su distribución; en la inversión conjuntamente con el incremento de la inmigración extranjera, hasta 1930 (Ver el cuadro N° 18) fijaron roles iniciales importántísimos.

Como indican G. Di Tella y M. Zymelman (4) "la crisis de 1930 señaló el fin de la demora. La caída brusca del precio de los productos agrícolas produjo el deterioro de los términos de intercambio, que afectaron negativamente al sector agropecuario. La implantación del control de cambios y la depreciación de la moneda, por otra parte, protegieron la industria local. Esto causó un traslado de ingresos del sector agrícola hacia el sector industrial, a la que se agregó el desarrollo de los factores políticos que favorecieron a este último. Todas

las aludidas circunstancias provocaron la iniciación de un cambio de actitud favorable a la industrialización".

1.2.1.1 Como indica A. Ferrer (5): "A partir de 1930, se inaugura, pues, una nueva etapa de desarrollo, que se define como el de la economía industrial no integrada.

Industrial, porque en toda la nueva etapa la estructura económica del país responde a las características de una economía diversificada y compleja, en la cual, el sector manufacturero ocupa un papel clave - en cuanto al empleo de mano de obra y el carácter dinámico de su comportamiento. Industrial no integrada, porque la producción manufacturera se concentra en - la producción de bienes de uso final y depende, para poder utilizar plenamente su capacidad instalada y - asegurar el crecimiento sostenido del sistema, de la importación de maquinarias y equipos, bienes intermedios y combustibles importados. Este tipo de expansión industrial sufre fundamentalmente, por la contracción de las exportaciones argentinas y el consecuente estrangulamiento de la capacidad de importar bienes y servicios del exterior".

En este sentido, podemos observar las cifras del cuadro N° 14 del apéndice de este capítulo, que nos señala por un lado, el claro deterioro de la relación de los precios agropecuarios versus los precios no agropecuarios; junto con las cifras del comercio exterior argentino, indicadas en el cuadro N° 19 y que,

nos señalan; el primero, que mientras que los precios de los productos agropecuarios, entre 1945/49 y 1960/64, crecieron 24,6 veces, los precios de los productos no agropecuarios crecieron 30,7 veces para - el mismo período y el segundo: un evidente proceso de crecimiento de nuestro comercio exterior, tanto - para las importaciones como las exportaciones, con excepción hecha del período comprendido por las Guerras y la Gran Depresión.

1.2.1.2 Como hemos visto, en el desarrollo de este capítulo, y de los cuadros estadísticos, la única posibilidad que nuestro país ha tenido, y creemos que seguramente tiene todavía hoy, es el incremento del volumen físico de exportación; -por un lado, de los productos agropecuarios tradicionales-, y por el otro, por el crecimiento de los valores de los productos no tradicionales- única manera de lograr el financiamiento necesario para su crecimiento sostenido, que le permita romper los ligamentos que lo unen a un comercio, que lo convierte en dependiente.

En este sentido, estamos de acuerdo, con la afirmación de J. Villanueva (6): "En el caso concreto de nuestro país, la importancia estratégica del excedente agrícola es bastante clara. En tanto la industria no logre estar en condiciones de competir internacionalmente, la disponibilidad de divisas del país, depende esencialmente, de la existencia de un excedente agrícola exportable (y, por supuesto, de una de-

manda externa para el mismo.) Por otra parte, el consumo interno depende, en buena medida, de la producción agropecuaria".

- 1.2.1.3 El cuadro N° 9, nos indica cuál ha sido el movimiento inmigratorio, y el proceso de urbanización en nuestro país. En él vemos que, el porcentaje de población que vive en pueblos o ciudades de más de 2.000 habitantes ha crecido, del 27% en 1869 al 65% en 1957.

Además, y es importante aclarar que el proceso de urbanización continúa acelerándose, aún después, que el gran flujo inmigratorio de antes del año 30, había terminado. Tal es lo que se desprende del análisis del cuadro 9a), en el que vemos, que mientras en 1869 el porcentaje de inmigrantes sobre el total de la población del área urbana de Buenos Aires era de 47, y el de inmigrantes provenientes del interior, era del 3%, en 1957, las cifras son del 22% para el primer concepto y del 38% para el segundo. Hemos incluido el cuadro 9b), por su interés, ya que señala, -para los años 1895 y 1914- el porcentaje de extranjeros en diferentes categorías de la población activa.

- 1.2.1.4 Mucho es lo que se ha escrito sobre este particular.

Incluso en nuestro país. Pero, a fin de fijar claramente nuestra idea al respecto, quisiéramos partir de dos afirmaciones con las cuales no estamos de acuerdo. Primero, con la afirmación marxista, de que, a cierto grado del desarrollo económico industrial de

un país corresponde una fusión de los intereses agropecuarios con los intereses industriales, como consecuencia de la estructura financiera de los capitales, y por la otra, con la sustentada por G. Polit (1) entre otros, quien afirma: "la burguesía industrial argentina ha nacido estrechamente ligada a los terratenientes, como diferenciación en su seno. Ambos sectores, industrial y terrateniente se entrelazan continuamente, borrando los imprecisos límites que los separan, mediante la capitalización de la renta agraria y la territorialización de la ganancia industrial, que convierte a los terratenientes en industriales y a los industriales en terratenientes". Muy por el contrario, es nuestra opinión que, el proceso de desarrollo industrial no se origina por una acumulación de la plusvalía de los terratenientes o capitalistas argentinos -si bien, es cierto que, el número de pequeños talleres y el gran número de artesanos, generaron una incipiente industrialización- sino por un ingreso súbito de capitales extranjeros dispuestos a obtener una plusvalía más alta que las obtenibles en sus países de origen; (Ver cuadro N° 17) plusvalía que por otra parte, no siempre están dispuestos a que se reinvierta aquí, lo que por lo general, ésta tiene un alto grado de movilidad. Aconsejamos la lectura del ensayo de H. Berlatzky: Relaciones entre el sector Industrial y el sector agropecuario (2). Por último, y a fin de expresar cómo es que

vemos este proceso, quisiéramos repetir la opinión de J. Graciarena (3), cuando explica cuál es la actitud y la norma de sustitución de las élites tradicionales u oligárquicas: "la actitud de los grupos oligárquicos hacia el desarrollo es completamente ambigua. Como por su naturaleza social y política, estos grupos son básicamente conservadores, su temor a la revolución popular, es un aspecto parcial de - su temor más generalizado al cambio. Han llegado a aceptar el desarrollo como una especie de último expediente contra la revolución popular y con la convicción de que con su auxilio podrán conservar los - controles de la Soeciedad". Y más adelante agrega: "La norma de que las élites tradicionales desaparecen con el desarrollo y son reemplazadas por élites modernas reclutadas con otros procedimientos y en otros sectores de la Sociedad, es válida, incuestionablemente a largo plazo. Pero cuando se trata de plazos cortos y medios, la maleabilidad de las oligarquías y su capacidad de adaptación pueden ser bastante grandes. El desarrollo impone una ampliación en las bases de reclutamiento de la estructura de poder, que trasciende los límites tradicionales y que se efectúa por medio de mecanismos institucionales que están parcialmente, fuera de control".

En este sentido, es que podemos afirmar, que, aunque sus orígenes y expectativas difieren en lo fundamental y sus intereses -las mas de las veces, antagónicos-, no existe hoy, conflicto abierto entre ambos

sectores, pero que sí, ésta es un área de tensión -; política-social desde el punto de vista estructural, a pesar de que hoy, utilizando la denominación de H. Berlatzky, la actitud sea de contacto.-

1.2.2 MERCADO PROPIO Y AUTOABASTECIMIENTO

Al iniciarse el período de recuperación de la crisis de 1930 la Argentina se hallaba ya, con una industria incipiente en cuanto a la tecnología y a la inversión de capital, pero lo suficientemente diversificada -fundamentalmente, como una se cuela de la Primera Guerra Mundial, a pesar de que, no bien terminada ésta, en la mayoría de los casos se volviera a la situación existente, antes de la misma.- Lo cierto es que, la realidad mostró que el país poseía bastante capacidad para adaptarse y suplir la deficiencia de las importaciones, originada como consecuencia de las dificultades de la balan za de pagos.

El país enfrentó entonces, tres situaciones sumamente claras que afectaron a su comercio exterior:

- a) Por un lado los países de centro, tradicionalmente compradores de nuestros productos, limitaron extraordinariamente sus importaciones a fin de dedicar todo su esfuerzo económico en rehabilitar su mercado interno;
- b) Por otro lado, el impacto de la caída de precios de los productos agropecuarios -no sólo en nuestro país, sino, en el mundo entero- y,
- c) la interrupción del flujo de capitales extranjeros.

Como consecuencia de lo expresado anteriormente, la importación de productos no esenciales tuvo que ser reducida drásticamente -según se desprende del análisis del cuadro N° 19 Y al mismo tiempo todas las medidas tomadas para fortalecer nuestra economía, condujeron a establecer un sistema de prio ridades para la economía nacional, que resultaron ser, medi

das de protección para la industria. Para decirlo con las palabras de A. Ferrer (1) "Las exportaciones constituyen el elemento dinámico fundamental del crecimiento económico... la exportación es pues, el componente autónomo de la demanda global". "Las exportaciones desaparecen, a partir de 1930, como elemento dinámico del desarrollo del país y la inversión, tanto pública como privada se convierte, a partir de e se entonces en el factor capaz de expandir de manera autónoma la demanda global y, al mismo tiempo, de elevar la capacidad del sistema, de producir mayor cantidad de bienes y servicios con destino al consumo y la acumulación de capital".-

En cuanto al impacto que la caída de precios de los productos agropecuarios y materias primas tiene sobre el comercio internacional, creemos oportuno citar la opinión de H.W. Singer (2) "... resumiendo, lo que hasta ahora hemos logrado, la especialización de los países subdesarrollados en la exportación de alimentos y materias primas a los países industrializados, en gran parte, como resultado de las inversiones de éstos últimos, no ha sido afortunada para los países subdesarrollados por dos razones:

- a) porque ha desplazado la mayor parte de los efectos secundarios y acumulativos de la inversión del país en que la inversión ha tenido lugar hacia el país inversor;
- b) porque ha desviado a los países subdesarrollados hacia - tipos de actividad que ofrecen menos campos al progreso técnico, a las economías internas y externas y ha eliminado del curso de su historia económica un factor central de irradiación dinámica que ha revolucionado la sociedad de los países industrializados.

Pero hay un tercer factor, de importancia tal vez mayor que ha reducido los beneficios de los países subdesarrollados de combinación comercio exterior-inversión basada en la especialización de las exportaciones de alimentos y materias primas. Este tercer factor se refiere a la "relación de intercambio". "Lo que quisiéramos que quede claro es que esta relación de intercambio deteriorada significa, en la realidad, una baja relación insumo-producto, en éstos países; en definitiva, una baja productividad, referida a la producción industrial a los países de centro.

En cuanto al tercer factor que indicáramos -la interrupción del flujo de capital extranjero- quisiéramos señalar, nuestra total adhesión con lo manifestado por A.Ferrer (3): "... el flujo de los capitales internacionales hacia los países especializados en la producción primaria, quedó interrumpido después de la crisis, produciéndose, simultáneamente, un proceso intenso de retornos de inversiones ya existentes hacia los países acreedores. El debilitamiento de la capacidad de pagos en el exterior de los países de producción primaria como consecuencia de la disminución del poder de compra de - las exportaciones y el trastocamiento del flujo de capitales extranjeros aumentó sensiblemente la incidencia de los servicios de éste sobre aquella capacidad de pagos".

Por último, podemos afirmar que, a partir de 1930, la inversión privada extranjera se orientó de otra manera. Los países exportadores de capitales colocaron en medida creciente sus inversiones en los países de sus zonas de influencia, o en aquellos en los que había mayores condiciones de seguri-

dad.

En el caso de nuestro país, es aplicable, también, en cierta medida lo sustentado por A. Ferrer (4): "... los países en proceso de industrialización han logrado atraer en parte, la inversión privada directa con destino a las actividades manufactureras", a pesar de que el período comprendido entre 1948 y 1955, no es significativo el ingreso del capital extranjero.

Como conclusión, podemos afirmar que, la creación del mercado propio y el auto-abastecimiento se debió, fundamentalmente a las siguientes razones:

- 1°) Que el desarrollo de las dos Guerras Mundiales originaron la necesidad de sustituir ciertas importaciones y motivó a los dirigentes de la política económica de ese entonces a cimentar las bases de una industria nacional;
- 2°) Que el proceso de acumulación de capital estaba generado principalmente por los saldos del intercambio comercial; pero que, en la medida en que éste fue sufriendo los deterioros que hemos descrito en los párrafos anteriores, el proceso de acumulación de capital, debió comenzar a generarse dentro del mercado interno;
- 3°) Que como consecuencia de lo anterior, fue dable observar el surgimiento de una mayor actividad interna en todos los niveles y sectores, aumentando así, el consumo interno.

Pero quisiéramos que quede claro, que este mercado interno,

que se desarrolla, aumentando el consumo; no se desarrolla a partir de un proceso de aislamiento con respecto al capital financiero internacional, sino que se halla -incluso- estrechamente ligado a él. Tal es nuestra opinión y que sus tentamos con nuestro análisis, expuesto en el capítulo 1.5.

1.2.3 EL GRADO DE CONCENTRACION INDUSTRIAL

Como lo expresara R.A. Brady (1): "... la industria fabril es de por sí, el corazón y el alma del sistema industrial: constituye por sí sola la fuerza principal que determina los cambios en la estructura de las relaciones económicas; los conflictos de intereses pueden verse en este campo con más claridad y enfocarse más fácilmente".

Estamos de acuerdo con la cita de R. A. Brady y el título de su obra: La riqueza tras el poder, es claro al respecto, por lo que, luego de haber tratado -aunque solamente a nivel - enunciativo, con el fin de establecer el marco referencial- sobre el proceso industrial en el esquema agro-importador y el proceso de creación del mercado propio y el auto-abastecimiento; es que creemos necesario, el estudio de la concentración industrial, a fin de que mediante el mismo, pueda ser comprendido totalmente, la profundidad y el entorno de algunos problemas que afectan hoy a la industria argentina, Industria e industriales, que por otro lado, han sido los sujetos de nuestro estudio de campo y cuyas conclusiones se hallan expuestas en el capítulo 3.2.

Para poder medir el grado de concentración, utilizaremos las cifras estadísticas censales de 1935 a 1963 (Ver anexo K), lo que necesariamente impone ciertas restricciones a las afirmaciones que podemos hacer (2). Pero quisiéramos hacer no tar, además, que no es nuestro objetivo el realizar un estudio detenido y cuidadoso del proceso de concentración industrial y su influencia en el desarrollo económico, sino que realizamos su breve análisis, sólo desde el punto de vista -

metodológico, a fin de encuadrar mejor nuestro objeto de estudio; el empresario industrial. Por otra parte, mucha y variada es la literatura existente sobre el proceso industrial argentino y sólo nos queda remitir al lector a ella (3).

Nosotros sólo nos proponemos estudiar cuál es la relación de recursos y control sobre el mercado, versus poder económico. Debiendo tener claro, que este poder, es un poder que se evidencia a distintos niveles, incluso el político, pero que a veces, aún la existencia de un alto grado de concentración de recursos no permite predecir al comportamiento de casos particulares.

De las dos maneras posibles de enfocar este estudio; una, partiendo de las personas o grupos de personas, ir hacia el análisis de las empresas que controlan y la otra, ver cuales fueron las condiciones del desarrollo industrial que han permitido o bien impedido el surgimiento de grandes empresas o conglomerados; hemos elegido la segunda, por cuanto la primera, tiene el inconveniente de perder de vista la perspectiva estructural de la formación del conjunto de la burguesía industrial. Además, en países que, como el nuestro, se han desarrollado, recientemente y cuya industria nacional aún no ha logrado asentarse sobre bases económicas firmes, el problema del control al nivel de personas (o grupos de personas) tiende a oscurecer las bases económicas sobre las cuales, dicho poder se asienta, Y es muy importante señalar que la existencia de grupos económicos que controlan empresas en varias actividades no necesariamente indica que existan condiciones para un crecimiento autosostenido, independientemente

de los sucesos en otros sectores o de decisiones exteriores al sistema económico nacional (4). Nuestro objetivo es, en este sentido similar al que proponer R. Sautu (5): "... determinar en qué ramas existe un alto grado de concentración. Definiendo ésta en términos de control del mercado" (usando como indicador el volumen de producción) y recursos (usando tamaño medido en obreros como indicador). Y esta autora considera a las ramas con concentración a aquellas donde aproximadamente el 50% de la producción es controlada por firmas de más de 100 obreros, como afirma más adelante, el primero de ramas donde existe un cierto grado de concentración, es de 59, sobre 202 ramas de la categorización censal (6). Esta cifra, es realmente baja, si además pensamos que el total de las firmas, que producen el 50% de la producción -9.443-, constituyen sólo el 6% del total de firmas (7).

En el cuadro siguiente podemos observar la evolución del número de establecimientos con más de 10 obreros, clasificados según el número de obreros ocupados.

CUADRO N° 1ESTABLECIMIENTOS CON MAS DE 10 OBREROS

<u>ESCALA</u>	1937		1946		1954	
	<u>N° DE ESTABLEC.</u>	<u>%</u>	<u>N° DE ESTABLEC.</u>	<u>%</u>	<u>N° DE ESTABLEC.</u>	<u>%</u>
10 a 25	3.658	53,9	7.153	55,6	8.097	57,6
26 a 50	1.524	22,2	2.847	22,2	3.010	21,4
51 a 100	813	11,9	1.548	12,0	1.530	10,9
101 a 500	708	10,4	1.154	8,9	1.199	8,5
501 a 1000	65	1,0	110	,8	146	1,0
Más de 1000	43	,6	64	,5	88	,6
TOTAL	6.811	100,0	12.876	100,0	14.070	100,0
INDICE	100		190		207	

% del total
de Establec.

censados. 14,5 14,9 9,3

FUENTE: Revista Fichas. Abril 1964 - pág. 19.

Como podemos observar, hasta 1954 (y no sabemos si todavía hoy en día) la industria argentina descansaba sobre la pequeña empresa, dado que el número de establecimientos con hasta 50 obreros ocupados en ellos, representan el 59.0%.

Sin embargo creemos que, como consecuencia de las distintas políticas industriales, seguidas por el Gobierno, a partir de 1958, probablemente el grado de concentración industrial haya aumentado.

Además, es importante que destaquemos que la tendencia que se advierte a que la concentración industrial señalada en las 59 ramas, es que son, principalmente ramas donde la inversión extranjera es mayor, según se desprende del siguiente cuadro.

CUADRO N° 2

RAMAS DE INDUSTRIAS CON INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

	<u>500 OBREROS</u>	<u>300 OBREROS</u>	<u>100 OBREROS</u>	<u>TOTAL</u>
Propiedad extranj.	16	7	20	43
Propiedad estatal	3	1	-	4
Propiedad argenti- na privada				
- antiguas	3	-	4	7
- nuevas	<u>-</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
	22	9	28	59

FUENTE: R. Sautu: Poder Económico y burguesía. R.L.de Sociología 68/3 - pág.327.

Quiere decir entonces, que la tendencia a la estructuración de un sector industrial nacional dinámico, que constituya el elemento motriz en el proceso de concentración industrial -hasta 1954- no es notable, ya que sólo 5 ramas (el 8,4%) pertenecen a empresas nuevas de 100 obreros o menos, de origen argentino, de capitales privados. Sobre este particular, estamos de acuerdo con la opinión de R. Sautu, quien en su obra ya citada dice: "... tenemos que cuestionarnos hasta qué punto en la Argen

tina de 1954 existía una burguesía industrial nacional con características estructurales tales que permitieran sostener que se trataba de un grupo económico líder" (8).

Quisiéramos por último, plantear ciertas hipótesis de trabajo, que, en la medida de lo posible, trataremos de ir, resolviendo a lo largo de este trabajo, y que de una manera más orgánica esperamos hacerlo en nuestras conclusiones.

- a) Si es que los primeros industriales eran en su mayoría, inmigrantes pobres;
- b) Partiendo del concepto de que el sector de mayor acumulación era el agropecuario; si éste fluyó hacia la actividad industrial;
- c) Cuál es la posibilidad que tiene el sector industrial formado por pequeñas empresas de salir del círculo que le fija su propio tamaño;
- d) Si es que dadas las condiciones actuales de desarrollo económico y el grado de industrialización alcanzado, la desaparición de miles de pequeños industriales, es un hecho inevitable.

1.2.4 CONCLUSIONES

Como conclusión al desarrollo de este capítulo queda por decir que, el proceso de industrialización argentino significó el ocaso -ocaso que habría de durar largos años- de la sociedad tradicional.

Como dice F.A. Daus (1): "Mientras para la sociedad tradicional se abrió hacia 1929 la etapa del comienzo de la declinación de su hegemonía, la caída de los precios internacionales de materias primas puso a prueba la solidez de todos los elementos de la estructura. Los componentes débiles de la misma sufrieron una conmoción financiera en la cual no pocos sucumbieron; eran los establecimientos de campo mal manejados e hipotecados (...). La trascendencia de los episodios recién mencionados, fue grande, por los traspasos de propiedades hechas en ese momento, a una nueva clase de propietarios de singular extracción. (...) La opinión predominante entre los miembros de la sociedad tradicional no los incitaba, por cierto, a incursionar en el manejo de la industria naciente; en general, los escritos, que en aquel momento reflejaban el pensamiento prevaleciente en los círculos de la sociedad tradicional concedían apenas un lugar subsidiario a la industrialización, en el más benevolente de los casos". Este proceso, que, como indicáramos se inició en 1930 llegó a su máxima expresividad social y económica -consecuentemente también política- en 1945 y es al decir de F. Pinedo (2), que "el monopolio del comercio exportador y el manejo del tipo de cambio y del crédito, (...) los instrumentos de que

se valió el gobierno para realizar una política industrializadora a toda costa".

De que la política económica que el Gobierno de 1945 quería seguir era esa uno de sus objetivos fundamentales, no hay dudas. Como lo hace notar C. Fait en su obra "La naturaleza del peronismo" (3) "No es casual que el Consejo de Posguerra, por decreto 19288 del 22 de agosto de 1945 (Bol. of. 28 - VIII - 1945) preparará un plan de industrialización que incluía los siguientes aspectos:

1°) Necesidades previsibles de:

- a) materias primas de origen nacional;
- b) combustibles;
- c) energía eléctrica de origen térmico o hidráulico;
- d) máquinas e implementos;
- e) medios de transporte;

2°) Un programa mínimo a ejecutar en cinco años o plazo más corto de las obras e inversiones que, en coordinación con las explotaciones ya existentes deban realizarse de inmediato;

3°) Un avance de descentralización político-social. Pero es cierto, que el Gobierno de 1945 aprovechó una serie de condiciones económicas coyunturales. Y "también es cierto que determinó una fractura en el juego normativo-institucional. Fractura que en su desenvolvimiento posterior agudizó las contradicciones del enfrentamiento originario, transformando un planteo psicosociológico en otro que revistió las características esenciales de antagonisis

mo social, canalizado a través de una lucha de clases"
(4).

Entre los factores coyunturales utilizados por el Gobierno de 1945 -que luego, por condiciones, propias e inherentes al desarrollo alcanzado- se volvió estructural, se halla la inflación; y decimos estos, de acuerdo con la siguiente cita de C. García Martínez (5): "...

- a) En 1945 se inició una política franca de concesión de aumentos salariales sin vinculación alguna con la productividad o con normas que resguardaran el equilibrio monetario global y
- b) que su práctica constituye uno de los factores principales que motivaron el alza sustancial del costo de vida que inmediatamente se produjo ese mismo año". Con lo que no estamos de acuerdo con este autor, es que esta política haya sido nefasta para el país o para su crecimiento industrial.

Estamos más bien de acuerdo con sostener que la inflación y sus secuelas pueden ser una fuente de peligro, pero que en si misma, no, es ni buena ni mala. Y si estamos de acuerdo con la opinión sustentada por J. Graciarena, cuando dice: "La inflación es, efectivamente, un gran revulsivo social que consiguientemente trastoca el orden de muchas situaciones sociales.

Entre ellas, indudablemente afecta profunda y negativamente las posiciones de vastos sectores de las clases medias (pequeños y medianos rentistas, propietarios pequeños y medianos, ahorristas e inversores). Pero la infla

ción es a la vez, una fuente de inseguridad social en otro sentido, pues puede producir el ascenso rápido de individuos y grupos enteros. Por lo tanto, la inflación es una fuente de peligro en ambos sentidos ya que puede alterar la estabilidad de las diferencias sociales existentes y convertirse por lo tanto, en una amenaza contra las pretensiones de seguridad de las clases medias" (6). Podemos decir, por último, que dentro de este marco sumamente cambiante en los cuarenta años transcurridos -1930 a 1970- el sector empresario industrial cambió, se gestó y volvió a cambiar, acomodándose continuamente, no solo a los cambios políticos, sino también, a los cambios económicos, lo que evidentemente debe haber influido en su propensión a la inversión -para utilizar un término Keynesiano-, como así mismo debe haber influido en su actitud referente a los organismos de su propio sector, frente a sus competidores, y también frente a los Poderes Públicos.

En consecuencia, esperamos poder mostrar, en nuestra investigación de campo, cuál es la resultante de tantas y tan distintas políticas y motivaciones que influyeron en su proceso formativo.

APENDICE ESTADISTICO AL CAPITULO 1.2

CUADRO N° 1

<u>AÑOS</u>	<u>POBLAC. (1)</u>	<u>RED FERRO VIARIA (Km) (2)</u>	<u>AREA SEMBRADA (3) (000 ha)</u>				<u>BALANZA COMERCIAL (millones de \$ oro)</u>
			<u>TRIGO</u>	<u>MAIZ</u>	<u>LINO</u>	<u>ALFALFA</u>	
1890	3.066.000	6.500	1.202	-	-	-	-41,4
1895	3.955.000	12.700	2.260	1.244	387	713	+25,0
1900	4.219.000	15.000	3.380	1.255	607	1.511	+41,1
1905	4.860.000	17.700	5.675	2.717	1.023	2.984	+64,3 en mill.
1910	5.803.000	22.200	6.253	3.215	1.504	5.400	+ 9,7 de u\$s.
1915	7.885.000	33.709	6.918	3.830	1.733	5.955	+11,9 "

FUENTE:

(1) Dirección Nacional de Estadísticas y Censos - Censo de los respectivos años.

(2)

(3) E. Torquinst y Cía. El desarrollo económico de los últimos 50 años Bs.As. -
1919, pág. 26

(4) E. Torquinst - idem.

y CEPAL - El desarrollo económico argentino, junio 1958 Sgo. de Chile.

CUADRO N° 2
PRODUCCION INDUSTRIAL 1910-34
(millones de \$)

<u>AÑOS</u>	<u>TOTALES</u>	<u>ALIMENTOS Y BEBIDAS</u>	<u>TEXTILES</u>	<u>METALUR- GICAS</u>	<u>QUIMICAS</u>	<u>PIEDRA VIDRIO</u>
1910-14	12.621	4.577	389	556	785	1.649
1915-20	12.899	4.959	657	30	935	566
1920-24	17.364	6.837	805	189	1.112	1.041
1925-29	23.925	8.744	939	2.214	1.569	1.448
1930-34	24.996	8.304	1.560	1.907	1.733	1.487

FUENTE: A. Ganz, citado por G. Di Tella y M. Zymelman: Las etapas del desarrollo argentino, pág. 94.

CUADRO N° 3
PRODUCTO BRUTO POR SECTORES ECONOMICOS A COSTO DE LOS FACTORES
(Promedios quinquenales en porcentajes)

<u>AÑOS</u>	<u>TOTALES</u>	<u>AGRICULTURA</u>	<u>INDUST. MIN.</u>	<u>TRANSP. Y COM.</u>	<u>VIVIENDA Y COM.</u>	<u>GOBIERNO</u>
1930-34	100	25,2	24,5	9,4	34,6	6,3
1935-39	100	24,3	27,0	9,0	33,3	6,4
1940-44	100	24,7	27,5	9,3	31,7	6,8
1945-49	100	18,5	30,6	10,3	32,2	8,4
1950-54	100	16,6	30,3	11,4	32,1	9,6

FUENTE: CEPAL, El desarrollo económico argentino. Sgo. de Chile, junio 1958 - Cuadro N° 18 pág. 19

CUADRO N° 4

VALOR DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL POR RAMA DE LA INDUSTRIA (1930-49)

(en %)

	<u>1930-34</u>	<u>1935-39</u>	<u>1940-44</u>	<u>1945-49</u>
Total de la industria	100	100	100	100
Alimentos y Bebidas	32,2	36,1	35,2	30,3
Tabaco	--	1,8	1,7	1,7
Textiles	6,2	9,6	11,6	13,6
Vestido	--	9,2	8,1	9,0
Madera	--	4,3	4,8	5,0
Papel	--	5,1	4,7	4,4
Química	6,9	4,9	6,7	6,1
Derivados del petróleo	3,3	4,2	3,8	3,6
Goma	4	1,4	6	1,0
Cuero	--	3,2	4,4	4,0
Vidrio y Cerámica	5,9	3,6	4,0	4,0
Metalúrgica (exc.maq)	7,6	8,7	6,7	7,6
Vehículos y maquinarias	7,6	5,3	5,2	6,9
Máquinas y maq.Eléctr.	7,6	1,6	1,3	1,9
Misceláneos	--	1,0	1,2	1,4

FUENTE: D. Tella y Zymelman - Las etapas del desarrollo económico argentino,
pág. 112. EUDEBA.

CUADRO N° 5

INVERSION PUBLICA Y PRIVADA; NACIONAL Y EXTRANJERA, EN PORCENTAJES
DE LA PRODUCCION NACIONAL BRUTA

<u>PERIODOS</u>	<u>TOTALES</u>	<u>PUBLICA</u>	<u>PRIVADA</u>	<u>NACIONAL</u>	<u>EXTRANJERA</u>
1925-29	33,3	3,6	29,7	28,5	4,8
1930-34	22,2	3,7	18,5	19,0	3,2
1935-39	23,7	6,0	17,7	21,2	2,5
1940-44	18,2	4,6	13,6	16,7	1,5
1945-49	24,4	8,7	15,7	24,3	1

FUENTE: Grupo Conjunto Gobierno Argentino - Naciones Unidas.

" Inversión bruta y capital existente por sectores económicos y por tipo de inversión y capital " 1900-1955 Sgo.de Chile. 1957

CUADRO N° 6

PRODUCCION INDUSTRIAL 1939-45

(INDICE 1950 = 100)

	<u>VOLUMEN FISICO CEPAL</u>	<u>% DEL PBI A COSTO DE FACTORES (1950)</u>
1939	60,7	20,9
1940	60,8	20,6
1941	63,2	20,4
1942	64,1	20,4
1943	67,0	21,5
1944	76,0	21,9
1945	76,5	22,8

FUENTE: Memoria del BCRA 1946

CEPAL: El desarrollo económico de la Argentina, junio 1958
págs. 5 y 11

CUADRO N° 7

DISTRIBUCION DE LA INVERSION 1938-45

	<u>1938</u>	<u>1939</u>	<u>1940</u>	<u>1941</u>	<u>1942</u>	<u>1943</u>	<u>1944</u>	<u>1945</u>
Maq. y equipo								
Bruta	1.449	928	818	599	558	405	472	503
Dep.	<u>1.036</u>	<u>1.100</u>	<u>1.126</u>	<u>1.117</u>	<u>1.119</u>	<u>1.107</u>	<u>1.061</u>	<u>1.019</u>
Neta	413	(172)	(308)	(518)	(561)	(702)	(589)	(516)
Transporte								
Bruta	3.083	2.142	1.935	1.970	1.628	1.392	1.377	1.333
Deprec.	<u>2.336</u>	<u>2.459</u>	<u>2.599</u>	<u>2.595</u>	<u>2.653</u>	<u>2.707</u>	<u>2.271</u>	<u>2.737</u>
Neta	747	(317)	(664)	(625)	(1.025)	(1.315)	(1.344)	(1.404)
prod.dur.								
Bruta	1.007	859	713	665	406	427	386	452
Deprec.	<u>758</u>	<u>794</u>	<u>798</u>	<u>756</u>	<u>748</u>	<u>695</u>	<u>665</u>	<u>654</u>
Neta	249	65	(85)	(91)	(342)	(268)	(279)	(202)
Construcciones y mej.								
Bruta	735	854	702	668	694	659	763	768
Deprec.	<u>654</u>	<u>725</u>	<u>745</u>	<u>845</u>	<u>614</u>	<u>761</u>	<u>687</u>	<u>736</u>
Neta	81	129	(43)	(177)	80	(102)	76	32
Construcciones priv.								
Bruta	2.554	2.685	2.414	2.883	3.185	3.378	3.800	3.800
Deprec.	<u>2.310</u>	<u>2.342</u>	<u>2.374</u>	<u>2.402</u>	<u>2.437</u>	<u>2.478</u>	<u>2.522</u>	<u>2.574</u>
Neta	244	343	40	481	748	900	1.278	1.226

	<u>1938</u>	<u>1939</u>	<u>1940</u>	<u>1941</u>	<u>1942</u>	<u>1943</u>	<u>1944</u>	<u>1945</u>
Obras Públicas								
Bruta	2.894	2.387	2.078	1.897	1.651	1.441	2.261	2.130
Deprec.	<u>807</u>	<u>858</u>	<u>900</u>	<u>937</u>	<u>971</u>	<u>999</u>	<u>1.028</u>	<u>1.068</u>
Neta	2.087	1.529	1.178	960	680	442	1.233	1.062
Total neto	3.822	1.576	118	31	(421)	(846)	474	107
Inversión neta en % PNB	11,7	4,6	5	--	(1,2)	2,3	1,1	5

FUENTE: Naciones Unidas. Gobierno Argentino Inversión bruta y Capital existente.

CUADRO N° 8
INVERSION NACIONAL Y EXTRANJERA 1939-45
(en % del total)

<u>AÑO</u>	<u>NACIONAL</u>	<u>EXTRANJERA</u>
1939	95	5
1940	94	6
1941	80	20
1942	87	13
1943	98	2
1944	100	--
1945	100	--

FUENTE: CEPAL: El desarrollo ... Sago.de Chile, pág. 9
junio 1958.

CUADRO N° 9
EL PROCESO DE URBANIZACION EN LA ARGENTINA
 1869-1957

<u>AÑO</u>	% de Población urbana (centros de 2.000 y más habitantes)
1869	27
1895	37
1914	53
1947	62
1957	65

FUENTE: G. Germani, Hacia una democracia de masas, pág. 214

CUADRO N° 9 (a)
LA POBLACION DEL AREA METROPOLITANA DE BUENOS AIRES
INMIGRACION INTERNA Y EXTERNA EN SU COMPOSICION

<u>AÑO</u>	<u>POBLACION</u> (Miles)	<u>% DE INMIGRANTES</u> <u>DEL EXTRANJ.S/EL TOT.</u>	<u>% DE INMIGRANTES</u> <u>DEL INT.S/EL TOTAL</u>
1869	230	47	3
1895	783	50	8
1914	2.035	49	11
1936	3.430	36	12
1947	4.720	26	29
1957	6.370	22	38

FUENTE: G. Germani, Hacia una democracia de masas, pág. 225

CUADRO N° 9 (b)
PROPORCION DE EXTRANJEROS EN DIFERENTES CATEGORIAS
DE LA POBLACION ACTIVA
(sobre 100 personas ocup. por categoría)

<u>CATEGORIAS, OCUPACIONES Y</u> <u>ECONOMICAS</u>	<u>1895</u>	<u>1914</u>
Propietarios de bienes raíces (1)	Sin datos	10
Empresarios industriales	81	66
Empresarios de comercio y servicios	74	74
Profesiones liberales	53	45
Empleados de comercio	63	51
Empleados públicos	30	18
Obreros industriales	60	50
Servicio doméstico	25	38
Trabajadores en ind. artesanales	18	27

(1) Excluye propietarios de la Capital Federal.

FUENTE: G. Germani - Hacia una democracia de masas, pág. 221

CUADRO N° 10

FIN DE	PRODUCTO BRUTO INTERNO (MILL. DE \$ EN 1960)	INDICE 1944= 10	CANTIDAD DE MEDIOS DE PAGO EN PODER DEL PUBLICO (EN MILL.\$)	INDICE 1944=100
1945	579.376	96,8	6.471,5	120,3
1946	631.106	105,4	8.460,6	157,4
1947	701.311	117,2	10.247,0	190,6
1948	739.739	123,6	13.771,4	256,1
1949	730.132	122,0	17.577,5	326,9
1950	739.072	123,5	22.048,7	410,1
1951	766.684	128,1	26.744,6	497,4
1952	724.290	121,0	30.415,7	565,7
1953	768.635	128,4	37.732,0	701,8
1954	805.095	134,5	43.879,5	816,1
1955	864.221	144,4	51.612,5	959,8

FUENTE: Carlos García Martínez "La Inflación Argentina, pág. 190.

CUADRO N° 11
PRODUCTO BRUTO INTERNO POR HABITANTE

AÑO	VALOR EN PESOS CONSTANTES DE 1960	INDICE 1944=100
1945	37.646	95,2
1946	40.316	101,9
1947	43.991	111,2
1948	45.366	114,7
1949	43.624	110,3
1950	42.997	108,7
1951	43.744	109,9
1952	40.148	101,5
1953	41.773	105,6
1954	42.925	108,5
1955	45.195	114,4

FUENTE: Carlos García Martínez: "La Inflación Argentina, Pág. 191

CUADRO N° 12
PARTICIPACION EN EL PRODUCTO TOTAL POR GRANDES SECTORES DE
ACTIVIDAD

PERIODO	PRIMARIO (1)	SECUNDARIO (2)	TERCIARIO (3)
1935-1939	25,3	26,05	48,7
1945-1949	19,7	29,6	50,7
1950-1955	20,3	33,9	45,8
1945-1955	19,8	31,9	48,3

(1) Comprende agricultura, ganadería, pesca, minería y forestales.

- (2) Comprende industria manufacturera y construcciones.
- (3) Comercio, transportes, comunicaciones, vivienda y finanzas;
servicios personales y servicios públicos.

FUENTE: Carlos García Martínez: "La Inflación Argentina", pág. 195.

CUADRO N° 13

PRODUCTO BRUTO INTERNO GLOBAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA

(en millones de pesos de 1960)

AÑO	VALOR	INDICE
1945	579.376	100,0
1946	631.106	108,9
1947	701.311	120,9
1948	739.739	127,6
1949	730.132	125,9
1950	739.072	127,5
1951	766.664	132,2
1952	724.290	124,9
1953	768.635	132,6
1954	805.095	138,9
1955	864.221	149,1
1956	883.930	152,5
1957	926.303	159,8
1958	975.575	168,3
1959	930.245	160,5
1960	985.429	170,0
1961	1.043.569	180,0
1962	1.009.079	174,1
1963	953.895	164,5

FUENTE: Carlos García Martínez: "La Inflación Argentina", pág. 322

CUADRO N° 14

RELACION ENTRE LOS PRECIOS AGROPECUARIOS Y NO AGROPECUARIOS

BASE 1939 = 100

PERIODO	PRECIOS AGRICOLAS	PRECIOS GANADEROS	PRECIOS AGROPECUAR.	PRECIOS NO AGROPECUAR.	(1/4)	(2/4)	(3/4)
1945/49	237	231	322	258	91	87	86
1950/54	517	649	569	755	69	87	75
1955/59	1.871	2.075	1.920	2.181	83	85	84
1960/64	7.743	8.288	7.919	7.932	96	99	98

FUENTE: Carlos García Martínez: "La Inflación Argentina", pág. 334

CUADRO N° 15

EVOLUCION DEL CONSUMO INTERNO Y LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

(millones de pesos de 1950)

AÑOS	CONSUMO INTERNO	%	EXPORTACIONES	%
1920	3.686	46,7	4.214	53,3
1921	4.595	58,0	3.328	42,0
1922	4.056	50,2	4.029	49,8
1923	4.478	52,6	4.039	47,4
1924	4.759	48,1	5.128	51,9
1925	4.737	54,7	3.919	45,3
1926	5.503	54,6	4.574	45,4
1927	4.183	40,1	6.258	59,9
1928	4.898	46,4	5.658	53,6
1929	5.048	47,8	5.485	52,2
1930	5.434	56,4	4.204	43,6

AÑOS	CONSUMO INTERNO	%	EXPORTACIONES	%
1931	5.279	46,9	5.984	53,1
1932	4.886	47,8	5.343	52,2
1933	5.534	53,9	4.737	46,1
1934	6.052	55,0	4.946	45,0
1935	6.961	56,2	5.433	43,8
1936	6.200	54,5	5.166	45,5
1937	5.510	48,3	5.905	51,7
1938	6.652	64,1	3.723	35,9
1939	7.288	60,8	4.694	39,2
1945	8.183	69,6	3.578	30,4
1946	8.141	66,6	4.087	33,4
1947	8.908	67,5	4.286	32,5
1948	9.599	72,5	3.644	27,5
1949	9.584	78,2	2.665	21,8
1950	8.542	73,0	3.159	27,0
1951	10.085	81,0	2.359	19,0
1952	9.175	85,5	1.959	14,5
1953	10.943	78,9	2.919	21,1
1954	10.241	75,7	3.294	24,3
1955	11.312	79,8	2.865	20,2
1956	11.370	78,8	3.054	21,2
1957	11.175	78,8	3.009	21,2
1958	10.634	73,6	3.806	26,4
1959	10.606	74,3	3.667	25,7
1960	10.968	76,2	3.426	23,8
1961	11.513	78,5	3.158	21,5
1962	10.724	72,2	4.136	27,8

FUENTE: Carlos García Martínez: "La Inflación Argentina", pág. 335

CUADRO N° 16

INDICE DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO POR HABITANTE

1945 = 100

AÑO	PBI POR HABITANTE	AÑO	PBI POR HABITANTE
1946	107,1	1955	120,0
1947	116,9	1956	120,4
1948	120,5	1957	123,8
1949	115,9	1958	128,0
1950	114,2	1959	119,9
1951	115,5	1960	124,9
1952	106,6	1961	129,9
1953	111,0	1962	123,4
1954	114,0	1963	114,6

FUENTE: Carlos García Martínez: "La Inflación Argentina", pág. 341

CUADRO N° 17

INVERSIONES EXTRANJERAS PRIVADAS EN LA ARGENTINA

AÑO	TOTAL MILLONES EN DOL. U\$S	SEGUN VAL. PUBLICOS	DESTINO F.F.C.C.	(EN \$) INDUSTRIA
1900	1.120	31,5	41,2	27,3
1909	2.176	30,7	35,7	33,6
1913	3.136	20,8	33,1	46,1
1917	3.233	19,6	32,8	47,6
1923	3.089	18,1	36,7	45,2
1927	3.474	21,4	34,2	44,4
1931	3.661	19,3	39,5	41,2
1934	3.485	22,6	35,7	41,7
1940	3.264	16,0	40,8	43,2
1945	2.651	11,7	43,2	45,1
1949	1.255	1,4	--	98,6
1953	1.487	0,5	--	99,6
1955	1.547	0,2	--	99,8
1956	1.645	0,2	--	99,8
1957	1.743	0,2	--	99,8

FUENTE: Guillermo Martorell: "Las Inversiones Extranjeras en la Argentina", pág. 91, Buenos Aires, 1969

CUADRO N° 18

EVOLUCION DE LA POBLACION ARGENTINA 1869 - 1960, SEGUN CENSOS

AÑO	N°	POBLACION REGISTRADA MIL.HABIT.	CRECIMIENTO CON REL.		TASA MEDIA ANUAL DECRE c/100 HAB.	OBSERVACION
			A LA FECHA ANTERIOR			
			ABSOLUTO	RELATIVA		
1869	1°	1.737,1	527*	43,6*	39,7*	* Basado sobre la estimación hecha en 1860 por M.de - Moussy
1895	2°	3.954,9	2.218	127,7	30,0	
1914	3°	7.885,2	3.930	99,4	34,9	
1947	4°	15.897,1	8.012	101,6	20,4	
1960	5°	20.013,8	4.112	25,9	17,6	

FUENTE: "Veritas" Especial 15-IV-69, pág. 140

CUADRO N° 18AEVOLUCION DE LA POBLACION, SEGUN ORIGEN 1869 - 1960.SEGUN CENSOS

AÑO	T O T A L		P O R C E N T U A L	
	ARGENTINOS (miles)	EXTRANJEROS (miles)	ARGENTINOS	EXTRANJEROS
1869	1.527	210	87,9	12,1
1895	2.948	1.007	74,5	25,5
1914	5.494	2.391	69,7	30,3
1947	13.458	2.436	84,7	15,3
1960	17.406	2.604	87,2	12,8

FUENTE: "Veritas" Especial, 15-IV-69, pág. 140

CUADRO N° 18BPOBLACION URBANA Y RURAL - 1869 - 1960, SEGUN CENSOS

CENSO DEL AÑO	POBLACION		DISTRIB. PORCENTUAL	
	URBANA (miles de hab.)	RURAL	URBANA	RURAL
1869	497	1.240	28,6	71,4
1895	1.479	2.475	37,4	62,6
1914	4.157	3.728	52,7	47,3
1947	9.932	5.962	62,5	37,5
1960	14.758	5.252	71,4	29,6

FUENTE: "Veritas" Especial, 15-IV-69, pág. 154

CUADRO N° 19

<u>EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES</u>			<u>ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES</u>		
	INDICE BASE 1900-04= 100		<u>PORCENTAJES</u>		
<u>PERIODO</u>	<u>TOTAL</u>	<u>CORRIENTE</u>	<u>BIENES DE CAPITAL</u>	<u>CORRIENTES</u>	<u>BIENES DE CAPITAL</u>
1905-00	161,9	151,2	223,5	79,5	20,5
1910-19	203,8	193,4	263,3	80,8	19,2
1915-19	119,2	121,7	105,0	86,9	13,1
1920-24	192,3	187,1	221,6	82,9	17,1
1925-29	296,3	273,1	429,3	78,5	21,5
1930-34	177,7	179,4	167,9	86,0	14,0
1935-39	209,7	199,5	168,1	81,0	19,0
1940-44	105,3	111,5	70,3	90,1	9,9
1945-49	199,8	177,6	327,1	75,7	24,3
1945-54	164,4	152,6	232,4	79,0	21,0
1950-59	190,1	178,4	257,6	79,9	20,1
1955-64	220,8	176,5	474,8	68,0	32,0

FUENTE: Argentina Económica y Financiera - DECEI: 1966 pág. 66

1.3.1 CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS MEDIDAS DE PROMOCION DE LOS ULTIMOS AÑOS.

Como ya lo hemos indicado en diversas partes de este trabajo, sólo pretendemos elaborar un marco referencial lo suficientemente claro y rico en información como para que las conclusiones que se obtengan estén bien correlacionadas con su contexto. Por lo tanto, este capítulo, solo pretende relacionar la variable empresaria industrial y Poderes Públicos, a través de las distintas medidas de Gobierno tomadas, a fin de promocionar la actividad industrial en general, una rama específica o una empresa en particular.

En general, ha resultado sumamente difícil obtener material ya clasificado, y menos aún analizado, ya que ni aún las Secretarías de Estado pertinentes han efectuado estudios de compilación o estudios económicos-sociales con respecto a las leyes y decretos existentes. O si los han realizado, los mismos no han sido publicados o no están al alcance del investigador.

Nuestra primera intención respecto a la estructuración de este tema, fue la de mencionar y clasificar las leyes y decretos, teniendo en cuenta el carácter específico y la rama industrial que recibía los beneficios. Lamentablemente, después de haber comenzado a trabajar en este sentido, tuvimos que desistir del plan propuesto, ya que ello involucraba ingentes esfuerzos -en investigación y tiempo- que nos alejaba de nuestro objetivo, entendiéndolo que el estudio específico de este tema es o debe ser, objeto de la realización de un trabajo particular sobre el mismo.-

De todas maneras, la información que hemos recogido es bastante significativa, ya que demuestra el grado de improvisación de la política económica e industrial que han seguido las diferentes conducciones económicas. El gran número de leyes y decretos sobre promoción industrial -un recuento más o menos rápido del material disponible en la Secretaría de Industria (más de 6.000) nos indican que el sector industrial tiene una importancia fundamental dentro de cualquier política económica, pero que, probablemente la falta de continuidad en el manejo de la cosa pública impide que se determine cual es la real ubicación de la promoción industrial dentro del marco más general de la actividad industrial.

Ahora bien, antes de entrar en el análisis particular de algunas leyes y decretos significativos en cuanto al régimen de promoción en nuestro país, quisiéramos puntualizar, como conclusiones a priori - demostrables a lo largo de todo nuestro trabajo- una serie de afirmaciones, que al mismo tiempo habrán de servirnos para establecer el marco referencial necesario y explicar la actitud del Poder Público en cuanto a esos mismos regímenes de promoción:

- a) Es a partir de los años 1945-1950, cuando se acelera el proceso de industrialización, en el que se hace evidente el dislocamiento del eje central de la política argentina. El conflicto tradicional entre los grupos tradicionales -que pretenden monopolizar el Estado para su uso propio- y los grupos medios - que pretendían establecer una democracia industrial formal-; desaparece, como consecuencia del ascenso de éstos; a través de un gobierno bonapartis-

ta (1).

- b) En cuanto al surgimiento del fenómeno peronista -que creó una discontinuidad histórica en el proceso argentino- al irrumpir con fuerza dentro del esquema político tradicional, aprovechando, por cierto, una infinita gama de coyunturas económicas-sociales" al decir de J.C. Rubinstein(2) creó las condiciones coyunturales necesarias para el desarrollo de una industria de sustitución de importaciones, logrando que la mano de obra ocupada en la industria aumentará un 6.8% entre 1925-29 y 1945-49, pasando a representar, el 20.8% de la población activa total del país, para el primer quinquenio, y del 23.9% para el segundo período.

Por otra parte, la industria manufacturera generó el - 17.7% del PBI en 1925-29 y el 23.5% para 1945-49 (3).

- c) Este desarrollo de las industrias generó un desequilibrio demográfico entre las diversas áreas del país; situación que debía haber sido encarada por el Gobierno, buscando -sea la creación de polos de desarrollo regional o de una infraestructura adecuada en los centros existentes- Pero, este hecho no se dió, por cuanto, el propio Gobierno hallaba su base de sustentación política en el proletariado urbano, de origen rural.
- d) De acuerdo al camino que elige un país para su proceso de desarrollo, surge la organización de la élite dirigente (4). Tal es así, que en la medida de que nuestro país, -o sus gobiernos- no tuvo una política industrial; la élite industrial, o los empresarios-industriales que debe

rían haber actuado como verdaderos "capitanes de industria" no existieron, dejando un vacío, que sólo fue llenado ocasionalmente o por empresas industriales de origen extranjero o por empresarios locales de mayor visión.

- e) Además, quisiéramos ratificar nuestro acuerdo con lo expresado por F.H. Cardoso (5) cuando afirma que: "Sería igualmente ilusorio suponer que los distintos grupos que componen la élite empresarial se oponen entre sí en forma radical. Por el contrario, en la fase de constitución de la "gran industria" -y ésta es nuestra fase- el desarrollo se realiza mediante alianzas entre los diversos sectores de la economía interesados en la industrialización. Estas alianzas se hacen transparentes si se analiza la composición de los directorios de las Sociedades Anónimas, donde en muchos casos, las mismas personas pertenecen a empresas bancarias, industriales, comerciales y agrícolas" (Ver el punto 1.6 de nuestro trabajo).
- f) Nos queda, por último, afirmar que las decisiones de política económica para el desarrollo, debe tener en cuenta las presiones de los diversos grupos sociales y de los sectores económicos divergentes -sean estatales, nacionales o extranjeros- Pero, que por sobre ellos, el Gobierno -o sus Poderes Públicos, establezcan las leyes y decretos necesarios a fin de proteger y afianzar el nivel de desarrollo alcanzado por el sector empresario industrial argentino.

Como conclusión de lo expresado anteriormente, podemos afirmar, que el Estado debe ejercer su doble función; de legis-

lar y controlar el proceso económico industrial, a fin de que, por ejemplo, la entrada de capitales extranjeros al país respondan, más que a una tendencia internacional de corrientes de capitales en búsqueda de mejores rendimientos, a una verdadera necesidad de nuestra economía, orientándolos para ello, a las áreas de la misma en que su estructura es débil. O mejor aún, la de crear condiciones objetivas que generen el capital propio necesario para las inversiones de estructura o de base.

Veremos, en los puntos siguientes de este capítulo, algunas leyes y decretos especiales de promoción como ser:

- a) la ley de radicación de capitales.
- b) el régimen de equipamiento.
- c) el régimen de promoción de nuevas zonas de desarrollo.
- d) autorizaciones de proyectos especiales.

1.3.2 ANALISIS DE LOS DECRETOS DE PROMOCION INDUSTRIAL

Como lo señaláramos en el punto anterior, sólo consideraremos la ley de radicación de capital, el régimen de equipamiento, el régimen de promoción de nuevas áreas y las autorizaciones de proyectos especiales.

La Ley 14.786 (Ver Anexo A) tiende a lograr la radicación de capitales extranjeros con iguales prerrogativas que acuerda la Constitución Nacional, al capital nacional y fue dictada el 22 de diciembre de 1958.

El decreto 5339, (Ver anexo B) trata sobre el régimen de equipamiento industrial, se refiere a la posibilidad de introducir maquinaria extranjera sin pagar derechos, cuando se asegura que ésta contribuirá a sustituir importaciones y siempre que no se constituya en competencia desleal para la industria de la maquinaria nacional.

El decreto 3113 (Ver anexo C) trata sobre el régimen de promoción como objetivo para promover la fundación de nuevas empresas o el desarrollo de las ya instaladas, en zonas que no pertenezcan al núcleo de concentración industrial de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Su objetivo fundamental es el de equilibrar el desarrollo industrial del país, creando un desarrollo armónico en todas sus regiones, creando para ello, los incentivos necesarios.

Si tomamos como base las cifras totales es claramente discernible tres períodos. El primero, de 1960-1962 abarca los gobiernos de A. Frondizi y J.M. Guido, es el que muestra la mayor inversión extranjera, y esto se debe, por una parte a la aparición de la ley que es muy poco exigente en cuanto a las

obligaciones de los inversionistas y por el otro lado a los extraordinarios beneficios que se le acuerda al capital extranjero, como ser que el envío de remesas al exterior por ganancias líquidas es sin límite. El segundo período es de 1963 a 1966, en el que el volumen de la inversión decrece notablemente, hasta llegar a su nivel mínimo de 2.524.000 u\$s. en 1966, correspondiendo este período al gobierno radical del Dr. Illia. Varios fueron las medidas de gobierno que influyeron sobre este proceso, siendo la de mayor resonancia la anulación de los contratos petrolíferos. El tercer período, se inicia con la caída del gobierno radical y, si bien las cifras indican un claro aumento de la inversión extranjera, las mismas no alcanzan a las del período anterior, aunque su tendencia, es todo el tiempo creciente. A esto, evidentemente ayuda la sensación de seguridad política originada como consecuencia de la Revolución del 29 de junio de 1966 y la política económica seguida por A. Krieger Vasena, a partir de marzo de 1967.

El análisis de las inversiones extranjeras por rama industrial, muestra una clara predisposición a invertir en las industrias químicas y petroquímicas, la de productos metálicos y material de transporte; pero mientras las primeras siguen el desarrollo general, la industria automotriz recibe una gran inversión en 1964, año auge de la misma; las ramas textiles, celulosas y alimenticias, mantienen en general, niveles de inversión extranjera muy bajos.-

1.3.2.1 En el cuadro N° 1, podemos observar los resultados obtenidos durante la vigencia de la ley 14786 en cuanto al monto de la radicación de capitales en nuestro país.-

1.3.2.2 Si tomamos como base el total de la inversión en equipamiento, basado en el régimen del decreto 5339/63 vemos que es dable observar un progresivo aumento del equipamiento sin derechos de importación para la maquinaria. Si bien los niveles alcanzados durante el segundo período al que hacíamos referencia cuando el análisis del cuadro 1 no son muy notables, el salto es claramente perceptible en 1966 y 1967 para subir pronunciadamente en 1968 y 1969.

Las ramas industriales que más se han beneficiado con este régimen son la alimenticia en un principio, luego la textil y finalmente, la petroquímica, minerales, metales y transporte.-

La cifra más alta en todo el cuadro N° 2, es la alcanzada por la rama petroquímica en 1964, con los 45.M. de u\$s.

CUADRO N° 1

PROMOCION INDUSTRIAL RADICACION DE CAPITALES LEY 14.780

MONTC EN MILES DE DOLARES

CONCEPTO	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967		1968		1969	
								U\$S	Gto.int. \$	U\$S	Gto.int. \$	U\$S	Gto.int. \$
TOTAL	111.730	133.373	85.761	34.621	33.783	6.364	2.524	13.135	20.816	31.899	70.477	56.427	163.835
Agricultura	--	--	126	--	--	--	--	--	--	--	--	120	--
Alimenticias	2.247	4.290	1.161	420	--	899	408	11	86	1.183	4.104	3.500	--
Cantera y Minas	--	--	--	--	--	--	--	150	--	--	--	--	--
Química y Petroq.	64.262	34.582	11.622	1.349	1.091	1.390	200	678	7.446	6.588	23.104	42.529	163.835
Textiles	1.752	396	773	425	--	--	--	--	--	--	--	2.280	--
Mineral no met.	27	449	1.432	1.079	--	--	--	1.350	--	735	--	267	--
Prod. metálicos.	15.081	48.617	58.492	18.287	5.905	3.541	1.916	1.411	6.203	4.233	4.903	7.528	--
Mat. de Transp.	10.783	43.299	1.520	10.000	26.200	--	--	8.800	35	15.611	32.000	--	--
Manuf. Vs.	1.388	93	--	--	184	--	--	45	100	2.500	5.368	--	--
Imprenta, edit.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	217	100	--	--
Cueros y Cuacho	2.880	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Celulosa y Papel	153	1.192	300	--	346	--	--	189	2.885	150	805	--	--
Madera y Corcho	--	--	--	--	55	--	--	500	4.060	18	92	--	--
Construcción	--	277	9.408	40	--	531	--	--	--	--	--	63	--
Obras y Serv.	13.154	174	924	3.015	--	--	--	--	--	720	--	--	--

CUADRO N° 2

PROMOCION INDUSTRIAL REGIMEN DE EQUIPAMIENTO (DECRETO 5339/63)

MONTO EN MILES DE DOLARES

CONCEPTO	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967		1968		1969	
								Miles u\$s.	Gto.Int. mil. \$	Miles u\$s.	Gto.Int. mil. \$	Miles u\$s.	GtoInt. mil. \$
TOTAL				641	6.705	10.354	20.436	42.991	142.839	70.613	497.990	92.426	284.368
Agricultura				--	33	584	454	--	--	--	--	--	--
Alimenticias				--	3.014	3.045	5.535	78	953	1.890	32.294	2.863	37.189
Canteras y Minas				--	33	--	30	182	42	--	--	--	--
Química y Petroq.				--	38	1.182	3.429	1.094	1.532	1.969	11.072	45.380	40.075
Textiles				--	1.300	2.977	3.963	17.763	14.760	7.206	15.823	5.663	29.783
Min. no met.				641	--	--	663	128	500	22.684	76.853	11.959	55.550
Prod. metál.				--	166	2.320	1.558	7.022	11.497	4.505	19.334	11.175	68.403
Material de Transp.				--	--	--	--	4.192	--	24.795	311.311	2.288	1.799
Varias manufact.				--	--	18	892	2.060	3.473	1.203	8.514	2.320	8.589
Imprentas,edit.				--	400	--	--	4.299	97.850	4.006	4.193	4.059	13.910
Cuero y Caucho				--	--	25	6.410	96	200	1.441	9.138	3.232	15.955
Celulosa y Pap.				--	1.639	448	1.251	276	22	877	8.171	2.008	11.311
Madera y Corcho				--	80	498	246	5.596	12.010	23	1.287	144	1.836
Construcción				--	--	--	--	--	--	--	--	161	586
Obras y Servicios				--	--	164	--	--	--	--	--	--	--

FUENTE:

1.3.2.3 Probablemente de todas las leyes y decretos de promoción industrial, el decreto 3113/64 haya sido el menos aprovechado. Sus cifras totales en ningún momento son significativas, alcanzando un valor máximo de inversión en 1968 de 36.817.000 de u\$s. Según se desprende del análisis del cuadro N° 3.

Creemos que sería muy importante analizar cuidadosamente cuales son las causas de un aprovechamiento tan bajo de franquicias y facilidades tan notables como las de este decreto en contraposición con el aprovechamiento de leyes de promoción industriales durante otros gobiernos.

CUADRO N° 3

PROMOCION INDUSTRIAL REGIMEN DE PROMOCION (DECRETO 3113/64)

MONTO EN MILES DE DOLARES

CONCEPTO	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967		1968		1969	
								Miles u\$s.	Gto.Int. mil. \$	Miles u\$s.	Gto.Int. mil. \$	Miles u\$	Gto. Int. mil. \$.
TOTAL		3.096	28.547	2.378	7.181	--	--	13.749	62.004	36.817	82.508	7.278	52.626
Agricultura		--	--	--	--	--	--	208	11.880	--	--	--	--
Alimenticias		--	378	2.045	195	--	--	11	6.796	5	13.811	791	13.579
Cant. y Minas		--	--	--	--	--	--	2.666	17.140	24	2.429	--	500
Química y Petroq.		3.096	454	16	--	--	--	--	--	34.023	58.639	2.881	10.244
Textiles		--	2.105	--	1.310	--	--	5.244	12.540	52	100	3.384	22.046
Min. no met.		--	--	--	2.861	--	--	3.213	404	82	1.804	34	250
Prod. metál.		--	--	62	--	--	--	73	2.480	100	3.443	--	1.212
Mat. de Transp.		--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Varias manuf.		--	--	--	--	--	--	--	--	243	1.464	--	1.450
Imprentas,Edit.		--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Cuero y Caucho		--	--	--	--	--	--	--	--	--	311	--	--
Celulosa y Papel		--	25.609	--	--	--	--	728	1.830	--	--	--	--
Madera y Corcho		--	--	--	--	--	--	1.604	5.298	1.746	468	187	2.856
Construcción		--	--	--	2.813	--	--	--	--	--	--	--	480
Obras y Servicios		--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

FUENTE:

1.3.2.4 Es interesante observar en el cuadro N° 4, los tres períodos considerados se comportan aproximadamente de la misma manera que lo descrito en los cuadros anteriores. Para el primer período, la inversión total en proyectos especiales alcanza a 29.704.000 u\$s. para el 2° período a 31.949.000 u\$s. y para el 3° a u\$s. 63.691.000, lo que en principio parecería indicar una mayor preocupación por parte del gobierno a autorizar planes específicos y proyectos especiales de promoción industrial, en lugar de hacer planes generales. Esto parecería ser una tendencia, por lo cual, será sumamente importante analizar el desarrollo de este proceso en los próximos años, a fin de extraer alguna conclusión cierta y valedera. Por ahora, sólo es un indicio.-

CUADRO N° 4

PROMOCION INDUSTRIAL AUTORIZACIONES Y PROYECTOS ESPECIALES

MONTO EN MILES DE DOLARES

CONCEPTO	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967		1968		1969	
								Miles u\$s.	Gto.int. mil. \$	Miles u\$s.	Gto.int. mil. \$	Miles u\$s.	Gto. int. mil. \$
TOTAL	10.446	267	18.991	31.454	30	465	9.869	3.019	1.270	10.823	23.427	39.980	139.444
Agricultura	--	--	5.550	29.277	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Alimenticias	7.331	235	--	--	--	--	--	--	--	147	4.701	4.766	20.123
Cant. y Minas	--	--	1	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Química y Petr.	292	--	--	--	--	--	--	--	--	258	1.209	2.898	23.908
Textiles	--	--	--	--	--	--	--	41	--	4.177	14.601	16.739	60.003
Min.no met.	--	--	--	--	--	--	--	318	800	373	1.429	4.038	4.627
Prod. metál.	--	31	--	--	--	45	5.539	2.153	470	382	70	4.380	22.426
Material de Transp.	--	--	--	2.176	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Varias manuf.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	173	330	416	1.693
Imprentas,Edit.	--	--	--	--	--	--	--	200	--	4.154	625	4.951	1.280
Cuero y Caucho	--	--	--	--	--	--	--	--	--	7	227	200	366
Celulosa y Pap.	--	--	13.126	--	--	--	--	--	--	--	--	220	1.334
Madera y Corcho	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--7	120	159	20
Construcciones	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	1'081	3.419
Obras y Servic.	2.822	--	364	--	--	420	--	4.330	--	1.140	108	--	--

1.3.3 CONCLUSIONES

Hemos analizado cuales fueron las medidas más significativas del Gobierno para promover e incentivar la actividad industrial, estableciendo incentivos económicos para la actividad privada. Como hemos indicado al iniciar este capítulo, muchas otras medidas existentes, no han sido, ni siquiera tabuladas. Pero lo expresado hasta este momento, nos permite extraer la siguiente conclusión: El Gobierno Nacional, en los últimos 10 años ha seguido tres políticas diferentes en cuanto a un plan de promoción industrial; consecuentemente cada política sólo tuvo un tiempo muy corto de duración para poder evaluar las mismas, teniendo en claro el tiempo que demanda la decisión y puesta en marcha de un proceso industrial o de una fábrica. Esta situación genera por parte de los propietarios del capital, sean nacionales o extranjeros una expectativa demasiado alta y consecuentemente, todas sus decisiones se mueven en el corto plazo, generando esperanzas de utilidades muy altas, a fin de compensar el riesgo económico, originando costos altos, y en definitiva, provocando una inflación de costos. Además, en las cifras indicadas, se computa el valor o monto de lo autorizado y no de lo realizado, ya que en muchos casos, la cifra real invertida, es inferior a lo autorizado.

Es nuestra particular manera de pensar al respecto, que ha llegado un punto del desarrollo económico argentino, en el que ya no puede haber vacilaciones -ni por parte de los Poderes Públicos, ni por parte de los empresarios industriales- en el sentido de que el tiempo se ha ido reduciendo y si, consecuen

temente, lo que nos proponemos como objetivo final, no es una política económica en sí misma- porque ella sólo es un elemento- sino que lo que nos proponemos es el proceso global del desarrollo económico, con sus focos de dinamismo -algunas veces ajenos a la economía de la empresa y otras veces, centrado en las propias empresas-, sólo hay una manera de actuar y es que el Estado, a través de sus resortes naturales de política económica, cree las condiciones - de mercado, crediticias e impositivas- para que las empresas privadas nacionales tengan su oportunidad para asumir el desafío del desarrollo, como dice F.H. Cardoso (1), "los grupos empresariales asuman la responsabilidad del desarrollo industrial".

1.4.1 CUAL ES LA IMPORTANCIA Y LA EFECTIVIDAD DE LOS CONTACTOS ENTRE LOS EMPRESARIOS Y LOS PODERES PUBLICOS.

En diferentes puntos de este trabajo hemos venido sosteniendo y sostendremos la importancia en el contacto que los empresarios industriales puedan mantener con sectores de Gobierno, sea con el presidente, sus ministros o secretarios de Estado, y así también lo han expresado los empresarios industriales que hemos entrevistado, según se desprende del análisis del capítulo 3.2.5.

Creemos que el rol político -o mejor dicho, la acción política- debe darse en primera instancia con los sectores que actualmente representan el poder formal, y luego estudiar la forma o el camino por el cual se pueden manifestar la actividad de presión, de estos grupos de interés. Y es importante aquí, que hagamos la separación entre grupo de presión y grupo de interés. De acuerdo con la definición que de ambos menciona M. Ramírez Jimenez (1): "Grupo de interés es aquel que no ha sido creado con la intención de presionar sobre los poderes o sobre la opinión, y sólo lo hace, de forma accesoria, en un momento dado y ante circunstancias concretas que no se habían previsto en el momento de su nacimiento o creación. Por el contrario, en el grupo de presión la intención de influir es consustancial y permanente. Esto nos lleva a formular la posibilidad de que todo grupo de interés es siempre un grupo de presión en potencia, en lo que devendrá cuando la presión sea la única o más eficaz vía para obtener sus intereses".

Trataremos de determinar, para los fines de este capítulo, cuál

es la relación de los gobiernos con la actividad industrial, es decir, con el grupo empresarial. Decidimos tomar en cuenta para ello, las entrevistas que los empresarios hayan tenido -en forma individual o grupal con el Poder Ejecutivo. Lamentablemente, muy poca es la información que hemos obtenido en este sentido, y las razones son fundamentalmente dos:

- 1°) El único organismo que posee esta información es la Dirección de Ceremonial de la Casa de Gobierno y los ministerios respectivos; y tanto en el primer caso, como en el segundo, si bien los organismos oficiales poseían la información, la misma no estaba sistematizada, lo que hacía prácticamente imposible la investigación; y
- 2°) el hecho que hemos observado la existencia de cierta resistencia, por parte de los funcionarios oficiales a brindar cualquier tipo de información que no sea la oficial, y ésto puede explicarse por la estructura de nuestra burocracia gubernamental, que no ha adquirido aún el grado y carácter científico e impersonal que debe alcanzar.

De todas maneras, nos queda ahorapor analizar, cuáles fueron las empresas invitadas durante el Gobierno de Onganía a dialogar con el Poder Ejecutivo. Ambas reuniones tuvieron lugar en marzo de 1968 y octubre de 1969.

En el apéndice N° 1 están las empresas que concurrieron en marzo de 1968 y en el apéndice N° 2, las de octubre de 1969.

Del análisis del primer anexo, surge, que de un total de 137 empresas, el 37,4% figuran en el ránking de las empresas industriales, con ventas superiores a 4.000 millones.

En tanto que el porcentaje de las empresas extranjeras invita

das, alcanza al 52,1% (62) empresas. Lo que no se pudo determinar, fue el origen del capital de 12 empresas.

En lo referente a la importancia por rama industrial, esta muestra, mayor representatividad para los sectores: industria química (16) metalurgia (13), textil (12) alimenticia (13), automóviles (8), petroquímica (8) y bebidas (7).

Si el mismo análisis lo realizamos con los datos del apéndice 2, del mismo surge: que de un total de 143 empresas invitadas, sólo 50 (el 34,8%) pertenecen al ránking de las empresas de mayor venta, en tanto que el total de las empresas extranjeras concurrentes fue de 58, que representan el 46,4%, no habiéndose podido identificar los orígenes del capital de 18 empresas. En cuanto al análisis por rama industrial, éste, señala aproximadamente lo mismo que lo mencionado en el párrafo anterior: química (19) metalurgia (15), textil (14) alimenticia (12), automóviles (8) bebidas (8) y petroquímica (4).

Hemos mencionado y analizado, hasta este punto, el material disponible sobre el tema. Quisiéramos ahora, antes de adentrarnos en las conclusiones correspondientes a este capítulo, señalar algunos conceptos que creemos significativos.

Estamos de acuerdo con lo expresado por J.L. de Imaz (3) con respecto al término "grupo de presión":... "no es un término equívoco, como tampoco tiene significado peyorativo, menos puede reputárselo como un elemento ajeno al sistema democrático, perturbador o que socave sus cimientos. Por el contrario, si puede haber algo equívoco es o en la evaluación de si un determinado grupo con intereses específicos puede o no

ser percibido como grupo de presión por los ajenos, o bien en el hecho en sí, vale decir, en la situación en que se encontraría un grupo cuando teniendo todos los requisitos y condiciones para presionar, no llegare a hacerlo".

Y en este sentido, es que nos preocupa poder averiguar -como hipótesis ya señalada anteriormente- porqué los empresarios industriales argentinos se encuentran trabados como potencial grupo de presión, ya que son grupo de interés.

Porque no tenemos duda alguna, de que los directores de empresas, al constituirse como una posible minoría selecta se transforma en grupo de interés, y posteriormente en grupo de presión. Sea que veamos en este concepto de directores de empresas, el concepto de J. Burnham, T. Veblen o J.A. Schumpeter (Ver el capítulo 2.3.).

1.4.2 CONCESIONES Y APORTES DEL SECTOR INDUSTRIAL EN LA POLITICA NACIONAL.

El grupo o sector empresarial forma parte del conjunto social argentino. Como tal debe integrar y ser una parte o componente básico en la estrecha relación que une a todos los grupos sociales.

Sin embargo, y como lo hemos venido diciendo y demostrando, el conjunto empresario manifiesta una extraordinaria debilidad política y en definitiva podemos decir que el aporte de los mismos a la realidad de la política nacional ha sido extremadamente baja. Sea como consecuencia de su extracción social, su bajo grado de integración nacional o cualquiera de las otras razones de que se le acusan, el hecho cierto, es no solo: el grupo empresarial no ha actuado lo suficiente a fin de integrarse políticamente. Es más, cuando lo ha hecho, jugó a perdedor.

Hay algo que debemos tener muy claro, y es que la clave del desarrollo del país es la industria nacional, y que esta industria nacional, sólo puede existir en la medida en que existan empresarios nacionales, por lo tanto, ayudar al empresario nacional a manifestarse políticamente significará en la práctica ayudar al proceso del desarrollo del país.

El país necesita de una creciente participación del sector industrial en la formulación de las políticas de gobierno. Y esta participación del sector industrial sólo puede ser posible en la medida que se superen viejos antagonismos entre los grupos empresariales, y esto sólo será posible en la medida en que el Gobierno Nacional establezca claras pautas para la par

participación del capital extranjero en la actividad industrial del país, -porque éste es, sin lugar a dudas-, uno de los elementos de mayor irritación-, junto con el plan de ayuda crediticia a la pequeña y mediana industria.

Es necesario cada vez más, que el sector empresario industrial se oriente no sólo hacia el gobierno y las políticas nacionales, sino también, más hacia la sociedad.

Tal vez sea necesario para ello, nuevas formas de expresión, ya que por un lado, la política de partidos no dio resultados en este sentido, ni tampoco la existencia de las dos grandes centrales empresarias. En este sentido, tal vez, la experiencia de Francia, con la creación de su Consejo Económico-Social pueda servir de antecedente, pero eso sí, siempre que se busque la expresión nacional del mismo, con el fin de no crear formas sin contenidos.

APENDICE DEL CAPITULO 1.4APENDICE N° 1ENTREVISTA CON EL PRESIDENTE EN MARZO DE 1968

<u>Figuran en el Ránking</u>	<u>No figuran</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
Bonafide		x		Aliment.
Quilmes		x		Bebidas
	Bieckert		x	"
	Pindapoy	x		"
Bunge y Born		x		Export.
Terrabusi		x		Aliment.
Noel y Cía.		x		"
	Panificación Argentina	x		"
Refinería de Maíz			x	"
	Arrocera Arg.			"
Frigoríficos Argentinos			x	"
	Cargill			
	Buscani			
	G. Padilla	x		Bebidas
	Cinzano		x	"
	Polledo	x		Comercial
	Sancur		x	Aliment.
	La Vascongada		x	"
	Mackinon y Coelho	x		"
	Calera Avellana	x		Cemento
Cía. Argentina de Cemento		x		"

<u>Figuran en el Ránking</u>	<u>No figuran</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
Loma Negra		x		Cemento
	Corp. Cemento			
	Arg.	x		"
	Cía. Sudameri- cana Cemento		x	"
	Grimoldi	x		Cueros
	Cidec			
	Coplinco			
	Cía. Naviera			
	Perez Companc	x		Naviera
	Fiplasto	x		Conglomerada
Celulosa Arg.		x		Papel
Gillette			x	Metalurg.
Decours y Caboud			x	Comercial
Camea			x	Metalurg.
	Kaiser aluminio		x	"
	Arnco		x	Aliment.
	Orbis	x		Metalurg.
	Insud			
	Capea			
	Longvie	x		Metalurg.
La Cantábrica		x		Tractor
Sta. Rosa			x	Siderurg.
Dálmine			x	"
Tamet		x		Metalurg.
Gurmendi		x		Siderurg.
Shell			x	Petrol.
Esso			x	"
Fiat			x	Auto
Ford			x	Auto
G. Motors			x	Auto
IKA			x	Auto

<u>Figuran en el Ránking</u>	<u>No figuran</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
Mercedes Benz			x	Auto
Safrar			x	"
Chrysler			x	"
Citroen			x	"
Perkins			x	Motores met.
	Buriasco			
	Protto		x	Metal.
	Fab. Arg. de Eng.		x	"
Philips			x	Electrónica
Siemmens			x	"
	Salvo		x	Metalurg.
	Fapesa		x	Electrónica
	G. Electric		x	"
	Kenwood	x		Metal.
	Philco		x	Electrónica
	Pen control		x	Controles
	Danubio	x		Textil
Sudamtex			x	"
	Fialp			"
	Castelar	x		"
	Italar			
	La Hidrófila	x		"
	Textil Oeste	x		"
	Fadeté	x		"
Fabril Financiera		X		Editora
	Muro y Cía.			
	La Plata Cereal Co.		x	Aliment.
	Suixtil	x		Textil
	Angel Estrada	X		Editorial

<u>Figuran en el Ránking</u>	<u>No figuran</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
	La Papelera del Plata	x		Papel
	Witcel	x		"
Duperial			x	Pet. Química
Atanor			x	Química
P.A.S.A.			x	Petroq.
	La Oxígena	x		Química
	Sulfacid		x	"
	Cabot		x	Petroq.
	Dow Chemical		x	"
Electroclor			x	Química
	Cía. Arg. de Fósforo	x		"
Ciabasa			x	"
Ducilo			x	Petroq.
	Copet		x	"
	Ipako		x	"
	Unión Carbide		X	"
	Laborat. Ph. Bardin		x	Química
	Laborat. Szabó	x		"
	Johnson y Son		x	"
	Parafina del Plata	x		"
	Pettraca e H. VASA	x		Vidrio
			x	"
Rigolleau			x	"
	Cerámica San Lorenzo	x		Mat. Const.
	Monofult			
	Iggam	x		" "
	Monsanto		x	Química

<u>Figuran en el Ránking</u>	<u>No figuran</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
	Di Paolo	x		Mat. plast.
	Duranor		x	Química
	Llauró	x		"
	Delbene	x		"
	Guereño	x		"
Pirelli			x	Neumáticos
Di Tella		x		Electromec.
	Mellor Goodwin		x	Instalación
	Cometarsa		x	Mat. Agríc.
Decca			x	Tractores
John Deere			x	"
	Hanomag		x	"
	Patti Vazquez			"
	Iglesias		x	"
	Selsa	x		Textil
	Agrest	x		"
	Estexa	x		"
Molinos Río de la Plata		x		Aliment.
Grafa		x		Textil
Centenera		x		Metalurg.
Alba		x		Química
Cía. Química		x		"
	Química			
	Hoesht		x	"
	Cualicrom			
	Tycora	x		Textil
	Cervecería			
	Cuyo	x		Bebidas
	Bodegas			
	Esmeralda	x		"
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	
49	82	57	62	
=====	=====	=====	=====	

ANALISIS POR RAMA INDUSTRIAL

Alimenticia	13	Papel y editorial	6
Bebidas	7	Química	16
Exportaciones	1	Petroquímica	8
Comerciales	2	Vidrios	3
Cemento	5	Mat. de Const.	2
Cueros	1	Plásticos	1
Marítimas	1	Neumáticos	1
Conglomerados	1	Siderurgia	3
Mat. agrícola	1	Metalúrgica	13
Instalaciones	1	Automóviles	8
Petróleo	2	Tractores	5
Electrónica	6	Textil	12

 119

APENDICE N° 2ENTREVISTA CON EL PRESIDENTE EL 27.10.69

<u>Figuran en el Ránking</u>	<u>Es Ránking</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
Astra		x		
	Arnco		x	Aliment.
Acindar		x		Siderurg.
Alba		x		Química
	Astarsa	x		Const. Naval
Atanor			x	Química
Bonafide		x		Aliment.
	Buriasco			
	Bunge y Born	x		Exportadora
B. Garfunkel		x		Electrónica
	Banco de Galicia	x		Banco
	Bestani			
	Calera			
	Avellaneda	x		Cemento
Cía. Arg. de Cemento		x		"
	Cía. Sudamericana de Cemento		x	"
	Co. Cementera Arg.	x		"
Ciabasa			x	Química
	Cerámica San Lorenzo	x		Mats. const.
Centenera		x		Metalurg.
Cía. Química		x		Química
	Cometarsa		x	Imp. Agríc.

<u>Figuran en el</u> <u>Ránking</u>	<u>Es Ránking</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama</u> <u>Industrial</u>
Camea			x	Metalurg.
	Cura Hnos.	x		Imp. Agríc.
Citroen			x	Autos
Quilmes		x		Bebida
	Cualicrón	x		Textil
	Cía. Arg. de Fósforos	x		Química
	Cayul			
	Bieckert		x	Bebida
	Cinzano		x	"
	Cidec		x	"
	Coplinco			
	Cabot		x	Petroq.

<u>Figuran en el Ráanking</u>	<u>No figuran en el Ráanking</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
	Copet		x	Petroq.
	Caepa			
Chrysler			x	Autos
	Castelar	x		Textil
Fabril Financiera		x		Editorial
Rigolleau			x	Vidrios
	Cía.de Seguros Patria	x		Seguros
Deca			x	Tractores
John Deere			x	
Duperial			x	Química
Ducilo			x	Petroq.
	Di Paolo Hnos.	x		Mat.Plást.
Duranor			x	Química
	Danubio	x		Textil
Dálmine			x	Siderurg.
	Del Valle Ltda.			
	Dow Chemical		x	Química
Decours y Cabaud			x	Comercializ.
	Delbene	x		Química
Pepsi-Cola			x	Bebida
Esso			x	Petróleo
	Edit. Angel			
	Estrada	x		Editorial
	Establecimiento			
	Estexa	x		Textil
	Textiles Ituzaingo			"
	Fialp	x		
Frig.Argentino				Aliment.
	Fapesa		x	Electrónica

<u>Figuran en el Ránking</u>	<u>No figuran en el Ránking</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
	Fibrolin			
	Faber Arg.		x	Lápices
	Fiplasto	x		Conglomerado
Ferrum		x		Metalurg.
	Fábrica A. de engranaje		x	"
Fiat			x	Autos
Ford			x	"
	Febo	x		Seguros
	Gomycuer	x		Cueros
	Grimoldi	x		"
Grafa		x		Textil
Gillette			x	Metalurg.
Gurmendi		x		Siderurg.
G. Motors			x	Autos
	G.Grasso			
	General Electric		x	Electrónica
	Guereño	x		Química
	Hanomag		x	Tractores
	Italar			
IKA			x	Autos
	Insa			
	Ipako		x	Petroq.
	Insud			
	Industrias Atlántidas	x		Textil
	Iggam	x		Mt.Const.
	Johnson		x	Química
	Kaiser Aluminio		x	Metalurg.
	Kenwood	x		"
	Anorena Ayent	x		Aliment.

<u>Figuran en el Ránking</u>	<u>No figuran en el Ránking</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
	La Oxígena	x		Química
	Llauró	x		"
	Longvie	x		Metalurg.
	La Vascongada		x	Aliment.
	La Papelera del Plata	x		Papel
	Laborat. P. Bardin		x	Química
	La Plata Cereal Co.		x	Aliment.
	La Hidrófila	x		Textil
La Cantábrica		x		Tractores
	Molinos Concepción	x		Aliment.
Molinos Río de la Plata		x		"
	Monsanto		x	Química
	Munro y Cía.	x		Textil
	Max Juda	x		Textil
Mercedes Benz			x	Autos
	Mellor Goodwin		x	Inst.
Noel y Cía.		x		Aliment.
	Orbis	x		Metalurg.
Pepsi-cola			x	Bebidas
	Parafina del Plata	x		Química
Pirelli			x	Neumát.
Philips			x	Elect.
	P.A.L.			
	Casimiro Poldo	x		Comercial
	Guillermo Padilla	x		Bebidas

<u>Figuran en el Ránking</u>	<u>No figuran en el Ránking</u>	<u>Nac.</u>	<u>Extranj.</u>	<u>Rama Industrial</u>
	Petracca	x		Vidrios
Perkins			x	Metalurg.
	Protto		x	"
	Philco		x	Electrónica
	Pen Control		x	"
	Pindapoy	x		Bebidas
	Perez Compac	x		Navicias
Refinería de Maíz			x	Aliment.
	Sulfacid		x	Química
Sta. Rosa			x	Metalurg.
Safran			x	Autos
	Selsa			
	Sancor		x	Aliment.
Di Tella		x		Metalurg.
	Suixtil	x		Textil
	Shaves			
	Szabó	x		Química
Sudamtex			x	Textil
Shell			x	Petróleo
Terrabusi		x		Aliment.
Tamet		x		Metalurg.
	Teubal	x		Textil
	Textil Oeste	x		"
	Unión Carbide		x	Química
	Volcán	x		Metalurg.
	Vasa		x	Vidrios
	Viplastic			
	Vicotextil	x		Textil
	Witcel	x		Papel
<hr/> <hr/> 50	<hr/> <hr/> 93	<hr/> <hr/> 67	<hr/> <hr/> 58	

ANALISIS POR RAMAS

Alimenticia	12	Comercial	2
Química	19	Petróleo	1
Electrónica	6	Conglomerado	1
Cemento	4	Vidrios	2
Bebidas	7	Instalación	1
Autos	8	Mat. Const.	2
Metalúrgica	15	Bancos	1
Textil	14	Cía. de Seguros	2
Petroquímica	4	Plásticos	1
Tractores	4	Neumáticos	1
Siderurgia	3	Navicias	1
Vidrios	3	Exportación	1
		Imp. Agrícolas	2

1.5.1 PORQUE SE CONSIDERA SIGNIFICATIVO SU ESTUDIO

Hemos definido al objetivo de este trabajo, como el de establecer cuáles son las opiniones y actitudes del conjunto empresario industrial. Y dijimos también, que entendíamos por éste, al que, dentro de una organización industrial, en un régimen de propiedad del capital privado o mixto, toma decisiones que comprometen, no sólo el futuro de la misma, sino también a aquel que toma decisiones que comprometen a la misma en términos de relación con los Poderes Públicos. Consecuentemente, este sujeto empresario, así definido, puede ser o no propietario del capital.

Mal podríamos entonces enfocar el estudio del empresario industrial argentino, si no establecemos el marco referencial de las empresas argentinas. Cuáles son las que hemos considerado, qué parámetros hemos tomado en cuenta para medirlas; cuál ha sido su génesis y evolución; cuáles son nacionales y cuál es su importancia relativa, por sector, dentro de nuestra economía.

Debemos tener presente, todo el tiempo, la opinión de C. Furtado (1) sobre este particular, cuando afirma: "La emergente y rápida expansión de los conglomerados económicos -firmas que controlan múltiples actividades, relacionadas o no-, constituyen el rasgo más predominante del actual proceso de concentración en los Estados Unidos" ¿Hay acaso alguna razón que nos impida prever que la acción económica en nuestro país, en los próximos años, siga en esta dirección? No. Por el contrario, tal como afirma el mismo autor: "Los estudios empíricos de los procesos de conglomeración ponen en evidencia que las

firmas absorbidas en general, están lejos de ser empresas en declinación. Los conglomerados en expansión buscan, para absorber, empresas en rápido crecimiento o que actúan en mercados cuyas potencialidades son reconocidas" (2).

Existe en nosotros una seria preocupación -que probablemente no afecte sólo a nuestro país, sino a todo Latinoamérica- y es la penetración de economías super-desarrolladas en un medio, en vías de crecimiento. Por ejemplo, el hecho de que en el período 1961-1965 la tasa media del crecimiento anual del PBI fue del 2,8%, mientras que la tasa de incremento anual de las ventas (en dólares) de la industria manufacturera norteamericana, afincada en el país, fue del 16% (3), nos debe inquietar y ayudar a replantear algunas de nuestras opiniones, tal como lo hemos indicado en los capítulos 1.3 y 1.7.

Es nuestra idea, y en ello estamos de acuerdo con C. Furtado (4), que debemos reconstruir el marco teórico referencial al que estábamos acostumbrados, en lo que respecta a la organización de la producción en las economías capitalistas de tipo primitivo. La empresa típica de A. Marshall, como una entidad responsable de la organización de la producción que busca su equilibrio en determinado mercado a través de la maximización de su tasa de utilidad, con una estructura dada por los precios relativos de los factores que intervienen; tiende a desaparecer. El conglomerado -que, tal como lo hemos visto en las líneas anteriores es, esencialmente una amalgama de capacidad gerencial-administrativa y control de una masa de recursos financieros- que toma a su cargo las decisiones de base gerencial-financiera; tendiendo a funcionar en una economía de pre

cios administrados, en la cual la tasa de beneficios tiende a fluctuar en torno a valores que están implícitos en la propia programación de la empresa.

En consecuencia, y como resumen de lo expresado anteriormente, debemos saber que:

- a) Debemos tener en claro que la empresa de tipo marshalliana ha dejado de existir;
- b) que el vacío dejado por su desaparición ha venido a ser llenado -sobre todo en los países que ya han alcanzado un alto grado de desarrollo- por los conglomerados;
- c) que estos conglomerados constituyen en rigor de verdad, un mecanismo esencialmente destinado a encontrar aplicación para el flujo de recursos -tanto de capital como humanos- que él mismo genera;
- d) Que la expansión de estos conglomerados de capital financiero extranjero ha incidido verdaderamente, en América Latina, y muy especialmente en nuestro país, en los últimos años, según se desprende de lo expresado en nuestro punto 1.5.3;
- e) Que como consecuencia de lo anterior y apoyado por el hecho de una muy baja tradición industrial en nuestro país, el empresario industrial argentino -según se desprende de las conclusiones de nuestra encuesta realizada (3.2.5)- ha sido reducido -en la mayoría de los casos- a un papel de dependencia, por lo menos, en lo que respecta a las más grandes empresas industriales de nuestro país;
- f) Y que por último, el hecho expresado en el apartado e), ha influido en nuestro proceso de desarrollo y crecimiento.

1.5.2 DETERMINACION Y ELECCION DEL PARAMETRO PARA ESTABLECER EL RANKING DE LAS EMPRESAS.

Este análisis se realizó considerando a las empresas, por el volumen de sus ventas. La razón de esta elección, es fundamentalmente, de origen práctico, ya que, no se ha podido contar, en la mayoría de los casos, con los datos referidos a sus capitales o activos totales, lo que hubiera servido mejor para los fines de esta investigación.

Quisiéramos de todas maneras recalcar la necesidad de una investigación sobre los activos y/o capitales de trabajos de estas empresas para determinar si existe o no correlación entre las mismas, ya que un concepto subyacente en toda la presente investigación es que el poder económico de una empresa, significa a su vez, un cierto poder político -poder que depende de la particular organización empresarial de que se trate.

En función del ránking de ventas, hemos elaborado los cuadros Nos. 1, 2 y 3, en los que se efectúan un análisis separado de las 20, 50 y 100 empresas más importantes, para un período de diez años, separado de cinco en cinco. La categorización se ha hecho por rama industrial, teniendo en cuenta las definiciones de rama industrial de censo económico de 1963.

1.5.3 ESTUDIO Y ANALISIS DE LAS EMPRESAS QUE FORMAN EL RANKING

Como lo hemos expresado ya en alguna otra oportunidad a lo largo de este trabajo, no era nuestro objetivo partir de la realidad económica actual, o del proceso histórico formativo, para así llegar a definir al sujeto objeto de nuestra investigación; por el contrario, hubiéramos querido avanzar directamente sobre él, pero lo multifacético de sus roles y las características socio-políticas que el empresario industrial debe tener -que por otra parte, es justamente lo que nos ha movido a emprender esta tarea- nos obliga a definir su entorno.

Tal definición nos lleva ahora a estudiar cuáles son las empresas industriales más importantes de nuestro país. Hemos visto ya, porque consideramos significativo su estudio; cuál es el parámetro que utilizamos para definir su grado de importancia y veremos ahora cuál ha sido su evolución, desde 1959 a 1969.

Pero antes de entrar en los detalles, quisiéramos enunciar nuestra idea, que compartimos con R.A. Brady, sobre la empresa de negocios, pero que hasta el presente, no se ha generalizado, pero que, eso sí, vislumbramos como una tendencia manifestada por los entrevistados en nuestra encuesta, según se desprende del análisis y comentarios del punto 3.2.5 y 3.2.6. "El mundo de los negocios va adquiriendo conciencia del alcance que tienen problemas más amplios; se está organizando para atenderlos y resolverlos, y sus esfuerzos colectivos, encaminados a estos fines se van desarrollando en una escala cada vez más vasta. Y a medida que agrupa sus fuerzas,

llega donde se quiera pensar; políticamente, empieza a vérselas en mil y más puntos con "la cuestión social" en todas sus desconcertantes manifestaciones. Al proceder de esta suerte, los negocios organizados se han visto obligados cada vez más a intentar -cuando menos, a desarrollar- nuevas "filosofías sociales" que den satisfacción a las reclamaciones más fundamentales que dividen a sus propios miembros dentro de las capas privilegiadas de la pirámide social y hagan frente al mismo tiempo, a los otros recursos que les lanzan los líderes de las masas populares, las cuales, sin lugar a dudas, tienen, cada vez más conciencia de sus intereses específicos y a menudo contrapuestos (1)

Podemos ahora sí, entrar en el análisis del ránking al que hicimos referencia.

1.5.3.1 LA EVOLUCION DEL RANKING DE 1959 a 1969

CUADRO N° 1

LAS VEINTE EMPRESAS INDUSTRIALES MAS IMPORTANTES

<u>Cant.</u>	<u>Rama</u>	<u>1959</u>		<u>1964</u>		<u>1969</u>	
		<u>Cant.</u>	<u>%</u>	<u>Cant.</u>	<u>%</u>	<u>Cant.</u>	<u>%</u>
20	Alimenticias	7	35,0	4	20,0	3	15,0
23	Produc. Text.	1	5,0	1	5,0	1	5,0
27	Papel	2	10,0	2	10,0	2	10,0
30	Produc.de Caucho	3	15,0	2	10,0	1	5,0
32	Petróleo y carbón	2	10,0	2	10,0	3	15,0
34	Metálicas básicas	1	5,0	2	10,0	2	10,0
37	Maq. y accesorios	1	5,0	-	-	-	-
38	Mat. de transp.	2	10,0	5	25,0	6	30,0
5	Servicios	1	5,0	1	5,0	1	5,0

FUENTE: Revistas Panorama N° y Mercado N°

Ver anexo

En el cuadro N° 1 se puede observar que, de las 20 primeras empresas industriales del ránking; si consideramos 1959, se destacan con un 35.0% (el mayor porcentaje) las industrias manufactureras de productos alimenticios, siguiéndola con el 15,0% la industria del papel, petróleo y automóviles. Las medidas tomadas en 1958, según hemos visto en el capítulo 1.3. originaron una transformación significativa en el ránking, para el año 1964: la rama automotriz crece del 10,0% al 25,0% y la rama de las industrias básicas, del 5,0% al 10,0%. En tanto que la industria alimenticia decrece significativamente en su número; de entre las primeras 20 empresas del país; pasando su número del 35.0% al 20.0%.

Para 1969 podemos observar que la rama automotriz sigue creciendo, llegando al 30,0% que la rama del petróleo crece, llegando al 15,0%; manteniéndose estable las ramas del papel y las de metálicas básicas. Asimismo, la disminución del sector alimenticio entre estas empresas, llega a su menor expresión con el 15,0%.

Como síntesis podemos observar que existe una marcada tendencia de aumento de importancia del sector de la industria automotriz y de las industrias que le están vinculadas, como por ejemplo, la petrolífera; en detrimento de otras ramas industriales, como por ejemplo, la industria alimenticia.

Este hecho puede ser explicado por varias causas, sin embargo creemos que el hecho más importante que produce este proceso es el de una verdadera transformación industrial, en el que las empresas productoras de productos de mayor tecnología y agregado de capital, se destacan del resto. Además, esto rati

fica lo analizado en el punto 1.3, al hacer el análisis de las inversiones y las ramas donde se realizaban las mismas. Para verificar que esta hipótesis es cierta, veamos si es que sucede lo mismo, para el análisis de las 50 y 100 primeras empresas.

CUADRO N° 2

LAS 50 EMPRESAS INDUSTRIALES MAS IMPORTANTES

<u>Cant.</u>	<u>Rama</u>	<u>1959</u>		<u>1964</u>		<u>1969</u>	
		<u>Cant.</u>	<u>%</u>	<u>Cant.</u>	<u>%</u>	<u>Cant.</u>	<u>%</u>
20	Alimenticias	9	18,0	11	22.0	8	160.0
22	Bebidas	1	2.0	1	2.0	2	4.0
22	Tabaco	5	10.0	5	10.0	4	8.0
23	Textiles	4	8.0	2	4.0	1	2.0
24	Calzados y Pr.Text.	2	4.0	1	2.0	1	2.0
27	Papel	3	6.0	2	4.0	2	4.0
28	Editoriales	1	2.0	1	2.0	-	-
30	Caucho	3	6.0	4	8.0	4	8.0
31	Sut.y prod.quím.	5	10.0	4	8.0	3	6.0
32	Petróleo y Carbón	2	4.0	2	4.0	3	6.0
33	Minerales no met.	2	4.0	1	2.0	1	2.0
34	Ind.met. básicas	7	14.0	5	10.0	7	14.0
35	Prod. metálicos	-	-	1	2.0	-	-
36	Maquinarias	-	-	-	-	1	2.0
37	Accesorios y art. elécttr.	3	6.0	1	2.0	3	6.0
38	Mat. y transp.						

FUENTE: REVISTA PANORAMA N°

Y MERCADO N°

Si tomamos a las 50 empresas, observamos que las mismas están constituidas, en 1959, por las alimenticias en un 18,0%, por la industria de metales básicos con 14% y luego tabaco y productos químicos con 10% y la rama textil con 8,0%. Pero la situación se modifica para 1969, en que tanto las empresas de la industria alimenticia como las de la rama automotriz alcanzan ambas el 16% de representatividad.

Por este cuadro, puede afirmarse nuevamente lo expresado cuando el análisis del cuadro N° 1, en que se muestra el deterioro de la participación de la industria alimenticia, subiendo notablemente las automotrices y notándose en cambio, que todavía, las industrias petroquímicas y las metálicas básicas -ejes claves de una política de desarrollo autosostenido- tienen una posición relativa menos importante, pero que su tendencia, es al crecimiento, según se desprende del análisis del capítulo 1.3. Cuando vimos la inversión por rama industrial en el cuadro N° 1.

CUADRO N° 3

LAS 100 EMPRESAS MAS IMPORTANTES

<u>Cant.</u>	<u>Rama</u>	<u>1959</u>		<u>1964</u>		<u>1969</u>	
		<u>Cant.</u>	<u>%</u>	<u>Cant.</u>	<u>%</u>	<u>Cant.</u>	<u>%</u>
20	Alimenticias	17	17.0	22	22.0	15	15.0
21	Bebidas	7	7.0	4	4.0	6	6.0
22	Tabaco	5	5.0	5	5.0	6	6.0
23	Textiles	15	15.0	7	7.0	3	3.0
24	Calzado y conf. prod. text.	2	2.0	2	2.0	1	1.0
25	Madera y corcho	1	1.0	-	-	-	-
27	Papel	3	3.0	3	3.0	3	3.0
28	Editoriales	2	2.0	3	3.0	5	5.0
29	Cuero	1	1.0	-	-	-	-
30	Caucho	3	3.0	6	6.0	5	5.0
31	Prod. químicos	11	11.0	12	12.0	11	11.0
32	Petróleo y carb.	3	3.0	2	2.0	6	6.0
33	Minerales no met.	5	5.0	3	3.0	5	5.0
34	Metales básicos	9	9.0	11	11.0	8	8.0
35	Prod. metálicos	3	3.0	1	1.0	4	4.0
36	Maquinarias	-	-	1	1.0	1	1.0
37	Acc. y art. eléct.	7	7.0	5	5.0	7	7.0
38	Mat. de transp.	4	4.0	11	11.0	10	10.0
5	Servicios	2	2.0	2	2.0	2	2.0

FUENTE: VER REVISTA PANORAMA DE LA ECONOMIA ARGENTINA N° Y REVISTA MERCADO.

Por último, si consideramos el ránking de las 100 empresas, observamos, que para 1959, la rama alimenticia es la que tiene mayor representatividad dentro de las mismas, con el 17.0% luego las textiles con el 15.0% y los productos químicos con el 11.0% mientras que con menor importancia relativa, se presenta la rama de los metales básicos (19.0%) y artículos y accesorios eléctricos con el 7.0%. Diez años después, en 1969 podemos observar que existe una modificación en la estructura del ránking, obteniéndose una base industrial más amplia, con mayor grado de participación de ramas industriales como la eléctrica, bajando en cambio su participación la industria alimenticia.-

Este análisis no puede generalizarse como herramienta de trabajo, si es que no hacemos hincapie en el hecho de que hay industrias que tienen poco peso en número de empresas, pero que el potencial económico es muy grande y concentrado en dos o tres empresas que figuran en los puestos primeros del ránking, tal es el caso de las compañías petroleras. Lo importante de recalcar es este aspecto, a fin de no llevarnos a engaño, respecto a la importancia que dentro del proceso de industrialización, tienen estas empresas.

Como resumen, podemos observar que si hacemos un corte en 1959 y analizamos el transcurso de los 10 últimos años, es perceptible una tendencia muy clara, del aumento de la participación de la industria automotriz y de sus industrias conexas, y un deterioro continuo, de la participación de la industria alimenticia (especialmente de la industria frigorífica), lo que viene a confirmar nuestro supuesto anterior, referido a la -

transformación de nuestra base industrial.

Queda ahora por analizar, que es lo que sucede en cuanto a la propiedad del capital de estas empresas. No hay duda alguna que este es uno de los puntos que mayor controversia ha originado en estos últimos años, no sólo en nuestro país, sino también en los países desarrollados de Europa, como Francia por ejemplo. (1)

La importancia de este tema, se desprende por sí sola, y su inclusión en este trabajo sólo está hecha a nivel enunciativo. De todas maneras, creemos que en un futuro será necesario investigar más en particular esta línea. Sólo nos queda, el explicar porque hemos creído conveniente la introducción de la misma aquí. Es nuestra intención correlacionar las respuestas obtenidas de la investigación de campo, en función de las empresas extranjeras, en relación con las empresas nacionales.

1.5.3.2 En el cuadro siguiente podremos observar cual es la relación entre las empresas nacionales y las extranjeras, sobre un total de 100, dividiendo el análisis, en las 20 primeras, las 50 primeras y el total de 100, para los años 1959, 1964 y 1969.

CUADRO N° 4

	<u>Las 20 primeras</u>		<u>las 50 primeras</u>		<u>las 100 empr.</u>	
	<u>nación.</u>	<u>extranj.</u>	<u>nación.</u>	<u>extranj.</u>	<u>nación.</u>	<u>extranj.</u>
1959	30%	70%	40%	60%	46%	54%
1964	20%	80%	34%	66%	42%	58%
1969	25%	75%	28%	72%	38%	62%

Antes de comenzar con el análisis del cuadro N° 4, creemos con

veniente puntualizar las limitaciones de la metodología que hemos seguido al establecer la nacionalidad de las compañías.

- a) Hemos llamado compañías extranjeras o de control extranjero a las que: 1°) pudimos precisar que tiene ese carácter, sea porque se constituyen en filiales de empresas extranjeras o porque están manejadas por capitalistas no argentinos y 2°) empresas de fuerte participación extranjera, que corresponde a aquellas que el capital extranjero controla más del 30%, o el número de sus directores no argentinos es superior al 80%.
- b) Hemos llamado empresas nacionales a: 1°) las empresas propiedad del Gobierno Argentino, o de economías mixtas y 2°) a las empresas de ciudadanos argentinos o extranjeros residentes definitivos en la Argentina, sin vinculaciones de propiedad con intereses del exterior.

Por último, queremos destacar que el total de los datos, originaron las categorías para la clasificación a que hacemos referencia a nuestro juicio, solo desean servir de indicadores de un proceso o de una tendencia, más que aseveraciones de rigor científico, ya que sólo hemos podido trabajar con supuestos, imposible de verificar mediante un trabajo de campo, o una investigación detallada.

Del análisis del cuadro N° 4 surgen los siguientes comentarios:

- las empresas extranjeras representan un porcentaje extremadamente alto si consideramos las 20 primeras empresas del ránking (oscilante entre el 80% y el 70% para los años considerados). Porcentaje que tiende a aumentar su

significado, si lo relacionamos con que el 20% se halla formado por empresas que pertenecen al Estado o de economía mixta, con lo cual el capital nacional privado, sólo representa el 10%.

Es importante que recalquemos que estas 20 empresas industriales son las más importantes del país y que su facturación, en 1969, igualaba, aproximadamente, al total facturado por las otras 80 empresas consideradas.-

- Si realizamos el análisis sobre la base de las 50 empresas, podemos verificar que la participación de las empresas industriales extranjeras ha ido aumentando, a partir de 1959, en que representaba el 60% del total hasta llegar a representar el 72% en 1969.

No hay duda alguna de que la preocupación a la que hemos hecho referencia anteriormente tiene su base real, y que a esta situación hemos llegado por diversas causas, -que detallaremos en la parte final de nuestra investigación, pero de entre las cuales no podemos dejar de mencionar una política económica del Gobierno a través de la política crediticia y promocional no acorde con la extrema desunidad de nuestro sistema industrial y a la estructura particular de nuestro empresariado.

- Si el análisis lo hacemos considerando a las 100 empresas del ránking, sólo podemos confirmar lo mencionado en los dos apartados anteriores, al verificar que para 1959, las empresas extranjeras representaban un 54% - mientras que para 1969, éstas representaban el 62%.

Es curioso destacar que los distintos gobiernos desde 1959 a

la fecha hayan hecho especial hincapie en el proceso de la industrialización nacional, apelando al empresariado industrial argentino, creando medidas especiales de promoción, que en definitiva, sólo parecieran haber favorecido a las empresas extranjeras.

A fin de terminar con este capítulo y previo a la conclusión parcial del mismo, nos queda por analizar los orígenes de las empresas que forman el ránking.

CUADRO N° 5

ORIGENES DE LAS EMPRESAS

<u>AÑO</u>	<u>NACIONALES</u>			<u>EXTRANJERAS</u>		
	<u>20</u>	<u>50</u>	<u>100</u>	<u>20</u>	<u>50</u>	<u>100</u>
1900-1909	2	3	6	1	4	6
1910-1919	-	2	4	5	9	11
1920-1929	1	4	8	5	7	10
1930-1939	1	3	6	3	8	15
1940-1949	1	4	12	1	4	9
1950-1959	1	2	4	2	2	5

De acuerdo con los datos expresados en este cuadro podemos afirmar que el origen de las 100 empresas industriales más importantes se hallan estructurada de la siguiente manera:

- hasta la 2° Guerra Mundial (1900-1939) se instala el número más notable de las empresas extranjeras, de mayor potencial (el 74%), mientras que las nacionales sólo la mitad lo hizo en ese período (51%).

- en el decenio que abarca de 1940 a 1959, el crecimiento de las empresas industriales de capital nacional, ha sido notablemente mayor que en el decenio anterior, lo que viene a verificar nuestro supuesto del proceso de industrialización acelerado no integrado a partir de la 2ª Guerra Mundial, proceso que adelantamos la afirmación de que, por un lado ha sido consecuencia de la coyuntura y por el otro lado a una política expresa del poder público, y que veremos más adelante como es percibida por el grupo empresarial.

1.5.3.3. En este punto, veremos la utilización del ahorro público por parte de éstas empresas.

CUADRO N° 6

EMPRESAS DEL RANKING QUE COTIZAN
EN BOLSA

<u>Posición</u>	<u>Nacionales</u>	<u>Extranjeras</u>	<u>Total</u>
1 a 20	2	2	4 (14%)
21 a 50	4	3	7 (25%)
51 a 100	<u>11</u>	<u>6</u>	<u>17</u> (61%)
	17	11	28 (28%)

Cuando decidimos investigar el comportamiento de estas empresas en la búsqueda y canalización del ahorro privado, habíamos pensado que el mismo nos podía mostrar qué era lo que pasaba, tanto con las empresas nacionales y extranjera. Pero la realidad observada en el mismo nos de muestra:

- Que tanto las empresas nacionales como extranjeras tienen comportamiento aproximadamente igual en cuanto al interés que manifiestan por la canalización del ahorro privado a través del mercado de valores y;
- que el porcentaje del 28% que el cuadro señala es extremadamente bajo para un sistema industrial que necesita en forma continua y constante de fuentes nuevas, seguras y económicas para la financiación de los planes de inversión corriente o para los planes especiales de expansión. Seguramente este índice sería más bajo aún si excluimos a aquellas empresas que tienen un volumen extremadamente bajo de transacciones de sus valores mobiliarios, pero que, por razones metodológicas, no incluimos su análisis en este trabajo.

1.5.4 CONCLUSIONES

En este capítulo, hemos partido de la importancia que tiene para nosotros y nuestro estudio, la comprensión del proceso del crecimiento industrial, hasta llegar al conglomerado, y del análisis de cuál es en nuestro país, el ránking de las - 100 empresas industriales más importantes. Para ello definimos el parámetro importante; analizamos su evolución en los últimos diez años y determinamos cuáles eran nacionales, y su incidencia en el ahorro público. Y expresamos también, nuestra opinión sobre la tendencia que se manifiesta en cuanto a la conciencia sobre "la cuestión social" y la "filosofía social" en el mundo de los negocios. Lo que es importante, a fin de ver claro cual es la relación con todo lo que hemos dicho y el objetivo de nuestro trabajo -que se ve materializado, en la encuesta, cuyos resultados se hallan en el capítulo 3.2- es leer cuidadosamente lo escrito por T. Veblen (1) "El objeto del hombre de negocios consiste en lograr el mayor beneficio de su negocio. Le interesa, evidentemente, acortar el proceso mediante el cual obtiene sus réditos o en otros términos, acortar el período en que evoluciona su capital" y "los intereses de los directores de una Sociedad Anónima no necesitan entonces coincidir con los intereses permanentes de dicha sociedad como empresa en marcha, ni tampoco con los intereses que la comunidad tiene en el eficiente manejo de la firma como empresa industrial. A la comunidad le interesa que la empresa sea conducida de modo tal que permita obtener la mayor y mejor producción de bienes y servicios; en cambio el interés de la Sociedad Anónima como empresa en marcha estriba

en que sea manejada con vistas a mantener su eficacia y a vender a los mejores precios que se puedan obtener a largo plazo, con una producción tan grande como sea posible".

Del riguroso equilibrio entre posiciones tan claras, se trata cuando hablamos de crecimiento armónico, desde el punto de vista económico-social.-

1.6 ANALISIS DE LOS DIRECTORIOS DE LAS 100 EMPRESAS INDUSTRIALES MAS IMPORTANTES.

Nuestro objetivo al enfocar el estudio de los directorios de las 100 empresas industriales más significativas, fue el de poder determinar si existe o no alguna vinculación entre las mismas.

Pero, sabíamos de antemano, que de existir esta interrelación, sería sumamente complejo- prácticamente imposible el de determinar, si esta relación entre los miembros de los directorios se debía a alguna relación con la propiedad del capital, o si simplemente se trataba de una vinculación de tipo personal, basada en el prestigio o la capacidad técnica de la persona que figuraba en varias compañías. Antes de entrar en materia, quisiéramos explicar la metodología seguida y los inconvenientes que se plantearon.

1.6.1 Tomamos el ránking de las empresas de mayor venta en el año 1959-60(1) dado que era el único año en que se podría obtener los directorios completos de todas ellas. (2). Esto, si bien desactualiza un poco la investigación al presente, sirve en cuanto tendencia, dado que podemos agregar lo ya expresado en los capítulos 1.2.1, 1.2.2 y 1.2.3 y suponer como hipótesis de trabajos futuros, que el grado de relación entre los directorios de las 100 empresas industriales de mayor venta, tiende a crecer.

En el apéndice N° 1 de este capítulo, se hallan enumeradas y clasificadas todas las empresas vinculadas. En el mismo, se indica además, cuál es la ubicación de dichas

empresas y el ránking de las mismas. Podemos observar asimismo -y como hecho destacable - que la empresa estatal, SEGBA, que ocupa en el ránking, el puesto 5º, se encuentra vinculada por los miembros de su directorio o sus síndicos, a 7 empresas, todas ellas de capital extranjero.

- 1.6.2 Luego de realizado el análisis anterior, decidimos tabular los resultados del mismo, a fin de determinar cuál es el grado de relación entre los directorios, en función de sus capitales. Y éste es el resultado:

CUADRO N° 1

RELACION EN FUNCION DE LA PROPIEDAD DEL CAPITAL

Empresas Extranjeras entre sí	50%
Empresas Extranjeras y nacionales entre sí	30%
Empresas Nacionales entre sí	20%

Podemos observar que la relación entre sí, entre las empresas extranjeras, representa el 50% del total de las relaciones establecidas.

Las vinculaciones mixtas, es decir entre empresas nacionales y extranjeras es del 30%. Y por último, las relaciones entre las empresas nacionales entre sí, sólo representan el 20% del total de vinculaciones.

Ahora bien, estos porcentajes están referidos al total de las vinculaciones existentes, que en las 100 primeras

empresas, significan 162 relaciones -desde el punto de vista individual- y representan a 63 empresas vinculadas. Esto a nuestro entender, nos indica un claro origen común de capitales extranjeros, y que en la mayoría de los casos, representan inversiones en el mismo área o complementaria, o de partes. En tanto que el caso de las vinculaciones de las empresas nacionales, es sumamente pobre y débil de por sí. Además si a la cifra señalada, le restamos lo que significa la relación del grupo Bunge y Born y Siam, la relación entre las mismas es prácticamente inexistente.

- 1.6.3 Otra forma de expresar lo mismo, es señalar cuál es el porcentaje de empresas relacionadas, tomándolas en cuenta separadamente.

CUADRO N° 2

	<u>Relacionadas</u>	<u>No relacionadas</u>
Nacionales	54%	46%
Extranjeras	70%	30%

A partir de los conceptos expresados anteriormente y del análisis efectuado; hemos rastreado cada una de las vinculaciones y luego, confeccionado un listado de empresas claramente vinculadas por dos o más miembros del directorio.

El primer caso que consideraremos, lo constituyen 4 empresas de capital nacional; que constituyen lo que llamaremos el grupo Bunge y Born, que está constituido por

las siguientes empresas:

Molinos Río de la Plata, Grafa, Compañía Química y Centenera, así como la Compañía de exportación; este grupo solo presenta una vinculación con una empresa externa al grupo (vinculado a la empresa Ducilo). En este grupo, los capitales tienen, probablemente el mismo origen y de las cuatro señaladas (Molinos Río de la Plata, Grafa, Compañía Química y Centenera) 3 ocupan lugares entre las 50 primeras del ránking.

El segundo grupo que podemos encontrar, podríamos designarlo, como "de núcleo italiano". Ahora bien, distinto al que acabamos de analizar. En primer lugar, porque se trata de vínculos entre empresas de capital nacional y empresas extranjeras, y en segundo lugar, porque todas las empresas miembros del grupo tienen innumerables vínculos fuera del mismo, que incluye en total, a 20 empresas. La relación descrita anteriormente, la veremos más clara, en el siguiente gráfico:

		Carma
Dálmine	Cinzano	Rycsa
Siambretta		Gral.Motors
SIAM	Pirelli	Cel.Arg. Electr.
Tamet		Fab.Fin.
La Oxígena		Pap.Arg.- Duperial
INTA		Atanor
		Sniafa Campomar
		Francia

Las demás vinculaciones -que están indicadas en el apéndice N° 2, nos señala, no tanto, la constitución de grupos como los anteriores, si no las empresas que pertenecen, en 3 casos a una misma rama industrial y en otros 2 casos, a una rama industrial completamente diferentes. Y en la mayoría de las empresas consideradas, se trata de compañías extranjeras. Por último, señalamos en el mismo anexo, un grupo integrado homogéneamente por empresas del ramo textil, todas de capital nacional.

Podemos entonces, afirmar que el 26% del total de empresas del ránking se encuentran participando en grupos, y que la mitad de los grupos están integrados por empresas que pertenecen a la misma rama de actividad industrial.

1.6.4

En el anexo N° 3 podemos observar las empresas, por orden en cuanto al número de vinculaciones con otras empresas. Esto simplemente aclara algunos conceptos expresados anteriormente. A mayor número de vinculaciones, mayor es la fusión de esa empresa con otra, ya que la mayor parte de los vínculos (esto sucede en las muy vinculadas) se dirigen a otra empresa con exclusividad. En el cuadro N° 3 podemos observar las vinculaciones que establecen los 68 miembros directivos de empresas que aparecen en más de un directorio.

CUADRO N° 3

<u>TIPO DE VINCULACION</u>	<u>EN NUMERO</u>	<u>EN PORCENTAJE</u>
Entre 2 empresas	48	70 %
Entre 3 empresas	12	18 %
Entre 4 empresas	6	9 %
Entre 5 empresas	1	1 %
Entre 6 empresas	-	
Entre 7 empresas	<u>1</u>	<u>1 %</u>
	68	99

Como se puede observar, el grado más alto de vinculación se produce entre 2 empresas (el 70%), pero no es de despreciar el grado de vinculación que se produce de 3 a 7 empresas, que es del 29%.

Hasta este punto hemos visto cuál es el grado de vinculación que existe entre las empresas consideradas. Es importante que veamos ahora, cuál es el tipo de vinculación a la que hemos hecho referencia. La mayor parte de estas vinculaciones se produce a través de los miembros directivos, como se desprende del cuadro N° 4. El resto se produce a través de sus síndicos.

Lo que creemos, es que habría que investigar sobre el particular, a fin de determinar si esas relaciones son simplemente profesionales, o si tienen otra significación. De todas maneras, ese creemos, puede ser el objetivo de otro trabajo. Nosotros sólo la enunciamos.

CUADRO N° 4

Por cargos directivos	113	70%
Por síndicos	<u>49</u>	<u>30%</u>
	162	100

Nos importa ahora determinar, donde se produce el mayor número de vinculaciones; es decir, en qué categoría de empresas. Porque obviamente, si las vinculaciones se producen entre las que ocupan los primeros puestos del ránking está señalando un mayor índice de vinculación entre el capital financiero -industrial más grande, que en el resto. En el cuadro N° 5, podemos observar que es lo que sucede.

CUADRO N° 5VINCULACIONES (RELACION NUMERICA)

<u>Posición en el</u> <u>ránking</u>	<u>N° de Vincula-</u> <u>ciones</u>	<u>N° de</u> <u>Vinculad.</u>	<u>Por-</u> <u>centaje</u>
1-20 primeras	36	15	75%
21-40	40	14	70%
41-60	28	11	55%
61-80	30	13	65%
<u>81-100</u>	<u>28</u>	<u>10</u>	<u>50%</u>
100 empresas	162	63	

Es notable que entre las 20 primeras empresas del ránking, 15 se hallan vinculadas. Esto viene a confirmar en algo nuestros supuestos anteriores en los capítulos 1.2 y 1.5, y en lo que va del desarrollo de este capítulo.

Creemos importante determinar ahora cuál es el porcentaje de vinculación por cada empresa vinculada:

(162 : 63 = 2,5) 2,5 de vinculación, que creemos suficientemente significativo, y esta relación tiende a aumentar su importancia, en la medida que observamos, que el total de directores vinculados a las 63 empresas es de 68, -número suficientemente reducido- si tomamos en cuenta que los directores analizados de las 100 empresas del ránking, supera el número de 1000.

Antes de terminar con el desarrollo de este capítulo, quisiéramos hacernotar dos características de algunos empresarios, que no surge de los cuadros anteriores:

a) en primer lugar existen muchas empresas cuyo núcleo directivo está constituido por un sólo grupo familiar, y que no son integrantes de otras empresas: suponemos que éstos serían grupos que inicialmente desarrollaban actividades comerciales, y que luego por expansión del mercado, y por necesidad, trasladaron su centro de actividades al campo industrial y b) en segundo lugar, vemos otra forma de combinación familiar, que la constituyen empresas que presentan en sus cuadros directivos, por lo menos un miembro, cuyo apellido coincide con varios miembros de otras tantas empresas. Y podemos suponer, como una primera aproximación, que existen entre ellos, lazos de parentescos, lo que no deja de ser, un modo indirecto de vinculación a dichas empresas.

1.6.5 Nos queda ahora por analizar cuál es la vinculación que existe entre los directores de las empresas considera-

das y los gobiernos nacionales; a través de sus ministros y secretarios de Estado.

Para esto, dada la escasez de material existente, seguiremos la obra de J.L. de Imaz (1)

Tal como lo señala este autor: "... a tenor de la muestra de 1961, los empresarios representaban el 36% de los cargos ministeriales" y agrega más adelante: "los empresarios, sin cohesión de grupo, no podían, ninguno de ellos, asumir la representación de todo un sector social nuevo y en ascenso. En algunos casos -en el gabinete de 1961- porque cada ministro empresario representaba una central distinta, y algunas opuestas entre sí. Y otras veces, porque todo un equipo empresarial en la conducción económica, era expresa o implícitamente desautorizado tanto por la una como por la otra". (2)

En el cuadro siguiente puede observarse la participación porcentual, por grupo ocupacional, en los elencos gobernantes:

CUADRO N° 1

ELENCOS GOBERNANTES POR GRUPOS OCUPACIONALES

	<u>1936</u>	<u>1941</u>	<u>1946</u>	<u>1951</u>	<u>1956</u>	<u>1961</u>
Militares,	8	8	20	19	42	4
Abogados	69	92	30	23	20	52
Empresarios	16	8	10	--	24	32
Políticos profesionales	23	38	20	15	--	36

Fuente: J.L. de Imaz, los que mandan, pág. 23

Como podemos apreciar claramente, el nivel del grupo o-

cupacional empresario crece notablemente a partir de 1956, lo que viene a ser coincidente con lo expresado en los capítulos 1.2.1; 1.2.3 y 1.4.3. Sin embargo, lo que llama poderosamente nuestra atención en el cuadro N° 1 es que para el elenco gubernamental de 1950, la participación del sector empresario sea nulo. Y la única interpretación que encontramos a este hecho, es que en 1951, el gobierno peronista, era fundamentalmente, un movimiento populista. Como afirma J.L. de Imaz: "En el elenco de 1946 figuran empresarios, comerciantes e industriales, propietarios de "sus propias empresas", "patrones" personales, capitanes de industria, arquetípicos de las formas poco evolucionadas del capitalismo, a tono con la situación empresarial de la época. Lejos de ser ascetas -como correspondería a los jefes de industria del primer período capitalista-, buscaban el respaldo directo del poder político como un medio para consolidar su empresa". (3).

Con respecto a nuestro objetivo de plantear aquí, la relación entre los directivos de las empresas más importantes y el gobierno, diremos que el determinar la misma, es un objeto que escapa a nuestra capacidad de análisis, pero proponemos. -Y creemos que a los efectos del tema de nuestro trabajo será lo mismo -estudiar cuál es la relación entre los directores de las empresas que tienen autorización para cotizar en bolsa y los elencos ministeriales de los gobiernos de 1955 a 1970. Hemos utilizado para ello la edición de 1960, de Directorios de Sociedades Anónimas y las nóminas completas de ministros y secretarios de Estado. (Ver

anexo L)

Del análisis de los mismos surge el cuadro N° 2.

CUADRO N° 2

	<u>1955-58</u>	<u>1958-62</u>	<u>1962-63</u>	<u>1963-66</u>	<u>1966-70</u>	<u>1970</u>
Cant.de Secret. de Estado	34	66	65	21	39	21
Pert. a Director. de S.A.	17	33	34	6	22	10
Relac. Porcent.	50,0%	50,0%	52,3%	28,5%	56,4%	47,6%

Del análisis del mismo se desprende que en los Gobiernos de Aramburu y Frondizi, la participación del empresario en el elenco gubernamental fué similar y alcanzó un alto porcentaje. El Gobierno de Guido, primero por la poca duración, y segundo por la poca estabilidad de sus miembros- casi el mismo número de secretarios de Estado que Frondizi en cuatro años- no permite, con su 52,3%, conclusiones valideras, salvo que, se haya tratado, en la mayoría de los casos, de llevar nombres prestigiosos. Lo que sí es interesante de señalar, es la baja participación del grupo empresarial durante el gobierno de Illía -el 28,5%-, hecho que concuerda con las manifestaciones de los empresarios entrevistados en nuestra encuesta y que se hallan expresada en el punto 3.2.5 con respecto a la baja o prácticamente nula identificación del conjunto empresarial con el Gobierno radical.

Por último, es de remarcar, el alto grado de participación

del conjunto empresario en el Gobierno de Onganía, el 56,4%. Como vemos, al alejarse de la escena política a los partidos políticos tradicionales, el empresariado, trata de articular, de alguna manera sus intereses, asumiendo su propia representación. De todas maneras, históricamente, esto se convierte en un acto fallido y se inicia un nuevo proceso: hasta qué medida es un nuevo proceso, o un nuevo ciclo, sólo el paso de otros años nos lo permitirá juzgar.

APENDICES DEL CAPITULO 1.6

APENDICE N° 1

Relaciones entre los miembros de Directorios de las 100 Em-
presas más importantes 1960

Posición en el
rânking

1.7.72	Shell - Kaiser - Minera Aguilar
2.36	Esso - Rycsa.
4.30	Molinos - Grafa
5.32	Segba - Standard Electric
5.32.67.86	: " " " Squibb - Colgate
5.22.31.53.72	" Tab Nobleza - Falcon Calvo - Camea- Minera Aguilar.
7.12.42.67.76 83-98	Kaiser - Alpargatas - CAC Postland - Squibb - Anderfon - Lever Hnos. - Selsa
8.33	Fiat - Loma Negra
10.16	Armour-F. La Blanca
11.60	Acindar - Atanor
12.68	Alpargatas - Rigolleau
12.68	" "
13.19.38	Celulosa - Pirelli - Fabril Financiera
13.38.97	" " " Electroclor.
13.38.97	" " " "
13.97	" " " "
13.38	Celulosa - Pirelli
15.88	Siam - Siambreta

15.29.88	Siam Dalmine Siambreta
15.21.89	" Tamete La Oxigena
15.88	" Siambreta
15.80.88	" Inta "
15.29.88	" Dalmine - Siambreta
15.88	" - "
17.18.42.67	Goodyear - Ducilo - CAC Portland Squibb
17.18	" "
18.41.65	Ducilo - Cía. Química Centenera
19.60	Pirelli - Atanor
19.38.43.51	" Fabril-Papelera Argentina -Sniafa
19.29	" Dalmine
21.68	Tamet - Rigolleau
21.80	" Inta
22 31.72	Nobleza - Falcon Calvo - M.Aguilar
23.25	Italo - Nestlé
23.25	" "
25.26	Nestlé - Santa Rosa
27.63	La Cantabrica - Bagley
29.46	Dalmine - Cinzano
30.41	Grafa - Cía. Química.
30.41.65	" " Cementera
32.96	Standard Electric - Hiram Walker
32.54.75	Standard Electric - Ciabasa - National Ledad
32.54	" - "
33.74	Loma Negra - Saint
35.97	Duperial - Electroclor
35.97	" "

35.97	Duperial - Electroclor
35.97	" "
35.97	" "
35.97	" "
36.46	Ryrsa - Cinzano
38.43	Fabril - Papelera Arg.
40.94	Piccardo - La Hidrófila
41.65	Cía. Química - Centenera
45.87	Sudamtex - Gno. Padilla
46.66.71	Cinzano - Carma - Gral. Motors
46.36	" - Ryrsa
51.59	Sniafa - Campomar
51.59.100	" " - Francia Arg.
51.60	" - Atanor
51.63	" - Bagley
55.86	Coca-Cola-Colgate
59.79	Campomar - Lanera Argentina.
67.68.78	Squibb - Rigolleau - La Forestal
68.78.83.96	Rigolleau - La Forestal - Lever - Hiram Walker
79-100	Lanera - Arg. Francia Arg.
79-100	Lanera - Arg. Francia Arg.
79-100	" "

APENDICE N° 2

	Alpargatas	(12)	
	Rigolleau	(68)	
Igual Rama	Celulosa		También
Industrial	Fabril Financiera		Rirelli - Electroclor
	Italo		
	Nestlé		
Igual Rama	Standard Electric		
Industrial	Ciabasa		
Igual Rama	Duperial		
Industrial	Electroclor		
	Sniafa		
Textil	Campomar		
	Francia Arg.		
	Lanera Argentina		

APENDICE N° 3Empresas de Mayor Vinculación

	<u>N° de Vinculaciones</u>
Electroclor	(8)
Siam	(7)
Fabril F.	(6)
Duperial	(6)
Siambretta	(6)
Celulosa	(5)
Standard Elec.	(5)
Sniafa	(5)
Rigolleau	(5)
Pirelli	(4)
Dalmine	(4)
Cía. Química	(4)
Cinzano	(4)
Squibb	(4)
Lanera Arg.	(4)
Francia Arg.	(4)

1.7.1 EL PROBLEMA DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA AL PAIS

Quisiéramos comenzar este capítulo -que consideramos muy importante y al que asignamos un especial significado, tanto por el momento económico-político por el que atraviesa nuestro país, como desde el punto de vista histórico- con una cita (muy exacta y que nos ayudará a comprender mejor aún ciertos aspectos) de P. Baran y P. Sweezy (1): "Bajo el capitalismo, la forma superior del éxito es la propiedad de los negocios, y bajo el capitalismo monopolístico, la forma superior de los negocios, es la gran empresa". Porque debemos tomar debida nota que, en la gran empresa, gran parte de las utilidades; se invierten en investigación y desarrollo, que es la nueva forma de inversión del capital.

Antes de comenzar con el desarrollo de este capítulo, quisiéramos enunciar algunos conceptos que nos parecen claves.

Algunos conocimientos tecnológicos básicos están disponibles en forma gratuita -son los conocimientos que el uso o la costumbre van incorporando a la vida diaria- por medio de publicaciones, informaciones y asistencia técnica; y otros, pagándolos, por medio de patentes. Pero, los conocimientos técnicos más avanzados y más reservados, muchos de ellos no registrados en patentes, sólo resultan transferibles con el capital proporcionado por medio de la inversión directa, y a veces sin capital, por medio de royalties.

Según Rosenstein-Rodan (2) se trata de saber cómo y en qué casos, costaría menos la adquisición de licencias sin una participación accionista. Pero, ordinariamente, los inversionistas extranjeros no se muestran dispuestos a vender la

tecnología más reciente o a conceder acceso a ella si no poseen por lo menos la mayoría del capital y el control de la empresa. Las licencias que venden sólo se refieren a tecnología anticuadas, al menos respecto de otras más modernas.

Y esto es más visible aún, en las industrias de base.

En este sentido, queremos afirmar nuestra opinión con lo sustentado por A. Ferrer (3) "... son conocidos el lugar estratégico que las industrias básicas ocupan en la estructura industrial de un país y la necesaria concentración de la producción para obtener las economías de escala. Lo dicho indica la necesidad de explicitar el rol de capital extranjero - en sus variantes de inversiones directas, préstamos y tecnología- en el desarrollo de las industrias básicas, tanto en; cuanto al monto de recursos a obtener del exterior como al control de los nuevos proyectos. Si se considera imprudente que la inversión privada directa del exterior adquiera posiciones monopolísticas y oligopólicas en las industrias de base, se advierte la necesidad de programar el "mixing" adecuados de capitales nacionales e inversión del exterior en el financiamiento del desarrollo industrial de base. Lograr un "mixing" que asegure un flujo suficiente de recursos del exterior al mismo tiempo que preserve el rol protagónico del capital nacional, público y privado, en el proceso de desarrollo, es uno de los problemas más sutiles que debe enfrentar la política económica".

Y no debemos olvidar que la transferencia de tecnología al país, es una faceta más de la política económica.

1.7.2 LA FILOSOFIA SUBYACENTE

Podemos afirmar, que, en los últimos años, el crecimiento de los sectores más dinámicos se ha visto asociado en general a la importación de tecnología.

Creemos que la tradicional vulnerabilidad externa de nuestro desarrollo corre serio peligro de agravarse si no se actúa frente a esta tendencia, tratando de aminorar nuestra dependencia de la tecnología extranjera y a revertir, en consecuencia, el signo de nuestra balanza de pagos tecnológica. Esto importa asumir una actitud frente a la importación de tecnología, que es y seguirá siendo necesaria, pero que no puede continuar ingresando en forma indiscriminada como hasta el presente.

Nosotros consideraremos -como hipótesis, y sujeta a que las comprobaciones posteriores que realizaremos a lo largo de este trabajo, nos lo demuestre- que el país se halla en condiciones de asumir el desafío de establecer reglas para el ingreso de tecnología al país.

La piedra angular de todo sistema de desarrollo de tecnología propia debe tener como fundamento una buena cantidad y calidad de recursos humanos, que es el ingrediente básico de todo esfuerzo en ciencia y técnica.

La constitución de elencos de investigadores de jerarquía, consustanciados con los problemas del país, creemos que será el instrumento más adecuado, tanto para el aporte de soluciones originales como para la adaptación de tecnologías importadas o la selección de las que mejor se adapten a las necesidades del país.

Es nuestra idea que, para que sea efectivo el aporte científico-técnico nacional, deben existir dos condiciones:

- a) un acuerdo general sobre la necesidad de incorporar ciencia y tecnología a la producción;
- b) la creación de las condiciones institucionales adecuadas para proveer ese aporte

Hemos visto ya, que es sumamente difícil en países en vías de desarrollo, que se presenten ambas condiciones en forma generalizada, y mucho menos aún que las fuerzas de producción expresen ese tipo de demandas; la estructura de dichas fuerzas lo hace poco probable

Como vemos, el simple planteo de la necesidad y la solución de una política referente a la transferencia de tecnología, implica que el problema tiene aspectos que apuntan directamente hacia una reorganización de la economía del país, ya que la demanda que la producción puede expresar al sistema científico-técnico depende del éxito de las políticas generales de desarrollo que se pongan en ejecución

1.7.3 CUAL ES LA SITUACION ACTUAL

Hemos tratado con detenimiento los aspectos económicos y sociológicos de la variable dirigente argentina, en el punto 2.4.2.1 y 2.4.2.2; quisiéramos que este punto se integre, en el pensamiento del lector, a fin de tener claro cuál es nuestra opinión acerca de la situación actual.

1.7.3.1. El desarrollo económico argentino, particularmente de los sectores de la industria y de los servicios de infraestructura, se ha apoyado fuertemente en la importación de tecnología.

Dicha importación tiene lugar en todos los países, y evidentemente nuestro país no puede evitar realizarla en fuertes cantidades en la presente etapa de nuestra industrialización, en la que el país se va internando en nuevas áreas productivas cada vez más complejas. Pero esta importación trae aparejada diversos problemas, como el alto costo que representa y la posibilidad de que las técnicas importadas no sean las más adecuadas para las condiciones locales, particularmente en lo que respecta a las escalas de producción; y además, creemos que el país no debe ni puede resignarse a un estado permanente dependencia tecnológica, sobre todo, teniendo en cuenta nuestro objetivo de llegar a ser una economía industrial integrada.

La tecnología se importa, -como ya lo hemos señalado en el punto 1.7.1- de diversas maneras: a través del conocimiento individual, de libros, de revistas y otras publicaciones, del asesoramiento técnico extranjero ,

de compra de maquinaria, de acuerdos de "know-how" y licencias, de patentes. Hay tecnologías cuyo acceso es más o menos libre, no estando protegidas por patentes o secretos comerciales, pero este no es el caso de las industrias más avanzadas en las que en general ha de recurrirse a un acuerdo específico que proporciona a la empresa el conocimiento de detalle o "know-how", que es objeto de una licencia, con o sin la compañía de patentes y marcas. Ello origina el pago de regalías y de servicios técnicos. Los pagos por estos conceptos representaron para nuestro país un saldo negativo de la balanza de pagos, equivalente, aproximadamente a u\$s 90 millones en 1968 (1) de acuerdo a datos del B.C.R.A., lo que muestra la importancia de los mismos.

Lo que cabe que nos preguntemos es si el país -como en todo- le está sacando todo el provecho posible de esta inversión, o sea, si se está realizando una selección técnica correcta de los conocimientos tecnológicos importados; si se los está comprando en las mejores condiciones posibles, y si se los está utilizando apropiadamente a través de un proceso de adaptación a nuestras condiciones locales.

Nosotros -en este trabajo- sólo podemos responder a la pregunta formulada en las líneas anteriores, diciendo que nuestra información es fragmentaria, dado que no se dispone aún de un análisis exhaustivo de estos problemas, y cuya realización, es impredecible.

Es nuestra idea de que hay ya indicios de que la selección de tecnología no se realiza siempre con el cuidado necesario; basta que hagamos referencia a las numerosas instalaciones industriales que están sobredimensionadas respecto al mercado local, o que implican un alto coeficiente de elementos importados por la sujeción a una tecnología no adaptada a las condiciones de oferta de la producción nacional.

Podemos afirmar que muchas firmas han aceptado condiciones poco favorables en sus convenios de compra de tecnología en virtud de no tener disponible el necesario apoyo técnico, lo que les ha impedido negociar adecuadamente y en algunos casos las lleva a recurrir innecesariamente a la tecnología extranjera. También es de común conocimiento la exagerada forma en que nuestra industria ha comprado marcas en años recientes, sin que ello implicara mayor transferencia de conocimientos en muchos casos. Muchos acuerdos, por otra parte, restringen la exportación de bienes fabricados bajo licencia. En lo que a patentes se refiere, el patentamiento de inventos de origen argentino representa hoy una proporción apreciablemente inferior del patentamiento local de hace veinte años; el patentamiento de origen extranjero parece ser utilizado en algunos casos con fines monopólicos. Las reglamentaciones hoy vigentes no son favorables al desarrollo tecnológico de origen nacional. Finalmente, hay evidencia que

el esfuerzo nacional en adaptar, asimilar y extender la tecnología importada es sumamente débil, como lo demuestra el bajísimo gasto en investigación y desarrollo experimental (2) en nuestras empresas industriales cuando se lo contrasta con los pagos en concepto de licencias.

Sostenemos que la posibilidad de realizar un mejor aprovechamiento de nuestro gasto en tecnología importada, mediante una compra más cuidadosa y una adaptación e implantación más correcta de esa tecnología, depende fundamentalmente de que el país cuente con una infraestructura científico-técnica bien montada y equipada con personal del más alto nivel. En nuestra idea, las actividades de esta infraestructura, por otra parte, deben ser instrumentales para aminorar la dependencia tecnológica del país mediante una acción fuerte y profunda destinada a la producción de tecnología nacional y su incorporación al sistema productivo.

Una acción tal se basa en los países avanzados en un esfuerzo concentrado y orientado que reúne tres elementos fundamentales:

- gobierno;
- infraestructura científico-tecnológica, y
- estructura productiva y empresarial.

El grado de desarrollo de un país puede ser medido por la magnitud alcanzada por esos tres elementos

y por la fluidez de las relaciones que los vinculan entre sí.

Puede caracterizarse a la Argentina por una estructura de cierta envergadura en la producción de bienes y servicios, que coexiste con una infraestructura científico-tecnológica aún débil, que podría ser alimentada por una fuerte oferta de recursos humanos, en especial de nivel universitario.

Pero la falta de oportunidades para nuestro personal científico y técnico ha desembocado en cambio en el conocido "brain drain"; el éxodo de ese personal. Una indicación de la magnitud de dicho éxodo está dada por el número de profesionales y técnicos argentinos admitidos como inmigrantes en los Estados Unidos entre 1950 y 1966, que llegaba a alrededor de 6.500 . (3).

Es evidente que ha habido poco aprovechamiento de esos importantes recursos, los que no han sido demandados adecuadamente ni por nuestros sectores productivos ni por nuestra área de ciencia y técnica.

- 1.7.3.2 La estructura productiva considerada como consumidora de tecnología cobra principal importancia a través de la producción industrial. Esto es obvio. Si nos limitamos al sector industrial es interesante ubicar el esfuerzo de investigación argentino en relación a los pagos al exterior en concepto de tecnología y referir esto a las informaciones que tenemos de otros países.

Si bien no poseemos datos precisos para la investigación industrial, hay estimaciones que nos pueden dar un orden de magnitud. Así en 1968 los gastos de investigación en empresas argentinas era del orden de los 1.000 millones de pesos. (4). En cuanto a los pagos en concepto de tecnología y referir esto a las informaciones que tenemos de otros países.

Si bien no poseemos datos precisos para la investigación industrial, hay estimaciones que nos pueden dar un orden de magnitud. Así en 1968 los gastos de investigación de empresas argentinas era del orden de los 1.000 millones de pesos. (4). En cuanto a los pagos en concepto de tecnología el cuadro N° 2 del apéndice transcribe recientes estimaciones. Resulta claro que la Argentina, similarmente a España, tiene una posición muy diferente a la de los demás países; está gastando mucho menos en investigación industrial propia que en compra de tecnología externa. Ello significa que no hay un esfuerzo científico-técnico interno que permita prolongar y desarrollar la tecnología importada, ni asimilarla y evaluarla debidamente siquiera.

Otras conclusiones importantes se deducen de ese cuadro:

- a) No pueden aducirse limitaciones financieras, cuando existen fondos para comprar tecnología extranjera por más de

64 millones de dólares, frente a los cuales resultan irrisorios los 3 millones de dólares que se gastan en el país en el seno de las empresas.

- b) La trascendencia que adquiere el monto de estos pagos por compras de patentes y licencias, que alcanza un porcentaje considerable de la balanza corriente (19% en 1966 y 67) siendo de destacar que la magnitud real de lo que se gira al exterior por este concepto, tanto en forma directa como indirecta, probablemente supere ampliamente las cifras consignadas.

La falta de una tradición técnica nos ha arrastrado a convertirnos en simples imitadores en amplios campos de la actividad industrial, a pagar regalías por esas imitaciones, a soportar restricciones de exportación frecuentemente asociadas con los productos que se fabrican bajo licencia extranjera.

El espejismo de las ventajas a corto plazo de una tecnología importada supuestamente menos costosa está introduciendo limitaciones muy serias en nuestras posibilidades de evolución a mediano y largo plazo.

Una política científico-técnica bien estructurada es fundamental para apoyar un desarrollo basado más en la innovación que en la imitación. Sólo a

través de un esfuerzo continuado de investigación y desarrollo técnico se conseguirá el encadenamiento de las innovaciones que elevan la eficacia de los procesos de producción de bienes y servicios, y que permitan incidir en los mercados de exportación en los que la demanda internacional crece más rápidamente.

El objetivo de esta política deberá ser la de aminorar la dependencia tecnológica del país, romper el cerco de dependencia tecnológica en que se encuentran nuestras actividades productivas, constituir una capacidad propia de decisión en materia tecnológica y avanzar hacia la creación propia de tecnología.

Este objetivo debe ser fijado necesariamente a mediano y largo plazo, puesto que las acciones emprendidas requieren un tiempo de maduración relativamente largo. Pero estas acciones deben ser tomadas de inmediato a fin de evitar dilaciones que comprometan aún más las posibilidades de nuestro crecimiento autosostenido.

1.7.3.3 Los recientes estudios realizados por la SECONA CYT (Secretaría de Estado Consejo Nacional de Ciencia y Técnica) muestran claramente las debilidades de este sistema:

- a) El esfuerzo total de investigación dista de ser significativo, llegando en 1968 a representar un 0,23% del producto bruto

interno del país.

Los institutos de investigación contaban con unos 10.500 investigadores, can ti dad muy baja en relación al total de población nacional cuando se tiene en cuenta el grado de desarrollo nacional y la experiencia internacional; por otra parte, de ese total de investigadores ca si la mitad tenía dedicación parcial y sólo una tercera parte trabajaba con de dicación exclusiva.

Un importante indicador de la escasa magnitud de recursos asignados a la investi gación es el costo anual por investigador que en 1968 era del orden de los u\$s 5.000, una mera fracción de las cifras de otros países, como se muestra en el cuadro N° 1 del apéndice a este capítulo.

Con relación a la población poseemos sólo 4,4 investigadores cada 10.000 habitan tes y se reducen a 3,2 si se considera su equivalente en dedicación exclusiva.

- b) Existe una gran atomización y escasa coor dinación de ese esfuerzo, lo que tiende a hacerlo poco productivo. El país cuenta con más de 950 institutos que en 1968 declaraban realizar investigación, y la ma-

yoría de ellos eran de pequeñas dimensiones y pobres en recursos humanos y financieros: el 56,3% tenía menos de 10 científicos; el promedio nacional llegaba a 13,2 investigadores por instituto, pero se reducía a 4,7 si se consideraban solo aquellos con dedicación exclusiva. Si se dejaran aparte algunos institutos bien dotados, el promedio para el resto caería apreciablemente. En gran parte de las actividades más importantes del país -energía eléctrica es un buen ejemplo - no existen equipos de investigadores trabajando en forma sistemática, o bien dichos equipos no han llegado a representar un "umbral mínimo" de esfuerzo que pueda asegurar su efectividad y significación. Sólo el 2,7% del total de institutos del país supera los 50 investigadores, cifra alrededor de la cual se considera que puede obtenerse un máximo de eficiencia y productividad creativa.

A la carencia de recursos humanos de nivel investigador, se suma la baja relación de técnicos auxiliares, que alcanza apenas el índice de 0,56 tecn./investigadores.

c) Ese esfuerzo no está adecuadamente diri-

gido hacia las necesidades de nuestro sistema productivo, y de nuestra sociedad, que por otra parte no está al tanto de los beneficios que la ciencia nacional puede ofrecer. Por ejemplo, sólo un 10% del esfuerzo se dedica a las ciencias de la ingeniería, lo que no condice con la importancia económica de nuestra industria y nuestros servicios de infraestructura, (1) La participación de estos sectores en la formación del producto bruto interno en 1969, representa en su conjunto, el 51%), principales usuarios potenciales de la investigación realizada dentro de esa disciplina.

- d) Existen grandes desequilibrios regionales en la distribución de ese esfuerzo, no llevándose a cabo investigación relacionada con diversos problemas locales de importancia. Las regiones Metropolitana y Pampeana, poseen ellas solas más de 2/3 de los recursos humanos y financieros. (5).
- e) Notemos finalmente que, aún en los casos en que existen centros de investigación especializados, sus servicios no son requeridos por los eventuales usuarios, que prefieren importar tecnología o continuar utilizando sus prácticas tradicionales.

1.7.4 PRIORIDADES

Podemos afirmar que la situación emergente del diagnóstico antedicho indica claramente cuáles deben ser las acciones prioritarias para los próximos años: hacer disponibles los servicios de la infraestructura científico-técnica del país para realizar una mejor selección, compra e implantación de la tecnología importada; consolidar y expandir esa infraestructura como elemento clave para aminorar la presente dependencia tecnológica del extranjero.

Por consolidación entendemos el mantenimiento y el refuerzo de los equipos de investigadores y de las líneas de investigación en marcha, mejorando sustancialmente la situación de penuria en que se desenvuelven la mayor parte de esos equipos. La expansión de la infraestructura científico-técnica se logrará a través de la creación de nuevos centros de investigación, sean autónomos o en el seno de empresas públicas o privadas.

Un flujo adecuado de personal capacitado para investigación debe quedar asegurado a partir de los establecimientos de enseñanza superior. Eso sólo podrá lograrse si las Universidades mismas se convierten en centros de investigación de alta jerarquía identificados con las necesidades del país, tanto a nivel sectorial como regional.

Otra fuente importante para alimentar los planteles humanos del sistema científico-tecnológico consiste en la repatriación de los tecnólogos radicados en el exterior. Una política de atracción de los mismos, programada y selectiva en algunos sectores, basada menos en el otorgamiento de prebendas que

en reales oportunidades de una labor seria de investigación dignamente remunerada, conducirá a disminuir las carencias a corto plazo de personal calificado.

Una programación integral de todas las actividades de investigación a encarar involucraría la necesidad de disponer de planes de desarrollo y seguridad a muy largo plazo (15 a 20 años por lo menos).

El análisis sectorial provenientes tanto del sector público como de empresarios y tecnólogos, permitirían afinar la demanda científica para el sistema.

A falta de tales documentos pueden en cambio darse ya una serie de indicaciones orientadoras que constituyen una primera definición de campos preferenciales de investigación:

- a) Los rubros fundamentales de promoción en el sector industrial para los que se señala la necesidad de aumentar la capacidad de innovación son:
 - siderurgia y metalurgia de no ferrosos.
 - bienes de capital, especialmente máquinas-herramientas, equipos pesados, electrónica y comunicaciones, buques mercantes;
 - productos químicos industriales esenciales;
 - celulosa, papel de diario, imprentas y editoriales.
- b) Todas las actividades que contribuyan sustancialmente a mejorar la balanza comercial y de pagos argentina, especialmente en aquellos rubros donde se cuentan con ventajas comparativas dadas por los recursos naturales y humanos.
- c) Aquellas áreas donde el Estado regula directa o indirecta

tamente una parte del mercado, como: vivienda, energía, transporte, salud pública, etc.

- d) Paralelamente al incremento del potencial científico-tecnológico, deben tomarse las disposiciones que aseguren un adecuado flujo entre ese sector y el productivo, así como de ambos con el propio Estado, considerado éste en su múltiple papel de comprador, financista, empresario, regulador, educador, planificador.

Creemos que es indispensable que simultáneamente se controle la importación de conocimientos tecnológicos de manera que no constituya una traba sino una ayuda al florecimiento de una tecnología nacional.

1.7.5 PROPOSICIONES CONCRETAS

En el dominio científico y técnico los objetivos deben ser fijados necesariamente en el cuadro del mediano y largo plazo dada la naturaleza propia de las actividades de investigación y que requieren un largo tiempo de maduración para la producción de resultados aplicables.

Esta misma característica implica la necesidad de que la mayor parte de las acciones deben ser tomadas de inmediato, pues cualquier dilación compromete aún más las posibilidades de independencia a mediano plazo.

Sostenemos que su escalonamiento en el tiempo depende exclusivamente de las nuevas demandas resultantes de los Sectores consumidores de tecnología, de acuerdo a las estrategias de desarrollo que adopte el país y de la disponibilidad de recursos humanos y financieros, como así también de la actitud que asuma el conjunto empresario industrial.

Los criterios generales que deben orientar la política en el área de ciencia y técnica son:

- a) Orientar la importación de tecnología extranjera hacia aquellas áreas no cubiertas adecuadamente por la tecnología nacional.
- b) Reforzar y consolidar la infraestructura científica-técnica nacional y su utilización por el sector productor de bienes y servicios.

Para posibilitar la incorporación de tecnología y alimentar el sistema científico, deben adoptarse medidas conexas; tanto en el campo de las actividades productivas como en el sistema educativo.

1.7.5.1 POLITICA DE IMPORTACION DE TECNOLOGIA

En nuestra opinión, se debe favorecer la importación de tecnología cuando ésta se realice con el asesoramiento de institutos nacionales de investigación o a través de empresas que demuestren planes para lograr a mediano o largo plazo, un desarrollo tecnológico previo.

Se debe examinar los pagos externos de regalías, con el objeto de aumentar la capacidad de negociación de las empresas que los adquieran, tendiendo a la eventual reducción de las transferencias.

Creemos que es importante limitar el período de pagos de regalías, en consonancia con las prácticas internacionales.

Propender a alentar a las filiales de empresas extranjeras a realizar localmente labores de investigación y desarrollo experimental.

Promover el asesoramiento del área de ciencia y técnicas en cuestiones relativas a la importación de tecnología, es una política que se debe seguir estrictamente.

Revisar y actualizar la legislación vigente en materia de patentes, en especial en lo que hace a precisión de las especificaciones, protección al patentamiento de origen nacional, plazos de duración del uso exclusivo, revocación, conveniencia de adhesión a Convenios Internacionales.

La comprensión cabal del mecanismo de transferencia

de tecnología se visualiza muy fácilmente.

Las demandas de ciencia y tecnología a través de las políticas de desarrollo o de requerimientos sectoriales públicos o privados, deben ser analizadas cuidadosamente y determinarse, en cada caso sobre:

- a) Si existe infraestructura científico-técnica local capaz de satisfacer la demanda presentada y cuál sería la vía para hacer efectiva esa relación;
- b) En caso de no existir tal infraestructura o de no haber alcanzado un nivel suficiente se indicará la conveniencia o no de crearla o reforzarla a fin de poder satisfacer las necesidades en ese dominio en el mediano y largo plazo;
- c) Si la respuesta del área Ciencia y Técnica indica la necesidad de importar tecnología, se asesorará sobre las fuentes aconsejables, precios de las mismas y modalidades convenientes para su ingreso.

1.7.5.2 ESFUERZO Y CONSOLIDACION DE LA ESTRUCTURA CIENTIFICO-TECNICA NACIONAL Y DE LA TRANSFERENCIA AL SISTEMA PRODUCTIVO.

No tenemos duda que se puede propender al aumento de la cantidad y calidad de la investigación nacional, mediante una serie de políticas que tiendan al:

- a) Mejoramiento del tamaño de las unidades de investigación por la fusión o coordinación de institutos de dimensión insuficiente dentro de un mismo campo de investigación.
- b) Aumento del tiempo de dedicación tanto por el otor-

gamiento de estímulos personales a los investigadores que actualmente revistan con dedicación parcial, como por el apoyo preferencial a los institutos constituidos mayoritariamente por investigadores de dedicación total.

- c) Incremento de la cantidad de investigadores total, lo que implica:
- 1) Repatriación de investigadores y tecnólogos del exterior mediante creación de fuentes de trabajo en condiciones adecuadas para desarrollar sus actividades en el más alto nivel científico-técnico y de reconocimiento social dentro de un programa selectivo en función de especialidad y calidad:
 - 2) Aprovechamiento del potencial de recursos humanos de nivel universitario existentes en el país del cual sólo una pequeña parte se dedica a actividades de investigación y desarrollo;
 - 3) Formación de investigadores preferentemente dentro del sistema educativo universitario, a nivel de posgrado.
- d) Creación de nuevos centros de investigación; tanto en:
- 1) el sector público;
 - 2) como la constitución de centros especializados de investigación y desarrollo con participación estatal y de los empresarios, respondiendo a vocaciones regionales dadas por los recursos naturales.

rales o por las industrias ya establecidas.

- e) Creación de una red nacional de documentación e informática vinculada con el sistema internacional: mediante la utilización de las técnicas de la computación y otros modernos medios de comunicación. Asimismo, creemos que se debe promover y crear la demanda real para satisfacer los requerimientos científicos en áreas prioritarias mediante:
- a) Realización de contratos de investigación con institutos, consultorías u otras entidades existentes.
 - b) Subvención de las actividades de I-D en empresas públicas y privadas que cubra los riesgos emergentes de la actividad en casos de no obtenerse resultados aplicables a la producción.
 - c) Financiamiento de actividades generales de investigación en el marco de las empresas privadas, no sujetas a programas específicos.

1.7.5.3 MEDIOS DE ACCION

Es nuestra idea que los medios de acción que los Poderes Públicos deben tomar son de diversa índole y muy variados.

A simple título los enunciamos -ya que un tratamiento profundo de este tema, trasciende los objetivos del trabajo.

a) Financieros

- 1) Creación de un fondo NACIONAL DE CIENCIA Y TECNICA, para implementar las acciones de esfuerzo fi

nanciero requeridos.

Fijar un aumento gradual de la inversión nacional en investigación y desarrollo.

- 2) Creación de líneas de crédito bancario para apoyar las actividades generales de investigación y desarrollo y la aplicación de los resultados con fines comerciales.
- 3) Ordenamiento y racionalización de la inversión en ciencia y técnica del sector público mediante la presupuestación por programas de las actividades.
- 4) Canalización adecuada de los fondos de Asistencia Técnica extranjera.

b) Legislativos

- 1) Reglamentación del art. 1º de la ley N° 18.527 puntos 9 y 10, de desgravación impositiva (Ver anexo D).
- 2) Modificación de la legislación sobre patentamiento.

1.7.5.4 MEDIDAS CONEXAS: Toda política de desarrollo tecnológico, debe contar además con una serie de medidas conexas, tanto en el sector productivo, como en el sector educativo.

- a) En el campo de las actividades productivas.
 - 1) Apoyo bancario para mejorar las condiciones en que se desenvuelven las empresas industriales de capital nacional en lo que hace al financiamiento de evolución y equipamiento.
 - 2) Legislación y puesta en marcha de medidas conducentes al logro de un tamaño que contribuya a la

estabilidad y eficiencia de las pequeñas y medianas empresas nacionales.

3) Estímulo a la formación de empresas argentinas de consultoría en servicios de ingenierías y asistencia técnica.

b) En el sector educativo.

En relación con el sistema científico le caben dos funciones principales, a saber: la producción de re cursos humanos suficientes en calidad y cantidad, y la absorción de una parte de la demanda científica mediante la realización de investigación.

Su política debe orientarse, en consecuencia a:

- a) Formación de científicos y técnicos para cubrir las necesidades del desarrollo.
- b) Formación de investigadores a nivel de posgrado suficientes para continuar e incrementar el esfuerzo nacional de investigación y
- c) Aumentar sus efectivos de investigadores en el más alto nivel y con la mayor dedicación, para la realización de la doble función de investigadores y formadores requerida.

1.7.6 CONCLUSIONES:

Es nuestra idea de que el capítulo ha sido lo suficientemente claro, con respecto a cuál es nuestra posición en lo que al problema de la transferencia de tecnología al país, se refiere. Hemos ubicado el contexto de la dependencia tecnológica de nuestro país dentro del panorama más amplio del proceso de desarrollo económico, es decir, que lo hemos planteado como una faceta importante de atacar en este punto alcanzado por nuestra economía.

Esto quiere decir, que luego de una política de sustitución de importaciones y llevada a su límite posible, creemos que para alcanzar el grado de una economía industrial integrada, es necesario proceder por un doble camino: a) por un lado comenzar el desarrollo de las industrias de base, y b) por el otro, a invertir cada vez un mayor porcentaje del PBI en investigación y desarrollo, como una forma de alcanzar el grado tecnológico que las sociedades modernas requieren.

Aproximadamente a lo dicho por nosotros, es la opinión de A. Dorfman (1) quien dice: "Disponer de adecuados capitales es uno de los factores críticos para afianzar la estructura industrial dentro de las exigencias tecnológicas y económicas modernas y acompasar el ritmo de su desarrollo a las tendencias mundiales. Esa necesidad se vuelve más imperiosa porque las industrias modernas dependen, en creciente medida de innovaciones tecnológicas de alta densidad de capital y aún las tradicionales requieren, muy a menudo, un replanteo muy completo de los criterios de producción fabril. Debe tenerse presente además, que las industrias que más abundaban hasta hace muy poco en A-

mérica Latina, con pequeñas excepciones, pertenecían al tipo de industrias livianas, sencillas, cuyas técnicas -si bien en continuo proceso de evolución- responden a los lineamientos básicos establecidos muchas décadas atrás y que requieren inversiones no muy grandes, relativamente".

Es muy significativo el éxito que ha obtenido la obra de J.J. Servan Schreiber (2) quien trata este mismo tema; para decirlo con sus palabras: "La experiencia muestra, sin excepción, que el inventor de un producto o de un procedimiento nuevo en la economía moderna, caracterizada esencialmente por un criterio de innovación acelerada, está en situación de superioridad respecto a sus competidores.

Cuando acepta compartir con ellos el fruto de su descubrimiento, lo hace ejercitando un verdadero dominio, que se manifiesta en el elevado monto de las rentas que, naturalmente exige como contrapartida. Existe notoriamente en las grandes empresas una correlación directa entre la rentabilidad general y el nivel de la investigación avanzada. Este nexo demuestra que la innovación es la fuente principal de recursos para las empresas modernas".

Antes de terminar con estas conclusiones quisiéramos citar un pequeño ensayo de J. Katz (3), que creemos importante leer, ya que es un aporte a la construcción de un modelo matemático, para la optimización del gasto en investigación y desarrollo. Dice Katz: "...esta forma (el determinar el contenido del flujo de servicios técnicos) indica reconocer desde el comienzo que la empresa realiza una búsqueda sistemática de conocimientos tecnológicos con los que adaptan y mejoran gradualmente el producu

to fabricado y/o el proceso productivo empleado. Tal búsqueda sistemática de conocimientos tecnológicos surge como respuesta a problemas productivos y de mercado, relevantes en el corto y mediano plazo, y se corporiza en un flujo continuo de proyectos de Investigación Aplicada y desarrollo "menor" -que llamaremos "adaptativo" -cuyo efecto se traduce en reducciones de costos, y/o incrementos de calidad del producto y/o aumentos en los rendimientos físicos de planta por sobre su capacidad de diseño. Este género de I.D. adaptativo, debe ser claramente distinguido de otro género de Investigación y Desarrollo, cuyas miras están puestas en el largo plazo y cuyo objetivo es el de gestar "nuevos" productos y/o procesos "productivos".

Nos queda por último afirmar nuestra confianza en el futuro tecnológico del país, siempre que se cumplan, las metas señaladas de que en 1975, por lo menos el 50% de la inversión global en ciencia y técnica se destine a financiar investigaciones orientadas a resolver problemas de los distintos sectores económicos (4).

CUADRO N° 1

INDICADORES COMPARATIVOS DE ESFUERZOS NACIONALES DE INVESTIGACION Y DESARROLLO

PAISES	<u>Cant. invest.</u> 10.000 Hab.	<u>Costo Investigación</u> N° Investigadores	<u>Relación: P.C.I.</u> tecn. aux.	‰ Ciencias Ingeniería aux.
Checoslovaquia	91,5	13.500	1,1	64,0
Polonia	45,7	7.500	0,9	
Bulgaria	45,3	4.800	0,7	
Francia	37,2	46.700	1,4	
Alemania (R.F.)	30,2	36.000	1,0	
Suecia	32,2	49.800	1,5	
Hungría	30,7	9.600	1,4	
Bélgica	21,9	20.200	0,6	
Rumania	21,7	5.000	0,4	
Noruega	21,3	25.300		40,9
Yugoslavia	15,1	5.100	0,7	37,0
Finlandia	11,7	28.900	1,6	
Italia	9,5	22.700	0,7	
España	4,2	17.500	1,0	21,7
Grecia	3,2	9.000	0,5	26,9
Argentina	4,4 **	5.000 *	0,56	10,2

* Total P C.I. sin tener en cuenta el tipo de dedicación.

** N° de investigadores considerados en equivalente dedicación total.

FUENTE: UNESCO, "Statistiques sur les activités de recherche et de développement expérimental", 1967

Para Argentina, estimación SECONACYT, año 1968.

CUADRO N° 2

BALANZA DE PAGOS TECNOLOGICOS Y ESFUERZO DE INVESTIGACION EN EL SECTOR EMPRESAS (MILLONES DE U\$S)

País	ID en empresas	Pagos por compra de pat. y lic.	Recibos por venta de pat. y lic.	Saldo	Relación 2: 3	Relación 1: 2
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
EE.UU.A.	12.720	63	577	+ 514	0,10	200
Alemania	750	135,3	49,7	- 85,7	2,7	5,5
Francia	633,2	124,8	49,8	- 75	2,5	5
Japón	575,8	133,6	5,4	- 128,2	24,5	4,3
Italia	204,2	156,4	43,4	- 112,9	3,5	1,3
Bélgica	93,1	55,0	46,0	- 9,0	1,2	1,7
Canadá	151,3	19,6	2,2	- 17,4	8,8	7,7
Suecia	117,0	10,3	8,7	- 1,6	1,2	11,4
Noruega	21,9	7,9	4,2	- 4,3	1,9	2,8
España	25,5	133,3	(--)	- 133,3	(--)	0,2
Argentina	3	64,3	1,8	- 62,5	35,7	0,05

NOTA: Datos para 1961, excepto EE.UU.A.: 1965; España: 1964; Argentina: 1968.

FUENTE: Argentina: SECONACYT, en base a datos de la memoria del Banco Central.

Otros países: OCDE.

1.8.1 INTRODUCCION AL TEMA DE LAS CENTRALES EMPRESARIAS

El objetivo que nos hemos propuesto para este capítulo, es el del estudio del proceso de la agremiación empresaria. Debemos tener claro, que este estudio sólo tiene como fin, el de contribuir a construir un marco referencial analítico lo más extenso posible, y no un estudio sobre el tema de las Centrales empresarias.

Objetivamente, corresponde que nos plantemos cuál es la causa de que exista un movimiento gremial empresario dividido en dos grupos rivales; cuáles son las causas de este enfrentamiento; cuáles sus puntos de coincidencia, y cuáles sus actitudes frente a los Poderes Públicos.

De todas maneras, quisiéramos ratificar, una vez más, que nuestro objetivo no es el de estudiar como tema central a esas entidades gremiales -ni en su historia, organización o grado de responsabilidad- ya que el mismo trasciende los objetivos que nos hemos propuesto, y dado que además, la bibliografía existente sobre el tema es lo suficientemente amplia como para dar una clara idea del mismo (1).

Antes de entrar al desarrollo del capítulo que nos ocupa, y dado que, por su característica -el enfrentamiento en el propio sector industrial-, creemos que es importante ahondar un poco, cuál ha sido el origen histórico del proceso de la agremiación empresaria.

Creemos que ha sido J.L. Romero (2) quien ha visto este proceso con la mayor claridad, cuando afirma: "...en esa lucha, los nacientes intereses industriales estaban en una posición de desventaja. Los intereses rurales de la Nación -aliados

naturales del libre comercio- se hallaban bien arraigados en el poder político. La afluencia de los inmigrantes, a fines del siglo XIX y principios del XX, aumentó la demanda de productos agrícolas, y con ello el valor de inmensas propiedades rurales que anteriormente sólo daban modestas ganancias". Quiere decir entonces que el inmigrante fue la base de formación de ambos sectores: del industrial, porque los primitivos fabricantes pertenecían en su mayor parte al grupo de los recién llegados; y del agrícola, porque con la llegada del inmigrante, se produjo una mayor riqueza rural (3).

Todas las etapas del librecambismo o del proteccionismo industrial, que en algunos momentos impulsara el desarrollo económico, podemos afirmar que la mayor de las veces, sólo fue coyuntural; dependiendo de menor o mayor medida de las fluctuaciones del comercio internacional. Y también es cierto, que en algunos momentos, en función de las características de los precios de nuestros productos en el mercado internacional, la relación entre los sectores agropecuarios e industriales -naturalmente conflictivos- tendían a apoyarse mutuamente (4).

Es por ello que la historia de la protección a la industria, no necesariamente refleja el verdadero proceso entre los sectores de influencia.

Por todo lo expresado en las líneas anteriores, y antes de comenzar el análisis de las razones por las cuales existen hoy dos centrales empresarias, quisiéramos citar a A. Whitaker (5) quien sugiere que los industriales mismos fueron en parte responsables de su fracaso en la consolidación de su

poder económico y político. "Los nuevos líderes industriales diferían enormemente del frugal empresario europeo que reinvertía sus ganancias para fortalecer su base económica. Los primeros industriales argentinos, en cambio, copiaron de la aristocracia, sus esquemas de consumo y sus viajes."

1.8.2 PROCESO HISTORICO DE LA AGREMIACION

Si partimos de la idea de que el proceso de crecimiento industrial se opera a partir de 1880, como consecuencia de una política orientada a ese respecto, según se desprende de la opinión de G. Di Tella y M. Zymeleman (1): "El impulso interno que la producción argentina recibió en la etapa que se inicia en la década del 80 y termina con las primeras consecuencias económicas de la Guerra Mundial de 1914, hizo impacto en el sector agropecuario y desde allí se expandió hacia todo el sistema productivo, fundamentalmente hacia las actividades relacionadas directa o indirectamente con este sector", es entonces necesario que observemos que es lo que sucede con el proceso de la agremiación industrial, ya que, la defensa de los intereses de un mismo sector económico, se genera como consecuencia de un nacimiento, más o menos extendido de medidas que afectan a muchos miembros de ese sector. Muy claro es, en este sentido, el texto del Acta Constitutiva del Club Industrial del 29 de agosto de 1875: (2) ... "que, aislados los industriales, era imposible el adelanto del país, y que, reunidos legalmente, se podrían conseguir, con un trabajo constante, la adopción por los poderes públicos de varias formas económicas, sin las cuales, el país ha de caer, poco a poco, en la miseria, siendo, por su naturaleza, uno de los más ricos del mundo".

Es a partir de ese momento, que las inversiones extranjeras encontraron una efectiva disposición en los círculos gubernamentales para obtener las garantías necesarias a su capitales. La ilustrada élite local, -la tradicional generación del

80 -más o menos desesperada después de largos años de Guerra Civil, pobreza y aislamiento, vió en las corrientes de capital y mano de obra barata de ultramar, la única -o por lo menos, la más inmediata posibilidad de sacar al país de su atraso secular.

Pero es importante, en este punto, el análisis que hace R. Cortés Conde cuando dice que: "los Bancos privados, en su mayoría extranjeros, aparecen tempranamente en el país (...). Pero, mientras en Europa, los Bancos eran agentes activos del desarrollo industrial y poseían en sus carteras numerosas acciones de compañías industriales, en la Argentina no había uno -salvo el Banco Torquinst- que hiciera lo mismo, dedicándose a las cédulas hipotecarias o a especular con tierras"(3) Quiere decir entonces, resumiento, que los pocos industriales de origen nacional, tuvieron que hacer frente, por un lado, a un ingreso muy significativo del capital extranjero, y por el otro lado, a una actitud de las entidades bancarias -que por su función podían haber colaborado con la primera parte de la formación de capital- poco predispuesta a la asunción del riesgo.

Es decir, que, al principio, el sector industrial no tuvo un grupo dinámico con suficiente poder para tomar la directiva del proceso de industrialización. Como indica J.Freels (4),: "Salvo pocas excepciones dentro del sector dirigente de la UIA; la mayoría no percibió la dimensión del problema que enfrentaba: se conformaba con limitar su "intervención" política a la influencia sobre determinados grupos de funcionarios en favor de sus propias empresas".

Sin embargo, la posición de R. Cortés Conde, llegue más al meollo de la cuestión (5) cuando atribuye el fracaso en concretar la unión y la identificación con los objetivos del sector, a la creciente diversificación del capital entre intereses agrícolas e industriales. "Los industriales no lograron disentir con los "barones" agrícola-ganaderos (en muchos casos) porque ellos mismos eran "barones" agrícola-ganaderos". A este respecto, quisiéramos señalar que disintimos totalmente de esta opinión, al igual que con la opinión que sobre el particular, sostiene A. Parera Denis (6) "... nunca hubo entre estos sectores (agropecuario e industrial) una neta diferenciación ni conflictos agudos, porque la burguesía industrial surgió de la burguesía terrateniente, y la capitalización de la renta agraria y la territorialización de la ganancia industrial borran continuamente los imprecisos límites que las separan".

Creemos más bien, que la realidad histórica, se acerca más a la descripción que hace F.H. Cardoso (7) cuando dice: "En el caso de la Argentina, la élite empresarial que se orientó en esta dirección estaba compuesta por "hombres nuevos" reclutados, de preferencia entre los comerciantes que se enriquecieron hacia fines del siglo XIX" y -agregamos nosotros- de los caudales inmigratorios de la última década del siglo XIX y los primeros veinte años del siglo XX.

Es decir, que creemos más bien, que el proceso abierto a partir de 1880 con una clara política de inmigración y de apertura -de precondicionamiento, como la llama G. Di Tella y M. Zymelman (8)- generan un proceso, que, podemos decir, "hizo"

a la Argentina moderna.

El caudal inmigratorio generó, en el corto plazo, que un gran segmento del mismo, se afincara en los centros urbanos dedicándose a actividades comerciales o artesanales. Y que el otro sector, afincándose en las áreas rurales, incorporaran nuevas técnicas de explotación agropecuaria, más basada en una explotación intensiva que extensiva.

Y en este punto, es donde nosotros hacemos hincapie fundamental en que constituye el antecedente de singular importancia en el proceso histórico, que significó -en el desarrollo histórico- que la agremiación empresaria enfrentara su división. Porque, y en ello estamos de acuerdo con O. Cornblit (9): "la débil expresividad política de la clase industrial argentina constituye parte de su realidad social. Es una cualidad especial y una clave fundamental en la comprensión de la dinámica política del país... y es nuestra idea, que la razón fundamental de ello se debe a: 1°) la poca influencia efectivamente ejercida por dichos empresarios, debido principalmente a una dificultosa comunicación entre éstos y los líderes políticos de distinto nivel y 2°) a que los defectos de comunicación se debieron, por un lado, a las peculiares líneas de selección política de las élites del radicalismo en todos sus niveles, y por el otro lado, a que la enorme mayoría de los empresarios industriales provenían de la inmigración de ultramar".

Tanto es cierta nuestra afirmación, que podemos leer en Anales de la Sociedad Rural Argentina (10) de 1879, el siguiente juicio referido al Club Industrial: "... (el Club Indus-

trial) es una asociación de trabajadores, en su mayor parte extranjeros, muy respetables, muy dignos y activos, que persiguen con celo e inteligencia el desarrollo de las industrias en el país. Pero ese Club no puede tener (en el País) más importancia que la industria manufacturera que representa; importancia, que es bien pobre aquí, porque esas industrias están todavía en embrión: los hijos del país, los propietarios de la tierra y de la industria pecuaria son los únicos que dan importancia a este país".

El Club Industrial fue el primer amago de la agremiación empresaria, y, el objetivo fundamental de su lucha durante su breve vida, fue el de tratar de obtener una política proteccionista por parte del Gobierno, a fin de frenar las importaciones, que amenazaban con terminar las actividades industriales.

Podemos afirmar, repitiéndonos, que la propiedad de la tierra y el ganado formó en parte a la clase tradicional, mientras que la clase industrial se constituyó, casi exclusivamente, por inmigrantes. Y esto es lo que afirma G. Germani (11) cuando dice: "El desarrollo industrial ofrecía a los grupos inmigrantes una apertura hacia el avance económico". Digamos que la descripción anterior es la superestructura del problema; veamos entonces, cual es la estructura del mismo.

No tenemos ninguna duda en afirmar que, el círculo vicioso está establecido, de la siguiente manera: que la organización empresaria es débil, porque no hay suficiente fuerza dirigida para defender los intereses del sector; y estos inte-

reses no son lo suficientemente bien dirigidos por la debilidad de sus estructuras; sólo puede romperse este círculo, cuando se comprende que el problema radica en la insuficiencia del desarrollo; por insuficiencia en la realización de un desarrollo rápido en un grupo limitado de sectores (12). Tal en definitiva es también la opinión de R.Cortés Conde, cuando afirma que la industria vió trabado su desarrollo posible, por una serie de razones (13): "1º) por las liberalidades aduaneras: la política oficial en materia de aduanas, cuando no fue puramente fiscalista, sostuvo un "proteccionismo al revés" gravando más a la materia prima necesaria para fabricar el producto en el país, que el artículo terminado. Por lo demás, los gravámenes eran fácilmente evitados, estableciendo aforos notoriamente inferiores a los reales; 2º) la tentativa de los industriales de presionar en la comisión destinada a fijar los aforos tuvo un relativo éxito pues cuando se obtuvo la designación de un representante de la Unión Industrial la mayoría de los Importadores y Exportadores era tan visible, que su participación fué bastante nominal; 3º) la falta de un grupo dinámico con suficiente poder que tomara en sus manos la dirección del proceso industrial. Salvo el caso de algunas personas que tuvieron activa participación en el desarrollo de la U.I.A."

De entre las publicaciones que la UIA hizo presente al Gobierno, valen destacar algunas de que su posición es sumamente clara, por ejemplo: la presentada con respecto a "la defensa de los intereses agropecuarios no puede hacerse a costa de la manufactura argentina" (14) en la que se objeta la presen

tación realizada por una entidad argentina, "que con un criterio unilateral y sin tener en cuenta los importantes intereses que lesionaría, solicitaba medios de defensa para la producción agropecuaria, verdaderamente perjudicada por las demás ramas de la industria nacional".

Asimismo, las sucesivas presentaciones de la UIA a los poderes públicos, algunas veces sólo, otras acompañando peticiones del sector agropecuario, como por ejemplo, la de agosto de 1929 (15), en la que junto con la SRA, La Bolsa de Cereales y la Confederación Argentina de la Industria, el Comercio y la Producción, se analizaba el momento por el que atravesaban la ganadería, la agricultura y la industria manufacturera y la rápida agravación que demostraban todos los índices económicos; la Unión Industrial se fue convirtiendo en una fuerza política activa, aunque aparentando ser -ante el resto social y el país- un cuerpo apolítico. Y lo que evidentemente no queda claro, es cómo podía la UIA, proteger los "intereses" de la industria sin vincularse directamente con la "política" (16).

Sin embargo, la UIA fue adentrándose -lentamente- en el aspecto político de la cuestión de los intereses industriales, pero, sus resultados fueron desastrosos.

Y tan fue de desastroso que, a pesar de que el Gobierno militar de 1943, o su continuador; a pesar de que sostenían una marcada orientación en favor de la industria, la Unión Industrial fue llevada a una oposición sostenida y produjo su propia destrucción (17). La UIA es intervenida por el gobierno de Perón, en mayo de 1946, y fue la clausura de la UIA, la que

llevó a la creación de una nueva asociación de empresarios -La Confederación Económica Argentina-, pero como indica D.Cúneo (18), "en la estructura de esta organización perdura aún el diseño tradicional del viejo país, con un litoral absorbente, razón por la cual la acción principal está a cargo de empresarios radicados en la Capital Federal, pero es evidente que en ellos toman conciencia los nuevos problemas que afectan a la Nación en su conjunto".

Que la afirmación de Cúneo es cierta, lo vemos a través de la declaración del Presidente de la Confederación, A.L. Rosso (19), quien dice: "Salta a la atención como uno de los problemas más peligrosos del actual momento de la industria su dependencia del exterior en lo que respecta a combustibles y materias primas. La industrialización del país, si ha de ser productiva, debe conducir hacia una independización de su economía y, a la libre determinación del grado de intercambio que más convenga a nuestro futuro; pues si la disposición de materias primas y combustibles nos imponen una pesada servidumbre respecto al exterior, por las elevadas importaciones a que nos obligan; o bien deberemos forzar las importaciones por encima de la voluntad económica deseable, o bien habremos de renunciar a las compras de producción, es decir, de maquinarias y otros elementos que son precisamente, los que con mayor dificultad puede producir el país".

El período que va, desde 1948, hasta 1951, en que se constituye la Confederación General Económica (CGE) son muchos y sucesivos los Congresos de la Economía que se realizan en dis-

lintos puntos del interior del país, a fin de acercar a la empresa comercial e industrial mediana, de éste, para integrarlas en un movimiento empresario sindical más amplio. Creemos que no es éste el lugar ni la oportunidad de hacer un detallado estudio de las presentaciones, mociones y gestiones de carácter totalmente político que hiciera la C.G.E. en el período que va desde su fundación hasta su intervención en 1955. Muchas de sus actitudes -creemos que fueron gratuitas-, desde el punto de vista gremial del sector empresario. Sembraron discordias y cuestiones personales entre muchos de los dirigentes, que podrían -de otra manera- haber colaborado y gestado un movimiento del sector, más amplio.

Sin embargo y en esto emitimos un juicio, creemos que el Balance final de la experiencia del proceso que llevó a la existencia de dos centrales fue positivo, porque enseñó varias cosas:

- a) la existencia de un sector empresario medio, que quiere ser representado, y cuyos intereses no lo estaban suficientemente en la organización de la UIA.
- b) señaló la necesidad de integrar -en lo político- gremial y económico- a lo que es una realidad geográfica. No debe existir barreras que den ventaja relativa al puerto o litoral sobre las industrias del interior.
- c) Mostró además, que las grandes empresas -sean de origen nacional o extranjero- tienen, muchas veces, y sobre muchos temas, interés divergentes a los de las medianas y pequeñas empresas y que una sola agremiación no puede superar la contradicción que este hecho plantea.

A partir de 1960, la existencia de las dos centrales, es un he

cho que parece irreversible. Cada una de ellas, afirma más su posición; y a pesar de muchos puntos en común, es muy difícil la unificación de los dos movimientos; aunque la mayoría de los empresarios sostenga que ello redundaría en beneficio de toda la comunidad económica (20).

Por último queremos destacar que hoy, ambas centrales tienen su estructura funcional, sus puntos de vista, sus posiciones políticas, y ambas, desde el lado del sector empresarial, tratan de obtener, legislaciones o medidas de los Poderes Públicos- que a veces coinciden y a veces no- y tratan de ir articulando, cada una por su lado, una trama de influencia para poder estructurarse como un grupo de presión formal (21).

Creemos -y así lo hemos expresado en las líneas anteriores, que el estudio histórico del proceso gremial empresario trasciende los objetivos que nos hemos propuesto para este trabajo. Esto no significa que su importancia sea menor -muy por el contrario; y así lo afirma la enorme bibliografía que indicamos existe sobre el tema-; nosotros sólo nos propusimos establecer las pautas dentro de las cuales, debemos estudiar al empresario industrial- sujeto objeto de nuestra investigación.

1.8.3 LAS ACTITUDES DE LAS CENTRALES EMPRESARIAS.

La polarización del sector empresario en dos entidades gremiales, tiene ya cerca de veinte años.

Y esto es -como lo hiciéramos notar en el último párrafo del punto 1.8.2- un proceso evidente, tanto para el Gobierno como para el público en general.

Corresponde ahora, entonces, analizar cuáles son las principales actitudes y opiniones de ambas centrales, referidos a los temas económico-políticos, en relación con las medidas de gobierno tomadas por los Poderes Públicos.

Para ello habíamos pensado en hacer un análisis de las publicaciones de la UIA y de la CGE. Sin embargo, el volumen de esas publicaciones era tan grande al igual que la cantidad de temas interrelacionados que, no permitían que se tabularan fácilmente determinados temas. Por ello, hemos decidido trabajar con la última Memoria de la UIA y las conclusiones de las Reuniones Regionales del Congreso Nacional de la Industria.

Para una sistematización de algunos tópicos, sugerimos la lectura de la obra de J. Freels (1) al igual que las siguientes publicaciones de la UIA: Argentina Fabril (semanal) y la Revista de la Unión Industrial (mensual) y de la CGE: Opinión Económica; 200 millones y las respectivas Memorias y Balance General.

1.8.3.1 Es importante que tengamos presente que la Unión Industrial se desarrolló en una época en el que el liberalismo económico regía la filosofía empresaria. Consecuentemente, su imagen del rol empresario es el tradicional, en el que no se acepta la intervención esta

tal en la economía privada, como así tampoco entraba la idea de que el sector industrial tuviese una destacada actuación en el proceso de definir la política del gobierno.

Nos proponemos entonces en función de lo expresado en el punto 1.8.3, analizar la posición de la UIA, o al menos, la que refleja, desde el punto de vista formal a través de las declaraciones que expresa (1)

En el Segundo Congreso Nacional de la Industria (2) se aprobaron las siguientes declaraciones:

a) Industria y Reforma Impositiva; se propuso, en este sector:

- la necesidad imprescindible de lograr la modificación del impuesto a la venta existente por el del impuesto del valor agregado (3)
- reimplantar con carácter permanente el regimen de deducción para el impuesto a los réditos de las inversiones en bienes de uso amortizable, de producción nacional, como los de origen extranjero, cuando dichos bienes no se produzcan en el país (4).
- que no se continúe avanzando en la política de exigir anticipos sobre impuestos antes de que los mismos hayan sido devengados (5).
- Solicitar a las autoridades que dicten las medidas legales pertinentes dentro del régimen fiscal para que la concentración o fusión de empresas en actividad no se vea trabada con la aplica

ción de gravámenes o hechos derivados de la propia fusión o mediante la prohibición de traslado de quebrantos impositivos y que en lo posible se arbitren los medios e incentivos fiscales necesarios para formularlas (6).

b) Eficiencia industrial y política arancelaria:

en cuanto a este tema las conclusiones aprobadas por el II Congreso fueron:

- ninguna reducción arancelaria general o sectorial puede ser llevada a cabo antes que se haya afianzado la estabilidad monetaria (7).
- todo programa de rebajas de aranceles debe estar estrechamente correlacionado a un plan de reformas internas muy bien definido a fin de eliminar previamente, las deformaciones existentes en los costos (8).

c) De orden específicamente industrial: en este sentido la UIA, propone:

- Propiciar la concentración de plantas industriales cuando ello conduzca a la reducción de los costos de producción, apoyando dichas fusiones con exenciones impositivas, créditos y otros instrumentos de promoción (9).
- Mantener vigente el principio de que a un mayor grado de elaboración corresponde un mayor grado de tarifa arancelaria, eliminando las distorsiones actuales que afectan dicho principio, y corrigiendo los errores existentes

en forma rápida y con participación de las partes interesadas.(10)

- Aplicación de mecanismos adecuados, generalizados y automáticos de estímulo a la exportación de manufacturas y que tengan en cuenta el valor agregado de cada producto y sean crecientes para los de mayor tecnología, estableciendo sistemas que aseguren una rápida liquidación de drawback y reintegros en general(11)
- Vigencia plena del "Compre argentino", procurando se perfeccionen sus mecanismos de aplicación.
- Promover, consolidar y ampliar un genuino mercado de crédito de promoción y de capitales (12).
- Liberar de todo tipo de restricción y poner incentivos especiales para la investigación tecnológica (13)

d) Política para la Industrialización regional:

Sobre este particular, el II Congreso sostuvo la siguiente idea:

- Esta política debe llevarse a cabo seleccionando las áreas a desarrollar industrialmente, eligiendo rigurosamente los proyectos industriales específicos (14).
- La ley nacional de promoción industrial debe propender a la inversión y desarrollo de actividades industriales en el interior del país (15).

- Que en las futuras leyes de promoción industrial debieran continuar utilizándose los de re ch os de importación y las desgravaciones im po s i t i v a s, como elementos de desarrollo del interior del país. (16).

Como podemos observar, la actitud de la UIA ha ido cambiando en los últimos años. Lo más notable, es su apoyo al proceso de la creación de polos de desarrollo en el interior, como me d i o para liberar la extrema asfixia que está sufriendo la Cap i t a l F e d e r a l Gran B u e n o s A i r e s. Por el otro lado, su posición con respecto a las compañías y al capital extranjero, no ha va ri a d o. Por el contrario, su demanda del mismo es ahora más cl a r a y concisa que antes, al mismo tiempo que la representación, en la UIA, indica, mayor cantidad de compañías extranjeras que antes. Tal por ejemplo es la conclusión que obtenemos, si analizamos el origen del capital de las empresas a las que pertenecían los miembros de la Comisión Directiva, en un período de tiempo lo suficientemente amplio.

CUADRO N° 1

Representatividad en la C. Directiva

Representantes de Empresas Argentinas	Representantes de Empresas Extranjeras o presuntamente extranjeras.
1918/19 19 (100%)	-
1941/42 19 (67.9%)	9 (32.1%)
1969/70 16 (47.0%)	18 (53.0%)

Fuente: Las Memorias y Balances Generales de los años correspondientes.

1.8.3.2 Nos toca ahora analizar las publicaciones de la CGE, para ello utilizaremos el material de las ponencias y recomendaciones del Congreso Nacional de la Economía (1).

Pero antes de entrar en el análisis, quisiéramos destacar algunos conceptos que nos parecen importantes. La Confederación General Económica tuvo su activa participación política en el período que va desde su creación hasta 1955.

Fue creada por empresarios -como lo indicáramos en un párrafo anterior- nuevos, que miraban hacia el interior y hacia las industrias medianas, que eran y son, las más perjudicadas por las medidas de gobierno que afectan la economía en general. Asimismo, estos empresarios creían en una actividad conjunta con el Estado, sobre todo en aquellas áreas, en donde priva un interés social.

Teniendo claro este aspecto de la cuestión, es que nos resultará más claro el análisis de sus afirmaciones y declaraciones formales.

a) Política tributaria: en esta área, las conclusiones del Congreso Nacional son:

- Disminuir la presión fiscal disminuyendo el porcentaje de carga fiscal sobre el PBI (2).
- Modificar la estructura tributaria haciéndola más equitativa y más proporcionada a la capacidad contributiva (3).
- Propiciar una política tributaria al servicio de

una política de desarrollo nacional, a partir de las industrias básicas que permita la capitalización empresarial. (4)

b) Política crediticia: en cuanto a esta política, la CGE (5) mantiene la opinión de que no se ha seguido en nuestro país el camino acorde a la evolución económica nacional.

- Por ejemplo, la relación de préstamos con PBI, tomando como base 1952/54 = 100, arroja para 1965 el 51.4% y sigue deteriorándose a posteriori. Es decir, que cuanto mayor la iliquidez, más se ha notado la falta de una política crediticia. La falta de efectividad del BIRA, las restricciones del BCRA son factores que han determinado esta situación. (6).
- La política monetarista que se aplica desde 1966 ha llevado a las empresas argentinas a una situación alarmante. (7).
- La política crediticia debe ser orientada selectivamente por el BCRA, de acuerdo a los objetivos de desarrollo fijados por políticas nacionales. (8).
- Propender a un perfeccionamiento de la Ley de entidades financieras y a una adecuada reglamentación, impidiendo las transferencias financieras y de los capitales extranjeros (9).

c) Los aspectos generales de la economía: las siguientes proposiciones concretas que emergen del Congre

so Nacional de la Economía, referido a los aspectos generales de ésta, son un claro exponente del concepto que hemos expresado antes -cuando nos referíamos a la estructura política-social de los empresarios que constituyen la CGE.

- Que se instrumente la participación del sector privado en el planeamiento a nivel nacional y regional formalizando los entes de consulta y participación necesarios (10).
- La normalización institucional del país como el marco más adecuado para implementar una estrategia de desarrollo en un clima de cohesión y seguridad con participación de todos los sectores, porque crea las condiciones óptimas para la aceptación y apoyo al cambio. (11).
- Que la estrategia de desarrollo que se siga, contemple adecuadamente la protección a los productores, con una política de promoción a la empresa nacional, a través del apoyo fiscal, el apoyo crediticio, la protección arancelaria, la expansión del mercado consumidor y comercio exterior con todos los países del mundo. (12).
- Trazar una política de inversiones extranjeras que midiendo los beneficios y costos de éstas, y vinculándolas a un plan nacional de desarrollo, las ubique en el lugar y en el momento en que las necesidades nacionales así lo exijan, evitando que la Nación pierda el poder de decisión en lo

que respecta al desarrollo de los sectores básicos de la economía. (13).

- Evitar la transferencia de empresas por la simple venta de paquetes accionarios, que afectan sensi**ble**mente la estructura de las empresas nacionales. (14).

Quisiéramos terminar este capítulo, recalcando, la manera por la cual la CGE, trata de crear una mística del empresariado nacional: uniéndolo tras las banderas del desarrollo económico; de la independencia tecnológica; de la representatividad geográfica y de la importancia de las empresas medidas y pequeñas en la formulación de una tarea nacional, para la creación del capital argentino. De alguna manera, y al contrario de la UIA; la CGE siempre ha tratado de despertar entre los industriales argentinos la conciencia de que son clase dirigente y con ello promover su unidad para luchar por objetivos comunes.

Hasta qué grado, la política que la CGE ha seguido le ha valido la obtención de sus objetivos es muy difícil de decirlo. Probablemente, los años por venir nos simplifiquen el esquema de la agremiación empresaria argentina, a través de una síntesis, que logre superar los antagonismos presentes.

1.8.4 LAS ACTITUDES DE LAS CENTRALES EMPRESARIAS REFERIDAS A LAS EVALUACIONES DE OTROS GRUPOS.

Las centrales como tales, sólo son la suma de sus afiliados y por lo tanto, no pueden tener ni opiniones ni actitudes referidas a otros grupos sociales. Pero esto no quiere decir que no la tengan. Muy por el contrario, y el objetivo de este punto, consiste en verificar cuáles son los puntos de conflicto, y cuáles los de coincidencia. Para ello, hemos seguido la obra de J. Freels y sus publicaciones oficiales. A modo de resumen, ofrecemos aquí los puntos más importantes. Aconsejamos la lectura de las publicaciones oficiales de ambas entidades para obtener mayor información.

UIA

CGE

Sector laboral

Los problemas laborales son atribuibles a una política demagógica y a los dirigentes gremiales politizados.

Condenar las huelgas ilegales, cuyas víctimas son los propios obreros.

Los gremios no pueden seguir actuando como grupos de presión.

La militancia del sector obrero se debe a la posición adoptada por los políticos que juegan a la demagogia con el movimiento

Los dirigentes obreros son los representantes legítimos de las necesidades de los trabajadores.

El movimiento laboral, todavía espera el reconocimiento público.

Siempre se ha cuidado de distinguir entre el movimiento laboral responsable y una minoría de dirigentes politizados e irresponsables.

Los hombres de negocios y los

gremial obrero, poniéndolo en manos de revolucionarios y en caminando a la Nación al desastre.

Los legisladores, al improvisar en materia de leyes sociales, minan la economía al imponer sobre la industria privada pesos que la llevarán a la destrucción

trabajadores necesitan de una interrelación e intercomunicación, además de la confianza recíproca y la comprensión.

Creación del Pacto Social.

El capital industrial extranjero

Apoyo incondicional a la participación extranjera en el desarrollo económico e industrial. Tanto el gobierno como la industria deben buscar al capital foráneo, pero las inversiones deben estar condicionadas a los intereses de la Nación.

Un aumento del capital extranjero no sacrifica la soberanía nacional.

No favorece una total apertura hacia las inversiones extranjeras, sino más bien una legislación por lo cual se canalicen las inversiones hacia áreas prioritarias.

Las objeciones fundamentales se limitan a la interferencia del F.M.I. en los asuntos nacionales.

Para que los círculos financieros internacionales tuvieran más confianza en la Argentina, es necesario tomar medidas legales para asegurar las inversiones foráneas.

El capital extranjero es imprescindible en la promoción de grandes industrias de base, para las cuales las reservas del capital nacional eran insuficientes.

La élite terrateniente

La producción agropecuaria y la actividad industrial constituyen el anverso y reverso de una misma unidad que no puede ser segregada sin poner en peligro, automáticamente, a la estabilidad y progreso de ambas.

Sólo si existe un poderoso sector agrícola que exporte carne y granos, podrán tener, a su disposición, los industriales el capital necesario para reequiparse y modernizarse.

No debe crearse una absurda rivalidad entre la actividad industrial y la agrícola, porque juntas constituyen un todo económico.

La industria y el sector agrícola eficiente, cumplen funciones complementarias en pro de la integración económica.

No se puede aceptar la existencia de la rivalidad entre industria y agricultura.

Para que la Argentina crezca, la industria y la agricultura tienen que desarrollarse ordenada y simultáneamente.

1.8.5 ANALISIS DE LA IMPORTANCIA DE LA AGREMIACION

Cuando decidimos incluir en nuestro estudio, un capítulo referido a las centrales empresarias - el análisis somero y solamente enunciativo de su proceso histórico; sus posiciones conflictuales y sus opiniones formales, referidas a los otros sectores sociales- el mismo no debía incluir conclusiones.

Se trataba -como creemos haberlo expresado en todo el desarrollo del punto 1.8- más bien de un rápido e impreciso "raconto" sobre algunas causas -por lo menos, nosotros así las consideramos-, que hacen a la pobre o débil expresividad política del grupo empresarial argentino- hecho este que siempre inquietó a los estudiosos de la sociología política argentina.

Sin embargo, hemos debido cambiar nuestro plan de trabajo, frente a un hecho, que si bien, hasta este momento es anecdótico, no hay duda alguna de que tendrá su influencia en los próximos años en el proceso de la agremiación empresaria. Nos referimos a la crisis que atravesó ACIEL (Acción para la Coordinación de Instituciones Empresariales Libres) con motivo de la reunión entre directivos de la UIA y de la CGE.

No dudamos de que este hecho responde a una transformación profunda de la estructura empresaria argentina, que evidentemente, conviene analizar.

La reunión entre dirigentes de la UIA y de la CGE en Corrientes (1), en este sentido, parece constituir un paso en la dirección que señalamos: el nacimiento de un movimiento industrial que explora sus coincidencias al margen de las contradicciones ideológicas y económicas que lo dividieron.

Como lo indica M. Grondona (2), al comentar este hecho: "Tanto

la crisis de ACIEL como la reunión de Corrientes, que la provocó, de este modo, señalan el paso del mundo empresario de la ideología al pragmatismo. En un país que dedica el 38% de su PBI al gasto público de acuerdo con los estudios de R. Alemann, cuyo Estado regula al detalle la economía y cuya industria vive de la protección y la sustitución de importaciones, puede en verdad hablarse, todavía de "libre empresa"? Es así que la Argentina tiene y sostiene un sistema económico mixto, formado por componentes públicos y privados, por empresas de origen nacional y extranjero, que probablemente no había de cambiar".

Es nuestra idea y nuestro deseo, de que, con toda naturalidad, los grupos empresarios vayan descubriendo los intereses que los unen por encima de sus divergencias ideológicas.

Por lo tanto, quisiéramos destacar, que consideramos a estas líneas, más que como una conclusión -que significa algo ya realizado, terminado y analizado- el considerarlas como un prólogo del proceso que probablemente ha quedado abierto.

1.9.1 EL PORQUE DE SU EXISTENCIA

"El desarrollo económico comienza cuando se supera el sistema feudal de relaciones sociales y su tradicionalismo mental, aplicándose parte importante del excedente a la inversión productiva e introduciendo mejoras técnicas" (1).

Hemos querido comenzar este capítulo con una cita que creemos más que significativa. Nadie pone ya en duda, hoy, que el elemento humano, más que significativo, es determinante del proceso social y que tiende a actuar, según las condiciones, como disparador fundamental del desarrollo económico.

Nadie puede suponer que el desarrollo y la capacitación de elementos humanos para el trabajo directivo sea un proceso fácil o de bajo costo. Muy por el contrario, las condiciones de trabajo, riesgo y complejidad que el empresario industrial debe hoy enfrentar, lo obligan a prepararse meticulosamente (2) y sólo de esa manera está dispuesto y capacitado para enfrentar el mundo hostil de la competencia, donde una decisión equivocada puede comprometer el futuro de la organización a la cual dirige.

Si aceptamos lo expresado anteriormente como cierto y valedero, veremos que sólo hay dos caminos posibles para obtener, en una economía en crecimiento el personal dirigente necesario para el manejo de las grandes y complejas organizaciones industriales. Esos caminos son:

- a) el personal extranjero: este recurso puede dar una solución inmediata al problema de la dirección y administración industrial. Como lo destaca un trabajo de las Naciones Unidas (3): "Puede tratarse de inmigrantes que tienen la experien-

cia requerida, de personal cuya nacionalidad es la del país de origen de la empresa que lo emplea y de administradores procedentes de industrias similares existentes en el extranjero. A veces es imprescindible recurrir a personal extranjero para las nuevas empresas industriales, mientras se capacita a personal del país. A este propósito conviene recordar que los fabricantes extranjeros de equipo industrial suelen colaborar con sus clientes, proporcionándoles personal técnico experimentado o ayudándoles a encontrarlo, y que lo mismo podría hacerse para conseguir personal administrativo. Sin embargo, por lo general, esta asistencia sólo la consiguen las empresas más grandes, y aún en estos casos es difícil obtenerla cuando el equipo de la nueva empresa se ha adquirido en distintas fábricas".

- b) la formación de personal dirigente con recursos locales: Como lo destaca el mismo trabajo de las Naciones Unidas (4): "Los procedimientos de la industria moderna exigen una comprensión inteligente de los descubrimientos científicos, la organización comercial moderna requiere conocimientos de economía, finanzas y contabilidad, y la escala de las modernas operaciones impone una política de personal completamente nueva. No existen métodos fáciles para satisfacer estos requisitos, que exigen una cultura general y conocimientos técnicos. El éxito de los administradores de categoría superior puede depender, en forma notable de la selección de personal adecuado para los puestos intermedios, donde adquirirán la formación y experiencia necesaria para asumir más tarde mayores responsabilidades".

Podemos afirmar que son varios los países en vías de desarrollo que, en función de lo expresado en los dos párrafos anteriores, han tomado medidas para establecer servicios de capacitación administrativa. Y no tenemos duda, que en los casos en que esta política se ha seguido en forma coherente y continua, la ampliación de estos servicios contribuirá, sin duda, a remediar las necesidades de capacitación administrativa a mediano plazo.

De todas maneras, quisiéramos decir, que vemos el mismo inconveniente que puede plantearse en nuestro país, tal como lo plantea el trabajo de las Naciones Unidas ya mencionado (5): "Uno de los obstáculos que se oponen a la rápida expansión de los servicios de capacitación administrativa, es la falta de tradición industrial, a la cual se deben la escaséz de instructores competentes y el poco interés de los actuales establecimientos por utilizar dichos servicios".

1.9.2 ANALISIS DE LA PREPARACION TECNICA DEL EMPRESARIO ARGENTINO

Hemos creído conveniente realizar un estudio analítico de cuál es, actualmente, en nuestro país, el estado de la enseñanza de la disciplina económica y de las técnicas de organización y administración.

Podemos definir, en consecuencia, que nuestro objetivo, para este capítulo es el de determinar el grado de preparación técnica que puede adquirir el empresario industrial argentino -sus cuadros dirigentes o medios- frente a las exigencias de diverso orden que implica todo proceso de industrialización. No cabe duda que, en términos actuales, el manejo de la información, los métodos y técnicas modernas del management, se constituyen en los pilares básicos en la formación de empresarios y directores.

Pero, antes de comenzar el análisis de las Universidades, Institutos y Escuelas profesionales existentes en nuestro medio para la capacitación de dirigentes, quisiéramos, establecer el marco de este análisis, para lo cual, seguiremos el artículo de G.S. Edelberg, sobre este particular (1).

Como afirma G.S. Edelberg (2) citando a Harbison y Myers, sobre el estudio de la administración empresaria en el mundo industrial "puede observarse, hacia mediados de la década del 1960 que los tres tipos de administración -patrimonial, profesional y política- coexisten en la Argentina".

Estamos también de acuerdo con el artículo citado cuando indica que "la mayoría de las empresas privadas argentinas, independientemente de su volumen, los altos ejecutivos pertenecen a la familia, mientras que el segundo nivel de ejecutivos y el

personal técnico pertenecen al tipo de administrador profesional. Las empresas privadas dirigidas por gerentes profesionales al estilo de los Estados Unidos serían difíciles de encontrar en la Argentina, aunque pueden notarse lentos cambios en esta dirección, a medida que madura la tradición industrial del país" (3). Los altos ejecutivos de las empresas del gobierno, es decir, los miembros de sus directorios, son designados sobre la base de decisiones políticas, mientras que el segundo y los siguientes niveles de gerentes, en general, pertenecen al tipo profesional.

Como lo destaca G.S. Edelberg: "en cuanto a las compañías extranjeras, todos los niveles de administración del nivel gerencial son profesionales, aunque sería difícil determinar lo siguiente:

- a) Qué proporción de la dirección de la casa matriz, en el país de origen de las compañías extranjeras, pertenecen al tipo patrimonial;
 - b) Qué proporción de las compañías extranjeras tienen políticas definidas en pro o en contra de que los ejecutivos locales alcancen la posición tope en la afiliada local"
- (4).

Quisiéramos destacar, porque este hecho es realmente significativo, que la descripción precedente se caracteriza por el hecho de que la Argentina puede clasificarse como una sociedad abierta en la cual, la movilidad social, es bastante alta. En lo que también estamos de acuerdo con el citado artículo de Edelberg (5) es con los factores que él enumera como las razones que están sofisticando las técnicas de dirección:

- los varios miles de estudiantes que asistieron y asisten a la gran cantidad de seminarios, cursos, conferencias y discusiones en mesa redonda organizadas por diversas instituciones, según veremos en los cuadros N° 1 y N° 2.
- la creciente demanda por un mejoramiento cada vez mayor de la calidad de los diferentes seminarios ofrecidos en Buenos Aires (6).
- El uso creciente de los servicios que proveen los consultores de empresas.
- Las aptitudes que se exigen a los candidatos a ocupar possiciones gerenciales.
- La creciente demanda por estudiantes avanzados del último año y de recién graduados en las disciplinas económicas y administrativas.
- El uso creciente de equipos de procesamiento electrónico de datos tanto en el sector público, como privado (7).
- La creciente cantidad de ejecutivos argentinos con algún tipo de entrenamiento en el extranjero, además de su entrenamiento local, lo que de hecho significan que están familiarizados con las técnicas de dirección aplicadas en los países industrialmente avanzados.

CUADRO N° 1

ASOCIACIONES PROFESIONALES ARGENTINAS RELACIONADAS A AREAS GERENCIALES, SEGUN EL AÑO QUE INICIA SUS ACTIVIDADES

Año del inicio	Nombre
1941	Círculo Argentino de Estudios sobre organiz.Industrial
1947	Instituto Argentino de Dirección de empresas.

Año del inicio	Nombre
1952	Asociación de Dirigentes de Ventas y Comercialización
1952	Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresas.
1956	Centro Argentino de Técnicos en estudios del trabajo.
1960	Sociedad Argentina de Investigación Operativa.
1960	Instituto para el Desarrollo de Ejecutivos en la Argentina.
1961	Sociedad Argentina de Organización industrial.
1962	Consejo Argentino de Organización científica.
1965	Asociación Argentina de Marketing
	Asociación Argentina de Compradores.
	Asociación de Dirigentes de empresas.

Fuente: nuestra investigación.

En el cuadro siguiente podremos observar las distintas instituciones que ofrecen cursos en estas disciplinas:

CUADRO N° 2

INSTITUCIONES QUE OFRECEN CURSOS DE ADMINISTRACION EN BS.AS.*

Nombre
Centro de Productividad de la Argentina.
Centro de investigaciones de técnicas matemáticas aplicadas.
Centro de investigación del metal estampado.
Fundación Galileo Argentina.
Instituto Argentino de Control de calidad.
Instituto de Estudios Contemporáneos.
Escuela Superior Argentina de Relaciones Públicas.
Centro de investigaciones, formación y relaciones empresarias.

Nombre

Instituto de estudios empresarios.

Instituto Superior Internacional de Relaciones Públicas

Instituto Superior "M. Champagnat"

Asociación del crédito industrial argentino.

Asociación Argentina de propaganda.

Instituto de Orientación económico-financiero.

Instituto Superior de Administración Pública.

Círculo Argentino de profesionales de Relaciones Públicas.

Selección Contable

Fuente: nuestra investigación.

* Algunas de las Asociaciones indicadas en nuestro cuadro N° 1 también son importantes desde el punto de vista del entrenamiento gerencial.

Hemos visto los centros existentes y enunciado aquellos en los que se dictan cursos de capacitación. Nos corresponde, enunciar ahora, cuál es el grado de preparación universitaria, qué características tienen las Universidades existentes, y por último, conceptualizar los enfoques actuales de las instituciones de enseñanza superior.

Veremos en el cuadro N° 3, de qué manera, porcentualmente se registró la inscripción en el periodo 1959-1964, y ello nos permitirá evaluar, prácticamente, a simple vista, cuál es el cambio estructural que está sufriendo, la población universitaria de nuestro país, y que obviamente, por todos los conceptos que hemos expresado a lo largo de este trabajo, incidirán en la futura estructura científico-productiva de los próximos años. No debemos olvidar, al analizar el cuadro, que la más de

las veces, los factores de oportunidad económica y predisposición son ayudados, o no, por factores totalmente subjetivos como es el prestigio que cierta carrera universitaria adquiere. De todas maneras, y como índice significativo, debemos destacar que el número de inscriptos entre 1959 y 1964, creció un 11,3%; siendo los mayores incrementos de inscriptos, en las carreras de: artes liberales 146,0%, Economía 48,0% y ciencias básicas 60,5%, en detrimento, fundamentalmente, de Medicina -28,3%.

CUADRO N° 3

INSCRIPCION TOTAL EN LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

POR FACULTAD 1959-1964

	1958		1964		Cambio 1958-64	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Absoluto	Relativo
Abogacía	10.849	18,6	12.260	18,8	+ 1.411	+ 11,6
Medicina	14.986	25,5	10.743	16,5	- 4.243	- 28,3
Ingeniería	7.186	12,2	7.532	11,5	+ 346	+ 4,8
Artes Liberales	2.264	3,8	5.570	8,6	+ 3.306	+146,0
Agronomía	1.219	2,1	1.834	2,8	+ 615	+ 50,0
Economía	10.239	17,6	15.258	23,4	+ 4.929	+ 48,0
Odontología	3.485	5,9	2.970	4,6	- 515	- 14,8
Agricultura	3.850	6,6	4.297	6,6	+ 447	+ 11,6
Ciencias básicas	1.891	3,2	3.035	4,6	+ 1.144	+ 60,5
Farmacia	2.625	4,6	1.829	2,8	- 796	- 30,4
	58.684	100,-	65.328	100,-	+ 6.6644	+ 11,3

Fuente: Univ. de Buenos Aires, Junta de Planeamiento "Comparación entre los censos Universitarios de 1958 y 1964" Servicio de Documentación. Public. Interna N° 1 - Bs. As. 1965. pág. 31.

Es importante que destaquemos la opinión sustentada por el CO
NADE (8): "el plan de desarrollo prevé un moderado incremento
de la inscripción en las universidades.

El porcentaje de inscripción correspondiente a la categoría
en edad de concurrir a la universidad (19-24 años) aumentará
de un 10 a un 11%. De esta manera se espera que se podrán al-
canzar los requerimientos del plan en lo que respecta a recur-
sos humanos de nivel universitario".

En cuanto al nivel de preparación que brinda la Universidad
de Buenos Aires, a través de su Facultad de Ciencias Económi-
cas aconsejamos leer su nuevo plan de Estudio, que entró en
vigencia en 1971.

Antes de terminar con el aspecto de la enseñanza universita--
ria estatal en el área de Capital Federal, quisiéramos expo-
ner cuál ha sido la evolución de inscriptos en las Carreras
de Contador y de Licenciados en Administración, la cual nos se-
ñala claramente -según se desprende del cuadro N° 4- el cons-
tante crecimiento de inscriptos en Administración.

CUADRO N° 4

INSCRIPTOS EN PRIMER AÑO

Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

	<u>1959</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>
Contaduría	2.401	2.216	2.399	2.425	3.304	2.856
Administración	48	46	114	141	153	337

Fuente: Junta de Planeamiento, Univ. de Buenos Aires.

Y este cuadro, junto con el anterior, nos muestra el índice no-
table de crecimiento que ha experimentado el estudio de la --

ciencia económica, especialmente en la disciplina de administración.

Nos queda ahora entonces, por determinar, qué es lo que sucede sobre este particular en las Universidades privadas.

Fue la ley N° 14.557, la que permitió el establecimiento de Universidades privadas. Hasta el presente, bajo este sistema, funcionan, en nuestro país, doce universidades, registradas como tales bajo las previsiones de la ley (9).

A fin de ilustrar el rol y magnitud de estas Universidades, el Cuadro N° 5 nos muestra algunas cifras para la Universidad Católica Argentina, probablemente una de las más grandes dentro de la categoría de "universidades privadas".

CUADRO N° 5
INSCRIPCION EN LA UNIVERSIDAD CATOLICA ARGENTINA
1958-1965

	<u>1958</u>	<u>1959</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>
Total en todas las áreas	602	624	1.037	1.451	2.090	2.438	2.714	1.965
Economía y Administración	140	156	207	291	395	489	518	535
Ciencia e Ingeniería	-	-	50	102	152	212	239	281

Fuente: U.C.A. Anuario 1965, págs. 24 y 25.

Además de las universidades privadas registradas oficialmente hay un número de instituciones que han solicitado ser registradas bajo los términos de la ley 14.557. Muchas de ellas ofrecen cursos para la obtención de títulos relativos a la prác

tica empresaria.

Estos títulos, sin embargo no tendrán validez para sus poseedores si las autoridades no las registran como tales. (10).

Hemos observado que estas universidades "no registradas", han proliferado en los últimos años. Esto provocó, por parte del gobierno, medidas de prohibición para el uso indebido de la palabra "universidad" añadida al nombre de un establecimiento educacional" (11).

Como podemos observar por lo enunciado en los párrafos anteriores, mucho es el interés, por parte de los educandos de recibir capacitación universitaria para la preparación y entrenamiento para desempeñar funciones dirigentes o gerenciales. Corresponde a las autoridades educativas encontrar un justo cauce a estas aspiraciones, a fin de que el esfuerzo económico y social que esto representa, no resulte vano. A simple título enunciativo, diremos que, a mediados de 1966, el Ministerio de Educación, tenía en estudio 36 solicitudes de registro de este tipo de institución. (12).

1.9.3 DEMANDA Y OFERTA DE PERSONAL DIRIGENTE O GERENCIAL

Era nuestro objetivo, en esta parte del temario de nuestra investigación, analizar que es lo que sucede con los centros de estudios empresariales. Hemos partido del concepto de la necesidad de la formación de cuadros dirigentes empresariales, y hemos explicado el porqué de su existencia. Asimismo, nos hemos interesado e indagado sobre la preparación técnica del empresario argentino. Nos corresponde ahora, entonces, determinar, si lo que nosotros hemos estimado como realidad, en cuanto a la necesidad de este tipo de hombre empresario, -dentro de nuestro actual sistema de producción y nivel de industrialización- es cierto. Para ello, nos hemos propuesto, para este capítulo, investigar la demanda y oferta de personal dirigente o gerencial.

Queremos antes que nada, admitir que a este respecto no hay estadísticas oficiales o similares. Sin embargo, si computamos la cantidad de avisos notables publicados en la parte de informaciones económicas y comerciales de los diarios, nos encontraremos con una verdadera sorpresa. Y es más, podemos afirmar que es notable, un incremento en este sentido, sea que la solicitud la haga la propia compañía interesada (en los menos de los casos) o lo haga una firma dedicada al servicio de reclutamiento (en la mayoría de ellos).

Los datos que utilizaremos a continuación, a efectos de evaluar la demanda y oferta, han sido utilizados a partir del artículo de G.S. Edelberg (1) ya citado; que menciona como fuente de información a Executives, una de las firmas de reclutamiento a que hacíamos referencia.

CUADRO N° 1
OFERTA Y DEMANDA DE PERSONAL GERENCIAL (1)

Area	Demanda	Oferta	Cantidad promedio de individuos dis- ponibles (2)
Comercialización	26,90	28,65	18,20
Producción	32,20	30,40	16,10
Contabilidad y Finanzas	31,10	32,70	17,97
Personal	3,80	3,80	17,17
Administración	5,10	2,65	8,78
Relaciones Públicas	0,90	1,80	34,75
	100,-	100,-	

(1) Los porcentajes se refieren a cifras totales para 1964 1965 y mitad de 1966.

(2) Estas cifras incluyen solamente los candidatos idóneos y no el número total de solicitudes.

Como podemos observar, el porcentaje más elevado de la demanda, la registra el sector producción (32,20%), lo cual, sumado a que el porcentaje de oferta para el mismo sector, no alcanza a cubrir su demanda (30,40%) claro que para no dejarnos impresionar por estos porcentajes, deberíamos poder observar qué es lo que ha sucedido en los últimos años, debido a que en el período considerado, las ampliaciones de planta, inversiones de compañías extranjeras y el nivel económico del país todo, ha sido suficientemente elevado como para crear ciertos desajustes en la demanda de personal jerárquico. Es nuestra

idea particular, que en los últimos dos o tres años, la situación es igual, pero no así en el área de comercialización y de finanzas, que como consecuencia de un endurecimiento de las condiciones económicas generales y que requieren o demandan a las empresas, sus mayores esfuerzos en esas áreas motivan una mayor demanda. Lamentablemente, no disponemos de información sobre este particular, por lo que sólo lo dejamos enunciado aquí.

En el cuadro N° 2, podremos observar la extracción y nivel de estudio especializado de los candidatos a puestos gerenciales.

CUADRO N° 2ESTUDIOS DE LOS CANDIDATOS UBICADOS EN PUESTOS VACANTES POR
UNA AGENCIA ARGENTINA DE SELECCION

<u>Area de estudio</u>	<u>Prod. (%)</u>	<u>Comercial (%)</u>	<u>Contabilid. y Finanz. (%)</u>	<u>Personal (%)</u>
Ing. químicos	16.35			
" mecánicos	16.35			
" civiles	7.30			
" mecánicos	12,70			
" industriales	10.90		1.00	
" en construc- ción	5.45			
" en general	-	2.90		
Estud.de Ingenier.	9.10	8.70		15.40
Esp.en psicología				7.70
Estud.de abogacía		8.70		30.00
" " contabil.		8.70	23.80	15.40
Graduados secunda- rios (técnicos y otros)	21.85	52.20	41.55	23.00
Adm.de empresas			95	
Esp.en filosofía		4.30		
Est.de Medicina		7.25		
" " arquit.		2.90		
" " psicolog.		1.45	95	
Est.primaria solam.		2.90		
Contadores			17.30	
Doctores en Econ.			11.50	
Abogados			1.00	
Arquitectos			1.00	
	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Executive S.A.

Lo que podemos afirmar, después del análisis de este cuadro es que los porcentajes de capacitación universitaria más alta, se encuentra en el área de producción, proveniente sus miembros, de la rama de ingeniería. Tal también será la conclusión de nuestra encuesta. En cuanto al sector de comercialización, sus aspirantes son los que representan el mayor porcentaje de graduados secundarios (el 52.20%) y una situación más o menos similar ofrece el área de contabilidad y finanzas (el 41.55%), a pesar de que el 28.80% de los aspirantes considerados habían terminado estudios universitarios en la rama económica.

De todas maneras, y en función de los datos expresados en los puntos 1.9.1 y 1.9.2, podemos y queremos afirmar, al concluir este capítulo que:

- a) las universidades seguirán preparando una gran proporción de aquellos que deberán ocupar funciones gerenciales, tanto en la administración pública como privada y
- b) que una gran proporción de los futuros gerentes seguirán sin tener una educación universitaria, por cuya razón su entrenamiento en programas para, ejecutivos, seminarios y cursos especializados, deberá continuar siendo significativa.

1.9.4 CONCLUSIONES

Hemos ya afirmado en otra parte de este trabajo, que la política del Gobierno tiene repercusiones considerables sobre los problemas de la dirección y administración de empresas industriales.

Las disposiciones del Gobierno que afectan a la industria -como por ejemplo, medidas fiscales, medidas cambiarias y de aranceles- pueden ser, y en la realidad lo son, una fuente de dificultades y molestias para el sector privado, y que podrán, tal vez, ser mejor aceptadas y obviamente, más eficaces, si las autoridades trataran de mantener mejor informado al sector privado en cuanto a las razones de política económica y de interés público que las motivan.

Lo que a veces, no es muy claro, en la relación Gobierno-empresas industriales es el esfuerzo actual y planeamiento futuro de las necesidades de los cuadros dirigentes y profesionales para las empresas industriales.

Tal como afirman las Naciones Unidas (1) "En los países insuficientemente desarrollados hay una escasez general de escuelas técnicas pre-universitarias y existe la urgente necesidad de establecerlas en dos grados: uno; secundario y otro intermedio para las personas que ya hubieren hecho los cursos de enseñanza media. Las instituciones de esta clase, donde se da importancia al aspecto práctico de las materias que se enseñan, han resultado muy eficaces en los países industrializados para formar personal de los cuadros administrativos intermedios". Y felizmente, este no es el caso de nuestro país; según se desprende del análisis que hemos realizado en el punto

1.9.2. Y ésta es actualmente nuestra ventaja diferencial, si es que sabemos aprovecharla.

Nos queda como conclusión, un aspecto, al que consideramos de singular importancia, y es el área de comercialización.

En general, las empresas industriales de los países de menor desarrollo relativo o de desarrollo desequilibrado, -entre los que incluimos el nuestro- no suelen comprender bien la importancia del estudio sistemático del problema de comercialización y de la necesidad de coordinar estrechamente y vincular asimismo las funciones de comercialización y producción de la empresa. Es nuestra idea, probablemente basada en la experiencia "de visu" de que en las empresas industriales dirigidas por antiguos comerciantes, los esfuerzos de la dirección generalmente tienen por objeto aprovechar las oportunidades que el mercado ofrece a corto plazo, sin preparar ningún plan de producción. En cambio, en las industrias, establecidas por individuos que provienen de otras áreas, la dirección propende a subestimar la función de la comercialización.

Por lo enunciado en el párrafo anterior, y las estadísticas observadas en el capítulo 1.9.3, creemos que es importante desarrollar una acción conjunta entre las empresas industriales y los centros educativos (universitarios y no universitarios) a fin de lograr que se estudien más a fondo algunos aspectos de la comercialización, como ser:

- a) Evaluación de la demanda;
- b) Canales de distribución;
- c) Fomento de la demanda de artículos industriales;
- d) La comercialización de productos exportables.

Col. 1501
1008

Vemos entonces que la tecnología moderna ha conducido a la concentración del poder económico y político y al desarrollo de una sociedad controlada (cruelmente en los estados totalitarios, educada y disimuladamente en las democracias) por el gran negocio y el gran Gobierno.

Aldous Huxley

(Superorganización pág. 151)

The separation of ownership from control produces a condition where the interests of owner and of ultimate manager may, and often do, diverge, and where many of the checks which formerly operated to limit the use of power disappear. Size alone tends to give these giant corporations a social significance not attached to the smaller units of private enterprise.

Berle and Means

The Modern Corporation and private property

TOP
TESIS
H. 2130
GIC

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Profesor Emerito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

2.1.1 INTRODUCCION

Nos proponemos investigar en esta parte de nuestro estudio, la variable dirigente, desde el punto de vista económico. Sólo pretendemos que sea una introducción al tema del estudio del comportamiento y características del mismo: y al análisis de las posibles necesidades de una economía en desarrollo, en relación con este aspecto.

Estamos de acuerdo, en lo expresado por F. Cardoso (1) cuando dice: "La modernización de la conducta empresarial, a nivel de la empresa y la dinamización del sistema económico por la acción empresarial a nivel de la Nación, parece ser, simultáneamente, la condición y el resultado esperado del avance del proceso de industrialización en América Latina" Quiere decir entonces - y esto es importante que lo recalquemos- que partimos del concepto de que el problema fundamental del desarrollo, reside en comprender a los problemas que genera, como emergentes de una cuestión estructural, y que hacen al juego de las relaciones entre obreros, empresarios y Estado (2).

Para volver a citar a F. Cardoso (3): "... los grupos empresarios aparecen cuando ya existe un Estado en marcha, un mercado constituido y cuando las otras fuerzas sociales -masas urbanas, grupos medios, grupos oligárquicos y exportadores- se están disputando el dominio del aparato del Estado, y por ende, la posibilidad de influir sobre

las decisiones que afectan a la inversión y al consumo" Queda claro entonces, que si aceptamos como premisa válida para nuestro estudio el que es necesario comprender desde un punto de vista más amplio los problemas generados por el desarrollo económico, y que este punto de vista, no es el meramente económico, sino que asigna vital importancia a la conducta del agente de este cambio -el dirigente-; podemos afirmar como conclusión valedera, que el empresario industrial, es, por sus funciones y carácter, el factor más significativo del desarrollo económico. Y es significativa, a este respecto la opinión de C. Furtado (4), cuando afirma que "el empresario, de acuerdo con la teoría tradicional, es un agente que toma decisiones a partir de datos proporcionados por el mercado, y por lo tanto, en ciertas medidas, independiente de su voluntad" y para afirmar, que por lo menos esto es cierto en países de estructura capitalista de producción, continúa afirmando: " ... (el empresario) tiende a optimizar la remuneración de una cierta cantidad de capital, participando en el proceso de transformación que constituye la actividad económica, a partir de esos datos y en función de "anticipaciones", o sea, hipótesis que adelanta sobre el comportamiento futuro de determinadas variables económicas. En la función de anticipador, que implica necesariamente asumir riesgos, está el fundamento de legi-

timidad de la apropiación que realiza el empresario, de una parte del incremento del ingreso".

Para terminar con el desarrollo de esta introducción, quisiéramos definir, qué es para nosotros, operativamente, en este trabajo, el concepto de dirigente desde el punto de vista económico. Proponemos, definir como tales, a los individuos -que de una u otra manera- son influyentes en la aprobación o rechazo de nuevas ideas, y que significan, un nuevo o simplemente distinto, proceso económico (5). Sea que ellos posean la propiedad de los medios de producción, que generan dicho proceso económico, o que sólo posean la capacidad en la dirección o manejo de dichos medios de producción.

2.1.2 DEFINICIONES DE TRABAJO

Hemos visto en la introducción a este capítulo, cuál es la importancia que le asignamos a la variable dirigente en el proceso del desarrollo económico, entendiendo como tal, al conjunto de problemas estructurales que planea una economía en proceso de crecimiento.

Y hemos aceptado también, que dentro del marco capitalista de producción, la iniciativa privada, o su representante, el empresario, es el pivote del proceso de cambio y desarrollo.

Quiere entonces decir, que lo expresado por Millikan y Blackmer (1) al afirmar: "en el desarrollo económico, a través de la iniciativa privada, los empresarios se van haciendo gradualmente más importantes, socialmente, hasta que el país en general o por lo menos, en sus centros urbanos, se les reconoce como grupos dirigentes. Al ocurrir esto, al advertir los empresarios que aumenta su fuerza social, al mismo tiempo, les impresiona la necesidad de una acción nacional organizada si la modernización económica ha de avanzar a un ritmo óptimo, así como la necesidad de que la modernización social y política se vea relativamente libre de tensiones internas, quizás se oriente hacia la vida política", es relativamente cierto, en los aspectos generales, en nuestro país, en cuanto a lo que concierne a ser reconocido cada vez más - el conjunto empresario- como grupo dirigente, pero,

el conjunto empresario- creemos, y así esperamos demostrarlo en nuestro trabajo de campo- aún no ha concientizado este proceso de transferencia de poder social que ha recibido, y consecuentemente, no ha podido ni instrumentalizarlo ni efectivizarlo, a través de medidas de orden político. A pesar de que seguramente el signo de la tendencia ya comience a cambiar esta orientación. Y esta es nuestra definición básica.

Asimismo, proponemos, como segunda hipótesis de trabajo, lo expresado por R.Nurkse (2), cuando afirma: "la inversión internacional en empresas privadas, es atraída por el mercado", pero, agregamos nosotros, siempre que el grado de desarrollo económico de los países pobres, sea lo suficientemente incipiente como para establecer barreras de tipo aduanero, propendiendo a realizar un proceso de desarrollo industrial a través de la sustitución de importaciones. Y esto es lo que podríamos verificar, a través de la tasa de inversión extranjera de nuestro país (3), que señala, que el mayor índice de inversión ocurre, justamente, cuando nuestra política de sustitución de importaciones se inicia y llega a su máximo. Y esto es lógico, en la medida que entendamos la racionalidad de los empresarios de las empresas multinacionales, que tratan de obtener la mayor porción del mercado o de utilidad, sea a través

de la exportación de productos manufacturados, o de la radicación de empresas subsidiarias en el país en cuestión, o a través de la absorción de empresas locales. (4)

2.1.2.1 LA OPINION DE R. NURKSE Y LA CEPAL

En su obra clásica, R. Nurkse (1) plantea la siguiente hipótesis: en los países de menor desarrollo relativo existe un equilibrio del "subdesarrollo", similar al equilibrio de "subocupación", característico de los países desarrollados. Para decirlos en términos de Nurkse (2) "... el progreso económico no es un fenómeno espontáneo o automático, Por el contrario, es evidente que hay fuerzas automáticas dentro del sistema que tienden a mantener a éste anclado en un nivel dado.

Y esta línea de pensamiento coincide también con las conclusiones a la que llega la CEPAL (3), al afirmar que: "... para el crecimiento económico, no menos importante que el nivel absoluto de las inversiones, es su composición, ya que pueden ser, más o menos productivas, según su naturaleza, la forma en que se combinan con otros factores de la producción, y el grado en el que se reflejan los adelantos tecnológicos en sus distintos aspectos".

Y en este mismo tono continua, el mismo informe, cuando afirma (4) "... la experiencia demuestra que a veces, una proporción significativa de las inversiones de América Latina, se ha destinado a edificios residenciales o a otras formas de activo, de muy baja productividad social.

No cabe duda, y así lo hacen notar los dos enfoques reseñados, en la relevancia que el funcionamiento de las economías no desarrolladas corresponde a las decisiones sobre inversión. Esta relevancia funcional es directamente, asignar a los niveles conductores de organizaciones económicas privadas -que son los que tienen a su cargo en, este tipo de economías- la mayor parte de las decisiones de este orden.

Después de lo que hemos expresado no podemos dejar de afirmar que la posibilidad de superar fluctuaciones conjunturales y crisis estructurales, se halla librada -en las economías no desarrolladas- fundamentalmente, a la eficiencia (en términos macroeconómicos) de los procesos que desarrollen los niveles dirigentes empresarios a efectos de adoptar decisiones referentes a la utilización, distribución y combinación, de recursos productivos.

Todo lo que hemos expresado en los párrafos anteriores es aplicable a nuestro país. Las posibilidades de superar el tradicional modelo de nuestro estancamiento de los últimos treinta años, se halla, ligado, en muy alto grado, con la utilidad que para las necesidades de nuestra economía, tengan las decisiones periódicas que sobre inversión, adopten nuestros dirigentes empresarios, las que dependen obviamente -y así esperamos demostrarlo en

esta investigación de las actitudes y políticas que establezca el Gobierno Nacional o los Poderes Públicos. Y Así lo corrobora, además, precisando la importancia del factor destacado, el estudio que sobre la Argentina realizó la CEPAL, en 1959.

la CEPAL estimaba que la economía argentina, podrá aumentar su PBI en un 40% hasta 1962, y en un 77% hacia 1967, ambos tomados en relación al PBI de 1955. En esta misma publicación se señalaba que tal política no era arbitraria, sino que tenía como fundamento, el hecho de que en una economía en crecimiento, a medida que aumenta el producto por habitante, se eleva, en mayor grado, la demanda interna de artículos industriales que la de productos agropecuarios, y que esa diferencia sólo es salvable en parte con posibles aumentos en las exportaciones de productos agropecuarios. Sin embargo, la realidad de los años posteriores al estudio de la CEPAL, ha echado por tierra los objetivos propuestos. No sólo no se mantuvo constante el porcentaje de inversión sobre el PB total, sino que tampoco se registró la reorientación de las inversiones en el sentido señalado. Consecuentemente la economía no superó su situación de estancamiento.

Obviamente, muy distinta hubiera sido la situación, si entre otros factores favorables se hubiera dado

la solicitada variación de la dirección de las inversiones. El análisis que hemos realizado corrobora, pues, la importancia estratégica del comportamiento de quienes tienen la facultad de tomar decisiones sobre inversión, en cualquier economía no desarrollada, y en el caso específico de la economía argentina, particularmente.

2.1.3 CONCLUSIONES.

Hasta ahora, en lo que hace al desarrollo de este tema: "el Rol económico de la variable dirigente", hemos definido - dentro de que ámbito se originaba el proceso -objeto del estudio que nos interesaba; definimos operativamente el término y hemos establecido dos líneas básicas de hipótesis, que explicamos y desarrollamos brevemente. Por último enunciamos cuál es a nuestro entender, la importancia que el nivel de inversiones y su composición tienen en cuanto al desarrollo y crecimiento de nuestro país, y a quien creemos que es el agente indicado para regular el mismo y en el último párrafo del punto 2.1.2.1., expresamos nuestra desilusión, al observar, que diez años después del estudio de la CEPAL, sus objetivos no habían sido alcanzados, ni remotamente.

Allí, hubiera terminado nuestro análisis. Y esa era nuestra intención: la de definir, la de indagar, la de comparar y establecer conclusiones.

Sin embargo, creemos que de alguna manera se ha abierto una nueva instancia en el proceso económico que nos toca vivir. Aunque esta instancia en lo económico, pareciera no tener su correspondencia en lo político, por cuanto, el deterioro de las relaciones sociales, dentro de un marco político claro y evidente, con leyes de juego establecidas, es obvio.

Y en esta nueva instancia económica que mencionamos (1)

la ingerencia estatal en la industria será muy fuerte y notable, según creemos que corresponde a la etapa económica por la que estamos atravesando.

Los objetivos que el plan se propone, es el de cambiar sustancialmente el contexto en el que se desenvuelve el sector industrial, las políticas enunciadas en repetidas ocasiones, pretenden:

- Consolidar, expandir y promover la concentración en algunos casos, de las empresas nacionales, especialmente en las ramas más dinámicas;
- Controlar las operaciones monopólicas, no sólo en su aspecto productivo, sino también, en lo que hace a la comercialización de bienes.
- Estipular pautas de adopción o desarrollo de tecnología, que minimicen el grado de dependencia externa.
- Desarrollar industrias de base.
- El sector industrial deberá aumentar su peso dentro del conjunto de la economía, como consecuencia de una tasa de crecimiento promedio de 8,4%, que supera a la meta estipulada para el PBI en un 20%. En el cuadro N°1 de "Metas del Crecimiento industrial" se señalan las tasas previstas para cada uno de los tres agrupamientos seleccionados y la modificación en la composición del valor agregado sectorial entre 1970 y 1975.

C U A D R O N° 1Metas del crecimiento industrial

<u>Sectores</u>	<u>Tasa</u>	<u>Participación en el</u>	
	<u>Proyectada</u>	<u>VAB Industrial</u>	
		1970	1975
a) Industrializadores de materias primas agropecuarias	5,6%	43,3%	38,0%
b) Sustitutivo de importaciones	10,6%	21,8%	24,1%
c) Otras industrias	10,2%	34,9%	37,9%
T O T A L	8,4%	100,0%	100,0%

Los resultados que el CONADE espera de las metas propuestas son, entre otros, una mayor eficiencia en el uso de los factores productivos, un alto grado de sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital, y un aumento en la participación relativa de los bienes manufacturados dentro de las exportaciones totales.

Además, el plan enuncia que el Estado actuará como único productor de ciertos bienes, participará en la oferta de otros, y orientará, a través de mecanismos la actividad empresaria.

Si el estado, al actuar como agente dinamizador del proceso productivo, ayuda a alcanzar el nivel de inversión y a redistribuir ésta en función económico-social y alcanza los objetivos, creando un empresariado industrial argentino, fuerte y eficiente, entonces, no tenemos dudas, de que el mismo, será conciente y ejer-

cerá el poder social -que ya está recibiendo de los demás sectores sociales-, a través del control de los adelantos tecnológicos y de la orientación del proceso de inversión.

2.2.1. INTRODUCCION

Como hemos enunciado en el punto 2.1.1., sostenemos que la teoría económica moderna ha relegado a la historia, los viejos esquemas clásicos y neoclásicos que centraban el estudio del proceso económico alrededor de los problemas del equilibrio económico y consideraban al desarrollo como un proceso de carácter espontáneo.

No nos cabe duda alguna, hoy día, afirmar que el desarrollo económico es un proceso orientado y de carácter eminentemente discontinuo. Involucra, fundamentalmente, la transición de una economía tradicional y estática a una economía de crecimiento.

Y al llegar a este punto, queremos ratificar nuestra idea, con lo expresado por R. Scott (1), cuando afirma: "... que en la transición de la política tradicional a un sistema político más moderno, el papel de las elites en el proceso político de un país, es decisivo. "De aquí se deriva entonces, nuestro especial interés en tratar -aunque sólo sea, a nivel enunciativo- cual creemos que es el rol sociológico de la variable dirigente.

Como idea básica, es importante destacar nuestra opinión de que con el desarrollo social y económico, las elites tradicionales se encuentran compitiendo entre sí, a medida que las maneras de concibir el papel que corresponde al gobierno en la sociedad, comienza a divergir. Al mismo tiempo, cada una de ellas ha empezado a dividirse

en unidades más pequeñas, que reflejan la diversidad funcional o los desacuerdos internos sobre la naturaleza de los miembros con la institución, y de la institución con el mundo que los rodea (2).

Como conclusión de lo que venimos diciendo, podemos afirmar que cada una de las elites busca aumentar su poder político y proteger las prerrogativas del poder, los beneficios materiales, el status social y político; y la sensación de poder controlar el destino.

Por último, y antes de comenzar con el desarrollo de este capítulo, quisiéramos destacar los conceptos expresados por F. Cardoso (3) con los cuales estamos totalmente de acuerdo: "El proceso de industrialización trajo consigo, como es natural, transformaciones acentuadas en la estructura del empleo, y supuso la existencia y la expansión del mercado interno, esto es, de una masa de consumidores. Estos factores modificaron el sistema de estratificación social, así como, el equilibrio político entre los grupos; por eso mismo, la industrialización significó una reorganización de las funciones del Estado, ocasionó la incorporación de nuevos grupos al proceso y permitió una redefinición de las ideologías nacionales sobre el desarrollo económico. Las elites industriales se consolidan dentro de este marco, el que define el contenido concreto de sus funciones y orientaciones, al mismo tiempo que limita los conductos de reclutamiento y ascensos sociales en la medida, que influye sobre los pac-

tos que los nuevos grupos establecen ente sí y con las antiguas elites empresariales".

2.2.2 LOS PROCESOS DE RENOVACION SOCIAL

Como hemos indicado ya, la etapa inicial del proceso de industrialización, implica la realización de transformaciones sustanciales en el marco económico y sociológico.

Los fenómenos de renovación, tienden a orientarse, fundamentalmente hacia dos direcciones: a) dirección económica: en la que los cambios se nuclean en torno al objetivo de lograr un incremento en la productividad del trabajo. Para ello, entre otras medidas se procura: 1°) aumentar el nivel de acumulación de excedentes económicos para lograr incrementos en los montos de inversión productiva; 2°) Incorporar elementos de progreso técnico o tecnológico para obtener una mejor relación insumo/producto; 3°) mejorar la organización de las tareas económicas, a fin de aprovechar al máximo los recursos humanos existentes. De todas maneras, el análisis de esta dirección en cuanto al rol sociológico de la variable dirigente, no es significativo; por lo que proponemos dejarla, sólo enunciada, y pasar a considerar la b) dirección sociológica: dado que se producen importantes tensiones entre los distintos sectores sociales que adoptan diversas actitudes frente al proceso de cambio, las tensiones culminan en la realización de efectivas variaciones en la estructura del poder, aceptando, en este punto, el concepto de poder de M. Weber (1) (Herrschaft) como la probabilidad de que cierta orden de contenido específico sea obedecida por determinado grupo.

Lo que aquí sí podemos afirmar, es que existen, en teoría económica y sociológica, diversas consideraciones respecto a los factores concretos que generan los procesos de cambio señalados en las economías de tipo capitalista, o basadas en la propiedad privada de los bienes de producción. Y todas ellas, prácticamente sin excepción, coinciden en asignar especial relevancia a la actuación de la variable dirigente. Tal por ejemplo, la opinión de J.A. Schumpeter (2) cuando afirma que el factor causante del cambio es la "innovación", que se define como un hacer las cosas de manera diferente dentro del campo de la vida económica, siendo la innovación uno de los rasgos más sobresalientes -en la teoría schumpeteriana- del "entreprenur". Y tal también la opinión de C. Furtado (3) cuando plantea que "el desarrollo económico es fundamentalmente un proceso de incorporación y propagación de nuevas técnicas, que entraña modificaciones de tipo estructural, tanto en el sistema de producción como en el de distribución del ingreso. Las formas en que esas modificaciones se hacen efectivas, dependen, en buena medida, del grado de flexibilidad del marco institucional dentro del cual opera la economía, grado de flexibilidad al cual no es ajena la mayor o menor aptitud de las clases dirigentes para superar las limitaciones naturales de su horizonte ideológico --- el desarrollo económico es el proceso de expansión del sistema productivo

que sirve de fundamento a una determinada sociedad".

Proponemos en consecuencia, comenzar a analizar cuáles son los principales modelos sociológicos explicativos de dicha actuación, tratando de aplicar alguno de ellos, a efecto de la evaluación del rol de la variable dirigente en el caso argentino.

2.2.3 PRINCIPALES MODELOS SOCIOLOGICOS

Un modelo sociológico es una simplificación de un conjunto de hipótesis sobre el funcionamiento del sistema social y que por esta misma razón, permite un análisis metodológico más completo.

De entre todos los autores leídos, con mayores o menores diferencias, hemos podido construir la siguiente tipología de los modelos sociológicos:

- 2.2.3.1. a) Modelo sociológico simple: de acuerdo a este modelo, el cambio social, proviene de la acumulación de una serie sucesiva de situaciones económicas favorables, que culminan con la constitución, en la economía, de importantes formaciones de capital. En este modelo, le cabe al grupo dirigente, el rol de acumulador de capital. Este fue el modelo tradicionalmente utilizado para explicar el proceso de desarrollo económico europeo durante la Revolución Industrial. Y en este sentido, se mencionan como situaciones económicas favorables: a) el descubrimiento de América; b) la consiguiente expansión de mercados y el flujo de oro hacia Europa; c) el proceso de acumulación de capitales en las ciudades comerciales del Medioevo, entre otras. Si continuamos este camino de in-

vestigación, podemos afirmar, que la hipótesis, generalmente sustentada para explicar la formación del sector empresarial en los nuevos países, está basada sobre el desenvolvimiento lento y continuado del sistema tradicional de artesanías y talleres, que, en momentos favorables, en función de la conyuntura de los mercados externos, asume un papel preponderante (1), es válida. Sin embargo, podemos objetar, a este modelo, que el mismo no explica el hecho de que los países que avanzaron con mayor ritmo en las realizaciones de cambio sustanciales, fueron Inglaterra y Holanda, países periféricos en la estructura preindustrial, y sin grandes tradiciones de organización artesanal, y no Italia o España, escenarios centrales en las situaciones favorables, antes mencionadas;

- 2.2.3.2 b) El modelo de Weber: Weber formuló un modelo de explicación del cambio hacia el desarrollo industrial, de acuerdo al cual, el cambio se produce por el surgimiento de grupos sociales con sistemas de valores favorables, que asumen la conducción del proceso. En el caso europeo, dichos grupos se formaron como consecuencia de la difusión de la religión protestante, especial-

mente en sus orientaciones calvinista y puritana que se concentran en la insistencia de ciertos aspectos teológicos, que en su aplicación a la vida diaria, producirán un desarrollo del espíritu capitalista.

Por ejemplo, la insistencia en el trabajo y el ascetismo, como conceptos religiosos funcionales dan lugar al desarrollo de acumulación de capital. Como podemos advertir, el modelo asigna un rol básico al grupo empresario -en este caso, de basamento fundamentalmente religioso. Para decirlo con las palabras de Weber (2) "... Es verdad, que la relativa gran participación de protestantes, tanto, en la propiedad del capital, como en la organización administrativa de las grandes empresas y en los rangos superiores de las organizaciones laborales de las grandes sociedades comerciales o industriales, puede, en parte, ser explicada en términos de circunstancias históricas que se adentran muy en el pasado, en las cuales podemos ver que la afiliación religiosa, si bien no es la causa, de las condiciones económicas; hasta cierto punto, éstas parecen ser, el resultado de ellas. La participación de las funciones económicas

señaladas, usualmente involucra previamente la propiedad del capital, y generalmente una educación costosa; a veces ambas".

Es conveniente que establezcamos en este punto, operativamente, que lo que define a una acción económica como capitalista, es que se genera la expectativa de una ganancia, sea por la utilización de oportunidades para el cambio, sea (desde el punto de vista formal) por las ganancias que esas chances le permitan.

Y, por último, estamos de acuerdo con la descripción que de la conducta empresaria, hace Weber (3): "... la forma de la organización era, en todo aspecto, capitalista; la actividad del empresario era, puramente, el carácter del negocio; el uso del capital, el retorno sobre la inversión, y finalmente el aspecto objetivo del proceso económico, muestran, claramente, que era un comportamiento racional. Pero esto era un negocio tradicionalista; si uno considera el espíritu que animaba al empresario: su manera tradicional de vida, el nivel tradicional de ganancia, la tradicional cantidad de trabajo, la ma-

nera tradicional de regular la relación con los sectores laborales y la forma, esencialmente tradicional de atender a sus clientes tradicionales y de atraer nuevos. Todo esto domina la conducta en los negocios; son, podemos decir, el "ethos" de este grupo de hombres de negocios.

- 2.2.3.3 c) Modelo sociológico global: los modelos descritos brevemente en los párrafos anteriores, son unilaterales, en cuanto que remarcan, cada uno de ellos, en forma exclusiva, un grupo de factores. De acuerdo al modelo global, tanto la variable socio-económica, como las ideológicas, son relevantes en la realización del cambio social, con la característica de que los elementos ideológicos, son fundamentalmente generados por los socio-económicos. Por ejemplo, para el caso europeo, el modelo global, afirma que es cierta la influencia de la ideología religiosa puritana y calvinista en el cambio, pero que también es posible explicar en parte, la aparición de dicha ideología, atribuyéndola a las peculiaridades del desarrollo socio-económico de la época. Los

grupos dirigentes serían, en este caso, concentradores de posibilidades de acumulación de capital y de elementos culturales favorables.

- 2.2.3.4 d) Modelos de los grupos subordinados con altos niveles de aspiraciones: este modelo fué estructurado por los sociólogos E. Hagen y M. Levy (4), a partir del análisis del punto de arranque del desarrollo económico del Japón, y esencialmente, parece ser aplicable a la explicación de aspectos de problemas del desarrollo económico en países subdesarrollados. De acuerdo a este modelo -en grandes líneas- para el arranque hacia el proceso industrial, es necesario que se registre los siguientes cuatro grupos de factores:

- 1°) la existencia de un grupo subordinado, que acumula tensiones, debido a la discriminación de que es objeto por parte de las "élites" dirigentes de la sociedad, (5).
- 2°) que ese grupo tenga, un alto nivel de aspiraciones en razón de su situación económica, o de su grado de educación.

- 3°) que las posibilidades del grupo de lograr ascenso social por los canales tra dicionales, sea mínima;
- 4°) que sea viable la posibilidad de que el grupo aumente su poder por vías económicas.

La conformación de un grupo de las características mencionadas es el punto clave del proceso de iniciación del desarrollo. El grupo debe desenvolverse con seguridad y con una ideología semejante a la incluida en el modelo de Weber, y debe situarse a la cabeza del proceso económico, orientándolo hacia una industrialización creciente, que permita, a ese grupo, ganar posiciones en la estructura del poder, respecto a los otros grupos tradiciona les dominantes.

En este modelo, la realización misma del desa rrollo económico está pues, subordinada a la existencia, grado de actividad y eficiencia de la variable dirigente empresaria.

- 2.2.3.5 e) Modelo de aplicación al caso argentino: algunas de las características del modelo de "grupo subordinado con alto nivel de aspiración" son observables en la historia económica argentina reciente, y permiten aclarar aspectos del com-

entonces gobernantes.

3°) las posibilidades del grupo industrial, de lograr ascensos por los canales tradicionales -es decir, la propiedad y explotación de la tierra- son mínimas, dada la rigidez- que existía por lo menos hasta estos últimos años- de la propiedad rural existente.

4°) las perspectivas de una rápida evolución industrial, parecía - y así ocurrió en la práctica- muy concretas a la finalización de la Segunda Guerra.

Quiere decir entonces que los factores que hemos mencionado para el modelo de los grupos subordinados es, en alguna medida, a través de los ejemplos que hemos citado, aplicable a nuestro país.

Y nos puede ayudar a comprender aún mejor lo expresado, la opinión de J.J. Johnson (9), cuando dice: "la industrialización se convirtió en una obsesión de los sectores medios. La imperiosa necesidad de seguir industrializando fué aceptada como una verdad evidente por todos sus integrantes, llegando a asumir el carácter de urgente en los períodos de agu

das diferencias.

Los reclamos de industrialización se fueron intensificando después de la Segunda Guerra, Y actualmente cometería un suicidio político el miembro de los sectores medios que recomendará públicamente la adopción de una política nacional basada en la doctrina económica que sostiene que cada zona geográfica debe producir solamente lo que resulta más eficaz".

También es claro a este respecto, la opinión de L. Mercier Vega (10) cuando afirma que "el nacimiento de una burguesía industrial y comercial y la presión ejercida por las clases medias de las ciudades, reducen el poderío de la clase dominante tradicional interesada exclusivamente en las importaciones, poco preocupada por la evolución social del país y proclive a solucionar las tensiones por medio de la fuerza".

Por último, creemos oportuno citar un párrafo de la obra de J. C. Rubinstein (11): "Se operó de esta manera, -entre 1942 y 1946- un doble fenómeno. Por un lado aumentó el número de pequeños talleres textiles -dos o tres te-

lares- ubicados en casas de vecindad en los barrios periféricos de la Capital Federal y dirigidos por obreros quienes trabajaban como "faconiers" con tendencia a convertirse en dueños con iguales particularidades, y sucedió lo mismo con pequeños establecimientos metalúrgicos. Por el otro lado, el montaje o desarrollo de empresas con grandes activos fijos o mucho personal. Quienes van a nutrir las necesidades de las grandes fábricas, son los hombres provenientes del interior, la mayoría de ellos como obreros no calificados. Los que se colocan en situaciones de trabajo intermedios -faconiers, capataces, supervisores, etc.- en su mayoría son aquellos componentes de la vieja clase obrera industrial semiartesanal, compuesta por nativos de la ciudad de Buenos Aires de origen extranjero o argentino del interior, afirmados en la estructura tradicional urbana. Los primeros son los que constituyen el grueso del "cabecita negra" proletario; son los segundos los que demandan ahora nuestra atención, porque de alguna manera, su comportamiento, en la nueva constelación iniciada en la Argentina y

2.2.4 CONCLUSIONES REFERIDAS AL ROL SOCIOLOGICO.

De todo lo expresado en los puntos anteriores, algunas afirmaciones, si bien son verificables, tienen una sola limitación y es el de que un muy pequeño, reducido y poco significativo grupo de industriales se generó con una extracción de origen agrícola-ganadero, que extendieron así, sus actividades al ramo industrial.

Y así es como se inicia la división interna del grupo industrial en dos categorías de empresarios, a) los vinculados a los grupos agro-exportadores y b) los hombres surgidos por su propio esfuerzo, generalmente no ligados a los intereses extranjeros.

La historia posterior a la formación del grupo industrial estudiado, podemos afirmar, demostró su incapacidad para asumir eficientemente el rol de efectivo conductor del proceso económico.

Y valga, a título totalmente anecdótico -pero que señala lo que estamos afirmando- la opinión de un ex ministro de Economía que nos señaló (1): "Difícilmente se hubiera podido comenzar un proceso de desarrollo industrial, a partir de las decisiones del conjunto empresarial argentino, sino era a través de un fuerte estímulo y control, por parte del Estado. No se puede comenzar una industrialización -aunque la misma sea no integrada-, con un sector que sólo veía la necesidad de industrializar durante las etapas de crisis del

comercio internacional, como por ejemplo: la Primera y Segunda Guerra y la crisis de 1930, olvidándola luego".

Y tan es así, que el índice de producción industrial, que en 1949 había llegado a 168, era en 1954 de 167, coincidiendo ciertos autores, en señalar la existencia de un estancamiento estructural en la evolución a partir de 1948 (2).

Hay algo que es muy claro, y que no podemos dejar de afirmar y es la existencia actual, en el país, de una estructura industrial considerable, como así mismo, de una ideología industrializante de difusión creciente. Pero, no advertimos la existencia de un grupo industrial apto para asumir un liderazgo efectivo de la conducción económica, que permita generar las condiciones culturales y socio-económicas necesarias para un desarrollo efectivo y autogenerado. Estamos de acuerdo con lo expresado por T. Di Tella (3) al afirmar que "el grupo industrial, no ha sido capaz de elaborar una política económica orgánica, capaz de llevar adelante al país, en un proceso de crecimiento acelerado". Por último, quisiéramos terminar nuestras conclusiones sobre el rol sociológico de la variable dirigente, con lo expresado por J. Graciarena, en su obra Poder y Clases Sociales en el desarrollo de A. Latina (4): "Los empresarios latinoamericanos parecen haber estado vinculados, demasiado de cerca, a las oportunidades económicas ofrecidas por las

medidas gubernamentales y tener poca experiencia y disposición para una acción autónoma y de conjunto. La implementación de la integración requiere la existencia de asociaciones de intereses funcionalmente específicos. Tienen que tratar de formular demandas programáticas que expandan el alcance del compromiso regional y tratar de alcanzar sus objetivos por medio de aspiraciones universalistas formuladas conjuntamente con sus colegas de otras naciones de la ALALC".

2.3 EL ROL DIRIGENTE EN LA LITERATURA ECONOMICA

Tal como lo hace notar D. Balbastro Reguera (1): "Dada su condición social, el hombre vive dentro de un proceso permanente de interrelación.

Desde el nacimiento ya está signado por las determinaciones del primer grupo social que constituye la familia, luego viene el proceso de integración dentro de la sociedad, en la variada e intrincada gama de los distintos grupos que han de incidir en el proceso de su formación y personalidad". Como el mismo autor lo indica más adelante (2): "Cuando el individuo se pone en contacto con sus semejantes, tiene dos formas de comportamiento: modos interindividuales, en que se adoptan conductas de otro sujeto individual; y modos colectivos, en que la forma de asimilar la conducta anónima y genérica es impuesta por el uso generalizado que surge de los círculos colectivos".

Es precisamente en los modos de comportamiento colectivos de los grupos, con su mayor o menor gravitación en el individuo que está dentro del área de aquélla, donde ha de buscarse la explicación del comportamiento político y de los distintos procesos y fenómenos". Y es también desde este punto de vista en el que hemos enfocado nuestro planteo sobre el estudio del rol dirigente.

Ahora bien, antes de comenzar a tratar en detalle sobre el cuerpo de doctrinas y tipologías existentes sobre el diri-

gente económico, el capital de industria, los gerentes (o cualquier otra definición que querramos utilizar) quisiéramos transcribir una opinión de C. Wright Mills sobre la sociedad moderna que creemos sumamente significativa (3): "La historia de la sociedad moderna puede ser claramente entendida como la historia del engrandecimiento y la centralización de los medios de poder, tanto en lo económico, como lo político y de las instituciones militares. El crecimiento de la sociedad industrial ha incluido estos desarrollos en términos de la producción económica. El crecimiento de la Nación-Estado ha incluido este desarrollo en términos de violencia y de los de administración política".

Pero ¿quien tiene este poder a que hace referencia la cita de Wright Mills? Y aquí es donde surge, precisamente, el desarrollo de este capítulo, ya que trataremos sobre el rol dirigente económico en la literatura especializada, pues creemos que él es quien detenta ese poder al que hemos hecho referencia.

No es nuestro interés remontarnos al tratado de Chantillon (1680-1734) quien es el primero en utilizar la palabra "entrepreneur" para definir la función que nos ocupa, ni a la obra de A. Smith, quien entre otros temas, desarrolló una teoría de la distribución del valor bruto de la producción entre las diversas clases sociales y una teoría analítica de la estructura del beneficio bruto de la Empresa. Siendo

en esta teoría (entendida como remuneración de factores y funciones productivas, no de personas) donde se distingue entre renta, interés del capital, remuneración del empresario por su labor de dirección, ganancia neta, etc. En esta parte de la teoría, capitalistas y empresarios industriales hallaron abundantes justificaciones del beneficio neto. Dentro del cuadro abstracto de la teoría, que el sujeto de las funciones financiera y empresarial sea un individuo o varios, era irrelevante. Es K. Marx, quien en su obra "Das Kapital" trata, aunque, sin mencionar la palabra empresario, sobre los aspectos especiales del proceso de la producción de dinero y mercancía (El Capital, vol. III, cap. 23) cuando afirma que la función económica del capital la realiza el verdadero empresario o director ejecutivo (al que Marx llama "funcionario"), el capitalista pasa a ser una persona superflua para el proceso de producción aunque continúa percibiendo el beneficio.

Nosotros proponemos, a fin de que este estudio no transite lugares ya recorridos, dividir el análisis de la literatura sobre el tema, de la siguiente manera:

- a) Aquellos autores que, estando orientados a la sociología política, tratan de élites minoritarias, selectas o dirigentes, y cuyos enfoques pueden ser sumamente útiles para una mejor comprensión del sujeto objeto de esta investigación;

- b) Aquellos autores, que siendo eminentemente económicos, vuelcan los objetivos de sus trabajos sobre el estudio de una personalidad tipo -el empresario industrial- con el fin de determinar su peso relativo en el proceso del crecimiento económico; como por ejemplo A. Marshall, T. Veblen, J.A. Schumpeter, Burnham y otros;
- c) Cuál es la opinión actual sustentada por la mayoría de los autores, en función del grado y crecimiento alcanzado en las sociedades industriales por este dirigente; y,
- d) Las conclusiones.

2.3.1. INTRODUCCION

Es nuestro objetivo en este capítulo, tal como lo hemos planteado en las líneas anteriores, el de estudiar la figura del rol de dirigente en la literatura económica, pero mal podríamos cumplir con nuestro objetivo, si, primero no definimos algunos elementos, como ser, marco referencial y qué entendemos por vocablos como: gerencia, dirección y otras.

Tal como F.H. Cardoso lo expresa (1): "... la expansión creciente de la industria y las modificaciones en la estructura de las sociedades industriales reaviva la idea de la posibilidad de universalizar la civilización industrial. Por otro lado, los teóricos no marxistas del desarrollo, incluido Schumpeter habían limitado el despegue y la continuidad del proceso de industrialización a la esfera económica de la vida social y habían restringido a una clase o un tipo de función social en el seno de esta clase, la posibilidad de impulsar la sociedad hacia la industrialización".

Pero este proceso de crecimiento industrial, de expansión creciente de la industria, que involucra manejarse con más -en cantidad y complejidad- elementos variables involucran, de por sí, una organización, entendiendo por tal, la definición de Talcott Parsons (2) por la cual "una organización se define por la primacía de una finalidad, su sistema de valores, que ha de orientarse a la legitimación de este fin,

según el significado funcional de su logro para el sistema superior y en segundo lugar, a la legitimación de la primacía de esta finalidad sobre otros posibles intereses y valores de la organización y de sus miembros", como el mismo autor, lo señala más adelante: "Para una compañía comercial, el obtener dinero es una medida primordial y un símbolo de éxito y es por lo tanto, parte de la estructura de la organización. Pero no puede ser el fin primario de la organización porque la obtención de beneficios no es en sí misma una función respecto de la sociedad como sistema" (3). Pero A. Marshall, ha llamado "organización" en el sentido técnico al que hemos hecho referencia en las líneas anteriores, "a la función de "combinar" los factores de producción en tal forma que permitan lograr, de un modo efectivo, la finalidad de la misma". (4)

Hemos visto, que es el proceso industrial y que, este, por sus características involucra a la organización; hemos también expresado la opinión de dos teóricos sociales, referidos a que se entiende por organización; es necesario ahora que abordemos el tema de las jerarquías de poder, para luego enfocar las definiciones de trabajo de los vocablos gerencia y empresario.

T.1 como S.M. Lipset y R. Bendix las definen, "las jerarquías de poder se basan en aquellas relaciones entre los grupos y los individuos que implican la subordinación de

unos a otros. El poder de un individuo puede definirse como una medida del grado en que su posición en la sociedad le da la oportunidad de imponer sus ideas a los demás y a aquellos que tienen aproximadamente el mismo poder puede decirse que constituyen una clase de poder. En parte, las clases de poder interceptan los otros estratos. Por ejemplo un dirigente gremial puede tener un bajo status ocupacional y social, y, sin embargo puede contar con una considerable influencia política" (5)

En general, podemos afirmar que el logro de la movilidad social por medio de la adquisición de poder ha sido un tema relativamente descuidado por los investigadores sociales, probablemente a causa de que como fenómeno de masas es relativamente reciente.

Corresponde ahora, como ya indicáramos definir que entendemos por hombre de negocios, empresario y gerentes, pero antes de entrar en este tema, quisiéramos explicar hasta donde hemos llegado, y que nos proponemos. Partimos del concepto del proceso industrial y de la necesidad de organización que el mismo importa; dimos por supuesto el hecho de que la organización implica una relación jerárquica entre sus miembros y explicamos directamente qué es la jerarquía de poder, en consecuencia, corresponde ahora que estudiemos al individuo que está -por decirlo gráficamente- en la cima de la jerar-

quía de poder, el que cumple el rol de dirigente.

Estamos de acuerdo con lo expresado por Kerr y Dunlop, cuando se refieren a los gerentes de empresas, diciendo: "Los gerentes de empresas, tanto en el campo público como privado y sus adjuntos técnicos y profesionales, forman parte de toda la élite industrializante y son fundamentales para el éxito de cualquier esfuerzo de industrialización.

El término gerencia, por sí mismo es difícil de definir, significa cosas diferentes para personas diferentes. Algunos lo identifican con funciones realizadas por empresarios, gerentes y supervisores" (6)

Y también estamos de acuerdo, en nuestro trabajo con lo expresado por J.A. Schumpeter, cuando afirma que "... cuando hablamos del empresario, no queremos decir tanto la persona física como la función, pero incluso si observamos los individuos que por lo menos en algún momento de su vida cumplen una función empresarial debería añadirse que estos individuos no forman una clase social. Proviene de todos los rincones del universo social" (7).

Establecido entonces, en forma aproximada, el entorno de este capítulo, corresponde ahora su desarrollo.

2.3.2 LOS AUTORES VINCULADOS CON LA SOCIOLOGIA POLITICA

El fundamento básico que sostienen los autores, que parten del concepto de que la sociedad está regida por minorías selectas o élites dirigentes es que, las masas no pueden gobernarse a sí mismas.

Como lo plantea M.W. Olsen (1): "Las élites emplean cualquier medio social o cultural que estén a su disposición para mantener su poder y dirigir la sociedad, incluyendo métodos tales como el control del gobierno o de la economía, el uso de la policía o de las fuerzas militares, sea por la absorción o la cooperación de la oposición, manipulando los medios de comunicación masiva y de la educación; creando y legitimando mitos y valores. Como conclusión, estas élites frecuentemente ejercen su influencia en muchos aspectos de la vida social y total o parcialmente hacen a la estructura y actividad total de la sociedad"

Como este mismo autor lo señala más adelante: "La élite es siempre una pequeña minoría de la población total, pero bien organizada y altamente cohesionada y son sumamente capaces en lograr el máximo de efectividad en el uso de sus fuentes de control. Los teóricos de las élites difieren en las descripciones de sus pautas organizacionales, pero han sugerido que en las sociedades altamente desarrolladas pueden haber bastante categorías diferentes de élites, incluyendo "elites directoras", las cuales ejercen directamente el poder, y una

Y cuando Mosca habla de la circularidad de las élites dirigentes, lo hace, imponiendo como condición para dicha circularidad de las minorías selectas, la de los nuevos intereses e ideales societarios y por el planteamiento de nuevos problemas. Como él mismo lo explica, la circularidad se genera por la aparición de nuevas minorías o por los nuevos elementos de la misma minoría.

Ha sido W. Pareto quien escribió: "... la sociedad humana no es homogénea ... los hombres son distintos física, moral e intelectualmente. Tenemos que tener en cuenta el hecho de que las clases sociales no están totalmente separadas, ni siquiera en los países donde existen castas y que en las naciones civilizadas modernas se produce una intensa circulación entre las diversas clases sociales" (5)

Y es justamente Pareto, quien en la obra ya citada ejemplifica esplendidamente el surgimiento del empresario: "Los hombres que gracias a manejos políticos y financieros logran grandes ganancias pueden dividirse en dos categorías: la primera es la de aquellos que gastan un poco menos de lo que ganan. Se valen de esta circunstancia a menudo para decir que los manejos políticos y financieros no les han beneficiado puesto que no se han hecho ricos. La segunda categoría es la de aquellos que han obtenido de las ganancias no sólo lo que necesitaban para hacer ingentes gastos, sino lo suficiente para constituirse un patrimonio.

- 2°) Entre clases sociales, y principalmente, entre clase gobernante y clase gobernada;
- 3°) En relación con la circularidad de las clases selectas de una población".

Podemos resumir, lo expresado hasta este momento, diciendo que el modelo conceptual de Mosca y Pareto contiene los siguientes pensamientos comunes: en todo grupo social o sociedad, hay, o mejor dicho, debe haber, una minoría que dirige a los demás componentes de aquella; esta minoría -la "clase política" o "minoría gobernante" -sufre cambios en su composición durante el transcurso de un período de tiempo, y este fenómeno, constituye la "circulación de las minorías selectas".

Si bien R. Michels (1915) no escribió sobre las minorías dirigentes desde el punto de vista que puede interesarnos, ya que lo hizo fundamentalmente desde el punto de vista de la sociología política para explicar el funcionamiento de las organizaciones en gran escala- fundamentalmente los partidos políticos-, por asimilación de las características entre éstos y las organizaciones comerciales, es que hemos juzgado que la inclusión del análisis de su obra, puede sernos de utilidad. El hecho de que Michels explicita que las grandes organizaciones dan a sus funcionarios casi un monopolio de poder, conforma nuestro supuesto. Además, para este autor, estas grandes asociaciones tienden a desarrollar

una estructura burocrática -un sistema de organización racional (predecible) organizado jerárquicamente; pero el precio de este aumento de la burocracia es la concentración del poder en la cumbre y la pérdida de la influencia de los miembros de número; además, las burocracias tienden a autoperpetuarse estableciendo sus propios códigos y su propia renovación, y ésto, aunque Michels no lo menciona directamente, es también característico de las grandes corporaciones industriales.

Como el mismo R. Michels lo indica: "La organización es lo que da origen a la dominación de los elegidos sobre los electores; de los mandatarios sobre los mandantes; de los delegados sobre los delegadores.

Quien dice organización, dice oligarquía" (8).

En cuanto a la circularidad de las élites en la obra de Michels, este anota lo siguiente: "El ascenso de los nuevos aspirantes al poder siempre está sembrado de dificultades, cerrado por obstáculos de todas clases, solo superables con el favor de la masa. Es muy raro que la lucha entre los viejos líderes y los nuevos termine con la derrota completa de los primeros. El resultado del proceso ya no es una "circulation des elites" sino una "reunión des elites", es decir, una amalgama de estos dos elementos". (9)

Como final a este capítulo dedicado a las obras de los tres autores que más influyeron en la literatura socioló-

gica sobre minorías dirigentes -la cual incluye al empresario industrial- podemos manifestar nuestra total adhesión a lo expresado por Michels: "... no existen, en la vida real, la abstracción absoluta del hombre económico gobernado por principios económicos. El hombre no es un mecanismo económico exclusivamente. Su vida, por un lado, es una continua lucha entre necesidades económicas, un estrato social al que pertenece y una esfera tradicional admitida de intereses y deberes.

Por el otro, los impulsos que se encuentran, por así decirlo, más arriba y quizás, más allá de su posición material y social, pueden despertar en su corazón pasiones que probablemente lo desvíen de su centro económico natural, y den otra dirección a su actividad, en ocasiones, hasta su naturaleza utópica". (10)

2.3.3. LOS AUTORES VINCULADOS A LOS OBJETIVOS ECONOMICOS

Como lo hemos indicado ya, trataremos en esta parte de nuestro trabajo de la figura del empresario -o de los diversos nombres que el mismo toma- en la literatura económica, pero desde el punto de vista de los economistas, que ven en él, al agente dinámico del proceso económico.

La palabra empresario ha encontrado, en general, un número muy grande de definiciones, que han variado de acuerdo al tiempo y al espacio en el que han tenido lugar.

El término moderno de "entreprenur" (empresario) comenzó a ser usado en Inglaterra, aproximadamente en 1878, cuando comenzó a significar "director o gerente de una institución municipal pública". Pero aproximadamente, ya treinta años antes J.S.Mill mencionaba la palabra "entreprenur" como una nota en sus "Principios" lamentándose de la inexistencia de una palabra similar en inglés.

2.3.3.1. Pero, es con la obra de A.Marshall (1883) donde el tratado del concepto del hombre de negocios dentro de la esfera económica toma su verdadera dimensión, ya que es el primer teórico de la economía que le dedica suma atención, sobre todo en su obra Principios de Economía Política.

Como el mismo lo remarca "El término negocio se emplea aquí en un sentido amplio para incluir la provisión de todas las necesidades de los demás que se lleva a cabo en espera de una compensación directa

de aquellos que se benefician con ella, en oposición a la satisfacción de sus propias necesidades y aquellos buenos servicios que se prestan por amistad y afecto familiar". (1)

Y más adelante se refiere al hombre de negocios diciendo: "En la mayor parte de los negocios del mundo moderno, la tarea de dirigir la producción de modo que un esfuerzo dado pueda ser más eficaz para la satisfacción de las necesidades humanas, tiene que ser encomendada a un cuerpo especializado de patrones, o para utilizar un término más general, de hombres de negocios, que se hacen cargo de asumir o correr sus riesgos, reúnen el capital y la mano de obra necesarios para el trabajo, llevan a cabo o influyen su plan general y vigilan sus menores detalles. Considerando a los hombres de negocios desde un punto de vista, podemos estimarlos como un grado industrial elevado, y desde otro, como intermediarios entre el trabajador manual y el consumidor" (2).

En cuanto a las características que el mismo debe tener: "...en su primer papel de comerciante y de organizador de la producción, debe tener un conocimiento profundo de las cosas de su propia industria. Debe tener la facultad de poder prever los movimientos am plios de la producción y el consumo, de ver dónde existe una oportunidad de ofrecer un nuevo artículo

que venga a satisfacer una necesidad real o mejorar el sistema de producción de un viejo artículo. Debe saber apreciar las circunstancias con cautela y asumir los riesgos con audacia y naturalmente, debe conocer los materiales y la maquinaria que se utiliza en su industria. Debe ser por naturaleza un conductor de hombres. Debe tener la facultad de saber escoger sus ayudantes y de confiar en ellos, una vez escogidos; de interesarlos en el negocio y hacer que tengan confianza en él, a fin de despertar el espíritu de empresa que puede haber en ellos, mientras él eleva la dirección general de todas las operaciones, y mantiene el orden y la unidad en el proceso general de fabricación" (3).

En cuanto al proceso de crecimiento y pasaje del hombre de negocios al empresario, él mismo lo plantea con suma claridad: "... toda la responsabilidad y control está en manos de un solo individuo. Pero esta forma está cediendo terreno a otras en las cuales la suprema autoridad se distribuye entre varios socios o entre un gran número de accionistas. Las empresas privadas, compañías por acciones, sociedades corporativas y corporaciones públicas están tomando una participación cada vez más grande en la dirección de los negocios, siendo el principal motivo de ello, el hecho de que ofrezcan un campo atractivo a personas

que tienen buenas aptitudes para los negocios pero que no han heredado grandes oportunidades para desarrollarlos". (4)"El autocrático propietario de una gran entidad industrial o comercial, a medida que van pasando los años se ve obligado a delegar un mayor número de funciones en los jefes a él subordinados, en parte porque el trabajo que ha de efectuarse se hace cada vez más laborioso y en parte porque sus propias fuerzas van declinando" (5).

Y lo que es sumamente interesante es como A.Marshall plantea, la cuestión de la herencia, la del reemplazo del padre por el hijo en la función empresaria. Para decirlo con sus propias palabras (6): Es evidente que el hijo de un hombre ya establecido en un negocio, empieza con grandes ventajas sobre los demás. Tiene desde joven, especiales facilidades para obtener los conocimientos y desarrollar aquellas facultades que se requieren en la dirección del negocio de su padre; aprende, casi inconcientemente, todo lo referente a dicho negocio y los de aquellos con los cuales compra y vende su padre; llega a conocer la relativa importancia y la real significación de los diversos problemas y preocupaciones que ocupan la mente de su progenitor y adquiere un conocimiento técnico de los procesos de fabricación y de la maquinaria de la industria". Como veremos, este relato ca

si idílico de la infancia del hijo del empresario, será verificado en nuestra investigación del campo, dado que las respuestas señalan, sobre todo en los que son propietarios, la predilección que tienen para que sus hijos continúen en sus empresas. Dice Marshall más adelante:

"Además, los hijos de los negociantes que han tenido éxito inician su carrera con mayor cantidad de capital material que cualquier otra persona con excepción de aquellos que por su crianza y educación no tienen inclinación ni capacidad para el trabajo y si prosiguen el negocio de su padre tienen también las ventajas que suponen las relaciones comerciales ya establecidas. Parecería por tanto, a primera vista, que los hombres de negocios debieran constituir una especie de casta, distribuyendo entre sus hijos los principales puestos de mando y fundando dinastías hereditarias que regirían ciertas ramas de la industria y el comercio durante diversas generaciones. Pero las cosas son muy diferentes en la realidad, puesto que, cuando un hombre ha llegado a establecer un gran negocio, sus descendientes dejan, muchas veces, a pesar de esas grandes ventajas, de desarrollar las elevadas aptitudes y el temperamento especial que se requieren para llevarlo con igual éxito". (7).

Por último, como el mismo A.Marshall lo señala más adelante:

"... cuando ha pasado una generación, cuando las viejas tradiciones ya no sirven de guía, y cuando los nexos que ligaban entre sí al antiguo personal han quedado rotos, el negocio casi invariablemente se desmorona, a no ser que pase a ser dirigido por hombres nuevos, que hayan venido, entretanto a formar parte de la firma. Y en muchos casos, sus descendientes llegan a este resultado por un camino más corto. Prefieren una renta abundante que les entre sin esfuerzo alguno por su parte, a otras veces mayor que hubieran podido ganar mediante un trabajo continuado y preocupación incesantes, y venden el negocio a otros, o a una compañía por acciones o se convierten en comanditarios del mismo, participando en sus beneficios o pérdidas, pero no en su dirección; en ambos casos, el control activo de su capital fundacional pasa a manos de nuevos nombres". (8) Y tal como vemos esta descripción, la misma puede ser aplicada al estudio del desarrollo de nuestras grandes empresas industriales, que aún siguen estructuradas bajo un régimen familiar.

- 2.3.3.2 Si bien han habido diversos autores posteriores a A.Marshall, cuyos pensamientos y obra han influido

notablemente en obras posteriores, como por ejemplo la de M. Weber (1915) cuyo concepto y desarrollo de las burocracias como organización necesaria y suficiente de un proceso más complejo generado por la industrialización y su análisis de la ética protestante y el espíritu del capitalismo como explicación de la génesis del empresario; nosotros sólo consideraremos, en este capítulo, la obra de T. Veblen, la de Burnham t la de J.A. Schumpeter, por en tender que en la obra de los cuatro autores citados -Marshall, Veblen, Burnham y Schumpeter- se halla expresado el fundamento básico del rol del empresario industrial en la literatura económica.

T. Veblen, (1920) escribió tres obras fundamentales en las que puede verse su contribución a la elaboración de su tipología sobre el empresario; éstas son:

- a) los ingenieros y el sistema de precios.(1)
- b) Teoría de la c lase ociosa y
- c) Teoría de la empresa de negocios.

Suscintamente, su tipología puede describirse de la siguiente manera:

El capitalismo se va muriendo lentamente por ineficacia, salvo que se origine una clase nueva, de mayor eficiencia. Y ésta sería, para Veblen, la de los especialistas técnicos e ingenieros, que están desarrollando una conciencia de clase. En cuanto a la em

presa de negocios, el objeto de la misma: es el beneficio; el método; la compra-venta, y el resulta-
do: la acumulación de beneficios. Además Veblen recalca, que al hombre de negocios, le es indiferente los trastornos que su gestión produce en el sistema capitalista. La característica más importante de éste es la jugada y el bluff. Ve también la función del hombre de negocios como organizador de vastos procesos industriales, y que asimismo se mueve por los siguientes principios: la idea de utilidad, la aspiración de hacer más fácil la vida de sus semejantes y el instinto de laboriosidad. Como el mismo T. Veblen lo señala en su obra: "teoría de la empresa de negocios": "...la era actual es la de la empresa de negocios; pero esto no significa que toda la actividad industrial está basada en el principio de la inversión con fines de lucro, pero una efectiva mayoría de las fuerzas industriales está organizada sobre esa base". (2). Como lo indica más adelante: "El nombre de negocios, especialmente aquel de amplia y reconocida discreción, se ha convertido en una fuerza determinante, se ha convertido en una fuerza determinante en la industria, debido a que, a través del mecanismo de inversiones y mercados controla las plantas y procesos que, a su vez, marcan el rumbo a los demás

elementos de la industria y determinan la dirección de su movimiento" (3).

Y referente al proceso industrial dice: " (éste) presenta dos características generales bien definidas:

- a) El mantenimiento corriente al ajustar los espacios intersticiales entre los distintos subprocesos o ramas de industria, allí donde se toquen unos con otros, en el orden de la elaboración industrial; y
- b) Una exigencia estricta de precisión cuantitativa, de exactitud en cuanto a tiempo y a continuidad, en la correcta inclusión y exclusión de fuerzas que afectan el resultado en las magnitud de las distintas características físicas de los materiales manipulados y de los instrumentos empleados" (4)

Y debemos reconocer que plantea muy claramente el objetivo de la empresa de negocios, cuando dice: "El objeto de los negocios es el beneficio pecuniario; su método consiste esencialmente en la compra y la venta. Su objeto y su resultado usual son la acumulación de riquezas" (5)

Y cuando T. Veblen plantea a qué tienden los esfuerzos del hombre de negocios dice: "...los esfuerzos de los hombres de negocios tienden a un control tem

porario de los bienes a fin de lograr algún adelanto o ventaja indirecta; es decir, que las transacciones tienen un carácter estratégico. El hombre de negocios procura obtener el control de todo un grupo de equipos industriales como base para futuras transacciones de las que espera lograr algún beneficio"(6) En cuanto a la cuestión de las ganancias dice: "El tema predominante de los negocios es el problema de las ganancias y las pérdidas, las que a su vez, son cuestiones de contabilidad, donde las cuentas se llevan en términos de unidades monetarias y no en términos de existencia, ni de utilidad de los bienes, ni de la eficiencia mecánica de las plantas industriales o comerciales" (7)

Por último, es importante que destaquemos su opinión con respecto a cómo operan los intereses en la política gubernamental: "La forma en que los intereses de los negocios operan en la política gubernamental, puede demostrarse analizando sus consecuencias en un aspecto de esta política. Una expresión extrema de la política de los negocios y al mismo tiempo, un rasgo característico de los más altos niveles de la vida nacional de la cristiandad, es la política corriente de guerra y armamentos. Los negocios modernos son competitivos, emulativos y la dirección de la empresa de negocios está en manos de hombres que

se caracterizan por la sinceridad que tienen en el manejo competitivo de los mismos. No descuidan ni pasan por alto, ni la competencia de los negocios se lo permitiría, cualquier medio que pueda impulsar sus propias ventajas o impedir la de sus rivales. En la situación moderna, tal como se ha formado desde la revolución industrial, la competencia en los negocios se ha vuelto internacional, abarcando el ámbito de lo que se ha dado en llamar el mercado mundial. En esta competencia internacional, la maquinaria y la política estatales se hallan principalmente al servicio de los más altos intereses de los negocios; de manera que, tanto en las empresas industriales como en las comerciales, los hombres de negocios de un país se hallan en pugna con todos los demás y mueven las fuerzas del Estado -legislativas, diplomáticas y militares- contra los otros, en un juego estratégico de ventaja pecuniarias. Los intereses de los negocios radicados en el ámbito de un determinado gobierno, viene a constituir una vaga organización, en forma de lo que podría llamarse un tático ring o sindicato, actuando en la inteligencia general de que han de permanecer unidos frente a los intereses comerciales foráneos" (8)

2.3.3.3 Fue en su obra "The managerial revolution", en la

década del treinta en la que J. Burnham expuso sus ideas básicas sobre lo que él denomina la sociedad gerencial. La idea básica de este autor, es que es tamos entrando en un período de transición social, caracterizada por un cambio rápido de las instituciones sociales económicas y políticas. Esta transición es desde la sociedad capitalista o burguesa, a una nueva sociedad, que él denomina "Gerencial". Define a los gerentes -que en la nueva estructura social pasa a ser la clase dominante- como a los que manejan los instrumentos de producción. Clasificar las actividades y a los hombres que las desempeñan en base a las funciones. De allí que: los gerentes sean fundamentalmente los que están en el área de producción; ejecutivos; a los financistas; capitalistas financieros y accionistas. Destaca, eso sí, que un mismo individuo puede desempeñar más de una función, dependiendo del grado de complejidad de la organización.

Para decirlo con sus propias palabras:

"I am going to assume the general conception of social revolution which I have just briefly started. I am going to assume further (though not without evidence to back up this assumption) that the present is in fact a period of social revolution, of transition from one type of society to another. With the help

of these assumptions, I shall present a theory -which I call "the theory of the managerial revolution"- which is able to explain this transition and to predict the type of society in which the transition will eventuate." (1)

Como lo explica más adelante en su obra: "En las sociedades capitalistas desarrolladas es evidente que las posiciones de mayor poder social y privilegio están ocupadas por los capitalistas, por la burguesía. Los instrumentos de la producción económica son, simplemente, medios de los cuales el hombre vive. En cualquier sociedad, el grupo de personas que controlan estos medios, son por ese hecho, dominantes, socialmente. La burguesía, puede ser llamada en una sociedad capitalista: la clase manejadora (The ruling class). De todas maneras, la idea de esta clase manejadora o directora, así como la noción de "lucha por el poder" (struggle for power) entre las clases van tan cerca del problema central de esta obra, que volveré sobre ellos, en repetidas ocasiones" (2)

Y cuando se refiere en concreto a la revolución de los gerentes, dice: "La teoría de la revolución de los gerentes predice que la sociedad capitalista va a ser reemplazada por una "sociedad gerencial", lo que en los hechos está ya ocurriendo". (3)

"Una clase dirigente, por virtud de unas relaciones sociales y económicas existentes, ejercen un grado especial de control sobre el acceso a los instrumentos de producción y reciben trato preferencial en la distribución de lo producido por dichos instrumentos". (4)

Y yendo directamente a lo básico de su teoría Burhham dice:

"La sociedad moderna ha sido organizada a través de un cierto número de instituciones económicas, sociales y políticas, que nosotros llamamos capitalistas y han exhibido ciertos pensamientos o ideologías sociales. Es en esta estructura social, que nosotros encontramos un grupo particular, o clase de personas -los capitalistas o burgueses- que constituyen la clase dirigente, en el sentido que ya ha sido definida. Al presente, estas instituciones y sus creencias están sufriendo un proceso de cambio y de rápida transformación. La conclusión de este período de transformación, que debe ser esperado, en un futuro próximo, va a encontrar a la sociedad organizada de una manera diferente exhibiendo sus aspectos sociales, económicos y políticos totalmente cambiados en sus pensamientos, creencias e ideologías. Con la nueva estructura social, un diferente grupo social o clase, -los gerentes- serán la

clase dirigente" (5). Y gerentes son, simplemente, aquellos que, en los hechos, están manejando los instrumentos de producción, ahora" (6)

2.3.3.4 Comencemos a analizar la obra de J. A. Schumpeter (1947). Podemos decir, que el nombre de Schumpeter está más que ligado a la teoría del empresario. Lo estudió en diversas oportunidades y en cada una de ellas, hizo aportes significativos para su estudio. Podemos decir, que en la moderna teoría del crecimiento económico, supo colocar la figura del empresario industrial como el agente dinámico que produce los cambios; de allí la importancia metodológica de su inclusión, en esta breve reseña bibliográfica. Para mayores detalles, remitimos al lector a la bibliografía consultada. (1)

La tipología del empresario industrial de Schumpeter puede describirse así: el empresario actúa como el portador del mecanismo de cambio en el desarrollo económico, a través de las nuevas combinaciones (entre los siguientes factores: capital, tecnología, nuevos mercados y define el término "empresa" como la realización de nuevas combinaciones y como "empresario" a todo individuo encargado de dirigir dicha realización. Dos son los tipos (en el sentido de Weber) de empresarios que distingue:

:

- a) El promotor y
- b) El capitán de industrias.

Asignando al primero la característica menos pura del innovador y al segundo la propiedad parcial de la empresa, con un bajo grado técnico.

Encara el análisis del ciclo económico partiendo de la premisa de que los empresarios aparecen en la vida económica de manera tal, que ocasionan los períodos de auge y su impacto sobre las empresas viejas es de tal fuerza que las empresas nuevas no surgen de las viejas, sino más bien, aparecen a su lado, eliminándolas o volviéndolas obsoletas. Y esta irrupción de empresarios emprendedores, genera el auge; todos se contagian y comienza luego, el ciclo de la depresión.

Es interesante observar, en la obra de Schumpeter, cómo éste distingue la función del capitalista y la función del empresario cuando establece:

- la función del riesgo no es función del empresario y sí del capitalista;
- los empresarios no forman una clase social y los capitalistas sí;
- el origen de la participación empresaria es el provecho y el origen de la participación capitalista, es el interés.

Es en sus últimas obras, que J.A. Schumpeter habla

de la función absoleta del empresario al destacar que con la investigación tecnológica mecanizada y organizada, los empresarios no tendrán nada que hacer y se convertirán en administradores, corrientes, burócratas y lo mismo ocurrirá con la empresa industrial y la sociedad capitalista misma.

Por último, y antes de entrar a citar la obra de Schumpeter, diremos que, destaca, en su obra póstuma que la función empresaria no debe ser considerada adherida a una persona física y menos aún a una única persona, ya que puede, y a menudo lo es, ser desempeñada en forma cooperativa o por un equipo. J.A.Schumpeter define al capitalismo diciendo que "una sociedad se llama capitalista si confía su proceso económico a la dirección de los hombres de la empresa privada. Esto puede decirse que implica, en primer lugar, la propiedad privada de los medios de producción no personales, tales como la tierra, las minas, las plantas industriales y el equipo; y en segundo lugar la producción por cuenta privada, es decir, la producción por la iniciativa privada para beneficio privado. Pero, en tercer lugar, la institución del crédito bancario es tan esencial para el funcionamiento del sistema capitalista, que, aunque no esté estrictamente implicado en la definición debería añadirse a los otros dos criterios"(2)

Y como lo indica en otra obra (3):... "la burguesía depende económica y sociológicamente, directa o indirectamente del empresario y, como clase, vive y morirá con él, aunque es muy probable que tenga lugar una etapa de transición, más o menos prolongada en cuya etapa la burguesía puede sentirse en definitiva igualmente incapaz para morir y para vivir, como ocurrió efectivamente en el caso de la civilización feudal. Para resumen de esta parte de nuestra tesis: si la evolución capitalista -el progreso- deja de existir, o se automatiza por completo, la base capitalista de la burguesía industrial se reducirá en definitiva a salarios análogos a los que se pagan por el trabajo administrativo corriente, a excepción de los residuos de cuasirentas y ganancias monopoloides, que es de esperar que se prolonguen, si bien decreciendo, durante algún tiempo. Como la empresa capitalista tiende, en virtud de sus propias prestaciones a automatizar, concluimos de ello que tiende a hacerse a sí misma superflua, a saltar en pedazos bajo la presión de su propio éxito. La unidad industrial gigante, perfectamente burocratizada, no sólo desaloja a la empresa pequeña, y de volumen medio y "expropia" a sus propietarios, sino que termina por desalojar también al empresario y por expropiar a la burguesía como clase

que en este proceso está en peligro de perder no sólo su renta, sino también, lo que es infinitamente más importante, su función.

Los verdaderos monitores del socialismo no han sido los intelectuales, o agitadores que los predicaron, sino los Vanderbits, los Carnegies y los Rockefellers".

Lo que sumamente interesante es la visión de Schumpeter con respecto a la competencia ya que como él mismo lo señalara: "La competencia entre las empresas capitalistas tiende a eliminarlas a todas, excepto a un pequeño número de empresas gigantes. Estas se ven incapaces para utilizar la capacidad productiva que han construído; debido al decreciente e inadecuadamente creciente poder adquisitivo de las masas. En consecuencia, se ven impulsados a invadir mercados extranjeros y a excluir los productos extranjeros de sus propios mercados. Esta teoría arranca de un dato que es indiscutible: la tendencia hacia la concentración industrial y el nacimiento de empresas de mayor escala". (4)

Como indicáramos, Schumpeter denomina "empresario" a todo aquel individuo encargado de dirigir la realización de nuevas combinaciones (empresas) y que es el elemento fundamental del desarrollo económico. Y es por ello, que hace constar que "puesto que el

empresariado, como se ha definido consiste esencialmente en hacer cosas que no se hacen generalmente en el censo ordinario de la rutina de los negocios, es esencialmente un fenómeno que cae dentro del aspecto más amplio del liderazgo.

Pero esta relación entre empresariado y liderazgo es muy compleja y se presta a un cierto número de malentendidos" (5). Y también afirma que la persona del empresario no tiene por qué ser física:

..."la función empresarial no tiene que estar incluida en una persona física y en especial una so la persona física.

Cualquier medio social tiene su propia forma de cumplir la función empresarial". (6)

Y con respecto a la retribución del empresario o a la función del mismo, Schumpeter señala: "...la característica retribución al empresariado presenta dificultades por sí misma. Es ciertamente una retribución a la actividad personal. En este sentido podemos estar tentados a llamarlo una forma de salario como en realidad han hecho en el pasado muchos economistas. Por otro lado está claro, que si la gente reaccionara de igual manera y simultáneamente a la presencia de nuevas posibilidades no habría beneficio empresarial alguno; si todo el mundo hubiera estado en condiciones para desarrollar el

condensador de Watt, los precios de los productos que iban a ser producidos con la nueva máquina de vapor se hubieran ajustado inmediatamente, y no hubiera habido ningún excedente sobre los costos para la firma de Boulton y Watt. Por tanto, el beneficio empresarial puede también llamarse una ganancia de monopolio, ya que se debe al hecho de que los competidores sólo siguen a cierta distancia"; (7) Y para terminar con este tema dice más adelante: "Si pudiéramos hacer una encuesta entre los dirigentes de negocios, estoy seguro que concluiríamos que, de acuerdo con su opinión la autofinanciación con los beneficios, es el método más sano de proveer los medios para ser que una empresa alcance su tamaño óptimo. Este método es muy poco popular entre los economistas modernos y su investigación es una necesidad urgente, como lo es por cierto el fenómeno opuesto, es decir, el fenómeno de que los gastos en sustituciones actuales de equipos son a menudo financiados con créditos". (8) Y terminando el análisis somero, que hemos iniciado sobre la obra de J.A.Schumpeter, quisiéramos transcribir un párrafo donde plantea la dimensión humana del empresario: "Un genio de los negocios puede ser, y a menudo lo es, completamente incapaz, fuera de su oficina, para ahuyentar un ganso, lo mismo en el

salón que en la tribuna. Como sabe esto, desea que que
darse sólo y dejar en paz la política... la apti-
tud de los burgueses para la administración municipi
pal y su interés y su éxito en dicha actividad
constituyen la única excepción importante que puede
citarse en Europa y que, como veremos, refuerza
nuestra tesis en vez de debilitarla.

Antes del advenimiento de la metrópoli moderna, que
ya no es cosa burguesa, la administración de las
ciudades era análoga a la de los negocios" (9). Y
tal vez aquí esté la explicación de la extrema de-
bilidad política de nuestra clase empresarial o de
nuestro empresariado industrial.

2.3.4. LA OPINION ACTUAL.

En lo referente a cuál es la opinión actual sustentada por la mayoría de los autores en función del grado y crecimiento alcanzado en las sociedades industriales por el dirigente económico, es importante que transcribamos el siguiente párrafo de F.Cardoso (1):

"El proceso de industrialización en el siglo XIX se realizó a través de la organización de empresas administradas y controladas por empresarios particulares. Si es verdad que el Estado tuvo un papel relativamente importante en el período inicial de acumulación del capital y de organización del mercado mundial, la forma de concretización del proceso económico fue la empresa privada. Las condiciones históricas, sociales y económicas que determinan las posibilidades de acción de los empresarios privados en los países subdesarrollados de la actualidad son muy distintos: económica, social y políticamente. Dentro de este cuadro, la concepción schumpeteriana pierde sentido. El empresario industrial deviene no sólo el industrial que multiplica los beneficios por la innovación en el plano de la empresa, sino principalmente en que es capaz de definir una orientación adecuada de su acción en vista de las posibilidades de transformación del conjunto de la sociedad y de la economía; la politización de las funciones del empresario, se tornan pues, evidentes."

Y cuando Cardoso se plantea cómo se manifiesta la presencia

del empresario en los países subdesarrollados, dice (2):
"Se advierten dos tipos definidos y secuenciales: creadores de empresas; organizadores de empresa. Esta secuencia puede ser alterada, por lo menos, por dos factores:

- a) la presencia del capital extranjero que empresarialmente puede ubicarse desde el comienzo en el tipo general "organizadores de empresas" y
- b) la instalación de complejos industriales, que parten de una exigencia técnica inicial de alta racionalidad y burocratización"

Ha sido C.Wright Mills quien ha planteado con suma claridad en su obra "La élite del poder" el rol que desempeñan los más ricos y los altos directivos en la nueva constatación del poder social en las sociedades altamente desarrolladas: "No es usual, y no lo ha sido nunca, un hecho predominante, hacer una gran fortuna norteamericana, limitándose a alimentar un pequeño negocio para hacerlo grande. No es usual y no ha sido nunca el hecho predominante abrirse cuidadosamente camino, hasta la cumbre, mediante el lento acceso burocrático. Es difícil trepar hasta la cumbre, y muchos de los que lo intentan caen en el camino. Es más fácil y más seguro nacer en ella." (3) Y describe más adelante la característica del hombre de negocios de hoy en una sociedad como la norteamericana: "Las compañías por acciones son los centros organizados del sistema de propiedad privada y los altos directivos son los organizadores del sistema.El

pequeño hombre de empresas no es ya la clave de la vida económica de los Estados Unidos; y en muchos sectores económicos donde aún existen pequeños productores y distribuidores, éstos lucen poderosamente -como deben hacerlo si no quieren desaparecer- por tener asociaciones gremiales o leyes del Estado para ellos, como las hay para la gran industria y las altas finanzas" (4). Por último, Wright Mills destaca: "El desarrollo y las interconexiones de las sociedades anónimas, en suma, han significado la aparición de una minoría directiva, más sofisticada, la cual posee ahora cierta autonomía respecto de todo interés corporativo particular. Su poder es el poder de la propiedad, pero esa propiedad no es siempre, ni siquiera habitualmente, de un tipo estrecho y coherente. Es, en su modo de actuar una propiedad de clase" (5)

Es en la obra de D. Riesman "La muchedumbre solitaria" donde hallamos dos pasajes notables en cuanto al inicio de la nueva época en el mundo de los negocios y la estructuración del nuevo poder en éstos: ... "Si hubiera que fijar una fecha para el cambio, se podría decir que la vieja época terminó con la muerte de H. Ford. Luego de su desaparición, la firma, la última fortaleza de las viejas formas, completó la instalación de nuevas técnicas y orientaciones en cuanto a la mano de obra, la contabilidad, y otros aspectos de la organización". (6) Y afirma luego "En los últimos 58 años se produjo un cambio en la configuración del poder en los Estados Unidos, donde

ocupen personalmente esas posiciones, ponen o quitan a aquellos que lo hacen. La clase dirigente controla el gobierno (utilizando el término, como una expresión abreviada de todos los órganos de opinión pública), en el sentido de que sus miembros, o bien ocupan posiciones claves (lo que es muy cierto para los más elevados cargos jurisdiccionales y legislativos y cada vez más para los altos cargos administrativos (o bien financian, controlándolos así indirectamente, los partidos políticos, que son los encargados de desempeñar las tareas cotidianas de gobierno" (9)

Por último, refiriéndose a los aspectos del control dice: "El modo de control puede o no estar determinado por su propiedad. Por tanto, el control es una cuestión central, en torno a la cual debe girar el estudio. La clasificación más usada, aunque no exhaustiva, es la siguiente, que distingue cinco tipos fundamentales, todos explicables por sí mismos:

- 1°) Control a través de la propiedad casi completa;
- 2°) control mayoritario;
- 3°) control a través de un título legal sin propiedad mayoritaria;
- 4°) control minoritario y
- 5°) control de dirección" (10)

Y quisiéramos terminar este capítulo, dedicado a las opiniones actuales, como una cita de la obra de P.A. Baran y P. M. Szeedy: "El capital monopolista" que creemos lo suficiente-

mente gráfica de todo lo que hemos expresado: "Proponemos un modelo cuyos principales componentes son las corporaciones ideales, que mostrará con precisión y claridad lo que en la vida económica diaria puede aparecer en forma disfrazada, difícil de reconocer y fácil de mal interpretar:

- 1°) El control descansa en la dirección, o sea el consejo directivo más los principales funcionarios ejecutivos. Los intereses externos están representados, pero el verdadero poder lo retienen los que están dentro, a aquellos que dedican todo el tiempo a la empresa y cuyos intereses y carreras están ligados a sus fortunas;
- 2°) la dirección la constituye un grupo que se autoperpetúa. La responsabilidad hacia el cuerpo de accionistas es letra muerta. Cada generación de directores recluta a sus propios sucesores, los entrena, cuida y promueve, de acuerdo con sus propias normas y valores. La profesión empresarial reconoce dos formas características de progreso: ascender de posiciones bajas hacia otras más altas, dentro de una compañía dada y cambiarse de una pequeña empresa a otra más grande;
- 3°) cada corporación aspira; y generalmente lo hace, a lograr su independencia financiera, mediante la creación interna de fondos, de los que puede disponer libremente la dirección ... y por lo tanto, está en condiciones de evitar la dependencia del control financiero, tan común en el mundo de los grandes negocios, hace cincuenta años"(11).

2.3.5 CONCLUSIONES

Hemos realizado nuestro análisis de la figura del dirigente en la literatura económica, partiendo de las opiniones sustentadas por los teóricos de la minoría selecta o élite dirigente, Mosca, Pareto y Michels; hemos visto su teoría de la circularidad de las élites y vimos su aplicación al concepto del moderno empresario industrial. Hemos luego, partiendo de la obra de A.Marshall, buscado la figura del hombre de negocios en la literatura de autores teóricos como Veblen, Burnham y J.A.Schumpeter, seleccionando párrafos, en los que se mostraba, por un lado, el desarrollo industrial y por el otro lado, la actitud o comportamiento del empresario, del hombre de negocios. Y en la última parte, hemos enunciado las opiniones actuales, tanto de economistas como de sociólogos, como F.Cardoso, C.Wright Mills, D.Riesman, P.Baran y P.Szeedy referida al especial proceso que ha significado el pasaje histórico de la empresa individual -aunque fuera grande- a las modernas corporaciones, el conglomerado, con sus formas de control y competencia. Nos queda ahora, como conclusión, la de definir algunos conceptos fundamentales:

- 1°) El empresario o empresariado -por lo menos en las sociedades no autoritarias- constituye el puente entre la sociedad, como un todo y las instituciones u organismos orientados a obtener ganancias de la mejor manera que puedan para satisfacer sus deseos económicos;

2.4.1 INTRODUCCION

En el desarrollo de los puntos 2.1 y 2.2. hemos intentado co
construir un resumen relativo a los siguientes aspectos:

- a) la acentuación del carácter clave de la conducta de la
clase dirigente empresaria, en relación a los procesos
económicos y sociológicos inherentes al desarrollo, y
- b) la delimitación, a nivel general, de la ineficiencia,
de la clase empresaria argentina para encarar adecuada-
mente dichos procesos.

En este capítulo, trataremos de especificar las caracte-
rísticas de la conducta de la clase empresaria argentina
y la naturaleza de la ineficiencia aludida, en función de
la información existente sobre el particular.

Para sistematizar dicha información, hemos agrupado las
críticas formuladas al comportamiento del empresario argen-
tino en tres grupos:

- a) críticas económicas.
- b) críticas administrativas.
- c) críticas técnicas.

2.4.2.1 CRITICAS ECONOMICAS

Podemos afirmar que, en general, en el plano macroeconómico se ha objetado a la clase empresaria de diversas tendencias contraproducentes sobre el resto de la economía, como ser:

a) política de inversiones especulativas: el análisis de la política de inversiones, llevada a cabo en nuestro país por los sectores privados de la industria, revela, la preponderancia de dos tipos de inversiones:

1°) inversiones en industrias productoras de bienes de consumo (ver los cuadros de inversiones citados en el capítulo 1, 3 y 2°) inversiones de tipo financiero.

La primera forma de inversión, intenta obtener ganancias de consideración a corto plazo, en uno de los pocos rubros donde ello es posible, dada la estructura general del país. Es importante señalar -como réplica a esta crítica- la opinión de G.Di Tella, que nosotros compartimos (1): "El desarrollo industrial argentino es más, el resultado de las circunstancias que de la intención". Por lo tanto, el hecho de que el proceso de sustitución de importaciones dé lugar a inversiones en industrias productoras de bienes de consumo, en lugar de inversiones en industrias de base, es más imputable al Estado, que a los particulares, por cuanto en esa etapa del proceso industrial corresponde a los Poderes Públicos la toma de decisiones que hacen a la orientación de

la inversión.

La segunda manera de inversión, procura obtener beneficios de la situación financiera totalmente anormal, característica de nuestros mercados. Las características del comportamiento económico del sector empresario en este aspecto determina que le sean aplicables los conceptos de B.F.Hoselitz (2) con respecto a América Latina:

"... en los países latinoamericanos, gran parte de la responsabilidad sobre las decisiones, que finalmente llevan al desarrollo económico, han recaído en manos privadas. La mayoría de las decisiones sobre inversiones, sean primarias, secundarias o terciarias, quedaron siempre en manos de individuos que trataban de obtener con ello sus propios objetivos. En este marco, el desarrollo económico sólo será rápido si el sistema social provee con recompensas a los individuos que son ahorrativos, o invierten sus ganancias o que explotan las oportunidades ofrecidas por las innovaciones. Pero a menos que la meta y los valores de las clases sociales estratégicas alienten este comportamiento, no podemos pretender que las cosas se den por sí mismas y en una economía en la que el desarrollo depende de decisiones privadas de una clase alta que se ocupa casi exclusivamente de gastar sus entradas y de una clase media que no mira al incremento de la producción sino hacia la redistribución de las rentas como recompensa para sus miembros, no podemos esperar que se

produzca un desarrollo máximo".

- b) aprovechamiento del sistema de producción: en un informe preparado por el Consejo Federal de Inversiones y la Confederación General Económica (3), se señala que: "el promedio ponderado de incidencia teórica de derechos aduaneros y otros gravámenes de efectos equivalentes sobre el valor CYF de las importaciones es, en la Argentina, del 52,8%, mientras que en los países que forman el Mercado Común Europeo la relación es del 7%..." Como podemos observar, la industria argentina gozaba, para ese entonces (1963) de una elevada protección arancelaria. Sin embargo, la misma no ha promovido un efectivo desarrollo técnico, sino que por el contrario, parece haber posibilitado la existencia de algunas industrias marginales, que deterioran el mercado de precios: y así lo expuso la Comisión Mixta Honoraria de Reactivación Industrial (4):

"... ya se ha señalado cómo con frecuencia los industriales argentinos quieren resolver sus dificultades refugiándose en una elevación desmesurada de las defensas aduaneras y cambiarias, contra la competencia de las importaciones".

Frente a esta crítica -que creemos justa en algunos de los casos y hasta aplicable a nuestro país, por cuanto los costos del proceso de industrialización, no pueden enfrentar el de los países desarrollados- nos permite ex-

presar el punto de vista de A.Ferrer, que compartimos plenamente (5): "La restricción de las importaciones es siempre un instrumento clave de la política de industrialización. Para que ella permita la formación de una estructura industrial que responda a las condiciones objetivas de un país, debe ser selectiva y formar parte de una política orgánica. En el caso argentino, la restricción a las importaciones fue indiscriminada en la mayoría de los casos, y en otros, careció de objetivos consistentes con un desarrollo industrial adecuado a las condiciones nacionales. El alto nivel de protección a la industria aisló al productor local de la competencia externa, y, como en muchas actividades imperan condiciones monopolísticas y oligopólicas, tampoco se dieron condiciones adecuadas de competencia dentro del mercado interno. Estas limitaciones a la competencia engendraron una industria de baja productividad y costos muy superiores a los internacionales".

- c) Orientación al monopolio: las importantes diferencias existentes en la productividad de las empresas componentes de la mayoría de las ramas industriales y la sobreprotección aduanera han favorecido la acción monopolística de diversos grupos industriales en pos de la maximización de utilidades a corto plazo. Y este hecho también lo afirma R.Prebisch (6) al decir: "Tras el amparo de elevados aranceles y otras restricciones o prohibiciones a la importa-

ción y de ventas, y, por lo tanto, la adopción, por parte de los sectores empresarios de las pautas de conducta pertinente a los mismos. Entre estas pautas, se destaca la necesidad de una política de utilidades centrada en la obtención de bajas ganancias unitarias, la realización de ventas masivas, y la reinversión productiva de las utilidades. Como lo expresara acertadamente T.Filloi (8):

"...(los empresarios) también han sido criticados por su escaso deseo de tomar riesgos y reinvertir productivamente sus ganancias, y por su filosofía de altas ganancias por unidad de venta, antes que la venta masiva con bajas utilidades unitarias"...

Y como para ratificar esta opinión, veamos lo expresado por Lipset y Solari (9): "En varios estudios sobre los principales hombres de negocios en América Latina, se nos muestran actitudes respecto del dinero que son similares a las que a menudo se presentan como características de poblaciones tradicionales no industrializadas. Es corriente la visión a corto y no a largo plazo, "hacer dinero ahora y después a vivir feliz". Esto significa que los empresarios suelen preferir, obtener grandes beneficios con alto precio y baja cantidad.

- e) Filosofía social del empresario: todos los estudios realizados sobre las opiniones y actitudes del empresario, no permiten extraer conclusiones cuantificadas al respec-

2.4.2.2

CRITICAS ADMINISTRATIVAS

Se ha acusado repetidamente a los empresarios argentinos de impericia administrativa. Incluso T.Filloi (1) afirma: "... los empresarios argentinos han sido ampliamente criticados por sus tendencias a la cartelización, el monopolio, el nepotismo, y en general, a la concentración de acciones", y que "es necesario familiarizar a los gerentes argentinos con la teoría y técnicas de la administración de organizaciones industriales complejas" y parecen dar fe a estas reflexiones respecto a la inexperiencia e ineficiencia empresaria, los altos costos industriales y los reducidos márgenes de productividad. Incluso en épocas recientes, cuando se esperaba que la restricción brusca operada en la demanda produjera un fuerte esfuerzo en el sentido de la reducción de costos, dicho esfuerzo no se produjo, y así lo afirma la Comisión Honoraria de Reactivación Industrial (2) refiriéndose a las expectativas aludidas: "... en la práctica, no obstante, esas expectativas no se cumplieron. Los empresarios, en buena parte, no tuvieron mayor preocupación por los costos durante mucho tiempo, a la espera de que un retorno a la inflación habría de resolverles sus principales problemas, reduciendo sus deudas y proporcionándoles mercados para cualquier producción, aún la más ineficiente y costosa, a expensas de un decreciente aprovechamiento de los factores productivos".

particular es que, si aún es cierto el problema de la propiedad en relación con el manejo de la empresa, para lo cual aconsejamos leer minuciosamente un trabajo de las Naciones Unidas (4), la situación no cambia mucho -si es que el grupo familiar que la dirige es eficiente- con lo que sucede en las grandes empresas, según la descripción que hace C.Furtado (5) en su obra "la concentración del Poder Económico en los E.E.U.U. y sus reflejos en América Latina": "... en la gran empresa moderna existe una nítida separación entre la propiedad del capital y el control de la administración. Sólo por excepción, un grupo de accionistas se presenta suficientemente articulado como para ejercer un control efectivo sobre la dirección de la empresa. Es punto esencial de la jurisprudencia norteamericana que la Asamblea de accionistas y la dirección de la empresa son dos entidades independientes, que la dirección no es agente de los accionistas y no está obligada a seguir sus instrucciones. La Asamblea de accionistas puede sustituir a los miembros del Directorio, pero éste, una vez instalado, pasa a ser autónomo.

Como en la práctica, los accionistas, en su mayoría otorgan poder al directorio para que tome las decisiones que juzgue convenientes; la dirección de las grandes empresas, se presenta, para usar las palabras de

A. Berle como una oligarquía que se autoperpetúa automáticamente.

- b) Agregación lenta de profesionales: la absorción de técnicos de formación universitaria por parte de las empresas se realiza a tasas muy inferiores a las requeridas para un desarrollo dinámico, mostrándose remisos los empresarios en este aspecto. En una investigación realizada a pedido del Gobierno en 1955 (6), la OIT comenta: "el personal universitario de alto nivel, a primera vista, en la encuesta, no parece escalar, pero también surge de la misma que los empleadores no se han dado cuenta aún de su importancia". Probablemente, lo que ocurra es que, enfrentando un profesional a la opción entre un empleo en una empresa de estructura familiar -en la que se supone que el grado de movilidad ascendente está determinado por la adscripción a normas familiares, o en última instancia que esa movilidad no existe- y por el otro, a empresas filiales o subsidiarias de capital extranjero, en las que se supone que el grado de movilidad ascendente es mayor en función de la capacidad, por la tan extendida imagen del ascenso social, que como lo señala S.M. Lipset, y R. Bendix (7): "...la extensa publicidad hecha alrededor de los casos famosos de gran movilidad, sustenta una creencia poderosa en

la existencia de oportunidades, aun cuando esos casos sean poco numerosos y que esa creencia tenga una influencia estabilizadora dentro de una sociedad. Por otro lado, un índice elevado de movilidad puede constituir una fuerza desintegradora en una sociedad que acentúe, mucho el valor de los antecedentes de familia y el status heredado". Creemos sin embargo, de todas maneras, que la crítica es bastante cierta: que, por un lado, las empresas argentinas deberían aumentar su grado de absorción de técnicos de formación universitaria, y que, por el otro lado, las universidades deberían tomar más técnicos de grado intermedio para suplir las necesidades de las empresas a un cosco económico-social menor que el actual (8) y que el Estado debería colaborar con esta política, procediendo a la doble desgravación de los montos destinados a la retribución de técnicos científicos.

2.4.2.3 LAS CRITICAS TECNICAS

Parte de las críticas a las que hemos hecho referencia, se fundamentan en la atribución a los empresarios industriales argentinos de escasa capacidad técnica para el manejo de organizaciones empresarias de la complejidad de las requeridas por un proceso de desarrollo altamente tecnificado como los actuales. La investigación realizada por el Instituto Di Tella (1), nos permite verificar el grado de veracidad de esta crítica.

Pero antes de entrar en detalle al análisis de la información del trabajo realizado por el Instituto Di Tella, quisiéramos destacar la afirmación que hace la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL (2), cuando dice: "parece indispensable por último, analizar el tema de la capacidad empresarial..., porque nadie puede dejar de sospechar que en las futuras tareas que plantea el desarrollo habrán de intervenir nuevos elementos sociales en las funciones empresariales".

Hay otro juicio sobre este particular, enunciado por las Naciones Unidas que creemos de singular importancia para exponerlo en este punto (3): "... el problema parece tener dos aspectos que se complementan: primero, el hecho de que por lo general el medio ambiente económico en un país insuficientemente desarrollado no es favorable para la aparición y formación del tipo de personas que pueden tener éxito en la promoción de actividades industriales; y segundo, el hecho de que... su tarea como organizadores de empresas industriales

una economía preindustrial sería sumamente difícil".

Veamos ahora entonces, la información proporcionada por la Encuesta del Instituto.

En los siguientes cuadros podremos observar los hechos más significativos. De todas maneras, quisiéramos remitir al lector a ella, dado que el material es sumamente extenso y rico en información, a lo que debemos agregar que esa es también la primera investigación de carácter científico sobre ese tema que se efectuó en nuestro país.

CUADRO N° 1

DISTRIBUCION DEL TOTAL DE PERSONAS OCUPADAS SEGUN GRUPO INDUSTRIAL

PLANTAS DE MAS DE 100 PERSONAS (2003 EMPRESAS)

CATEGORIA OCUPACIONAL

<u>GRUPO INDUSTRIAL</u>	<u>TAREAS DIRIGENTES</u>	<u>TAREAS PROFESIONALES</u>	<u>TAREAS TECNICAS</u>	<u>TAREAS ADMINIST.</u>	<u>OBREROS CALIFICAD.</u>	<u>OBREROS NO CALIF.</u>	<u>TOTAL</u>
Alimentos y Beb.	1.432	673	1.356	17.122	33.235	70.248	126.066
Tabaco	74	48	62	644	2.785	1.505	5.118
Textiles	1.273	565	1.551	10.069	51.564	54.752	119.774
Confecciones	192	40	94	1.741	5.372	4.744	12.183
Madera	312	75	133	1.154	3.287	8.667	13.628
Papel y Cartón	273	145	511	2.636	6.178	7.554	17.297
Imprenta y Pub.	195	73	219	3.824	7.443	4.818	16.572
Prods. Químicos	1.319	1.215	1.750	17.202	20.260	18.035	59.781
Derivados del petr.	177	194	523	2.031	5.677	4.206	12.808
Caucho	158	67	177	1.311	3.520	3.653	8.886
Cuero	185	27	111	766	3.828	3.394	8.311
Piedras, Vid. Cerám.	481	211	337	2.758	8.146	15.271	27.204

<u>GRUPO INDUSTRIAL</u>	<u>TAREAS DIRIGENTES</u>	<u>TAREAS PROFESIONALES</u>	<u>TAREAS TECNICAS</u>	<u>TAREAS ADMINST.</u>	<u>OBREROS CALIFICAD.</u>	<u>OBREROS NO CALIF.</u>	TOTAL
Metales,exc.maq.	1.655	879	2.556	12.890	34.785	37.570	90.345
Vehículos y maq.	1.783	946	4.322	20.031	61.429	38.566	127.077
Maq.y ap.eléct.	533	769	2.399	7.891	18.727	10.564	40.883
Electric.y gas	280	267	697	10.812	10.912	12.861	35.829
Extractiva	298	396	1.118	3.044	13.135	19.658	37.649
Varios	163	228	193	1.131	2.620	2.272	6.607
	<u>10.783</u>	<u>6.818</u>	<u>18.119</u>	<u>117.057</u>	<u>292.903</u>	<u>318.338</u>	<u>764.018</u>
	1,4%	0,9%	2,3%	15,3%	38,4%	41,7%	100%

FUENTE: Encuesta C.I.E. Instituto Di Tella pág. 325.

CUADRO N° 2DISTRIBUCION DE LAS PERSONAS CON TAREAS DIRIGENTES
PROFESIONALES Y TECNICOS S/AÑOS DE ESCOLARIDAD

<u>AÑOS</u>	<u>TAREAS DIRIGENTES</u>	<u>TAREAS PROFESIONALES</u>	<u>TAREAS TECNICAS</u>	<u>TOTAL</u>
1	2	--	2	4
2	9	--	2	11
3	10	--	18	28
4	16	--	78	94
5	56	--	126	182
6	151	2	365	518
7	1.373	27	3.075	4.475
8	82	2	204	288
9	225	11	409	645
10	417	19	1.220	1.652
11	313	18	641	972
12	2.712	117	4.490	4.902
13	510	80	4.312	4.902
14	448	62	1.269	1.779
15	298	80	417	795
16	376	271	282	929
17	852	1.279	170	2.301
18	1.761	3.865	147	5.773
19	279	693	31	1.003
20	69	102	4	175

<u>AÑOS</u>	<u>TAREAS DIRIGENTES</u>	<u>TAREAS PROFESIONALES</u>	<u>TAREAS TECNICAS</u>	<u>TOTAL</u>
21	24	18	5	47
22 y más	14	20	5	39
No /C	<u>786</u>	<u>152</u>	<u>847</u>	<u>1.785</u>
TOTAL	10.783	6.818	18.119	35.720

FUENTE: Encuesta CIE Di Tella pág. 373

Del análisis del cuadro N° 1 y N° 2, surge, que el número de profesionales o de individuos que ejercen tareas profesionales en las empresas encuestadas es extremadamente bajo. Incluso es menor, porcentualmente, que la de individuos que ejercen tareas dirigentes (el 0.9% en relación con el 1,4%). Y así mismo también, es muy notable observar, que el número de años de escolaridad de los que ejercen tareas dirigentes, es extremadamente bajo -de 7 a 15 años de escolaridad; el: 59,1%- , mientras que el número de años de escolaridad de los que ejercen tareas profesionales es, porcentualmente, muy significativo- de 15 a 19 años; el 90.7%- Y este análisis, a grandes rasgos, verifica, como lo señaláramos de antemano , nuestra hipótesis.

Pero de todas maneras, este proceso, no es exclusivamente argentino. Tal es lo que señala también, en una publicación, las Naciones Unidas (4): "Las empresas industriales de los países insuficientemente desarrollados tropiezan a menudo con problemas análogos a los que tuvo que afrontar la industria de los países adelantados hace 50 años, e incluso 75 años. Uno de los problemas es la transición de la administración personal a la administración funcional".

2.4.3 CONCLUSIONES

Hemos tratado de nombrar, aclarar y contestar a las críticas más comunes que se le hacen -en forma genérica- a la conducta de la clase empresaria argentina.

No tenemos duda de que la exposición no ha sido lo más amplia posible, pero sí que ha servido, por empezar, a nuestros intereses de explicitar un poco el marco conceptual en el que el proceso investigado -opiniones y actitudes del empresario industrial- tiene lugar; y por el otro lado, a informar, a quienes este tema puede interesar, aunque no lo suficiente como para leer todos los trabajos y bibliografías existentes. Si este trabajo es, en este sentido, lo suficientemente claro habremos cumplido entonces nuestro objetivo. Y ésta será nuestra satisfacción.

De todas maneras y para terminar con este tema, quisiéramos afirmar que el estudio del fenómeno empresarial constituye un caso típico de "tema fronterizo". Originado en el término "entreprenur" por Chantillon, alcanza recién, mucho más tarde, con J.A. Schumpeter, su clásico tratamiento y definición. Y es, justamente en esa definición (1) en que se hace patente de qué manera el tema trasciende de lo puramente económico, y cómo su tratamiento requiere las perspectivas más diversas de las distintas disciplinas humanas: la historia, la psicología, la sociología y la psicología social sobre todo. De todas maneras, creemos que es el economista, quien

está más particularmente interesado de las repercusiones de la actividad empresarial en el desarrollo económico, dado que su principal preocupación consiste en determinar la relación existente entre la actividad del empresario y los demás elementos de que se compone, en un momento dado, el sistema económico.

CA 1501
1008

Tenemos muchos conceptos, pero pocas teorías confirmadas; muchos puntos de vista, pero pocos teoremas; muchos tanteos, pero pocos resultados. Quizá una variación en la intensidad sería beneficiosa.

Robert K. Merton

Yo creo que lo que debería hacerse en realidad es tomar la abundancia de proposiciones disponibles sobre la vida social y concretar las hipótesis ordinarias en teóricas, sin maximizar la evidencia que las apoya. Esta sería una de las formas de evitar su actual trivalidad detallista. En especial, creo que la sociología tendría que esforzarse por incorporar a sus teorías los mejores pensamientos, (hipótesis teóricas) sobre la condición humana.

Hans Zelterberg

Teoría y Verificación Sociológica.
pág. 82.

TESIS
H. 2130
GIC

Tenemos muchos conceptos, pero pocas teorías confirmadas; muchos puntos de vista, pero pocos teoremas; muchos tanteos, pero pocos resultados. Quizá una variación en la intensidad sería beneficiosa.

Robert K. Merton

Yo creo que lo que debería hacerse en realidad es tomar la abundancia

3.1.1. FINALIDAD DE LA ENCUESTA

Cuando nos propusimos el estudio del empresario industrial argentino como tema de tesis doctoral, nos establecimos como meta el que las conclusiones a las que llegáramos, sirvieran, de alguna manera, para investigaciones, por lo cual, decidimos establecer un temario de análisis lo suficientemente vasto, lo que sin lugar a dudas podía originar ciertos vacíos, o cierta superficialidad en el trato y análisis de algunos puntos. Sin embargo, seguimos este criterio, presuponiendo que el valor conceptual de las conclusiones que podíamos obtener por haber encarado la obra de esta manera, justificaban el camino seguido.

Inmediatamente después de comenzar el estudio del sujeto empresario, su relación social, sus límites y su marco económico referencial, tuvimos que optar entre las siguientes pautas de análisis:

- Que la investigación tuviera como objeto las "personas" de los empresarios mismos;
- Que la investigación tuviera como objeto el análisis de los procesos sociales, para los cuales, el conjunto de los empresarios industriales nos podrían servir como grupo-testigo.
- Que la investigación tuviera como objetivo, el análisis y estudio de las relaciones entre el conjunto empresarial y los procesos sociales característicos del desarrollo económico -proceso en el cual, de acuerdo a nuestro concepto, los empresarios industriales tienen un rol más que

significativo.

Hemos dejado de lado la alternativa primera por las siguientes razones:

- 1) el trabajo de E. Zaldueño sobre el tipo ideal de empresario de acuerdo con el esquema de Schumpeter (1), a pesar del bajo grado de representatividad del universo censal del mismo -abarca este aspecto-;
- 2) una encuesta sobre el empresario en sí mismo, debía ser:

- a) o fundamentalmente psicológica, con la profundidad necesaria para determinar los roles, los tipos de personalidad dominante entre el conjunto empresarial y las características diferenciales de sus rasgos sociales, o
- b) una investigación eminentemente económica, que tuviera como objeto determinar la estructura de decisión en la empresa, o las características de organización que tuvieran las empresas de dichos empresarios. Si bien consideramos que este segundo aspecto es muy importante y creemos que es imprescindible una investigación sobre este punto; en el presente trabajo, la hemos dejado de lado, por considerar que el objetivo planteado era otro.

La alternativa de investigar los procesos sociales, a través del conjunto de los empresarios industriales como grupo testigo, fue seriamente considerada; e incluso se llegó a trabajar en la elaboración de un modelo social en el que se indicaba cómo interactuaban los distintos grupos sociales, y en qué áreas se establecían las tensiones sociales, en cuáles las tensiones políticas y qué sucedía con la estabilidad de todo el modelo, es decir,

cuál era la tendencia del mismo y cuál el punto de ruptura de todo el sistema (2). Pero, su mismo enfoque y la forma de abordar su estudio, reveló que desde el punto de vista teórico, éste era sumamente complejo. Esta complejidad se basa en que el estudio de los procesos sociales de la Argentina no se hallan bien estudiados y que el peso relativo de cada grupo social -los empresarios, los sectores agropecuarios, los sectores laborales y las Fuerzas Armadas- no se halla bien delimitado o cuantificados, por lo que entendemos que un estudio de estas características se hallaba más allá que lo que nos habíamos propuesto para una tesis; pero que hubiera podido -de todas maneras- ser encarado si es que hubiera contado con investigaciones rigurosas ya realizadas. Queda, entonces, este tema también, para otros investigadores, o para una mejor ocasión. La alternativa tercera era, entonces, la única realizable. Y de esta manera hemos encarado nuestra investigación. Ella se propone determinar -si es que resulta posible- nuevas variables de estudio de las relaciones del sector empresarial con el resto de la sociedad, como así mismo la de establecer el comportamiento del empresario industrial frente a medidas de gobierno, como frente a los gobiernos mismos.

3.1.2 METODOLOGIA DE NUESTRA ENCUESTA

La idea de realizar la encuesta surgió como necesidad cuando establecimos que el objetivo de nuestra investigación era el estudio de las relaciones entre el conjunto "empresario industrial" y los procesos sociales característicos del desarrollo económico, dado que estas relaciones pueden tomar la forma, tanto de actividades, como de ideas, como de acciones. La decisión de realizar la encuesta fue tomada en setiembre de 1969. A partir de ese entonces, se trabajó a fin de determinar los aspectos básicos de la encuesta y los pasos que se siguieron a partir de ese instante fueron:

- 1) Búsqueda de las investigaciones realizadas, sobre este tema en el país.
- 2) Compaginación de todo el material existente y análisis de los cuestionarios utilizados para esos otros estudios.
- 3) Determinación de los aspectos básicos que debía contener el cuestionario y si éste debía tener mayor o menor cantidad de preguntas abiertas o cerradas.
- 4) Elaboración de un cuestionario piloto.

El desarrollo y elaboración de estos cuatro pasos, llevaron nuestras actividades hasta el mes de mayo de 1970, mes en el que se realizaron nuestras primeras encuestas pilotos; entrevistando para ello, un total de 4 empresarios, dos pertenecientes al Universo que nos interesaba, y otros dos, de empresas medianas, no consideradas en nuestro Universo.

Motivó este hecho el de poder determinar, si

- 1) Había correlación en las respuestas y
- 2) si el cuestionario "funcionaba" también para otros empresarios.

Después de algunas modificaciones menores, el cuestionario quedó terminado y pensamos en iniciar nuestra actividad censal en el mes de julio de 1970. La situación política-institucional del país había sufrido una variación significativa en los últimos cuarenta días, por el cambio de gobierno y de todo su equipo económico. Consecuentemente, entendimos que era necesario esperar un cierto lapso de tiempo, a fin de reducir al mínimo la perturbación originada por este hecho, por lo cual, recién iniciamos los primeros contactos a fines de agosto de 1970.

Es decir, que la encuesta fue realizada entre agosto de 1970 y enero de 1971. Abarcó un total de 45 empresarios sobre un total de 100 empresas que nos habíamos propuesto. Sobre este total, el autor entrevistó 12, que dando las restantes bajo la responsabilidad de 4 asistentes, todos ellos sociólogos. Las empresas entrevistadas se hallan listadas en el anexo M. La mecánica para elegir los entrevistados fue la siguiente:

Del ránking de las 100 compras mencionadas, ver anexo F, elegíamos como sujeto a entrevistar al presidente del directorio, vicepresidente o gerente general, en ese orden. Contactábamos personal o telefónicamente al secretario/a de la persona seleccionada. A quien interiorizábamos del proyecto y hacíamos entrega de la carta presentación de la FCE.

De esta manera, fueron muy pocas las entrevistas conseguidas. En gene-

ral, podemos afirmar que existía un rechazo acentuado a conceder la entrevista. De aquellas que se obtuvieron por conocimiento personal de los entrevistados, se logró, mediante recomendaciones sucesivas a otros empresarios, llegar al número de entrevistas realizadas. Por este hecho, -de la dificultad de obtener la entrevista-, presuponemos una actitud de expectativa recelosa por parte del grupo, actitud verificada, pero que en general cambia una vez iniciado el diálogo y que hacia el final de la misma es de absoluta colaboración y franqueza.

Quiere decir entonces, -y lo remarcamos por ser, una seria limitación a la extrapolación que podamos hacer de las respuestas, obtenidas- que las entrevistas no se eligieron con una base de rigurosa técnica de muestreo, sino que fueron seleccionados entre los mejores dispuestos.

Del total encuestado, la distribución, en función de los puestos es la siguiente:

CUADRO Nº 1

Presidentes	9
Vicepresidentes	4
Directores	23
Gerentes Generales	9
n=	45

Esta forma tan informal de selección es el resultado de la conclusión de que íbamos a usar las entrevistas como un medio de investigación de pautas y como complemento básico de toda una serie de información pre

via recogida, como asimismo de una serie de hipótesis subyacentes. Además dimos por supuesto, que establecer una precisión científica en el proceso de selección era un factor sin mayor importancia, dado que -como afirmamos en el párrafo anterior- todo el proyecto no depende de las entrevistas en su totalidad, pero lo que sí haremos será analizar cada una con sumo cuidado, haciendo recalcar aquellos aspectos de las respuestas que consideramos significativas como pautas y que nos están mostrando un sendero especial de análisis. Como conclusión, creemos que los datos nos merecen las pruebas de relevancia, dado que estadísticamente 100 empresas son muy pocas; y 45 respuestas, bastante menos. En cuanto a los valores de las correlaciones que obtengamos, queremos señalar que su significación será muy baja por las siguientes razones:

- a) porque el total de entrevistados no fue superior a 45;
- b) porque el número representativo por rama, en algunos casos fue un solo entrevistado y
- c) la dispersión en las respuestas, por ser éstas básicamente de estructura abierta, fue muy grande.

En cuanto al tiempo de duración de las entrevistas, éstas fueron en su mayoría, de 1 hs 30', siendo la de menor duración de 50' y la mayor de 2 hs. 10'.

Si analizamos el cuestionario, encontraremos que el número de preguntas abiertas y cerradas es de 41 y 26 respectivamente, sobre un total de 67.

El cuestionario utilizado se encuentra en el anexo J.

3.1.3 BREVE DESCRIPCION DE LOS TRABAJOS EXISTENTES EN NUESTRO PAIS SOBRE EL TEMA

Con respecto a los trabajos realizados en nuestro país -y a los que haremos mención sobre aspectos parciales de los mismos, como así también de sus conclusiones, en los distintos puntos de este capítulo, al tratar cada tema en particular- quisiéramos puntualizar ahora muy cuidadosamente, cuáles son sus semejanzas con este trabajo y cuáles sus diferencias, ya que creemos sinceramente que todos ellos, y los otros que se irán realizando en el futuro, podrán contribuir a un mejor análisis; consecuentemente, un mejor diagnóstico y como resultado, una mejor política, en términos de futuro, para lograr un conjunto armónico, dado el peso significativo que el mismo tiene en nuestra estructura social.

La primera investigación significativa sobre este tema, fue llevada a cabo por E Zaldueño con la cooperación de la CEPAL y fue presentado al Xº Período de Sesiones, que tuvo lugar en Mar del Plata, en mayo de 1963; las entrevistas fueron realizadas entre abril y junio de 1962, y como el mismo autor lo señala (1) "... en ese momento la situación era muy poco propicia por razones de inestabilidad política y de incertidumbre sobre el futuro social y económico del país. Estas razones pueden haber influido en el ánimo de las personas desfavorablemente, alternando las respuestas".

La muestra de este estudio estuvo formada por 27 empresas, todas con más de 100 personas y de las cuales 13, sobrepasaban la cifra de 1.000

obreros y empleados. Y el promedio que ocupaban era de 1.500 por empresa (2). Del total de 27 empresas encuestadas, 16 eran extranjeras. Como bien lo hace destacar, el autor, (3) "... el análisis sólo abarca el empresario de grandes empresas y de sólo 4 ramas manufactureras". Plantea además, que lo reducido del número de entrevistados plantea la duda de si pueden -sus resultados- ser extendidos a todo el sector empresario industrial. Hecha la salvedad anterior, Zalduendo define cuál es la necesidad de estudiar al empresario, cuando dice: "... (esta necesidad) es clara si se observa como un factor que promueve cambios en la economía de un país o de una región. En él se conjugan la intuición de un futuro, la aceptación del riesgo que implica lo nuevo, la capacidad para soslayar obstáculos, tanto como la habilidad para romper las resistencias encontradas en el camino". (4).

Queremos destacar que disentimos con Zalduendo cuando él define quién es el empresario. En este punto, él adhiere al concepto de función empresarial, tal como fue delineada por J. A. Schumpeter, y considera que ésta no está ejercida de manera individual o personal, sino por un equipo armónico, por un grupo. (5) A pesar de que esta definición le permite eliminar el problema de la distinción entre empresarios y capitalistas, consideramos que ésta no es lo suficientemente rica en matices como para poder extraer mayor información. Nuestro concepto sobre el particular es que la empresa económica como tal, cumple una función más que relevante en el proceso económico y singularmente importante en el proceso del de

sarrollo; que esta empresa económica, cuyo objetivo son los resultados y la eficiencia (considerada como la relación insumo/productos) para cumplir su fin, está organizada. Que esta organización adopta la forma burocrática según la expresión de Weber (6). Y que como consecuencia, de esta estructura burocrática, en el vértice de la pirámide organizativa, se encuentra el responsable de la conducción -dentro de las pautas y normas establecidas por esa misma burocracia- que es el sujeto que nos interesa. Pudiendo, este sujeto, ser propietario o no del capital de la empresa.

Evidentemente, en el primer supuesto, su poder es mayor, y en el segundo su poder es mayor dentro de la organización, pero relativo en lo que se refiere a las decisiones que involucran al capital de la misma, y así-mismo como sujeto de trabajo dirigente en dicha empresa.

El enfoque total de la obra, se halla dirigido a tratar de bosquejar un tipo ideal, en el sentido weberiano, del empresario industrial argentino, considerándolo como promotor del desarrollo económico.

Del total de 65 preguntas que contiene el cuestionario, dividido en 6 secciones, 35 son cerradas y 30 abiertas.

Los temas en que está desarrollado el trabajo son los siguientes:

- a) movilidad social;
- b) el empresario como clase: su formación y carrera ocupacional.
- c) el rol empresarial;
- d) ideologías empresariales y
- e) actividades y opiniones sobre la realidad económica nacional.

El segundo trabajo sobre este tema fue llevado a cabo a principios de junio de 1965, patrocinado por el CONADE y dirigido por J. C. Marín. A este material, sólo hemos tenido acceso a un informe preliminar (7).

Como indica el autor, "...este material no puede ser asumido como un análisis, sino que por el contrario, sólo puede ser evaluado como un paso preliminar hacia la construcción de los instrumentos para que él sea posible" (8).

La muestra se basó en 168 entrevistas a directivos de la industria, formando los siguientes grupos:

- presidentes de S. A. de grandes empresas industriales nacionales.
- presidentes de S. A. de grandes empresas industriales extranjeras.
- presidentes de cámaras empresariales adheridas a la UIA.
- presidentes de federaciones y cámaras empresariales, industriales adheridas a la C. G. E.

Obteniéndose la siguiente muestra:

	<u>CUADRO Nº 1</u>	
	<u>N</u>	<u>%</u>
Presidentes S. A. nacionales	68	40.4
Presidentes S. A. extranjeras	50	30.0
Presidentes Cámaras UIA.	30	17.8
Presidentes Cámaras CGE.	<u>20</u>	<u>11.8</u>
(9)	168	100.0

El primer aspecto que quisiéramos destacar, es que el número de empre

sas industriales grandes nacionales, nos parece sobredimensionado, teniendo en cuenta nuestras conclusiones del capítulo 1.3 y 1.5. Y además considerando que el criterio utilizado para establecer la prioridad del su jeto a entrevistar- su mayor pertenencia a otros directorios de Sociedades Anónimas, no es suficientemente significativo. Asimismo creemos que la representatividad otorgada a la UIA y a la CGE no está acorde con el significado respectivo.

En cuanto a los objetivos que el trabajo de Marín se propone, éstos son:

- a) ponderar la importancia que pueda tener la variable "extranjero" en una tipología sobre empresas industriales; y
- b) evaluar la posibilidad de construir una tipología de los entrevistados a partir de su sistema de relaciones sociales.

Para cumplir con los objetivos propuestos, la encuesta se halla dividida en tres partes; la primera trata de los siguientes aspectos:

- el origen del capital inicial de la empresa.
- el control de las acciones.
- los mecanismos de ampliación.
- el origen del crédito bancario.

La segunda parte trata de especificar el tipo de relación existentes entre el entrevistado y la actividad económica industrial.

- políticas gubernamentales que interesen al sector industrial.
- los aspectos políticos de las agremiaciones empresarias.
- opiniones y relaciones con los otros sectores sociales.

- políticas referidas a los sectores laborales.

La última parte, se desarrolla a partir de las opiniones valorativas de los entrevistados en relación a:

- campo en el que ubican sus objetivos.
- medios por los cuales realizados.
- el grado de permisibilidad a la participación del Estado en la economía.
- al presunto conflicto entre los intereses agrarios y los industriales.

En cuanto a la estructura del cuestionario, éste estaba constituido por 103 preguntas, de las cuales 74 son cerradas y 29 abiertas.

Como resumen de ambos trabajos, podríamos decir, que tanto el estudio de Zalduendo como el de Marín se dirigen hacia el empresario en su firma, las características de ésta en cuanto al capital de la misma y a las actividades del empresario con respecto a las expectativas de expansión, inversión y el sector laboral.

El tercer trabajo realizado sobre este tema, fue dirigido por J. W. Freels (10) y tiene como objetivo el de estudiar el empresario industrial como partícipe de la política nacional y todo su contexto se desarrolla en el marco conceptual de la ciencia política.

Las encuestas fueron realizadas entre setiembre de 1967 y febrero de 1968; abarcó un total de 100 sujetos entrevistados y se trabajó con los funcionarios de las asociaciones de empresarios industriales. De los 100, 50 eran funcionarios de la Unión Industrial Argentina (UIA) y 50 de la Confederación

de la Industria (C. I.). Esto arrojó que se entrevistaran a 20 de los 37 miembros de la CD de la UIA (54%) y a 13 de los 25 miembros de la CD de la CI, (el 52%) los tres objetivos propuestos por Freels son sobre el estudio de los siguientes aspectos:

- el sistema político.
- la función política del sector industrial.
- evaluación de los otros sectores del sistema político.

Para ello, el cuestionario se halla dividido en 5 secciones, con un total de 79 preguntas 30 son abiertas y 49 cerradas, varias de ellas con respuesta múltiple.

Y en cuanto a las secciones de la misma, éstas son:

- información sobre el entrevistado y su empresa.
- actitudes generales sobre la política argentina.
- posición frente al sector industrial y su intervención en la política argentina.
- posición frente al gobierno nacional.

Entendemos que la obra de Freels es sumamente significativa y que constituye un real aporte, por cuanto la especificidad de su trabajo y el enfoque del mismo, puntualiza una determinada situación existentes en ese momento particular -el cambio del equipo económico del gobierno de Onganía y la situación política- lo cual permitirá medir -de aquí a un tiempo- las modificaciones que hayan podido surgir. Asimismo, la determinación de los sujetos a entrevistar, como su número y peso relativo, hace que

consideremos a las respuestas como consistentes, a pesar de no haberse utilizado ningún sistema estadístico válido para la determinación del universo censal y muestral.

3.1.4. LA COYUNTURA ECONOMICA EN EL MOMENTO DE LA ENCUESTA.

El empresario industrial tiende a reaccionar, en sus opiniones y actitudes, de acuerdo al estado general de sus negocios.

Esta es una afirmación de singular importancia -que esperamos demostrar- y que tiene sentido analizar, por cuanto señala que el empresario es un ser sumamente influenciado por los factores exteriores o externos que afectan el desarrollo de sus negocios.

Analizaremos en consecuencia, el curso general de la economía hacia fines del primer semestre de 1970. Que es el momento de nuestra encuesta.

Según las estimaciones del Banco Central (1) la tasa de crecimiento del P. B. I. durante el primer semestre alcanzó un 5,2% de crecimiento. De acuerdo a esta cifra, el saldo sería, entonces, favorable. Sin embargo, un análisis dinámico de la coyuntura de los negocios durante estos seis primeros meses de 1970, nos hace dudar sobre qué punto del ciclo económico nos encontramos, punto que podía desplazarse hacia una depresión de las actividades industriales, afectado por el cambio de gobierno ocurrido el 6 de junio.

El análisis de este capítulo, lo realizaremos a dos niveles:

a) nivel macroeconómico.

b) nivel microeconómico.

a) Nivel macroeconómico: Podemos afirmar que la tasa global del P. B. I. viene sufriendo una desaceleración acentuada (2). No estamos de acuerdo

do con las dos respuestas a este problema que plantea el Instituto de Investigaciones Económicas y Financieras de la C. G. E. (3). La primera, cuando afirma que la desaceleración proviene del hecho de que el ritmo de expansión alcanzado en el período 68/69, estaba constituido por tasas de recuperación con respecto al año 1967.

Y la segunda, que trata de responder a la sensación casi generalizada de falta de facilidades en el desenvolvimiento; con restricciones crediticias, con el fin de impedir presiones inflacionarias, que pueden surgir como consecuencia de una demanda sobreexpandida. Creemos más bien, que el proceso de desaceleración del crecimiento del P. B. I., se debe a factores esencialmente de carácter político -tanto estrictamente político, como de política económica- y sostenemos que es sumamente contradictorio, en el mediano plazo, para obtener un resultado de crecimiento sostenido, no contar con una política global -que incluya una política económica-, dado que las condiciones económicas de desarrollo y crecimiento son sumamente influenciadas por las modificaciones de carácter político; lo cual no significa que, en el corto plazo, y actuando sobre la base de medidas coyunturales, no se puedan obtener resultados satisfactorios en la tasa de crecimiento.

De entre los puntos que merecen destacarse como aspectos de incertidumbre para el empresario industrial, quisiéramos señalar los siguientes:

- el renacer de la inflación: para el mundo de los negocios privados

la política iniciada el 1º de marzo de 1967, significó, a través del acuerdo de precios, la eliminación de las convenciones colectivas de trabajo y la expansión del crédito barato, y otra serie de medidas conexas; una nueva etapa, hasta ese momento no conocida en los últimos 25 años, de estabilidad económica. Pero, al cabo de tres años de esa política, y a la que faltó coordinación con medidas de transformación de la estructura productiva, fue dable notar una notoria reactivación de las tendencias inflacionarias. Reactivación que fue primero notable en el costo de los productos agropecuarios y en los costos financieros, actuando sobre la estructura de costos, repitiendo así, nuevamente, el bien conocido modelo de la inflación argentina (4) y (5).

- la estructura monetaria: la política del sector público, a partir del 2º semestre de 1969 estuvo orientada hacia una restricción del crédito, dando por supuesto que la misma accionaría sobre los mecanismos que actúan como disparador de la inflación. Sin embargo, esta política significó en la práctica, encarecer el dinero y dificultar la evolución comercial de las empresas. (Ver apéndice, cuadro Nº 1). Además, esta política y en esto estamos de acuerdo con lo señalado por el informe de Estudios sobre la Economía Argentina (6) "... Esta política actuó como una temible arma de selección en perjuicio de las empresas libradas a sus posibilidades de financiación local". "Es bien conocido el hecho de que grandes empresas de

capital extranjero utilizaron su masivo acceso al crédito bancario para financiar el juego especulativo, al que se plegaron con gruesas remesas al exterior. De modo que cuando las autoridades monetarias decidieron reestructurar la asignación del crédito bancario, las empresas nacionales, que en principio, debían verse favorecidas, no encontraron en los Bancos la liquidez con que pudieran ser atendidas sus demandas". Esta situación, que alcanza su nivel máximo hacia fines de 1969, tiende a mejorar durante el 1º semestre de 1970, pero no llega a materializarse, ya que la estrechez financiera de las empresas nacionales tiende a mantenerse, agravado por las circunstancias de la devaluación monetaria de mediados de año y a la falta de operaciones de pase, que hubieran servido a los fines del seguro de cambio. Con el ascenso de nuevas autoridades económicas nacionales, que significan una transformación en los objetivos perseguidos, se anuncian una serie de medidas que van en ayuda de las empresas nacionales. De entre ellas, nos interesa en este punto, las políticas de crédito a las empresas argentinas. (Ver apéndice, cuadro N° 2).

- el panorama fiscal: el planteo superficial de este tema no es útil en absoluto, ni siquiera como descripción de una realidad. Sin embargo, la baja eficiencia del sector público y la insuficiencia del ahorro, para mantener el nivel de inversiones, están actuando dramáticamente sobre la necesidad de una política de inversiones por parte del Es

tado; inversiones que deben realizarse sin aumentar el grado de endeudamiento, ya que la misma actúa como detonante del proceso inflacionario.

Lo que podemos afirmar, es que no deja de ser notable que la recaudación impositiva fuera superior en un 25% con respecto a la del año anterior (7). Pero este aumento tan notable, que se debe al blanqueo de los incrementos patrimoniales, sólo señala el increíble grado de evasión fiscal, y no señala, para los próximos años, qué medio seguir para obtener una reducción del déficit fiscal.

- b) Nivel microeconómico: Así como señaláramos que a nivel macroeconómico se viene produciendo una desaceleración del crecimiento del P. B. I., al nivel microeconómico se observan problemas de todo tipo: incapacidad de financiación, como consecuencia de la misma, un detrimento de los niveles de venta, dado el carácter de insuficiencia que tiene el poder adquisitivo; por lo anterior, generación de stocks y una lenta baja del nivel de producción. Y como lo señala la publicación de la C. G. E. (8) ... "A todo esto es preciso agregar (...) como consecuencia natural, una política de sujeción de la demanda final, de apertura a la competencia externa y de presión fiscal creciente cerrando, por añadidura la válvula de los precios, que a duras penas podrá ser resistida, por las empresas nacionales, por lo común de menores dimensiones, (...) lo que precipita un proceso de concentración industrial".

Desde el punto de vista del crecimiento industrial, la desaceleración

fue bastante notable durante el primer semestre, por lo menos en algunas ramas. El análisis, por rama industrial, nos señala:

- la industria textil: de acuerdo al cuadro N° 2 del apéndice, la desaceleración fue notable y condujo a la acumulación de existencias.
- la industria siderúrgica: el esquema productivo en este rubro, se mejora notablemente en el semestre. Los planes indican que Propulsora y SOMISA, asegurarán el autoabastecimiento, hacia fines de 1975. Además es de hacer notar, que existió una notable coyuntura en el mercado internacional y una capacidad productiva en aumento.
- el sector automotriz: tanto la producción como la venta de automotores exhiben tasas de crecimiento inferiores. Además, la competencia entre las empresas, ha sido tan notable que ha dado lugar a ciertas relocalaciones en el ránking de fabricantes.
- Cemento: los proyectos de expansión de fábricas de cemento ha permitido mejorar el abastecimiento interno, negando la importación del mismo como fuente de aprovisionamiento. Es dable esperar una reactivación muy notable en este sector, no bien la construcción de viviendas económicas alcance el ritmo deseado, y las obras públicas anunciadas se inicien. Hasta este momento, podemos afirmar que los volúmenes del 1º semestre de 1970 igualan a los guarismos de 1969.
- la rama alimentos y bebidas: no ha sufrido, prácticamente altera

ción.

De todas maneras, este análisis, no podrá ser completo, si es que no agregamos a él, qué es lo que sucede con el grado de utilización de la capacidad productiva, en función de los obreros ocupados y las horas/obrero trabajadas. Para ello, aconsejamos ver el cuadro N° 3, del apéndice estadístico de este capítulo.

3.1.5. CONCLUSION: Como consecuencia de lo expresado en los dos párrafos anteriores, podemos afirmar que, como la producción industrial argentina se basa en la existencia de unidades productoras de diversos tamaños, el punto del ciclo en que nos encontremos incidirá de distinta manera en la evolución de las empresas. Asimismo, la existencia de empresas nacionales y de empresas extranjeras hace que las opiniones y actitudes de los empresarios industriales, en la mayoría de las veces sea diferente -referido a los mismos problemas- (esto lo adelantamos como hipótesis de trabajo) dada las diferentes características de reacción frente a una misma medida o coyuntura económica.

En resumen, podemos afirmar que el momento económico para los negocios industriales privados en la Argentina, durante la realización de la encuesta, no era el más apto desde el punto de vista del punto del ciclo económico. Esto para ubicar el tenor de las respuestas, en función del estado de sus negocios.

ANEXO I

FUENTE CGE. ESTUDIO S/ECONOMIA ARGENTINA - DEPTO. ESTADISTICA

PAG. VI; XIV; XX.

	(M\$N)	(M\$N)	1960=100	(MERCADO DE ACEPTACION)	
	PRECIO DE KILO VIVO MDO. LINIERS	PRECIO DE OVINOS CBZA MDO. AVELLANEDA	SAL. NOMINALES DE CONVEN. PEONES	Tasas MERCADO 90 DIAS	FINANCIERO 180 DIAS
1966	49,94	1.238	439,8		
1967	60,71	1.190	569,5	24,2	25,3
1968	64,41	1.270	631,3	18,1	19,7
1969	66,84	1.781	693,8	17,8	18,6
1970					
1º Trim.	77,88	2.043	766,9	20,3	22,0
2º "	85,79	2.386	793,9	18,9	20,9

ANEXO 2

FUENTE CGE ESTUDIO S/ECONOMIA ARGENTINA - DEPTO. ESTADISTICO
PAG. X; IX-

	(MILES DE TN)			Arrabio	(MILES DE TN)		(EN MILES)		(Miles de Tn) Cemento Portland	Alimentos y Bebidas y Tabacos
	<u>Textil y Confecciones</u>				<u>Siderurgia</u>		<u>Automotores</u>			
	<u>Algodón</u>	<u>Lana</u>	<u>Lana</u>		<u>Acero</u>	<u>Laminado</u>	<u>Producc.</u>	<u>Exist.</u>		
<u>Card.</u>	<u>Pein.</u>	<u>Peinada</u>		<u>Crudo</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>	<u>Total</u>			
1965	83,4	14,4	60,8	663	1.348	1.543	194	11,3	3.273	117,2
1966	79,8	14,5	58,4	520	1.266	1.174	179	11,3	3.454	127,3
1967	69,5	14,1	61,3	597	1.328	1.348	175	9,3	3.522	133,0
1968	69,7	14,8	68,3	565	1.552	1.843	181	4,4	4.176	134,9
1969	73,7	14,4	57,9	581	1.697	2.008	219	8,4	4.305	142,6
1º Tr.	15,6	2,8	15,2	145	400	441	46	5,7	1.038	138,0
2º Tr.	19,1	4,0	15,6	145	430	522	56	7,9	1.043	139,5
3º Tr.	20,3	4,2	14,0	100	415	526	58	7,4	1.103	143,7
4º Tr.	18,6	3,5	13,1	191	452	520	57	8,4	1.118	149,3
1970										
1º Tr.	13,8	2,8	--	179	397	410	46	10,9	1.077	144,5
2º Tr.	--	--	--	200	478	553	57	13,0	1.100	144,9
3º Tr.	--	--	--	195	450	550	--	--	--	

ANEXO 3

FUENTE: ESTUDIOS S/ECONOMIA ARGENTINA CGE - Dp. ESTADISTICO
PAG. XV

Año Base	<u>Papel y Cartón</u>		<u>Cigarrillos</u>		<u>Fibra Sintética</u>		<u>Cemento</u>		<u>Neumáticos</u>		<u>Automotores</u>	
	OO	HOT	OO	HOT	OO	HOT	OO	HOT	OO	HOT	OO	HOT
1965=100												
1965	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1966	100,7	99,0	99,4	100,2	99,0	100,7	99,8	101,5	93,5	88,5	103,3	94,6
1967	91,6	88,8	96,9	97,7	93,4	95,8	100,3	101,2	86,1	79,5	90,9	83,3
1968	88,2	87,1	94,1	92,8	89,4	89,6	99,4	102,1	80,6	74,3	86,9	83,5
1969	86,7	87,0	91,9	90,0	90,3	92,8	98,5	100,5	83,9	86,8	101,6	99,9
1º Trim.	87,0	81,6	91,5	92,2	87,9	80,3	98,3	96,8	81,1	77,4	96,4	82,9
2º "	87,1	85,8	91,3	90,0	88,7	93,8	98,3	99,2	83,3	86,7	100,3	98,4
3º "	85,7	90,4	91,6	92,6	91,3	99,2	98,5	103,3	84,2	92,0	103,2	106,8
4º "	87,1	90,3	93,4	89,0	93,1	97,8	99,0	102,4	87,0	91,0	106,4	11,6
1970												
1º Trim.	87,3	85,4	93,4	86,5	92,1	85,3	90,9	86,7	86,7	80,3	112,2	110,2

3. 2. 1. PERFIL DEL EMPRESARIO

Es nuestra intención desarrollar, en este capítulo, los resultados obtenidos en la encuesta, comparándolos con los obtenidos por las otras encuestas a la que hemos hecho referencia en el capítulo 1. 3. 1.

El significado que podemos obtener del mismo, radica en que sus resultados sólo podrán captarse en la medida en que se relacionen con el proceso general del cambio social. Entendiendo por cambio social, la definición de Everet M. Rogers (1): "... es el proceso, mediante el cual ocurren alteraciones en la estructura y la función de un sistema social. La estructura social está formadaa por las diferentes posiciones sociales existentes dentro de ese sistema".

Este capítulo se halla constituido por los siguientes aspectos, a fin de determinar claramente cuál es el perfil del empresario:

- Lugar y año de nacimiento.
- Ocupación del padre, abuelos y suegros.
- Nivel de estudio (propios y del cónyuge).
- Situación económica de la familia.
- Pertenencia a clubes o asociaciones.
- Posición actual en la empresa y cuando empezaron.
- Deseos con respecto a la carrera de los hijos.
- De qué sectores de trabajo son provenientes.

3.2.1.1 Lugar y año de nacimiento: los resultados hallados en la encuesta se encuentran tabulados en el cuadro N° 1, para el lugar de nacimiento, y en el cuadro N° 2 para el año del mismo.

CUADRO N° 1

Argentinos	30	66,7 %
Extranjeros	<u>15</u>	<u>33,3 %</u>
	45	100.0

CUADRO N° 1 A

De los argentinos.

Capital Federal	17	56,7 %
Pcia. de Buenos Aires	8	26,7 %
Santa Fe	4	13,3 %
Córdoba	<u>1</u>	<u>3,3 %</u>
	30	100,0

CUADRO N° 1 B

De los extranjeros.

España	7	46,7 %
Italia	4	26,7 %
Francia	2	13,4 %
Inglaterra	1	6,6 %
Uruguay	<u>1</u>	<u>6,6 %</u>
	15	100,0 %

Del mismo se desprende que sobre un total de 45 personas entrevistadas, los argentinos representan el 66,7% (30) siendo la mayoría de los entrevistados argentinos -17- nacidos en la Capital Federal; mientras que de los extranjeros -15 en total-, la mayoría -7-, provenían de España, 4 de Italia, 1 de Francia, uno de Inglaterra y uno de Uruguay, habiéndose, este último nacionalizado argentino. La rama industrial que más extranjeros aportó a la nuestra, fue la alimenticia, con 6 empresarios, todos ellos españoles. En cuanto a la industria que tuvo el total de sus encuestados, argentinos, fue la metalúrgica (3 entrevistados).

Si observamos la encuesta de E. Zalduendo -dado que las encuestas de J. C. Marin y J. Freels, si bien incluían en el cuestionario la pregunta de lugar de nacimiento del encuestado, en los resultados tabulados impresos de los mismos, éstos no aparecen, con lo cual, sólo podremos comparar nuestras cifras con el trabajo citado de Zalduendo -muestra lo siguiente:

A <u>Nativos</u>	19	70,4 %
Buenos Aires	14	
Tucumán	1	
Mendoza	1	
Santa Fe	1	
Pcia. de Bs. As.	1	
B <u>Extranjeros</u>	8	<u>29,6 %</u>
	27	100.0

Como podemos observar, comparativamente, la estructura de nuestra muestra, no se aleja en mucho a la estructura de la muestra de Zalduendo.

En cuanto a la edad de nuestros entrevistados, vemos que:

CUADRO N° 2

Mayores de 45	28	62,2 %
Menores de 45	<u>17</u>	<u>37,8 %</u>
	45	100,0 %

Lo que nos señala que la mayoría de los empresarios entrevistados por nosotros son mayores de 45 años (62,2%), siendo el menor de 40 años, siendo de 78 años el de máxima edad.

En cuanto al trabajo de Zalduendo, éste señala:

Mayores de 45 años	19	70,4 %
Menores de 45 años	<u>8</u>	<u>29,6 %</u>
	27	100,0 %

que corresponde, también, con nuestra conclusión.

- 3.2.1.2 En cuanto a la ocupación del padre, abuelo y suegros, los datos se hallan tabulados en los cuadros Nos. 3, 4 y 5 respectivamente.

Ha sido nuestra intención, al incluir la actividad del padre y del abuelo -tanto paterno como materno- poder determinar si existe algún grado de movilidad -y cómo se manifiesta ésta-;

en cuanto a la inclusión de las actividades del suegro, al poder determinar, si es que en nuestro país, la movilidad social, se logra por motivos familiares.

CUADRO N° 4

OCUPACION DE LOS ABUELOS (PATERNOS Y MATERNOS)

<u>OCUPACION</u>	<u>PATERNO</u>		<u>MATERNO</u>	
Comisionista	2	4,4 %	2	4,4 %
Comerciante	11	24,6 %	6	13,3 %
Profesional	4	8,9 %	4	8,9 %
Empleado	1	2,2 %	2	4,4 %
Obrero	2	4,4 %	1	2,2 %
Agricultor	3	6,7 %	7	15,8 %
Propietario	-	-	1	2,2 %
Industrial	6	13,3 %	3	6,7 %
Hacendado	4	8,9 %	5	11,1 %
Empresario	4	8,9 %	4	8,9 %
No recuerda	5	11,1 %	4	8,9 %
Músico	-	-	1	2,2 %
Profesor	1	2,2 %	-	-
Marino	2	4,4 %	2	4,4 %
Rematador	-	-	1	2,2 %
Artesano	-	-	2	4,4 %
	45	100,0 %	45	100,0 %

Si resumimos el cuadro anterior, por rama de actividad a fin de que los porcentajes obtenidos sean más significativos, obtendremos:

CUADRO Nº 4 A

<u>OCUPACION</u>	<u>PATERNO</u>		<u>MATERNO</u>	
Activ. Comerc.	21	46,7 %	14	31,1 %
Obreros o empl.	3	6,7 %	3	6,7 %
Agric. o hacend.	7	15,6 %	12	26,6 %
Act. terciarias	2	4,4 %	3	6,7 %
Artistas-artesan.	-	-	3	6,7 %
Prof. -Educadores	5	11,1 %	4	8,9 %
No recuerdan	5	11,1 %	4	8,9 %
Militares	2	4,4 %	2	4,4 %
	45	100,0	45	100,0

Es interesante que observemos -dado que ninguna de las encuestas realizadas sobre este tema lo han tratado de indagar- que el porcentaje más alto de los abuelos paternos, -46,7 %- (21 entrevistados) realizaban tareas comerciales, mientras que sólo lo hacían el 31,1 % de los abuelos maternos. Mientras que, de los abuelos paternos, sólo el 15,6 % (7 entrevistados) hacían actividad de agricultores o hacendados; el 26,6% de los abuelos maternos (12 entrevistados), ejercían dicha actividad. En este punto podemos presuponer que esta diferencia, señala un diferente origen social de los padres del entrevistado y que la tan mentada existencia de intereses comunes entre el sector industrial-comercial y el ganadero, probablemente sólo se deba a una cuestión de status y prestigio ocupacional.

En el cuadro Nº 3, podremos observar cuál era la ocupación del padre:

CUADRO Nº 3

Profesionales	10	22.3 %
Comerciantes	6	13.3 %
Empleados	8	17.8 %
Obreros-artesanos	2	4.4 %
Empresarios	9	20.0 %
Comisionistas	3	6.7 %
Ganadero-agricult.	6	13.3 %
No contesta	<u>1</u>	<u>2.2 %</u>
	45	100,0

El número de profesionales, comerciantes y empresarios totalizan el 55,6 % (35 de los entrevistados) mientras que en la muestra de Zalduendo, los guarismos nos señalan:

Profesionales, comerciantes y empresarios	13	48.0 %
Empleados	6	21.0 %
Comisionistas	1	4.0 %
Ganadero - agricultor	1	4.0 %
Músico	1	4.0 %
Militar	3	11.0 %
No contestab	<u>2</u>	<u>8.0 %</u>
	27	100,0

En cuanto a los resultados de la encuesta de J. C. Marín sobre este particular, la misma señala:

Padres comerciantes	37	22.0 %
Padres industriales	36	21.4 %
Padres profesionales	23	13.7 %
Padres agropecuarios	19	11.3 %
Combinaciones	30	17.8 %
No contesta	<u>22</u>	<u>13,1 %</u>
	168	100,0 %

En los tres casos que hemos indicado -el nuestro, el de Zalduendo y el de Marín- las cifras para las combinaciones padres comerciantes/industriales/profesionales es la más significativa.

En lo que respecta a la ocupación del suegro, los resultados son los siguientes:

CUADRO Nº 5

Empleado	6	13,3 %
Marino	1	2,2 %
Comerciante	5	11,1 %
Profesional	15	33,4 %
Artesano	3	6,7 %
Empresario	6	13,3 %
Rematador	1	2,2 %
Rural-agricultor	3	6,7 %
Agente de bolsa	1	2,2 %

Hacendado	3	6.7 %
No contesta	<u>1</u>	<u>2.2 %</u>
	45	100.0

Las cifras del cuadro anterior las expresamos en el cuadro N^o 5 A, a fin de obtener menor cantidad de actividades, para verificar si los guarismos nos indican algo particular.

CUADRO N^o 5 A

<u>ACTIVIDAD</u>	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIOS</u>	
Empleado	6	16.2 %	-	-
Marino/militar	1	2.7 %	-	-
Prof. comerc./industrial	21	56.8 %	5	62.5 %
Actividades terciarias	1	2.7 %	1	12.5 %
Hacend.-agricult. rural	4	10.8 %	2	25.0 %
Artesano	3	8.1 %	-	-
No contestan	<u>1</u>	<u>2.7 %</u>	-	-
	37	100.0	8	100.0

Es importante que señalemos que, el mayor índice por actividad se encuentra, tanto para los funcionarios entrevistados como para los propietarios entrevistados, en las actividades de los respectivos suegros en las tareas de profesionales, comerciantes, profesionales, comerciantes, industriales y empresarios. El 56.8 % y el 62.5, respectivamente, lo cual nos viene a demostrar, que en realidad no hay movilidad acentuada por lazos fa-

miliareos o políticos, y que en este sentido actúan de la misma manera, tanto los que son propietarios como los que son funcionarios de las empresas.

- 3.2.1.3 En cuanto al nivel de estudio de los entrevistados y de sus cónyuges, encontramos los resultados tabulados en el cuadro N° 6 y 7.

CUADRO N° 6

Universitarios completos	32	71.1 %
Universidad incompleta	4	8.9 %
Secundario completo	3	6.7 %
Secundario incompleto	2	4.4 %
Primario	1	2.2 %
Militar	<u>3</u>	<u>6.7 %</u>
	45	100.0 %

En cuanto al estudio universitario por rama, nos indican que:

CUADRO N° 6 A

Ingeniería	20	55.6 %
Ciencias Económicas	8	22.2 %
Derecho	6	16.7 %
Letras=	<u>2</u>	<u>5.5 %</u>
	36	100.0

Como podemos observar, el número de los entrevistados que

siguieron una carrera universitaria es realmente significativo, el 80.0 % de los entrevistados, señalando además, que el índice de deserción, ha sido sumamente bajo 8,9 %, y que la mayoría realizó sus estudios en Ingeniería (55.6 %).

Un dato más o menos similar es el que enuncia Zalduendo.

Universitarios completos	13
Universitarios incompletos	4
Secundarios completos	4
Secundarios incompletos	2
Primarios	<u>4</u>
	27
Ingeniería	6
Ciencias Económicas	5
Derecho	4
Letras	1
Farmacia	<u>1</u>
	17

Podemos concluir entonces que, por las características de nuestro empresario industrial -en cuanto a su formación profesional- que éste está preparado, para usar las mismas palabras de F. Cardoso (1) "para concentrarse en las posibilidades y los límites, para actuar fuera del plano de la empresa promoviendo las condiciones para el desarrollo, transformándose a su vez en una clase política dominante".

En cuanto al nivel de estudio de la cónyuge, tema no tratado por ninguna de las encuestas realizadas en nuestro país, podemos observar en el cuadro N° 7 los datos tabulados.

Ha sido nuestro interés, al incluir este dato en nuestra investigación, el de determinar, o señalar, de alguna manera, a fin de posteriores investigaciones sobre el tema, cuál es el entorno humano, que rodea o engloba al sujeto económico que es el empresario industrial.

CUADRO N° 7

Nivel primario	2	4,4 %
Secundario incompleto	5	11.1 %
Secundario completo	30	66.8 %
Universitario incompleto	5	11.1 %
Universitario completo	2	4.4 %
Divorciado	<u>1</u>	<u>2.2 %</u>
	45	100.0

Y en cuanto a los datos obtenidos con relación a las carreras universitarias seguidas, ésta nos indica:

CUADRO N° 7 A

Química	2	28.6 %
Letras	2	28.6 %
Derecho	2	28.6 %
Arquitectura	<u>1</u>	<u>14.2 %</u>

Podemos aventurar -como juicio- que el bajo índice de estudios universitarios -en total- 15.5 %, probablemente se deba a que la muestra está determinada como señaláramos en el cuadro N° 2, en su mayor parte, por individuos mayores de 45 años, y no debemos olvidarnos que ha sido en años recientes, que la población universitaria, diferenciada por sexo, ha tendido a igualarse. Es de esperar que en los próximos años, investigaciones sobre este particular nos señalen o no, lo correcto de nuestro juicio.

3.2.1.4 Como verificación de lo que en líneas anteriores expresábamos respecto a que el grado de movilidad de bajo en nuestro país por lo menos en el sector empresarial, lo cual viene a confirmar nuestro supuesto, que estaba basado en la opinión de Seymour Lipset y R. Bendix (1) "los datos con que contamos no indican que haya disminuído la proporción de dirigentes de empresas procedentes de familias de clase obrera o de la baja clase media: ella siempre ha sido pequeña. Con todo, aunque los datos indiquen que predomina el "autorreclutamiento" de la élite empresaria, no podemos deducir de ello que esta élite se esté haciendo más restrictiva".

Sobre este particular, hemos tabulado, en el cuadro N° 8, las respuestas obtenidas sobre cuál era la situación económica familiar durante la juventud del entrevistado. Del análisis del

mismo se desprende, que el 60.0 % respondió que era acomodado/pasable, lo que nos indica que la mejora económica, para el entrevistado, tiene una vigencia mayor a dos generaciones.

CUADRO N° 8

Acomodada	19	42.2 %
Pasable	8	17.8 %
Mediana	9	20.0 %
Difícil	6	13.3 %
Mala	<u>3</u>	<u>6.7 %</u>
	45	100.0

3.2.1.5 El estudio o análisis de la pertenencia a Clubes o Asociaciones nos ha de permitir extraer conclusiones sobre la ubicación sociológica del entrevistado.

Las respuestas se hallan tabuladas, en el cuadro N° 9.

CUADRO N° 9

Pertenencia a Club Social o Deportivo

SI	27	60.0 %
NO	<u>18</u>	<u>40.0 %</u> (*)
	45	100.0

(*) Incluye a los que no contestan.

CUADRO N° 9 A

Clubes deportivos o sociales a los que pertenece

Jockey Club	15	20.8 %
CUBA	7	9.7 %
G. y E. BA.	6	8.3 %
Náutico San Isidro	5	6.9 %
Club Argentino de Golf	5	6.9 %
Mar del Plata Golf	4	5.6 %
Yacht Club Argentina	4	5.6 %
Buenos Aires Rowing	4	5.6 %
Círculo de Armas	3	4.2 %
Club Americano	3	4.2 %
Club Inglés	2	2.8 %
Hurlingham Club	2	2.8 %
Otros	<u>12</u>	<u>16.6 %</u>
(*)	72	100.0 %

(*) Incluye más de una respuesta.

Como podemos ver, los empresarios industriales argentinos, en su mayoría, se hallan asociados a Clubes deportivos o Sociales -el 60 %- y fundamentalmente, estos clubes, que son sociales, han representado, en la historia de nuestro país a las agrupaciones de los sectores tradicionales. Es de observar que el conjunto: Jockey Club y Círculo de Armas, representan el 25% de los entrevistados, quiere decir entonces, que el con-

junto empresario argentino, en lugar de actuar como un grupo de pertenencia, actuó teniendo como grupo de referencia, a la clase tradicional. Es nuestra opinión entonces, que de alguna manera, a través de los últimos años, en que, por imperio de las circunstancias económico-político, derivadas del desarrollo industrial, que como lógica consecuencia trae aparejado un traslado del centro decisional del poder político, éste continuó en manos de la clase tradicional dirigente, por ineptitud de la clase industrial emergente. Es nuestra idea, y en ello estamos de acuerdo con F. Cardoso, (1) cuando define el rol que las élites empresariales deberían ejercer o desempeñar: "... por consiguiente, las élites empresariales serían los grupos de control estructurados o semiestructurados, que se forman dentro del conjunto de personas que dirigen las organizaciones económicas modernas. Tales formaciones tendrían especial trascendencia en las sociedades de masa ("elitistas" o "elitarias" los conceptos serían homólogos) que se están formando en América Latina, pues, constituirían parte importante del nuevo sistema de adopción de decisiones".

En cuanto a la pertenencia o militancia del entrevistado en asociaciones o agrupaciones religiosas, el resultado se halla tabulado en el cuadro N° 10.

CUADRO N° 10Pertenencia a Asociaciones Religiosas

SI	7	15.6 %
NO	<u>38</u>	<u>84.4 %</u>
	45	100.0

En los cuadros siguientes, obtendremos mayor información analítica, a partir de este cuadro.

CUADRO N° 10 A

Acción Católica Argentina	3	42.8
Alumnos de Don Bosco	1	14.3
Asoc. Católica de Dirig. de emp.	1	14.3
Congregación Mariana	1	14.3
Jesuitas	<u>1</u>	<u>14.3</u>
	7	100.0

CUADRO N° 10 B

	<u>Mayor de 45</u>	<u>Menor de 45</u>
Acción Católica	1	2
Alumnos de Don Bosco	1	-
Asoc. Católica Dirig. de empr.	1	-
Congregación Mariana	-	-
Jesuitas	<u>1</u>	<u>-</u>
	4	3

CUADRO N° 10 C

	<u>EMPRESA Argentina</u>	<u>EMPRESA Extranjera</u>
Acción Católica	2	1
Alumnos de Don Bosco	1	-
Asoc. Católica Dirigen- tes de Emp.	1	-
Congregación Mariana	1	-
Jesuitas	<u>1</u>	<u>-</u>
	6	1

CUADRO N° 10 D

	<u>FUNCIONARIO</u>	<u>PROPIETARIO</u>
Acción Católica Arg.	2	1
Alumnos de Don Bosco	-	1
Asoc. Católica Dirig. de Emp.	1	-
Congregación Mariana	-	1
Jesuitas	<u>1</u>	<u>-</u>
	4	3

Del análisis de estos datos surge que, del universo encuestado -que como lo hemos indicado ya, es lo suficientemente pequeño como para no permitirnos inferencias de tipo estadístico- la pertenencia de los empresarios industriales en Asociaciones o agrupaciones de carácter religioso o para-religioso es sumamente dé

bil -solo el 15,6%- y que dentro de este exiguo porcentaje, la Acción Católica Argentina, es la agrupación que mayor cantidad de asociados tiene -3 entrevistados-; que es significativo que, aproximadamente, la cantidad de afiliados mayores de 45 años, es similar a la de afiliados menores de 45 años, lo que podría estar señalándonos una tendencia. Asimismo, la mayor cantidad de afiliados -6 sobre 7 de los entrevistados pertenecientes a estas agrupaciones- pertenecen a dirigentes de empresas nacionales. Por último, nos queda por señalar, que, porcentualmente el número de entrevistados, que son funcionarios y están afiliados a estas asociaciones, es menor que el número de dirigentes propietarios afiliados -10,81 contra el 37,5%.

- 3.2.1.6. Hemos querido investigar también, sobre cuál es el grupo cedente de individuos al sector empresarial; o si éste sólo se autopropetúa. Para ello, no nos era suficiente las conclusiones de los puntos 3.2.1.2; 3.2.1.2 y 3.2.1.4. Decidimos investigar sobre cuál era la actitud que manifestaban los entrevistados con respecto a las actividades a las cuales pensaban dedicarse cuando eran jóvenes, -ver los datos tabulados en el cuadro Nº 11- y cuál era la actitud, referida a la carrera que desearía para sus hijos -ver la tabulación de los cuadros Nos. 12 y 13.

CUADRO N° 11Actividades a las que pensaban dedicarse los
entrevistados

Profesional	28	62,3%
Empresario	4	8,9%
Docencia	1	2,2%
Investigación	1	2,2%
Tareas agropecuarias	1	2,2%
A trabajar	3	6,7%
Militar	3	6,7%
Financiero	1	2,2%
Mecánico	1	2,2%
Piloto	1	2,2%
A la guerra	<u>1</u>	<u>2,2%</u>
	45	100,0

CUADRO N° 11A

	<u>Menor de 45</u>		<u>Mayor de 45</u>	
Profesional	11	64,7%	17	60,6%
Empresario	3	17,6%	1	3,6%
Docencia	1	5,9%	-	-
Investigación	-	-	1	3,6%
Tareas agropecuarias	1	5,9%	-	-
A trabajar	1	5,9%	2	7,1%
Militar	-	-	3	10,7%
Financiero	-	-	1	3,6%

	<u>Menor de 45</u>		<u>Mayor de 45</u>	
Mecánico	-	-	1	3,6%
Piloto	-	-	1	3,6%
A la Guerra	-	-	1	3,6%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO Nº 11B

	<u>Funcionario</u>		<u>Propietario</u>	
Profesional	26	70,3%	2	25,0%
Empresario	2	5,4%	2	25,0%
Docencia	1	2,7%	-	-
Investigación	1	2,7%	-	-
Act. Agropecuarias	1	2,7%	-	-
A trabajar	2	5,4%	1	12,5%
Militar	2	5,4%	1	12,5%
Financiero	1	2,7%	-	-
Mecánico	1	2,7%	-	-
Piloto	-	-	1	12,5%
A la Guerra	-	-	1	12,5%
	37	100,0	8	100,0

Según observamos, la mayoría de los entrevistados pensaban dedicarse, cuando eran jóvenes, a las actividades profesionales, -28 entrevistados que representan el 62,3%- y un segundo lugar, lo ocupa las tareas empresarias -4 en

entrevistados, el 8,9%-. En el cuadro Nº 11A, podemos notar que el número de empresarios actuales que ya pensaban dedicarse a tareas empresariales, es mayor en el conjunto de los menores de 45 años, como así también, en este conjunto es mayor el número de aquellos que pensaban dedicarse a tareas profesionales -64,7% contra 60,6%-. Por último, los guarismos del cuadro Nº 11B, nos indican que entre los funcionarios, es mayor el porcentaje de aquellos que pensaban ejercer una profesión que entre los propietarios -70,3% contra el 25,0%, mientras que entre los funcionarios, los que pensaban ser empresarios -2 entrevistados-, sólo representaban el 5,4% y entre los propietarios representaban el 25,0%.

Como primera conclusión, a esta altura de nuestra investigación, podemos señalar que, los empresarios industriales argentinas provienen, en su mayoría -tal como lo hemos ya visto en el punto 3.2.1.4- de grupos profesionales; y para decirlo con la expresión de S. Lipset y R. Bendix (1): "el "burócrata industrial", no el pequeño empresario independiente, es quien tiene mayores probabilidades de avanzar hasta la cima de la estructura económica, tanto social como económicamente".

Como segunda conclusión, podemos afirmar también, que el grupo empresarial industrial constituídos por los propietarios, éste tiende a autoperpetuarse, según se desprende del cuadro Nº 13,

En este sentido, la opinión sustentada por S. Lipset y Solari(2) es sumamente clara: "Quienes han estudiado las formas de conducta industrial en América Latina, convienen generalmente en que una preocupación esencial del empresario tipo es mantener el prestigio familiar; y por ello se muestran reacios a renunciar al tipo de sociedad de propiedad y gestión familiar.

Este miedo del empresario latinoamericano a ~~t~~tratar con extranjeros, lo lleva incluso a mostrarse reacio a permitir las inversiones en la firma".

Corresponde ahora que veamos, cuál es la carrera o actividad que los entrevistados desean para sus hijos, lo cual nos indicará si este grupo es cedente de miembros a otros grupos sociales.

CUADRO Nº 12

Actividades deseadas para sus hijos

Universitaria	26	57,8%
Empresaria	3	6,7%
Lo que más le guste	15	33,3%
No tiene hijos	<u>1</u>	<u>2,2%</u>
	45	100,0

Si a los datos de este cuadro, los cruzamos con la categorización de funcionarios o propietarios, obtendremos:

CUADRO Nº 12A

	<u>FUNCIONARIOS</u>		<u>PROPIETARIOS</u>	
Universitarios	21	56,8%	5	62,5%
Empresarios	2	5,4%	1	12,5%
Lo que más les guste	13	35,1%	2	25,0%
No tiene hijos	1-----	2,7%	-	-
	37	100,0	8	100,0

Los hijos de los funcionarios tienen mayor libertad en decidir con respecto a sus propios futuros -13 entrevistados, contra 2 entrevistados del conjunto de los propietarios- mientras que, porcentualmente, los hijos de los propietarios tienen mayor posibilidad -por deseo de sus padres- de seguir la carrera empresarial -12,5% contra 5,4%- . Es decir que, el conjunto empresarial, como un todo, tiende a la profesionalización de sus miembros más jóvenes -sus hijos - (el 57,8%), lo cual es coherente con lo que hemos indicado en el capítulo 1.9. Que dentro de este conjunto, los dos subconjuntos que lo integran, tienden a comportarse de manera disímil. Por un lado, el conjunto de los funcionarios desean que sus hijos sigan la actividad que más le gusten -13 entrevistados- mientras que el conjunto de los propietarios desean que sus hijos perpetúen su función.

En el cuadro Nº 13 podremos observar cuál es la actitud de los

entrevistados con referencia a si les gustaría que sus hijos entrasen en sus mismas empresas.

CUADRO Nº 13

Actitud con respecto al ingreso de sus hijos en la empresa

Positiva	25	55,6%
Negativa	14	31,1%
No tiene hijos	1	2,2
No sabe	5	11,1
	<u>45</u>	<u>99,9</u>

En general, la actitud de los entrevistados con respecto al ingreso de sus hijos a sus mismas empresas, es positiva el -55.6%-.

Veamos ahora, qué es lo que sucede si cruzamos los datos obtenidos en este cuadro, con las categorías de funcionario y propietario.

CUADRO Nº 13A

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
SI	21	56,6%	4	50,0%
NO	11	29,9%	3	37,5%
No contestan	5	13,5%	1	12,5%
	<u>37</u>	<u>100,0</u>	<u>8</u>	<u>100,0</u>

Como podemos notar, los porcentajes obtenidos por la afirmati-

va son bastante similares, tanto para los funcionarios como para los propietarios, en cuanto a si desean que sus hijos siguen en sus mismas empresas -el 56,6% para los primeros y el 50,0% para los segundos-; lo que nos viene a señalar el alto grado de familiaridad tanto potencial como real que muestran las empresas en la Argentina con respecto a la carrera profesional de sus cuadros dirigentes.

3.2.1.7. Corresponde ahora, que observemos las respuestas referidas al entrevistado y su trabajo. En el cuadro siguiente podremos observar las respuestas a si tuvieron o desempeñaron cargos con anterioridad, en empresas públicas o privadas.

CUADRO N° 14

	Tuvieron trabajo		Empresa				
			Privadas	Públicas			
SI	32	71,1%	28,	87,5%	4	12,5%	100
NO	13	28,9%	-	-	-	-	
	45	100,0					

Como podemos observar el 71,1% de los entrevistados tuvieron trabajos anteriores, de los cuales, sólo el 12,5% fue en empleos públicos. En el cuadro siguiente, que por ser más analítico, nos permitirá un mejor análisis, podremos observar cuáles fueron esos primeros trabajos, lo que nos permitirá confirmar o no, algunos supuestos ya expresados.

CUADRO Nº 14A

Obrero	4	8,9%
Empleado	21	46,7%
Profesional	10	22,4%
Práctica industrial	2	4,4%
Ayudante docente	4	8,8%
Fuerzas Armadas	2	4,4%
Empresario	2	4,4%
	45	100,0

Podemos ver entonces que, el mayor porcentaje se halla entre los que desempeñaron las tareas de empleado y profesional -69,1%-.

Si a los datos expresados en el cuadro Nº 14A los cruzamos en función de la categoría del entrevistado -funcionario o propietario- o de función de la nacionalidad de las empresas las que pertenecen los entrevistados -argentinos y extranjeros- obtendremos:

CUADRO Nº 14B

	<u>FUNCIONARIOS</u>		<u>PROPIETARIOS</u>	
Obrero	4	10,8%	-	-
Empleado	16	43,2%	5	62,5%
Profesional	10	27,0%	-	-

	<u>FUNCIÓNARIOS</u>		<u>PROPIETARIOS</u>	
Práctica Indust.	1	2,7%	1	12,5%
Ayudante docente	4	10,8%	-	-
Fuerzas Armadas	2	5,5%	-	-
Empresario	-	-	2	25,0%
	37	100,0	8	100,0

CUADRO Nº 14C

	<u>ARGENTINA</u>		<u>EXTRANJERO</u>	
Obrero	3	14,3%	1	4,2%
Empleado	10	47,6%	11	45,8%
Profesional	2	9,5%	8	33,3%
Práctica Indust.	1	4,8%	1	4,2%
Ayudante docente	2	9,5%	2	8,3%
Fuerzas Armadas	1	4,8%	1	4,2%
Empresario	2	9,5%	-	-
	21	100,0	24	100,0

Entre los que trabajaron, los funcionarios no comenzaron nunca como empresarios; mientras que entre los propietarios, los 2 casos que contestaron haber comenzado como tales representan el 25,0%.

También es notable, que entre los propietarios, ninguno comenzó como profesional, mientras que el 27,0% -10 casos- de los fun-

cionarios comenzaron como tales.

De todas maneras, el mayor porcentaje, para el primer trabajo -tanto los funcionarios como los propietarios- es el de empleados. (El 43,2% para los primeros y el 62,5% para los propietarios).

Por el cuadro Nº 14C, podemos ratificar lo expresado anteriormente, por cuanto, observamos que los porcentajes son similares, tanto para las empresas nacionales como extranjeras.

En cuanto a la edad en que tuvieron su primer empleo, podemos observar, en el cuadro Nº 15, que el mayor porcentaje tuvo su primer empleo remunerado entre los 15 y los 20 años.

CUADRO Nº 15

Antes de los 15 años	3	6,7%
De los 15 a los 20 años	20	44,4%
Entre los 20 a 25 años	15	33,3%
Entre los 25 a 30 años	6	13,3%
Después de los 30 años	1	2,2%
	45	100,0

Hecho que además se afirma cuando cruzamos los datos del cuadro Nº 15, por la categoría de funcionario o propietario, según podemos observar en el cuadro Nº 15A.

CUADRO Nº 15A

	<u>FUNCIONARIOS</u>		<u>PROPIETARIOS</u>	
Antes de los 15 años	2	5,4%	1	12,5%
De los 15 a 20 años	18	48,6%	2	25,0%
De 20 a 25 años	13	35,1%	2	25,0%
De 25 a 30 años	4	10,9%	2	25,0%
Después de los 30 años	-	-	1	12,5%
	37	100,0	8	100,0

En cuanto al análisis de las respuestas desde cuando ocupan su lugar en las empresas los entrevistados, podemos observar, en el cuadro Nº 16, que:

CUADRO Nº 16ANTIGUEDAD EN EL PUESTO

De 40 a 50 años	2	4,4%
De 30 a 40 años	-	-
De 20 a 30 años	1	2,2%
De 10 a 20 años	7	15,6%
De 5 a 10 años	8	17,8%
De 1 a 5 años	25	55,6%
No contestaron	2	4,4%
	45	100,0

De lo cual deducimos que los empresarios industriales en

entrevistados, en su mayoría, tienen una antigüedad de 1 a 5 años en sus puestos -el 55,6%- y que, de 1 a 10 años en sus puestos, significan el 73,4% de los entrevistados, lo cual, de cierta manera viene confirmado con los datos expresados en el trabajo de E. Zalduendo, cuando indica, para las 4 ramas industriales con las que él trabaja, que la antigüedad en la empresa es:

	<u>MAXIMA</u>	<u>MINIMA</u>	<u>MEDIA</u>
Textiles	38	8	26
Químicos	29	8	16
Metales	30	7	19
Maquinarias	19	1	7
	38	1	16

Lo cual nos indica que estamos en presencia, dentro de la empresa, de una carrera profesional jerárquica.

Si los datos del cuadro Nº 16 los cruzamos con la categoría funcionario-propietario podremos observar:

CUADRO Nº 16A

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
De 40 a 50 años	-	-	2	25,0%
De 30 a 40 años	-	-	-	-
De 20 a 30 años	1	2,7%	-	-
De 10 a 20 años	5	13,5%	2	25,0%
De 5 a 10 años	5	13,5%	3	37,5%
De 1 a 5 años	24	64,9%	1	12,5%
No contestaron	2	5,4%	-	-
	37	100,0	8	100,0

De lo cual se desprende que, solamente la categoría propietario puede tener miembros que tengan representantes con más de 40 años en esa función, mientras que la categoría funcionario tiene el mayor porcentaje de los entrevistados, ocupando esa posición con una antigüedad de 1 a 5 años, el 64,9%.

3.2.2. OPINIONES SOBRE LA EMPRESA

Hemos definido hasta este momento el perfil del empresario en el capítulo 3,2.1 y hemos desarrollado el marco teórico conceptual cuando tratamos sobre la introducción al trabajo y sobre la variable dirigente. Sin embargo, nos falta aún, definir cómo percibe, el empresario industrial su propio mundo, y las relaciones que en él se establecen: el mundo de las empresas industriales, del mundo de los negocios.

Y es nuestra intención, desarrollar a lo largo de este capítulo los resultados obtenidos sobre este particular en nuestra investigación de campo, pues tal es como la definiera R. Ballivian Calderón (1): "La primordial influencia que en el contexto de esos problemas tiene la empresa capitalista surge, naturalmente de su función de proveedora de bienes y servicios, más en la medida en la que al propio tiempo ofrece al hombre la ocasión de alternativas posibilidades de realización, de aptitudes y lucrativas ocasiones de empleo".

El desarrollo del siguiente capítulo abarcará los siguientes temas:

- Opiniones sobre las empresas más importantes del país y razones de la misma.
- Forma en que se constituyó el capital original de la empresa.
- Propiedad del capital, en la empresa entrevistada;
- Relaciones de la empresa entrevistada con empresas extranjeras.
- Carrera empresarial del entrevistado.
- Deseos de continuación a través de los hijos
- Criterios para la selección de un sucesor.

3.2.2.1 Hemos indagado en nuestros entrevistados sobre cuál era, a su entender, la empresa industrial, o de servicios más grande e im-

portante, en nuestro país, y cuál el criterio por el cuál la elegían. Esto tenía -en rigor de verdad- un doble significado: por un lado, el de romper el hielo inicial de la entrevista, resultado que se obtuvo, y por el otro lado el de obtener un cuadro de opiniones, que nos sirviera para evaluar el criterio de éxito del entrevistado.

En el cuadro N° 1 podemos observar los resultados obtenidos:

CUADRO N° 1

LAS EMPRESAS MAS IMPORTANTES

Yacimientos Petrolíferos Fiscales	26	57,8%
Bunge y Born	8	17,8%
Fiat	6	13,4%
Agua y Energía	1	2,2%
Ferrocarriles del Estado	2	4,4%
No contestan	2	4,4%
	45	100,0

Y en cuanto a los criterios de selección, siendo imposible su tabulación hemos decidido transcribirlos lo más literalmente posible las respuestas, ya que de esta manera, el análisis del cuadro N° 1 será más provechoso.

- a) Yacimientos Petrolíferos Fiscales: Facturación; el petróleo es una industria básica; por la magnitud de los intereses que maneja; sus objetivos para el país; producción, personal y

rentabilidad; distribución geográfica; contribución al transporte y a la industria petroquímica; integración vertical de todo el proceso de comercialización.

- b) Grupo Bunge y Born: Capitales argentinos; cien años de antigüedad; tecnología actualizada; es un holding que tiene una enorme cantidad de empresas de distintos ramos que manejan grandes cantidades; volumen de facturación y organización.
- c) Fiat: porque abarca muchos campos; planeamiento general; es la más integrada industrialmente, la más nacional, volumen de operaciones de su producción; posibilidades de expansión; tiene y ejerce poder.
- d) Ferrocarriles: creo que, es la que tiene mayor trascendencia y la que produce mayor déficit. Por el volumen que significa cubrir la red de todo un país.
- e) Agua y Energía: por la repercusión que tiene en el país y sobre las demás empresas.

Inmediatamente después, se preguntaba a los entrevistados cómo medían el éxito de una empresa, lo que permitiría evaluar la categoría del juicio. En el cuadro Nº 2 podremos observar tabulados los resultados obtenidos:

CUADRO Nº 2JUICIO SOBRE EL EXITO DE LAS EMPRESAS

Perfeccionamiento técnico	4	8,9%
Ampliación de actividades	4	8,9%
Fuente de trabajo	2	4,4%
Rentabilidad	3	6,7%
Ventas y beneficios	23	51,1%
Avances tecnológicos	1	2,2%
Imagen	4	8,9%
No contestan	4	8,9%
	45	100,0

El 57,8% mide el éxito de las empresas por su ritmo de ganancias, lo cual viene a confirmar, en cierta medida por las conclusiones obtenidas en el trabajo de E. Zalduendo, cuando menciona la manifestación del éxito en los empresarios(1): "por el resultado del ejercicio"; "por el progreso de la empresa", "viendo cumplir los planes de la empresa", "por los resultados económicos y de producción de la empresa", "por las cifras de facturación".

En los cuadros siguientes, podremos observar los datos del cuadro Nº 2 cruzados por las categorías: edad, nacionalidad de la empresa y la posición del entrevistado en la misma.

CUADRO Nº 2A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
Perfeccionamiento técnico	2	11,8%	2	7,1%
Ampliación de actividades	2	11,8%	2	7,1%
Fuente de trabajo	1	5,9%	1	3,6%
Rentabilidad	-	--	3	10,7%
Ventas y beneficios	9	52,8%	14	50,0%
Avances tecnológicos	-	--	1	3,6%
Imagen	2	11,8%	2	7,1%
No contestan	1	5,9%	3	10,7%
	17	100,0	28	100,0

Es observable que los resultados obtenidos, cruzado por edades, son aproximadamente similares, no notándose comportamientos disímil entre los entrevistados mayores de 45 años con respecto a los menores de 45 años.

CUADRO Nº 2B

Perfeccionamiento técnico	2	9,5%	2	8,3%
Ampliación de actividades	2	9,5%	2	8,3%
Fuentes de trabajo	1	4,8%	1	4,2%
Rentabilidad	-	--	3	12,5%
Ventas y beneficios	12	57,1%	11	45,8%
Avance tecnológico	-	--	1	4,2%
Imagen	1	4,8%	3	12,5%
No contestan	3	14,3%	1	4,2%
	21	100,0	24	100,0

También aquí, vemos que, los porcentajes obtenidos, para las empresas argentinas y extranjeras en cuanto a la medición del éxito de la empresa, es aproximadamente similar, salvo en cuanto a la categoría Imagen, en que las empresas extranjeras recalcan más, con el 12,5%, contra el 4,8% de las argentinas, lo cual viene explicado, en rigor de verdad, por la necesidad política que éstas manifiestan muchas veces, por un nacionalismo pronunciado por parte del público o del Gobierno.

CUADRO Nº 20

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
. Perfeccionamiento técnico	3	8,1%	1	12,5
Ampliación de actividades	2	5,4%	2	25,0
Fuente de trabajo	2	5,4%	-	--
Rentabilidad	3	8,1%	-	--
Ventas y beneficios	19	51,4%	4	50,0
Avance tecnológico	1	2,7%	-	--
Imagen	4	10,8%	-	--
No contestan	3	8,1%	1	12,5
	37	100,0	8	100,0

Y en este cuadro no nos señala ninguna particularidad, y su única utilidad estriba en que podemos reafirmar que el comportamiento de los funcionarios y propietarios entrevistados es similar sobre

este tema.

Tal surge también de lo enunciado en el trabajo de J. C. Marín(2)

cuando señala:

CUAL ES EL OBJETIVO DE UN EMPRESARIO

	<u>EN 1º LUGAR</u>		<u>EN 2º LUGAR</u>	
Ampliar y expandir a largo plazo la empresa	21	12,5%	38	22,6%
Asegurar las utilidades	66	39,3%	25	14,8%
Producir a bajo costo	17	10,1%	27	16,0%
Crear fuentes de trabajo para muchas personas	5	3,0%	12	7,1%
Contribuir al desarrollo nacional	13	7,7%	15	9,0%
Incidir en el proceso del desarrollo	-	--	2	1,2%
No contesta y combinac.	46	27,4%	49	29,1%
	168	100,0	168	100,0

3.2.2.2. En cuanto a la forma en que se constituyó el capital inicial de la empresa entrevistada, el cuadro Nº 3 nos indica los resultados obtenidos:

CUADRO Nº 3
CONSTITUCION DEL CAPITAL INICIAL DE LA
EMPRESA

Recursos del fundador	22	48,9%
Empréstitos del pariente	1	2,2%
Empréstitos de otra índole	1	2,2%
Créditos bancarios	2	4,4%
Venta de acciones	1	2,2%
Inversiones del exterior	12	26,8%
Capital del Estado	1	2,2%
Capital privado nacional	2	4,4%
No contestan	3	6,7%
	45	100,0

Este cuadro, reagrupando algunos conceptos, nos señala que, el origen del capital inicial de la empresa, puede ser considerado de la siguiente manera:

Recursos nacionales estatales	1	2,5%
Recursos nacionales privados	25	55,5%
Recursos del ahorro público y bancario	4	8,8%
Recursos extranjeros	12	26,6%
No contesta	3	6,6%
	45	100,0

que se integra -correspondiéndose aproximadamente- con la información obtenida del trabajo de J.C. Marín (1).

ORIGEN DEL CAPITAL INICIAL
DE LA EMPRESA

Extranjero	31	18,5%
Comercial	30	18,0%
Industrial	18	10,7%
Artisanal	15	9,0%
Agrícola-ganadera	5	3,0%
Combinaciones	59	35,1%
No contestan	<u>10</u>	<u>5,7%</u>
	168	100,0

3.2.2.3 Independiente del hecho de interesarnos sobre cuál era el origen de la empresa, lo que nos interesaba fundamentalmente en nuestra búsqueda, era el de poder establecer en manos de quien se encuentra la mayor parte del capital de la empresa entrevistada.

A este respecto, la pregunta Nº 66 del cuestionario estaba dirigido a ella. Los resultados obtenidos pueden verse tabulados en el cuadro No. 4

CUADRO Nº 4

POSESION DEL CAPITAL ACCIONARIO MAYORITARIO

Grupo familiar argentino	14	31,1%
Grupo extranjero	19	42,2%
Familias asociadas	1	2,2%
Dueño único	1	2,2%
Accionistas en bolsa	5	11,1%
Estado	2	4,4%
No contestan	<u>3</u>	<u>6,8%</u>
	45	100,0

Como podemos ver, las empresas extranjeras, que originalmente habían aportado el 26,6% de los capitales para las empresas entrevistadas, detentan hoy, el 42,2% de las mayorías accionarias de las mismas, lo cual verifica, en última instancia nuestras afirmaciones del capítulo 2.5.3.2.

Asimismo, las distintas combinaciones familiares -grupo familiar, familiar asociados y dueño único-, representan el 35,5% porcentaje que sin duda habrá de ir disminuyendo de acuerdo a lo que hemos venido sosteniendo a lo largo de nuestro trabajo.

También verifica nuestra hipótesis de trabajo, el siguiente cuadro de la obra de J.C. Marín, ya citada (1):

EMPRESAS QUE REALIZAN AMPLIACIONES EN LOS
SIGUIENTES AÑOS

	<u>1945-55</u>		<u>1956-63</u>	
Inversiones extranjeras	1	3,8%	11	42,3%
El resto	25	96,2%	15	57,7%
	26	100,0	26	100,0

Como vemos, las ampliaciones con inversión extranjera crecen notablemente a partir de 1956. (2).

3.2.2.4 Hemos señalado hasta este momento, cómo se constituyó el capital original de la empresa y cuál es la posesión actual del

capital accionario de la empresa entrevistada, y de ello hemos extraído conclusiones que afirman lo ya expresado; pero mal haríamos en no verificar si lo expresado en el capítulo referente al problema de la transferencia de tecnología es cierta. En consecuencia, en nuestra investigación de campo hemos indagado sobre este particular y en el cuadro Nº 5, podemos ver tabulados los resultados obtenidos:

CUADRO Nº 5

RELACIONES CON EMPRESAS EXTRANJERAS

Ninguna	15	33,4%
Ayuda tecnológica	9	20,0%
Asociada	5	} 20 44,4%
Propiedad mayoritaria	7	
Filial sucursal	8	
No contesta	<u>1</u>	<u>2,2%</u>
	45	100,0

El grado de no relación con empresas extranjeras es sumamente débil 15 empresas; 33,4%. - Quiere decir que aproximadamente un tercio de las empresas entrevistadas no reciben tecnología extranjera; y como podemos observar, por el anexo correspondiente, las empresas entrevistadas no demandan, en general, por el tipo de producto que manufacturan, un alto grado de tecnicismo, no obtenible en el país. Lamentablemente, nues-

tros supuestos y conclusiones del capítulo 1,7 son válidos.

- 3.2.2.5 La carrera ocupacional del ent revistado también formó parte de nuestra preocupación en la encuesta. De ésta preocupación surgió la siguiente información.

CUADRO Nº 6

AÑO EN QUE EL ENT REVISTADO ENTRO EN LA EMPRESA

1920-1930	4	8,8%
1930-1940	8	17,8%
1940-1945	3	6,7%
1945-1950	11	24,7%
1950-1955	4	8,9%
1955-1960	4	8,9%
1960-1965	5	11,0%
1966	2	4,4%
1969	1	2,2%
1970	2	4,4%
No contesta	<u>1</u>	<u>2,2%</u>
	45	100,0

Podemos ver, que el mayor porcentaje -24,7%- entró a la empresa en el quinquenio 1945-50, mientras que en los años comprendidos entre 1965 y 1970, sólo se incorporaron a la misma, el 14,2%, lo que viene a confirmar lo sustentado por E. Zalduendo en su obra ya citada (1).

"... muchos de los directores han sido gerentes de diferentes departamentos: fábrica, venta, contaduría; otros habían traba-

jado antes como profesionales en las plantas o en las secciones de venta, etc. Incorporando algunos otros tipos de tareas como auditoría, secretaría general, etc., el panorama es similar para todos los grupos industriales entrevistados".

En el cuadro siguiente es observable las respuestas obtenidas con respecto a la posición con que el entrevistado se incorporó a la empresa.

CUADRO Nº 7

POSICION DE INGRESO A LA EMPRESA

Fundador	1	2,2%
Auditor	1	2,2%
Gerente	7	15,6%
Empleado General	12	26,7%
Empleado jerarquizado	3	6,7%
Miembro del directorio	10	22,2%
Técnico	8	17,8%
Dueño	2	4,4%
No contesta	<u>1</u>	<u>2,2%</u>
	45	100,0

Y si cruzamos los datos del cuadro Nº 7, en función de la nacionalidad de la empresa entrevistada, obtenemos:

CUADRO Nº 7A

	<u>EMPRESA ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA EXTRANJERA</u>	
Fundador	1	4,8%	-	- -
Auditor	1	4,8%	-	- -
Gerente	2	9,6%	5	20,8%
Empleado General	5	23,8%	7	29,2%
Empleado Jerarquizado	1	4,8%	2	8,3%
Miembro del directorio	5	23,8%	5	20,8%
Técnico	4	19,1%	4	16,7%
Dueño	2	9,6%	-	- -
No contesta	-	-	1	4,2%
	21	100,0	24	100,0

Este cuadro, puede llevarnos a una conclusión errónea en cuanto al número de los fundadores, ya que, hubieron varios entrevistados, que habiendo sido fundadores, tuvieron como primer cargo, en la empresa recién fundada, la de empleado o técnico, en algunos casos.

En el cuadro Nº 8, podemos ver claro, cuál ha sido el verdadero porcentaje de entrevistados que participaron en la fundación de la empresa:

CUADRO Nº 8PARTICIPACION DEL ENTREVISTADO COMO FUNDADOR

SI	14	31,1%
NO	28	62,2%
No contesta	<u>3</u>	<u>6,7%</u>
	45	100,0

CUADRO Nº 8A

El mismo	5	35,7%
El padre	7	50,0%
Los abuelos	<u>2</u>	<u>14,3%</u>
	14	100,0

De esto se desprende, que el 31,1% de los entrevistados, se halla vinculado con la fundación de la empresa, pero, el 64,3% de este porcentaje se trata del padre o los abuelos del entrevistado, y sólo el 35,7% se trata de él mismo.

Si analizamos ahora entonces, el cargo con que el entrevistado se inició en la empresa, vemos que, en las empresas extranjeras el 20,8% lo hizo como gerente, mientras que sólo lo hizo el 9,6% en las argentinas; que el 8,3% lo hizo como empleado jerarquizado en las primera, mientras que en las segundas, éste representó el 4,8% y el 23,8% de los entrevistados a empresas argentinas, ingresó a la empresa como miembro del

directorio contra el 20,8% en las empresas extranjeras.

3.2.2.6 Ya hemos visto en otra parte del análisis de la encuesta -en el punto 3.2.1, perfil del empresario- los resultados obtenidos de si los entrevistados deseaban que sus hijos continuaran en la empresa. A simple título enunciativo, volvemos sobre el particular, con el propósito de transcribir las opiniones recogidas sobre el particular:

CUADRO Nº 2

QUE LOS HIJOS INGRESEN EN LAS EMPRESAS

SI	24	53,3%
NO	14	31,1%
A criterio del hijo	1	2,2%
No sabe	1	2,2%
No contesta	3	6,7%
No tiene hijos	<u>2</u>	<u>4,5%</u>
	45	100,0

Repuestas significativas:

a) En sentido afirmativo:

- Viven la empresa como si fuera de ellos;
- Porque fue fundada hace 125 años por mis bisabuelos y debe continuar;
- Como una continuación;

- Ya está en la empresa. Mis yernos también trabajan en la empresa. La he hecho y la quiero como a una hija;
- Si. Si fuera igualmente útil para la empresa y para él.
- Si. Por un régimen de transferencia y continuidad, sin dejar de respetar la vocación de ellos;
- Si por razones emotivas y sentimentales. Ya está en la empresa. Fue educado para ello.

b) En sentido negativo;

- Cada uno debe manejar la vida por su cuenta;
- Eso sería facilitarles todo, demasiado;
- La empresa no es propia. Deben arreglarse solos. No les haría ningún favor;
- Porque temo que pueda resultarles demasiado fácil el camino y no perciban el sentido de la lucha por la vida;
- Cada individuo tiene que buscarse su propia manera de desarrollarse.
- Prefiero que abra solo sus caminos.

3.2.2.7 Nos queda por último analizar las respuestas obtenidas, cuando se demandó a los entrevistados sobre cuáles serían los criterios que aplicarían, para el caso en que tuvieran que elegir un sucesor. En el cuadro Nº 10, podemos ver los resultados tabulados:

CUADRO Nº 10CONDICIONES PARA ELEGIR UN SUCESOR

Título universitario	9	20,0%
Experiencia en la empresa	13	28,9%
Experiencia empresaria	14	31,1%
Vinculaciones	1	2,2%
No contesta	<u>8</u>	<u>17,8%</u>
	45	100,0

cruzando los datos, obtendremos:

CUADRO Nº 10A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
Título universitario	3	17,7%	6	21,4%
Experiencia en la empresa	4	23,5%	9	32,1%
Experiencia empresaria	9	52,9%	5	17,9%
Vinculaciones	-	--	1	3,6%
No contesta	<u>1</u>	<u>5,9%</u>	<u>7</u>	<u>25,0%</u>
	17	100,0	28	100,0

CUADRO Nº 10B

	<u>EMPRESA</u> <u>ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA</u> <u>EXTRANJERA</u>	
Título universitario	7	33,3%	2	8,3%
Experiencia en la empresa	7	33,3%	6	25,0%
Experiencia empresaria	4	19,1%	10	41,7%
Vinculaciones	-	--	1	4,2%
No contesta	<u>3</u>	<u>14,3%</u>	<u>5</u>	<u>20,8%</u>
	21	100,0	24	100,0

CUADRO Nº 10C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Título universitario	7	18,9%	2	25,0%
Experiencia en la empresa	10	27,0%	3	37,5%
Experiencia empresaria	13	35,1%	1	12,5%
Vinculaciones	1	2,7%	-	--
No contesta	<u>6</u>	<u>12,3%</u>	<u>2</u>	<u>25,0%</u>
	37	100,0	8	100,0

De los mismos se desprende que: la experiencia empresarial es el criterio mayormente invocado -el 31,8%- junto con la experiencia en la empresa -el 28,9%- totalizan el 60% de las respuestas. También es importante el grado que se asigna al tener título universitario -el 20,0%- lo que demuestra que se está tendiendo hacia la profesionalización, y el tecnicismo en el área dirigente. Sólo 1 caso invocó el tener vinculaciones como razón significativa para el ser sucesor de la actividad dirigente. En cuanto al análisis por edad, del mismo surge, que, mientras los menores de 45 años eligen la experiencia empresarial como mejor atributo -el 52,9%- , ésta sólo merece la aprobación del 17,9% de los mayores de 45 años; y mientras éstos se inclinan por la experiencia en la empresa, con el 32,1%, los menores de 45 años, sólo le otorgan el 23,5% de sus respuestas positivas.

En las empresas extranjeras el criterio más apoyado es el de experiencia empresarial -el 41,7%- contra el 19,1% en las empresas argentinas; y es justamente en las empresas argentinas, donde el porcentaje de elección en función al título universitario y experiencia en la empresa alcanza el 33,3% en cada uno de ellos, mientras que en las empresas extranjeras, los porcentajes de elección para estos parámetros es del -

8,3% y 25,0%, respectivamente.

Como afirmación última, de lo expresado, es el cuadro N^o. 10C, en el que aprecia que, mientras los funcionarios eligen el criterio de experiencia empresarial -el 35,1%- los propietarios se inclinan con el 12,5% para esta categoría; pero éstos eligen el criterio de experiencia en la empresa -37,5%- cuando los funcionarios sólo la nombran con un 27,0%.

Algo similar puede expresarnos el cuadro N^o. 8 del trabajo de E. Zalduendo (1) a pesar de que nuestra categorización no coincide con la de él:

ESCALA PARA LOS FACTORES DE ASCENSO

Trabajo duro	44
Educación	35
Honradez	33
Relaciones Políticas	13
Dinero	14
Amigos	9
Relaciones familiares	6
Suerte	2

De todas maneras, la inclusión de esta escala, sólo viene a ratificar -de alguna manera-, lo expresado en las líneas anteriores.

3.2.3 LAS ASOCIACIONES EMPRESARIAS

Como afirma J. A. Schumpeter (1): "Desde un buen principio, el hombre de negocios fue una figura conocida que no parecía requerir ninguna explicación elaborada. Las formas especiales de la empresa económica que cada medio ambiente concreto producía -el artesano, el comerciante, el prestamista, etc.- tardaron largo tiempo en reunirse en un concepto general del hombre de negocios".

Vemos entonces, que en la medida en que se manifiesta la complejidad de las formas sociales, los individuos que tienen a su cargo los roles de dirigentes, fueron también aumentando el grado de complejidad de sus funciones, diferenciándose los roles, aumentando sus responsabilidades específicas, hasta llegar a constituir un concepto homogéneo de acción-función. Pero al mismo tiempo que esto sucedía, y tal como ya lo destacáramos en otra parte de nuestro trabajo, estos dirigentes económicos u hombres de negocios debieron ir constituyendo asociaciones en defensa de sus mutuos intereses en contra de disposiciones emanadas -la mayor de las veces- del Estado. Tal como R. A. Brady lo señala: "La moderna fase de los negocios como sistema de poder organizado comenzó con la difusión de la organización corporativa de la industria a partir

de la década comprendida entre 1860 y 1870". (2)

Hemos ya visto, en el capítulo 1.8, el tema de las centrales empresarias, su breve historia, las actitudes de las centrales empresarias y el análisis de la importancia que tiene la agremiación y sus efectos en la política empresarial. Corresponde ahora, que observemos cómo, los empresarios industriales perciben el proceso de las asociaciones, y cuales son sus opiniones y actitudes. Para ello, en este capítulo, trataremos los siguientes aspectos:

- Las organizaciones que los entrevistados consideran más significativas;
- La pertenencia a asociaciones empresariales;
- El grado de influencias que los entrevistados se asignan en las organizaciones a las que pertenecen.
- Cuál es la organización más vinculada a los intereses de la empresa;
- Cuáles son los problemas que los empresarios plantean a las instituciones a las que pertenecen.
- Conclusiones.

Pero, antes de comenzar con el análisis de los puntos enunciados, quisiéramos transcribir la opinión de R. A. Brady, en su obra "La riqueza tras el poder" cuando habla de las

de la década comprendida entre 1860 y 1870". (2)

Hemos ya visto, en el capítulo 1.8, el tema de las centrales empresarias, su breve historia, las actitudes de las centrales empresarias y el análisis de la importancia que tiene la agremiación y sus efectos en la política empresarial. Corresponde ahora, que observemos cómo, los empresarios industriales perciben el proceso de las asociaciones, y cuales son sus opiniones y actitudes. Para ello, en este capítulo, trataremos los siguientes aspectos:

- Las organizaciones que los entrevistados consideran más significativas;
- La pertenencia a asociaciones empresariales;
- El grado de influencias que los entrevistados se asignan en las organizaciones a las que pertenecen.
- Cuál es la organización más vinculada a los intereses de la empresa;
- Cuáles son los problemas que los empresarios plantean a las instituciones a las que pertenecen.
- Conclusiones.

Pero, antes de comenzar con el análisis de los puntos enunciados, quisiéramos transcribir la opinión de R. A. Brady, en su obra "La riqueza tras el poder" cuando habla de las

3.2.3.1 En el cuadro Nº 1 podremos observar las respuestas a la pregunta Nº. 3, en la que se demandaba al entrevistado cuál consideraba él que era la asociación más significativa.

CUADRO Nº 1

ASOCIACIONES SIGNIFICATIVAS

Unión Industrial Argentina (UIA)	21	21	46,7%
Confederación General Económica (CGE)	1		2,2%
Cámaras específicas	8		17,7%
Otras	7		15,6%
Ninguna	7		15,6%
No contestan	1		2,2%
	45		100,0

Este cuadro, nos llama poderosamente la atención por la polarización que señala, entre la UIA y la CGE, en consecuencia, los cuadros siguientes, al cruzar los resultados del cuadro Nº. 1 por edad, nacionalidad de la empresa y la categoría del entrevistado, probablemente nos permita explicar la misma.

CUADRO Nº 1A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
UIA	8	47,1%	13	46,4%
CGE	1	5,9%	-	-
Cámaras específicas	3	17,6%	5	17,9%
Otras	3	17,6%	4	14,3%
Ninguna	2	11,8%	5	17,9%
No contestan	-	-	1	3,5%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO Nº 1 B

	<u>EMPRESA ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA EXTRANJERA</u>	
UIA	7	33,3%	14	58,3%
CGE	-	--	1	4,2%
Cámaras específicas	6	28,6%	2	8,3%
Otras	3	14,3%	4	16,7%
Ninguna	4	19,0%	3	12,5%
No contesta	1	4,8%	-	--
	21	100,0	24	100,0

CUADRO Nº 1 C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
UIA	20	54,1%	1	12,5%
CGE	1	2,7%	-	--
Cámaras específicas	7	18,9%	1	12,5%
Otras	3	8,1%	4	50,0%
Ninguna	5	13,5%	2	25,0%
No contesta	1	2,7%	-	--
	37	100,0	8	100,0

Del mismo surge que, el 46,7% de los entrevistados -21- consideró a la UIA como la asociación más significativa, contra el sólo entrevistado que eligió a la CGE. Pero, hubo un 33,3% -15 entrevistados que eligieron entre Cámaras específicas y otras; y sólo un 15,6% -7 entrevistados- que expresaron que no había ninguna asociación significativa.

En el análisis por edad, podemos afirmar que los guarismos son

aproximadamente similares entre los que eligieron a la UIA -el 47,1%, menores de 45 años y el 46,4% entre los mayores de 45 años. En cambio, el único entrevistado que mencionó la CGE, era menor de 45 años. Los porcentajes son también similares para los que eligieron Cámaras específicas y otras -el 35,2% para los menores de 45 años y el 32,2% para los mayores de 45 años. Pero lo que sí se diferencia, es el porcentaje de los que eligieron "ninguna": el 11,8% para los menores de 45 y el 17,9% para los mayores de 45 años.

Analizando las respuestas en función de la nacionalidad de las empresas, vemos que, notoriamente, los que pertenecen a empresas extranjeras eligen a la UIA, el 58,3% contra el 33,3% de entrevistados que pertenecen a empresas argentinas. Y mientras el 42,9% de éstos eligen a las Cámaras específicas y otras, sólo lo hacen el 25,0% de los que pertenecen a empresas extranjeras. La última diferencia apreciable, es que los que pertenecen a empresas argentinas creen menos en las asociaciones que los que pertenecen a empresas extranjeras -el 19,0% contra el 12,5%-

Por último, vemos que el 54,1% de los funcionarios eligen a la UIA, mientras que sólo el 12,5% de los propietarios lo hacen; mientras que el 62,5% de éstos eligen las Cámaras espe-

cíficas y otras, sólo el 27,0% de los funcionarios eligen éstas. Y en los propietarios es más notable que entre los funcionarios el juicio adverso a las asociaciones, cuando observamos que el 25,0% de éstos eligen "ninguna" contra el 13,5% de los funcionarios.

3.2.3.2 Acabamos de analizar las opiniones de los entrevistados con respecto a las asociaciones. Corresponde ahora, entonces, que obtengamos información, con respecto a la pertenencia a las mismas; porque no siempre los juicios se corresponden con la realidad que los empresarios deben asumir. En el cuadro Nº 2 hallaremos tabulados los datos obtenidos. Y en los cuadros siguientes podremos ver la tabulación cruzada con nuestras variables de análisis.

CUADRO Nº 2

PERTENENCIA A LAS ASOCIACIONES

UIA	31	30,7%
CGE	1	1,0%
Cámaras específicas	62	61,4%
Cámara de S. A.	1	1,0%
IDEA	2	2,0%
No contestan	<u>4</u>	<u>3,9%</u>
	101	*100,0

*Se computan la pertenencia total, incluyendo aquellos que pertenezcan a más de una asociación. En adelante, solo conside-

raremos en Cámaras específicas entrevistados, porque tales fueron los que hicieron mayor hincapie en su pertenencia a tales asociaciones. Y además, mencionaron, su pertenencia a estas cámaras específicas, en primer lugar.

CUADRO Nº 2 A

	<u>MENORES DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYORES DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
UIA	12	70,5%	19	3,5%
CGE	-	--	1	3,5%
Cámaras específicas	2	11,7%	4	15,7%
Cámaras de S. A.	-	--	1	3,5%
IDEA	1	6,1	1	3,5
No contestan	2	11,7%	2	6,0%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO Nº 2 B

	<u>EMPRESA</u> <u>ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA</u> <u>EXTRANJERA</u>	
UIA	13	61,9%	18	75,0%
CGE	1	4,2%	-	-
Cámaras específicas	2	9,5%	4	16,6%
Cámara de S. A.	1	4,2%	-	-
IDEA	2	9,5%	-	-
No contestan	2	9,5%	2	8,4%
	21	100,0	24	100,0

CUADRO Nº 2 C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
UIA	25	67,5%	6	75,0%
CGE	-	-	1	12,5%
Cámaras específicas	6	16,2%	-	--
Cámaras de S. A.	1	2,7%	-	--
IDEA	1	2,7%	1	12,5%
No contestan	4	10,9%	-	--
	37	100,0	8	100,0

El análisis que podemos hacer aquí es el siguiente:

Aproximadamente, la pertenencia a la UIA es pareja para los menores de 45 años y para los mayores -el 70,5% para los primeros y el 67,8% para los segundos. -

También es, aproximadamente igual el porcentaje para las empresas nacionales -el 61,9%- y las extranjeras -el 75,0%-

Por último, del análisis de la categoría de funcionario, surge que el 67,5% de estos eligen la UIA, mientras los propietarios lo hacen en un 75%. Es entre éstos donde se halla el único asociado a la CGE. Y es en la elección de las cámaras específicas, donde los funcionarios representan el 16,2%, mientras que los propietarios no tienen ninguno que haya reconocido, en primer lugar su asociación a éstas.

Como conclusión podemos afirmar que los funcionarios, tienden a apoyarse más en las asociaciones y cámaras específicas que los propietarios, que las empresas extranjeras entrevistadas reconocen mayor grado de asociación a la UIA que las empresas argentinas entrevistadas -lo cual viene a confirmar lo expresado antes, cuando hacíamos referencia a las centrales empresarias y en el capítulo 3.1.2 y 3.1.3, cuando hacíamos referencia a la metodología de la encuesta y a la descripción de los trabajos existentes sobre el tema.

3.2.3.5. Veremos ahora, el grado de influencia que los entrevistados se asignan en las organizaciones a las que pertenece. Entendiendo, por influencia, algunos aspectos o singularidades del poder.

Pero, antes de ello, debemos definir qué es el poder. Para ello, utilizaremos la definición de R. A. Schermorhorn (1)

1º) "el poder es un tipo de influencia, pero no es idéntico a ella;

2º) el esquema de valores, normas o valores aceptado por las personas que interactúan, colorean y modifican el poder. Cuando esos valores muestran por lo menos cierto consenso o acuerdo, el poder se estabiliza en forma de autoridad;

3º) puesto que se encuentran con más frecuencia las relaciones ambivalentes o negativas (hostiles) que las reacciones positivas (afectuosas), el poder implica habitualmente, aunque no siempre, cierto conflicto o fricción;

4º) se presentan excepciones de ese conflicto cuando el poder resulta de la atracción que se siente por una figura dominante, siendo el carisma su forma típica" y, cómo afirma R. Michels cuando trata de la autoridad " ... ésta es la capacidad innata o adquirida de ejercer ascendencia

sobre un grupo" (2)

En el cuadro Nº 3 podemos observar los resultados obtenidos_

CUADRO Nº 3

GRADO DE INFLUENCIA QUE SE ASIGNAN LOS ENTRE-
VISTADOS

Grande	15	33,2%
Mediana	7	15,6%
Poca	7	15,6%
Ninguna	7	15,6%
No contestan	9	20,0%
	45	100,0

Como vemos el 50,0% se asigna una influencia entre grande y mediana en las organizaciones empresariales a las que pertenecen. Lo cual es altamente significativo como porcentaje, si además consideramos el 20,% que no opina.

CUADRO Nº 3A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
Grande	5	29,4%	10	35,7%
Mediana	2	11,8%	5	17,9%
Poca=	3	17,6%	4	14,3%
Ninguna	4	23,6%	3	10,8%
No contestan	3	17,6%	6	21,3%
	17	100,0	28	100,0

En los menores de 45 años, el porcentaje que se asigna gran influencia y ninguna influencia, es casi similar -29,4% contra 23,6%, respectivamente-, mientras que en los mayores de 45 años, el porcentaje es de 35,7% contra 10,8%, lo que demuestra que entre los mayores de 45 años es más clara la percepción de la influencia que detentan realmente.

CUADRO Nº 3B

	<u>EMPRESAS ARGENTINAS</u>		<u>EMPRESAS EXTRANJERAS</u>	
Grande	8	38,1%	7	29,2%
Mediana	1	4,8%	6	25,0%
Poca	1	4,8%	6	25,0%
Ninguna	4	19,0%	3	12,0%
No contestan	7	33,3%	2	8,3%
	21	100,0	24	100,0

Es notable, en el cuadro Nº 3B notar, como los empresarios entrevistados, pertenecientes a empresas argentinas, afirmaron que ejercen influencia -en distinto grado- en un 57,7%, mientras que los empresarios de empresas extranjeras lo afirmaron en un 79,2%. Y mientras un 9,0% de los primeros dicen no ejercer influencia, solo lo dicen un 12,5% de los segundos.

CUADRO Nº 3C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Grande	12	32,4%	3	37,5%
Mediana	4	10,8%	3	37,5%
Poca	6	16,2%	1	12,5%
Ninguna	6	16,2%	1	12,5%
No contesta	9	24,4%	-	--
	37	100,0	8	100,0

Podemos analizar en este cuadro, diciendo que tanto los funcionarios como los propietarios se asignan un alto grado de influencia -el 32,4% y el 37,5%, respectivamente-. Y en segundo lugar, que los funcionarios ejercen menor influencia que los propietarios -el 16,2% contra el 12,5%- , respectivamente.

- 3.2.3.1. En cuanto a las respuestas referentes a cuál organización es la que está más vinculado a los intereses de la empresa, los datos tabulados los podemos observar en el cuadro Nº 4.

CUADRO Nº 4LAS ASOCIACIONES MAS VINCULADAS CON LOS
INTERESES DE LA EMPRESA

UIA	5	11,1%
CGE	1	2,2%
Cámaras específicas	26	57,8%
Otras	5	11,1%
Ninguna	3	6,7%
No contesta	5	11,1%
	45	100,0

Si lo analizamos en función de la nacionalidad de la empresa y de la posición del entrevistado, obtendremos:

CUADRO Nº 4A

	<u>EMPRESA ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA EXTRANJERA</u>	
UIA	4	19,0%	1	4,2%
CGE	1	4,8%	-	--
Cámara específica	12	57,1%	14	58,3%
Otras	1	4,8%	4	16,7%
Ninguna	1	4,8%	2	8,3%
No contestan	2	9,5%	3	12,5%
	21	100,0	24	100,0

CUADRO Nº 4B

	FUNCIONARIO		PROPIETARIO	
UIA	3 =	8,1%	2	25,0%
CGE	-	--	1	12,5%
Cámaras específicas	22	59,5%	4	50,0%
Otras	4	10,8%	1	12,5%
Ninguna	3	8,1%	-	--
No contesta	5	13,5%	-	--
	37	100,0	8	100,0

Como vemos, más de la mitad de los entrevistados reconoció que las asociaciones que mejor y más eficientemente representan los intereses de las empresas, son las cámaras específicas -el 57,8%-; lo mismo sucede en el análisis de las respuestas de las empresas argentinas y de las empresas extranjeras -57,1% y 58,3% respectivamente-, con la salvedad de que, las empresas argentinas colocan en segundo lugar a la UIA, con el 19,0%, cuando las empresas extranjeras sólo le reconocen a ésta, un quinto lugar, con el 4,2%.

Por último, del análisis de la categoría de funcionario y propietario, surge que los primeros asignan a las cámaras específicas un 59,5%, mientras que los propietarios lo hacen en un 50,0%. Reconociendo éstos, a la UIA, como segunda alter

nativa, con un 25,0%, mientras que los funcionarios sólo le asignan un 8,1%.

Como conclusión podemos afirmar, que los entrevistados han coincidido en asignar mayor vinculación con los intereses de su sector, a las cámaras específicas en desmedro de las centrales empresarias, a pesar de lo que hubiera podido indicar el cuadro Nº 1 de este mismo capítulo. Y ello es así, porque se preguntó directamente sobre los propios intereses, por lo cual, la política subyacente y las imágenes preexistentes, cedieron frente a éstos.

- 3.2.3.5. En este punto trataremos sobre cuáles son los problemas que los empresarios plantean a las instituciones a las que pertenecen; y estará constituido buscando las respuestas a: para qué frecuencia? y con qué resultados?

CUADRO Nº 5PARA QUE LOS CONTACTOS CON LAS ASOCIACIONES

De la industria propia	15	33,3%
Problemas generales	12	26,7%
Problemas laborales	4	8,9%
Problemas impositivos	1	2,2%
Problemas de fondo	1	2,2%
Problemas de importación	3	6,7%
No se dirigen	5	11,1%
No contesta	4	8,9%
	45	100,0

CUADRO Nº 5A

	<u>EMPRESA ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA EXTRANJERA</u>	
Industria propia	7	33,3%	8	33,3%
Problemas generales	6	28,6%	6	25,0%
Problemas laborales	2	9,5%	2	8,3%
Problemas impositivos	-	--	1	4,2%
Problemas de fondo	1	4,8%	-	--
Problemas de importación	-	--	3	12,5%
No se dirigen	2	9,5%	3	12,5%
No contestan	3	14,3%	1	4,2%
	21	100,0=	24	100,0

CUADRO Nº 5B

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Industria propia	13	35,2%	2	25,0%
Problemas generales	8	21,6%	4	50,0%
Problemas laborales	4	10,8%	-	--
Problemas impositivos	1	2,7%	-	--
Problemas de fondo	1	2,7%	-	--
Problemas de importación	3	8,1%	-	--
No se dirigen	3	8,1%	-	--
No contestan	4	10,8%	2	25,0%
	37	100,0	8	100,0

Como podemos observar, la respuesta para qué se acude a las asociaciones empresarias, señalan que el 33,3% acude por problemas propios a la industria y el 26,7% lo hace por problemas generales. El porcentaje de los que no se dirigen, es relativamente alto, el 11,1%. A este respecto, creemos que sería interesante observar qué es lo que sucede en las empresas medianas y pequeñas, ya que nuestro supuesto es que el porcentaje de los que no se dirigen, entre ellos, es superior.

Del análisis de la nacionalidad de las empresas, surge que el porcentaje de los que se dirigen por razones de la industria propia, es en las empresas argentinas del 33,3%, e igual porcentaje en las empresas extranjeras. Aproximadamente igual es también el porcentaje de los que se dirigen por problemas generales: 28,6% para las argentinas y 25,0% para las extranjeras.

También es casi similar el porcentaje de los que no se dirigen: 9,5% para las argentinas y 12,5% para las extranjeras.

Por último el análisis de la categoría de funcionario y propietario, surge que los funcionarios se dirigen más a las asociaciones por problemas de la industria propia que los propietarios: 35,2% contra 25,0%. Y a su vez, los propietarios se

dirigen más por problemas generales que los funcionarios: 50,0% contra 21,6% respectivamente. Son los funcionarios los que se dirigen a las asociaciones por problemas específicos, como ser: laborales (10,8%), impositivos (2,7%) de importación (8,1%).

Esto nos señala, una vez más, que los funcionarios, actúan, aún hoy, en aspectos más parciales del proceso empresarial, y que en lugar de tomar a su cargo, el rol activo de preocuparse por cuestiones y problemas generales, limitan su acción al área específica de problemas de la empresa. Queda, y también parcialmente, este rol, de agente del cambio político, limitado a los propietarios de las empresas, quienes, lamentablemente no efectivizan, aún hoy, su rol.

CUADRO Nº 6

FRECUENCIA DE LOS CONTACTOS

Periódicos	1	2,2%
Frecuentes	23	51,1%
Ocasionales	12	26,7%
No contestan	9	20,0%
	<hr/> 45	<hr/> 100,0

CUADRO Nº 6A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
Periódicos	-	9	1	3,6%
Frecuentes	8	47,1%	15	53,6%
Ocasionales	5	29,4%	7	25,0%
No contestan	4	23,5%	5	17,8%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO nº 6B

	<u>EMPRESA</u> <u>ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA</u> <u>EXTRANJERA</u>	
Periódicos	1	4,8%	-	-
Frecuentes	7	33,3%	16	66,7%
Ocasionales	7	33,3%	5	20,8%
No contestan	6	28,6%	3	12,5%
	21	100,0	14	100,0

CUADRO Nº 6C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Periódicos	1	2,7%	-	-
Frecuentes	18	48,7%	5	62,5%
Ocasionales	11	29,7%	1	12,5%
No contesta	7	18,9%	2	25,0%
	37	100,0	8	100,0

Podemos ver que el 53,3% de los entrevistados afirman que sus contactos son periódicos o frecuentes, mientras que sólo el 26,7% indica que los mismos son ocasionales. En los mayores de 45 años, el contacto periódico o frecuente significa el 57,2%, mientras que en los menores de 45, el mismo representa el 47,1%. En cuanto a los contactos ocasionales, los menores de 45 años, lo indican en un 29,4%, mientras que los mayores, lo indican en un 25,0%.

Los empresarios de empresas argentinas, señalan que su contacto con las asociaciones es periódico o frecuente en un 48,1%, mientras lo que pertenecen a empresas extranjeras, señalan un 66,7%. Y en cuanto a los contactos ocasionales, los primeros señalan un 33,3%, mientras que los segundos, indican un 20,8%.

Los funcionarios tienen contactos frecuentes -19 entrevistados- contra 5 entrevistados de los propietarios y los primeros tienen un 29,7% de contactos ocasionales, contra el 12,5% de los propietarios.

Los funcionarios de empresas extranjeras están mucho más capacitados que los funcionarios o propietarios argentinos para la relación con las asociaciones empresariales, lo cual indica la debilidad de los segundos en lograr articular los intereses sectoriales de manera adecuada. Y esto lo podemos ver -como ya lo hemos

afirmado en el capítulo 1.3- en que, en general, las medidas de orden económico, dictado por los sucesivos Gobiernos han favorecido, en general, a las empresas extranjeras.

En cuanto a los resultados que esos contactos producen, los resultados se hallan tabulados en el cuadro Nº 7.

CUADRO Nº 7

LOS RESULTADOS DE LOS CONTACTOS

Positivos	25	55,6%
Negativos	1	2,2%
Insuficientes	1	2,2%
Regulares	7	15,5%
No contestan	11	24,5%
	45	100,0

CUADRO Nº 7A

	<u>MENORES DE</u>		<u>MAYORES DE</u>	
	<u>45</u>	<u>AÑOS</u>	<u>45</u>	<u>AÑOS</u>
Positivos	9	52,9%	16	57,2%
Negativos	1	5,9%	-	--
Insuficiente	1	5,9%	-	--
Regulares	1	5,9%	6	21,4%
No contestan	5	29,4%	6	21,4%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO Nº 7B

	<u>EMPRESAS ARGENTINAS</u>		<u>EMPRESAS EXTRANJERAS</u>	
Positivos	11	52,4%	14	58,3%
Negativos	-	--	1	4,2%
Insuficientes	-	--	1	4,2%
Regulares	3	14,3%	4	16,7%
No contestan	7	33,3%	4	16,7%
	21	100,0	24	100,0

CUADRO Nº 7C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Positivo	19	51,4%	6	75,0%
Negativo	1	2,7%	-	--
Insuficientes	1	2,7%	-	--
Regulares	7	18,9%	-	--
No contestan	9	24,3%	2	25,0%
	37	100,0	8	100,0

En general, los entrevistados han coincidido en asignar a los contactos con las organizaciones empresarias, resultados positivos -con una gama que va, desde positivo hasta insuficientes o regulares -en un 73,3% mientras sólo un 2,2% los calificó de negativos.

El análisis por edad nos señala que el 57,7% de los mayores de

45 años los sindicaban de positivo, mientras que sólo lo hace el 52,9% de los menores de 45 años.

En cuanto a los empresarios de empresas extranjeras, éstos tienden a asignar mayor porcentaje de contactos positivos que los de empresas argentinas: el 58,3% contra el 52,4%, respectivamente.

Han sido los propietarios los que han asignado un mayor porcentaje que los funcionarios a los contactos positivos con las organizaciones, el 75,0% y el 51,4%, debiendo notar, de todas maneras, que ambos superan la mitad de los entrevistados.

3.2.3.6. Hemos analizado en este capítulo, las opiniones y actitudes de los empresarios industriales, referidas a diversos tópicos que hacen al contacto con las centrales y organizaciones empresarias.

Nuestras conclusiones al respecto son:

- a) Que la UIA tiene mayor imagen de asociación significativa para el empresariado, por lo menos en la nuestra seleccionada, que como hemos indicado ya, está tomada entre las cien empresas industriales más grandes del país;
- b) Que el mayor índice de pertenencia, lo señalan las cámaras específicas, lo cual es coherente con lo expresado en el punto 3.2.3;

- c) Que el grado de influencia que los entrevistados se asignan dentro de las organizaciones a las que pertenecen, es grande, sobre todo en los empresarios que pertenecen a empresas extranjeras;
- d) Que las más de las veces, el contacto con estas asociaciones se produce como consecuencia de problemas que afectan a la industria propia, antes bien que problemas generales; y
- e) Que los contactos son en general frecuentes y positivos.

Estas conclusiones nos permiten confirmar algunas de las conclusiones extraídas de la obra ya citada de J. W. Freels.

La primera, que se refiere a las diferencias entre la UIA y la CGE de acuerdo al cuadro Nº 21 (1):

- La UIA representa los grandes intereses de Buenos Aires, los de la CGE, los pequeños del interior	25	25,0%
- La UIA representa la industria real	11	11,0%
- La CGE tiene un origen político y su actual orientación también lo es	14	14,0%
- La UIA no es "nacional", la CGE si	11	11,0%
- La CGE es más representativa	9	9,0%
- No hay diferencias básicas; sólo humanas	13	13,0%
- Otros	5	5,0%
- No contesta	12	12,0%
	100	100,0

Y la segunda, cuando se refiere a la estructura interna de las asociaciones (2).

	UIA	CGE
La (UIA) (CGE) se ocupan de problemas generales	16	8
La (UIA) (CGE) tienen funciones diferen.	6	6
la (UIA) (CGE) tienen más poder político	10	5
La (UIA) (CGE) opera a nivel nacional	5	14
La (UIA) (CGE) promueve la unidad del sector	7	9
La (UIA) (CGE) no presta ningún servicio a las asociaciones afiliadas	4	3
Otros	2	1
No contesta	-	4
	<hr/> 50	<hr/> 50

3.2.4 LA INTERRELACION SOCIAL

Como C. Wright Mills lo destaca (1) "1º) los hombres de origen elevado pueden representar ideológicamente a los pobres y a los humildes; 2º) hombres de orígenes modestos, que subieron por su propio esfuerzo pueden servir con eficacia los intereses creados y heredados.

Por otra parte y 3º) no todos los hombres que representan con éxito los intereses de una capa social deben forzosamente pertenecer a ella o beneficiarse personalmente con las gestiones que favorecen dichos intereses".

En este sentido, el párrafo anterior nos señala, con suma claridad de que manera se entrelazan, en el juego dinámico, de la sociedad, los intereses de los sectores, que hace que algunas veces, los que asumen los roles de dirigentes, representen o actúen en función de otros sectores, sociales.

Es nuestro objetivo, en este capítulo, tratar sobre la interrelación social del empresario industrial argentino, pero antes de ello, quisiéramos citar cual es la opinión de F. Bourricaud (2) cuando hace referencia a la localización de la clase dirigente: "la localización de una clase dirigente es tanto más difícil cuanto la sociedad de que se trata es más compleja y más diferenciada. No es unánime el acuerdo sobre la lista de grupos que componen la clase dirigente de una sociedad industrial, pero se convendrá sin esfuerzo en que los "capitalistas" forman

parte de ella".

En cuanto al análisis de la interrelación social en nuestro medio, el estudio de la misma es compleja, debido al escaso material con que se puede contar. De todas maneras, y como punto de partida para el análisis de la interrelación social del empresario industrial, podemos considerar las cuatro características especialísimas que mencionara T. S. Di Tella (3):

- 1º) El impacto de la inmigración y del crecimiento económico "exogenerado" que la acompañó, impacto que fue particularmente difícil de observar;
- 2º) Las particulares distorsiones y tensiones producidas en un país que se moderniza desde afuera y que afectan a toda su estructura social, dando lo que se ha llamado la "coexistencia de lo no contemporáneo";
- 3º) La revolución de las aspiraciones" en los vastos estratos postergados en todo el país y
- 4º) La dificultad en establecer un Estado Nacional con fuerza y prestigio como para dirigir el proceso y desarrollo económico, superando las múltiples resistencias internas y externas".

para considerarlas como eje del proceso social.

Veamos entonces ahora, los resultados obtenidos por nuestra encuesta, enfocando sucesivamente los siguientes aspectos:

- la experiencia anterior del entrevistado;
- qué le gustaría hacer al entrevistado en el futuro;
- con qué grupos sociales se interrelaciona.

3.2.4.1 El análisis de la experiencia anterior del entrevistado nos permite conocer los orígenes sociales del mismo y en consecuencia, inferior que grupo social es cedente de miembros para constituir el grupo empresarial; porque no debemos de dejar de tener en cuenta el concepto de lealtad de grupo cuando estudiamos este hecho en particular.

En el cuadro Nº 1 hallamos tabuladas las respuestas a nuestra pregunta Nº 13:

CUADRO Nº 1

ACTIVIDADES ANTERIORES DEL ENTREVISTADO

Docencia	5	9,8%
Investigación	1	2,0%
Administración Pública	6	11,8%
Política	4	7,8%
Deporte	3	5,9%
Agropecuario	-	--
Financista	-	--
Profesional	3	5,9%
Militar	2	3,9%
Ninguna activ. anterior	27	52,9%
	51*	100,0

* Más de una respuesta por entrevistado.

CUADRO Nº 1A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
Docencia	1	6,25%	4	12,1%
Investigación	-	--	1	3,0%
Administ. Pública	-	--	5	15,1%
Política	1	6,25%	3	9,1%
Deporte	1	6,25%	2	6,1%
Agropecuario	-	--	-	--
Financista	-	--	-	--
Profesional	1	6,25%	2	6,1%
Militar	-	--	2	6,1%
Ninguna activ. anterior	12	75,0%	14	42,4%
	16*	100,0	33*	100,0

* Incluye más de una respuesta.

CUADRO Nº 1B

	<u>EMPRESA</u>		<u>EMPRESA</u>	
	<u>ARGENTINA</u>		<u>EXTRANJERA</u>	
Docencia	3	12,5%	2	8,0%
Investigación	1	4,2%	-	--
Administ. Pública	3	12,5%	2	8,0%
Política	2	8,3%	2	8,0%
Deporte	2	8,3%	1	4,0%
Agropecuario	-	--	-	--
Financista	-	--	-	--
Profesional	1	4,2%	2	8,0%
Militar	-	--	2	8,0%
Ninguna Actividad	12	50,0%	14	56,0%
	24*	100,0	25*	100,0

* Incluye más de una respuesta.

CUADRO Nº 1C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Docencia	5	12,8%	-	-
Investigación	1	2,6%	-	-
Administ. Pública	3	7,7%	2	20,0%
Política	2	5,1%	2	20,0%
Deportes	2	5,1%	1	10,0%
Agropecuario	-	--	-	--
Financista	-	--	-	--
Profesional	3	7,7%	-	--
Militar	2	5,1%	-	--
Minguna actividad	<u>21</u>	<u>53,8%</u>	<u>5</u>	<u>50,0%</u>
	39*	100,0	10*	100,0

* Incluye más de una respuesta.

La mayoría de los entrevistados, el 52,9% afirmó no haber tenido actividad anterior alguna, lo que, por un lado verifica lo que ya adelantáramos en nuestro capítulo sobre el perfil del empresario, y por el otro lado, el hecho de que el grupo empresario industrial se auto-abastace, y en muy poca medida toma miembros de otros sectores sociales, siendo el más notable el de la administración pública con el 11,8%. El hecho de ser ento-grupo viene también confirmado por lo expresado en la obra de J. W. Freels (1), cuando manifiesta el índice de identificación de los empresarios industriales con el grado de activismo político del sector con otros sectores sociales:

Banqueros y financistas	5	5,0%
Industriales	53	53,0%
Militares	2	2,0%
Obreros	3	3,0%
Políticos profesionales	13	13,0%
La Iglesia	1	1,0%
Terratenientes	-	--
Otros	20	20,0%
No contesta	3	3,0%
	100	100,0

Ahora bien, si analizamos el cuadro N° 1A, notamos que la mayoría de los entrevistados que no tuvieron actividad anterior, se hallan entre los menores de 45 años -75,0%- mientras que entre los mayores de 45 años, este porcentaje es de 42,4%. Como segunda acotación a este respecto, quisiéramos señalar que solamente entre los mayores de 45 años, es donde se observa entrevistados que tuvieron actividad en la Administración Pública -5 casos que respresentan el 15,1%. Es en el cuadro N° 1B donde observamos que es mayor el porcentaje, de los que no tuvieron actividad anterior, en los empresarios de empresas extranjeras -el 56,0%- comparado con el 50,0% de los empresarios de empresas argentinas.

Por último, en el análisis por categoría dentro de la empresa, los porcentajes son aproximados para los que desempeñaron actividad anterior: el 53,8% para los funcionarios y el 50,0% para los propietarios. El único hecho destacable del

análisis del cuadro N° 1C, es que solamente entre los funciorios se puede detectar un porcentajes apreciable de quienes hayan desempeñado funciones de docencia, investigación o profesional, antes de incorporarse a la función empresaria: el 23,1%; lo que nos muestra un aumento -aunque todavía muy pequeño- en el proceso de la profesionalización de la función empresaria.

3.2.4.2 Hemos tratado de investigar a qué grupo es cedente de miembros el conjunto de los empresarios industriales argentinos, para ello, preguntamos a nuestros entrevistados, a que les gustaría dedicarse, si dejaran la actividad empresaria. En el cuadro N° 2 podemos ver tabuladas las respuestas obtenidas:

CUADRO Nº 2ACTIVIDADES QUE ELEGIRIAN LOS EMPRESARIOS

Docencia	4	8,9 %
Escribir	2	4,4 %
Ninguna	5	11,1 %
Financiera	4	8,9 %
Agropecuaria	7	15,5 %
Política	5	11,1 %
Deporte	1	2,2 %
Investigación	9	20,3 %
Consultor	1	2,2 %
Viajar	1	2,2 %
No sabe	3	6,6 %
Obras sociales	<u>3</u>	<u>6,6 %</u>
	45	100.0

Simplificando las categorías de este cuadro, obtenemos:

Actividades profesionales	16	36,7 %
Actividades financieras	4	8,9 %
Actividades agropecuarias	7	15,5 %
Actividades políticas	5	11,1 %
Actividades sociales	5	11,1 %
Ninguna actividad	5	11,1 %
No sabe	<u>3</u>	<u>6,6 %</u>
	45	100,0

Se confirma nuestra suposición anterior de que el grupo empresarial actúa como un endogrupo, ya que el 36,7 %, de dejar la actividad actual, se dedicaría a actividades profesionales pero vinculadas al tipo de actividad desarrollada hasta el presente. Un 11,1%, afirmó no querer ejercer ninguna otra actividad, otro 11,1% afirmó querer desempeñar actividades sociales y el otro 11,1% decidió querer desempeñar actividades políticas.

A simple título enunciativo cruzaremos los resultados del cuadro N° 2. con las variables: nacionalidad de la empresa y categoría ocupacional del entrevistado.

CUADRO N° 2 A

		<u>EMPRESA</u> <u>ARGENTINA</u>	<u>EMPRESA</u> <u>EXTRANJ.</u>
Docencia	3	14,3%	1 4,2%
Escribir	1	4,8%	1 4,2%
Ninguna	2	9,5%	3 12,5%
Financiera	1	4,8%	3 12,5%
Agropecuaria	3	14,3%	4 16,6%
Política	1	4,8%	4 16,6%
Deporte	-	--	1 4,2%
Investigación	5	23,7%	4 16,6%
Consultor	-	--	1 4,2%
Viajar	-	--	1 4,2%
No sabe	3	14,3%	- --
Obras sociales	2	9,5%	1 4,2%
	21	100,0	24 100,0

Como notamos, la mayoría de los contactos se dan con otros empresarios, con miembros de entidades empresarias y con los directivos de las mismas: 43,7%, y luego con el gobierno 12,4%, lo cual está también confirmado por los datos recogidos por J. W. Freels (1):

IDENTIFICACION DE AMISTADES PERSONALES

Oficiales superiores de las FFAA	4	4,0 %
Intelectuales y académicos	1	1,0 %
Altos funcionarios del gobierno	4	4,0 %
Industriales	71	71,0 %
Religiosos	-	--
Productos agropecuarios	1	1,0 %
Comerciantes	6	6,0 %
Banqueros y/o financistas	-	--
Profesionales	13	13,0 %
Otros	-	--
	100	100,0

Quiere decir entonces, que, aparte de que sus miembros no provienen de otros grupos sociales, ni son cedentes de miembros a otros grupos sociales, según hemos visto ya; los empresarios industriales -por lo menos, los entrevistados- tienden a restringir sus contactos sociales, a su propio medio social. Veamos en los cuadros siguientes, el cruzamiento con nuestras variables de trabajo, de los datos registrados en el cuadro N° 3.

CUADRO N° 3A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
Empresarios	14	19,4%	23	17,8%
Miembros de ent. empresarias	10	13,9%	17	13,2%
Miembros directivos empres.	10	13,9%	14	10,9%
Miembros de ent. culturales	10	13,9%	13	10,1%
Miembros de ent. gremiales	6	8,3%	17	13,2%
Religiosos	2	2,8%	7	5,4%
Políticos	--	--	10	7,8%
Militares	6	8,3%	7	5,4%
Gobierno	10	13,9%	15	11,6%
Artistas	1	1,4%	2	1,5%
No contestan	3	4,2%	4	3,1%
	72	100,0	129	100,0

CUADRO N° 3B

	<u>EMPRESA</u> <u>ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA</u> <u>EXTRANJERA</u>	
Empresarios	24	23,1%	16	16,0%
Miembros de ent. empresarias	13	12,5%	14	14,0%
Miembros directivos empres.	11	10,6%	13	13,0%
Miembros de ent. culturales	11	10,6%	12	12,0%
Miembros de ent. gremiales	14	13,5%	9	9,0%
Religiosos	4	3,8%	5	5,0%
Políticos	6	5,8%	4	4,0%
Militares	7	6,7%	6	6,0%
Gobierno	12	11,5%	13	13,0%
Artistas	-	--	3	3,0%
No contestan	2	1,9%	5	5,0%

3.2.5 LOS CONTACTOS CON LOS PODERES PUBLICOS

"El mundo de los negocios organizados se muestra cada vez menos dispuesto a tolerar que el Estado ponga un precio a sus actividades y necesita cada vez más, que el Estado sea para él, un aliado activo. Por su parte, el Estado nacional, por el hecho de haber renunciado a sí mismo al aceptar el criterio de que su bienestar equivale al bienestar de su sistema de negocios, necesita que sus hombres de negocios incrementen hasta el máximo su eficiencia agresiva. Los negocios están en la política y el Estado está en los negocios". (1).

La cita de R. A. Brady -creemos- es suficientemente clara, con respecto a cuál es la relación biunívoca entre el mundo de los negocios y el estado nacional. Y también es clara, a este respecto la opinión de C. Wright Mills (2): "la vieja tendencia de que el gobierno y los negocios se entretengan intrincada y profundamente cada vez más, ha llegado ahora, a su más clara evolución".

Hemos visto ya, en los puntos 1.2.3 y 1.4 de qué manera se ha producido y se produce en nuestro país, los contactos o relaciones entre el sector empresarial y los poderes públicos; corresponde ahora, que veamos cuál es la opinión que ésta merece por parte del sector empresarial. Y éste es objetivo que nos hemos propuesto cuando incluimos en nuestro cuestionario las preguntas referentes a este tema. El estudio del siguiente capítulo abarcará los siguientes aspectos:

- la opinión y actitud referida a los poderes públicos y a los competidores;
- la pertenencia o no a cargos públicos o semipúblicos;
- la opinión referida a los aciertos y desaciertos de los últimos gobiernos.

3.2.5.1 Al investigar sobre la opinión y actitud referida a los poderes públicos, hemos debido responder a las siguientes preguntas:

- 1) Si hubo contactos;
- 2) La frecuencia de los mismos;
- 3) Con quiénes fueron dichos contactos;
- 4) Para qué fueron dichos contactos; y
- 5) Qué utilidad tuvieron.

Para tabular las respuestas consiguientes, hemos confeccionado los cuadros Nos. 1, 2, 3, 4 y 5.

CUADRO Nº 1

EXISTENCIA DE CONTACTOS

SI	38	84,4 %
NO	3	6,7 %
No contestan	4	8,9 %
	45	100,0

CUADRO Nº 2

FRECUENCIA DE LOS CONTACTOS

Frecuentes	20	44,4 %
Esporádicos	16	35,6 %
No contestan	9	20,0 %
	45	100,0

CUADRO N° 3CON QUIEN SE REALIZARON LOS CONTACTOS

Secretaría de Industria y Comercio	32	59,3 %
Ministerios y otras Secretarías	18	33,3 %
Presidentes de Bancos oficiales	2	3,7 %
Gobernadores de provincia	2	3,7 %
	54*	100,0

* Incluye más de una respuesta

CUADRO N° 4PARA QUE TIPO DE PROBLEMAS

Problemas de la empresa	30	71,4 %
Problema de precios	5	11,9 %
Problema de exportaciones	3	7,1 %
Problemas gremiales	4	9,6 %
	42*	100,0

* Incluye más de una respuesta

CUADRO N° 5QUE UTILIDAD HAN BRINDADO LOS CONTACTOS

Provechosos	20	52,5 %
Regulares	5	13,2 %
Variables	8	21,1 %
Pobres	5	13,2 %
	38	100,0

A lo largo de estos cuadros, podemos observar que, el 84,4 % de los entrevistados tuvieron contactos con los poderes públicos, que los mismos fueron frecuentes -44,4%- , la mayoría

de ellos con las autoridades de la Secretaría de Industria y Comercio -el 59,3 %-, para problemas vinculados directamente con la propia empresa (71,4 %) en primer lugar, y para problemas de precios, en segundo lugar 11,9 %; clasificando, la mayor parte de ellos, el 52,5%, a los resultados, de provechosos, y sólo el 13,2%, de resultados pobres.

Siguiendo el mismo criterio de exposición, veamos qué respuestas hemos obtenido cuando preguntamos al entrevistado sobre los contactos directos, cara a cara, con sus competidores, para articular los intereses sectoriales.

CUADRO N° 6

CONTACTOS DIRECTOS CON COMPETIDORES

SI	41	91,1 %
NO	1	2,2 %
No contestan	3	6,7 %
	<u>45</u>	<u>100,0</u>

CUADRO N° 6 A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
SI	16	91,1 %	25	89,3 %
NO	-	--	1	3,6 %
No contestan	1	5,9 %	2	7,1 %
	<u>17</u>	<u>100,0</u>	<u>28</u>	<u>100,0</u>

CUADRO Nº 6 B

	<u>EMPRESA ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA EXTRANJERA</u>	
SI	18	85,7 %	23	95,8 %
NO	1	4,8 %	-	--
No contestan	2	9,5 %	1	4,2 %
	21	100,0	24	100,0

CUADRO Nº 6 C

SI	34	91,9 %	7	87,5 %
NO	1	2,7 %	-	--
No contesta	2	5,4 %	1	12,5 %
	37	100,0	8	100,0

El 91,1 % responde que ha tenido contactos cara a cara con los competidores, mientras que sólo el 2,2 % ha respondido que no los tuvo (1 solo entrevistado). Es entre los menores de 45 años, donde el porcentaje de los contactos ha sido mayor, el 94,1 % contra el 89,3 % de los mayores de 45 años, y ha sido entre éstos, donde se halle el único entrevistado que dijo no tener contactos, Esto parecería estar mostrando una tendencia. Son los entrevistados pertenecientes a empresas extranjeras que han tenido mayor contacto con los competidores: el 95,8%, contre el 85,7% de los que pertenecen a las empresas argentinas, lo cual viene a mostrar, una vez más, la falta de visión o falta de organización política de nuestras empresas argentinas para establecer la trama de sus propios intereses. Por úl

timo, han sido los funcionarios los que, con un 91,9% han tenido mayor contacto que los propietarios, con un 87,5%, con los competidores, para articular los intereses sectoriales.

CUADRO Nº 7

RESULTADOS DE LOS CONTACTOS DIRECTOS

Positivo	28	62,3 %
Optimo	1	2,2 %
Bueno	4	8,9 %
Regular	6	13,3 %
Malo	1	2,2 %
No contestan	5	11,1 %
	<u>45</u>	<u>100,0</u>

CUADRO Nº 7 A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
Positivo	12	70,6 %	16	57,1 %
Optimo	-	--	1	3,6 %
Bueno	2	11,8 %	2	7,1 %
Regular	2	11,8 %	4	14,3 %
Malo	-	--	1	3,6 %
No contestan	1	5,8 %	4	14,3 %
	<u>17</u>	<u>100,0</u>	<u>28</u>	<u>100,0</u>

CUADRO N° 7 B

	<u>EMPRESA ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA EXTRANJERA</u>	
Positivo	11	52,4 %	17	70,9 %
Optimo	-	--	1	4,2 %
Bueno	2	9,5 %	2	8,3 %
Regular	4	19,0 %	2	8,3 %
Malo	1	4,8 %	-	--
No contesta	3	14,3 %	2	8,3 %
	21	100,0	24	100,0

CUADRO N° 7 C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Positivo	23	62,2 %	5	62,5 %
Optimo	-	--	1	12,5 %
Bueno	4	10,8 %	-	--
Regular	5	13,5 %	1	12,5 %
Malo	1	2,7 %	-	--
No contesta	4	10,8 %	1	12,5 %
	37	100,0	8	100,0

Del análisis de las respuestas sobre los resultados de los contactos directos, cara a cara, para articular los intereses sectoriales, surge que:

- a) El 73,4 % lo considera positiva, contra sólo el 2,2% que lo considera malo.
- b) Es entre los menores de 45 años, donde esto es más notable, ya que el 82,4 % de éstos así lo afirman, contra el 67,8 % de los mayores de 45 años;

- c) Es en los empresarios de empresas extranjeras donde se obtiene el mayor porcentaje que considera positivo los contactos con los competidores: el 83,4% contra el 61,9% de los funcionarios de empresas argentinas;
- d) Y por último, los porcentajes de positivo, entre funcionarios y propietarios, es aproximadamente similar: el 72,5% para los primeros y el 75,0% para los segundos.

Para terminar con este punto, nos interesa saber, para que tipo de problemas se establece el contacto con los competidores para articular los intereses del sector.

CUADRO Nº 8

PROBLEMAS PARA LOS QUE SE ESTABLECE EL CONTACTO

Problemas propios	8	17,8 %
Problemas generales	17	37,8 %
Problemas laborales	1	2,2 %
Problemas gerenciales	3	6,7 %
Problemas industriales, comerciales y financieros	5	11,1 %
Capacitación	1	2,2 %
No contesta	10	22,2 %
	45	100,0

CUADRO Nº 8 A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
Problemas propios	-	--	8	28,6%
Problemas generales	10	58,8%	7	25,0%
Problemas laborales	-	--	1	3,6%
Problemas gremiales	2	11,8%	1	3,6%
Problemas industriales, comerciales y financieros	2	11,8%	3	10,6%
Capacitación	-	--	1	3,6%
No contesta	3	17,6%	7	25,0%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO Nº 8 B

	<u>EMPRESA</u> <u>ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA</u> <u>EXTRANJERA</u>	
Problemas propios	2	9,5%	6	25,0%
Problemas generales	7	33,3%	10	41,7%
Problemas laborales	1	4,8%	-	--
Problemas gremiales	1	4,8%	2	8,3%
Problemas industriales, comerciales y financieros	2	9,5%	3	12,5%
Capacitación	1	4,8%	-	--
No contesta	7	33,3%	3	12,5%
	21	100,0	24	100,0

CUADRO Nº 8 C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Problemas propios	8	21,6%	-	--
Problemas generales	13	35,2%	4	50,0%
Problemas laborales	1	2,7%	-	--
Problemas gremiales	3	8,1%	-	--
Problemas industriales, comerciales y financ.	4	10,8%	1	12,5%
Capacitación	-	--	1	12,5%
No contesta	8	21,6%	2	25,0%
	37	100,0	8	100,0

Como vemos, el 37,8% de los problemas para los cuales se establece el contacto directo con los competidores es para los problemas generales, y el 17,8% para problemas propios. Es en los menores de 45 años donde esto se nota más, ya que el 58,8% de los mismos eligen la causal: problemas generales, mientras que de los mayores de 45 años, sólo lo hace el 25,0%. Es en los empresarios de empresas extranjeras donde se nota la diferencia con respecto a los empresarios de empresas argentinas: en los primeros, el 41,7% optan por decir que acuden por problemas generales, mientras que en los segundos lo hace el 33,3%; y es en los primeros, donde el porcentaje de los que acuden por problemas propios, es alto: el 25,0% contra el 9,5% de los segundos. En cuanto al análisis por la categoría funcionario-proprietario, surge que los propietarios acuden más por problemas generales que los funcionarios: el 50,0% contra el 35,2%, mientras que éstos, acuden más por problemas propios que aquellos: 21,6% contra 0%-

3. 2. 5. 2. Cuando preguntamos la pertenencia a algún partido político obtuvimos la siguiente respuesta:

CUADRO Nº 9PERTENENCIA A PARTIDOS POLITICOS

SI	7	15,6%
NO	<u>38</u>	<u>84,4%</u>
	45	100,0

CUADRO Nº 9 A

Menores de 45 años	4	57,1%
Mayores de 45 años	<u>3</u>	<u>42,9%</u>
	7	100,0

CUADRO Nº 9 B

Empresas extranjeras	3	42,9%
Empresas argentinas	<u>4</u>	<u>57,1%</u>
	7	100,0

CUADRO N° 10

LISTA DE PARTIDOS POLITICOS A LOS QUE PERTENECIERON

U. C. R. P.	1	14,3 %
U. C. R. I.	1	14,3 %
Socialista	1	14,3 %
Conservador	2	28,5 %
P. D. Cristiano	1	14,3 %
P. D. Progresista	<u>1</u>	<u>14,3 %</u>
	7	100,0

En el cuadro N° 9, se señala que la mayor parte de los entrevistados no perteneció a ningún partido político, el 84,4 %, lo cual nos viene a confirmar el hallazgo de J. W. Freel en su investigación, sobre la causal de la revolución de 1966. (1).

- La Revolución fue un hecho inevitable "sobre todo" por la incapacidad de los partidos políticos 51 51,0 %
- La incapacidad de los partidos era una de las consideraciones más importantes que hicieron inevitable la Revolución. 26 26,0 %
- La incapacidad de los partidos era un factor de la Revolución, pero solamente secundario 14 14,0 %

- La incapacidad de los partidos no era un factor de la Revolución	2	2,0 %
- Los partidos políticos no eran incapaces	1	1,0 %
- Otros	2	2,0 %
- No contesta	<u>4</u>	<u>4,0 %</u>
	100	100,0

dado que, sólo se rechaza, en general, lo que no es conocido o no es compartido.

En el cuadro Nº 10, hemos listado los partidos a los que pertenecieron los encuestados, si simplificamos el mismo, en función derecha-izquierda, obtendremos:

CUADRO Nº 10A

Derecha	2	28,5 %
Centro	4	57,2 %
Izquierda	<u>1</u>	<u>14,3 %</u>
	7	100,0

lo cual también confirma, lo ya enunciado por J. W. Freels, en el siguiente cuadro (2):

Interrogado derecha, otros derecha	14	14,0 %
------------------------------------	----	--------

Interrogado derecha, otros centro izquierda	1	1,0 %
Interrogado centro, otros centro	53	53,0 %
Interrogado centro, otros derecha	10	10,0 %
Interrogado centro, otros izquierda	1	1,0 %
Interrogado izquierda, otros dere- cha, centro	10	10,0 %
Interrogado izquierda, otros izquierda	1	1,0 %
Otros	6	6,0 %
No contesta	<u>4</u>	<u>4,0 %</u>
	100	100,0

En cuanto a la pertenencia o nominación a cargos públicos o semipúblicos, obtuvimos las siguientes respuestas:

CUADRO Nº 11

CARGOS PUBLICOS O SEMIPUBLICOS

SI	10	22,2 %
NO	<u>35</u>	<u>77,8 %</u>
	45	100,0 %

CUADRO Nº 12LISTADO DE CARGOS

Ministro del Poder Ejecutivo	1	10,0 %
Diputado Nacional	1	10,0 %
Comisión de Bienes Interdictos	1	10,0 %
Comisión de Precios y Salarios	2	20,0 %
Consejo Nac. de Educación	1	10,0 %
Presidente del BIRA	1	10,0 %
Vice-Presidente del BIRA	1	10,0 %
Directores del BIRA	<u>2</u>	<u>20,0 %</u>
	10	100,0 %

A fin de no exponer nuevamente sobre este tema, remitimos al lector al punto 1.2.1.4.

Lo único que quisiéramos exponer aquí, es lo expresado por J. L. de Imaz, cuando hace referencia a 1956 (3): "La nueva clase política se perfila a partir de 1956. En ese año, el 42 % de las más altas posiciones institucionalizadas estaban cubiertas por militares y el 24 % por empresarios.

Esta combinación de militares y empresarios dura todo el período revolucionario hasta que Frondizi asume el poder".

3.2.5.3. Al querer investigar sobre las opiniones y actitudes de los empresarios industriales referidas a los aciertos y desaciertos de los distintos gobiernos, tuvimos que, definir, dos hechos:

- 1) A partir de qué Gobierno partíamos y,
- 2) Si el rechazo o temor a las preguntas podía ser tan alto, que invalidara las conclusiones que se obtuvieran.

Referente al primer punto, resolvimos partir desde el Gobierno de Perón, ya que, sin lugar a dudas éste moldeó -de una manera u otra-, y ese es un juicio que no entra en nuestro objetivo discutir- el transcurso histórico de 25 años de historia argentina; y en cuanto al segundo punto, decidimos tomar el riesgo.

CUADRO Nº 13ACIERTOS Y DESACIERTOS DEL GOBIERNO DE 1944 a 1955ACIERTOS

Ningún acierto	5	8,5 %
No contesta	17	28,8 %
Promoción de clases postergadas	11	18,6 %
Impulso a empresas nacionales	7	11,9 %
Alejar a las masas del comunismo	5	8,4 %
Capacidad adquisición de las masas	3	5,1 %
Promoción de importaciones para el parque industrial	2	3,4 %
Industria automotriz y petroquímica	2	3,4 %
Trabajos públicos	2	3,4 %
Defensa de los intereses del país	2	3,4 %
Elevar el nivel cultural del obrero	2	3,4 %
Voto femenino	1	1,7 %
	<u>59</u>	<u>100,0 %</u>

DESACIERTOS

No contesta	13	18,8 %
Sistema malsano económico y educacional	4	5,8 %
Alentar el resentimiento de clases	4	5,8 %
Política económica nula	3	4,3 %
Política económica nula IHPI	3	4,3 %
Abandono de la línea ortodoxa económica	3	4,3 %
Administración escandalosa de fondos	3	4,3 %
Mala inversión en FF. CC.	4	5,8 %
Demagogia	3	4,3 %
Infraestructura económica mal dirigida	3	4,3 %
Aumento de costos por inflación	3	4,3 %
Disolución ético moral	2	2,9 %
Inmigración interna	2	2,9 %
Pérdida del prestigio internacional	2	2,9 %

Industria liviana sin industria pesada	2	2,9 %
Imitación social	2	2,9 %
Falta de planeamiento a largo plazo	2	2,9 %
Abandono agropecuario	2	2,9 %
Organización de sindicatos extremistas	2	2,9 %
No saber manejar las élites	1	1,4 %
Restricción del mercado de cambios	1	1,4 %
Intervención de los sindicatos	1	1,4 %
Desconocimiento del intelectual	1	1,4 %
Desorganización de las empresas	1	1,4 %
Política sindical	1	1,4 %
Avasallamiento de la Universidad	1	1,4 %
	<hr/>	<hr/>
	69	100,0

Resumiendo este cuadro podemos decir que, los entrevistados asignan las siguientes respuestas:

ACIERTOS:

Ningún acierto	5	8,6 %
No contesta	17	28,8 %
Aciertos económicos	16	27,1 %
Aciertos sociales	13	22,0 %
Aciertos políticos	8	13,5 %
	<hr/>	<hr/>
	59	100,0

Un porcentaje extraordinariamente alto, no contesta (el 28,8 %), y el 8,6 %, no le asigna ningún acierto. El 27,1 % le asigna aciertos en lo económico; a pesar de la afirmación de John Johnson (1) de que "Perón resultó un economista mucho peor de lo que muchos creían. Ahora no cabe ninguna duda de que llevó el país al borde del desastre económico, si

no la llevó directamente a él". Podemos decir, y no nos equivocamos en este sentido, de que Perón apoyó enérgicamente el desarrollo industrial, aunque sin crear las condiciones para el desarrollo de la industria básica; pero debemos pensar, que también, la forma de orientar el crecimiento industrial hacia la sustitución de importaciones era el camino más fácil que el país podía enfrentar. En cuanto a los aciertos sociales, no debemos olvidar la instrumentalización política de los sindicatos, que constituyeron el basamento ideológico de su gobierno.

Como el mismo John J. Johnson afirma más adelante (2) "El régimen de Perón fue en todos los sentidos favorables a la industria y al comercio. El crecimiento de los grupos obreros industriales y de la burocracia, con el aumento en el poder adquisitivo, que fue su resultado, amplió en mucho el mercado nacional. Muchas empresas respondieron a la creciente demanda de sus productos, expandiéndose hasta un límite en que el control familiar de las empresas ya no era factible; y se ofrecieron acciones al público en mayor número que en cualquier otra época".

En cuanto al análisis de los desaciertos, éstos indican:

DESACIERTOS:

No contestan	13	18,8 %
Desaciertos económicos	34	49,2 %
Desaciertos sociales	15	21,7 %
Desaciertos políticos	7	10,3 %
	<u>69</u>	<u>100,0</u>

Notamos que el índice de los que no contestan es inferior (18,8 %) y que los índices para los desaciertos económicos es sumamente elevado: el 49,2 %, lo que nos indica, que a pesar del proceso de crecimiento industrial durante esa época, probablemente, el mismo no fue comprendido por los empresarios, generando la falta de acercamiento al Gobierno, desde ese entonces, lo que más se le critica, es su intervención en la economía, lo que es coherente con lo expresado por J. Johnson (3): "Perón era intervencionista de estado por vocación. Realizó intensas incursiones en la esfera de actividades que los radicales y conservadores habían dejado en manos de la empresa privada, y el Estado se convirtió en dueño o socio de una amplia variedad de empresas comerciales o industriales".

CUADRO Nº 14ACIERTOS Y DESACIERTOS DEL GOBIERNO DE 1958 a 1962ACIERTOS

Reordenamiento jurídico	11	20,0 %
Sentido del desarrollo económico	6	10,9 %
Política petrolera	9	16,4 %
Conducción económica	4	7,3 %
Moralización del país,	3	5,5 %
Prestigio internacional	3	5,5 %
Desarrollismo	2	3,6 %
Desarrollo con inflación	1	1,8 %
Liberación del mercado cambiario	2	3,6 %
Desnacionalización de empresas	1	1,8 %
Fortalecimiento de la producción agríc.	1	1,8 %
Aumento de las exportaciones	1	1,8 %
Tratar de lograr la estabilidad	1	1,8 %
Devolver la esperanza al país	1	1,8 %
<u>Ninguno</u>	1	1,8 %
<u>No contesta</u>	8	14,6 %
	55	100,0 %

DESACIERTOS:

Excesivo liberalismo económico	1	2,2 %
Inflación	5	11,1 %
Política de las FFAA	5	11,1 %
Demasiado político	4	8,9 %
Deshonestidad	1	2,2 %
Promesas incumplidas	1	2,2 %
Control de precios	1	2,2 %
Desarrollo industrial anárquico	1	2,2 %
Falta de lealtad a sus colaboradores	1	2,2 %
Inflación de 1958	1	2,2 %
Falta de programa a largo plazo	1	2,2 %
Soluciones políticas a corto plazo	1	2,2 %
Desorganización y desvergüenza	1	2,2 %
Apoyo a Frigerio	1	2,2 %
Excesivo nacionalismo	1	2,2 %
Aspectos sindicales	1	2,2 %
No encontrar soluciones	1	2,2 %

Pretender gobernar al país con políticos	1	2,2 %
Aumento del capital extranjero	1	2,2 %
Represión sindical	1	2,2 %
<u>Ninguno</u>	1	2,2 %
<u>No contesta</u>	13	28,9 %
	45	100,0

Resumiendo las distintas opiniones emergentes del cuadro N° 14, podemos afirmar que los entrevistados contestaron:

ACIERTOS:

Ningún acierto	1	2,1 %
No contesta	8	14,5 %
Aciertos económicos	27	49,0 %
Aciertos sociales	3	5,4 %
Aciertos políticos	16	29,0 %
	55	100,0

DESACIERTOS:

Ningún desacierto	1	2,4 %
No contesta	13	28,8 %
Desaciertos económicos	12	26,6 %
Desaciertos sociales	5	11,1 %
Desaciertos políticos	14	31,1 %
	45	100,0

Los aciertos en el área económica durante el Gobierno de Frondizi, concitan el mayor porcentaje: el 49,0 %, la mayoría de ellos vinculados con los aspectos del desarrollo y de la política petrolera, y en cuanto a los desaciertos, los mayores se ubican en los desaciertos políticos, el 31,1 %.

Pero lo que es interesante de destacar, es la transformación -que como consecuencia de los cambios en lo económico- sucede en el país-, pues, y así lo hace notar también J. C. Agulla (4): "La dinámica del proceso de industrialización ha ido afectando lenta y paulatinamente a todas las estructuras sociales".

Y en cuanto a los desaciertos políticos, "Arturo Frondizi hace los pactos políticos necesarios para que el excluido peronismo apoye su candidatura, organizada alrededor de una fracción de la U. C. R. (Intransigente) argentina a la que se suman sectores de la burguesía industrial, algunos nacionalistas y elementos de diverso origen" (5) y es justamente lo no homogéneo de su soporte político que le valió el juicio de desacierto, junto con su extremada facilidad negociadora que le permitió, durante cuatro años, ejercer un gobierno en el que detentaba la autoridad, pero no el poder.

CUADRO Nº 15

ACIERTOS Y DESACIERTOS DEL GOBIERNO DE 1962 a 1966ACIERTOS

Intentos de estabilidad	3	7,3 %
Democracia y libertad	3	7,3 %
Menor importación	2	4,9 %
Política desarrollista pero mal llevada	2	4,9 %
Política petrolera	2	4,9 %
Lo favorable del desarrollo	1	2,4 %
Apertura hacia el exterior	1	2,4 %
Política seria	1	2,4 %
Respecto constitucional	1	2,4 %
Prestigio internacional	1	2,4 %
Medidas de ordenamiento	1	2,4 %
Aumento de las exportaciones	1	2,4 %
Disminución previsional a las empres.	1	2,4 %
Producción agropecuaria creciente	1	2,4 %
Contribución a la balanza de pagos	1	2,4 %
Mejoramiento sector público	1	2,4 %
<u>Ninguno</u>	11	26,8 %
<u>No contesta</u>	7	17,1 %

4# 100,0

DESACIERTOS:

Ineficiencia del gobierno	9	15,0 %
Política económica indefinida	8	13,3 %
No hacer hecho coalición	5	8,3 %
Anulación de contratos petroleros	5	8,3 %
Política inestable	7	11,7 %
Inacción económico-social	3	5,0 %
Desorden sindical	2	3,3 %
Control de precios	2	3,3 %
Proliferación de partidos	1	1,7 %
FFAA deliberativas	1	1,7 %
Inflación	1	1,7 %
Fomento de la penetración extranjera	1	1,7 %
Excesivo desarrollismo	1	1,7 %
<u>Ninguno</u>	2	3,3 %
<u>No contesta</u>	#2	20,0 %

60 100,0

Del cuadro Nº 15, podemos resumir las siguientes oposiciones sobre los aciertos y los desaciertos:

ACIERTOS

Ningún acierto	11	26,8 %
No contesta	7	17,2 %
Acierto económico	12	29,2 %
Acierto social	-	---
Acierto político	11	26,8 %
	<u>41</u>	<u>100,0</u>

DESACIERTOS

Ningún desacierto	2	3,4 %
No contesta	12	20,0 %
Desacierto social	2	3,3 %
Desacierto político	23	38,3 %
	<u>60</u>	<u>100,0</u>

El gobierno de A. Illia, surgido de comicios con prescripciones, le permitió surgir con el apoyo del 23,3 % del electorado, de allí que toda su gestión se hallara enfrentada a una serie de fricciones, que fueron desde la anulación de los contratos de petróleo, lo que trajo aparejada la reacción del mundo económico financiero cuyos intereses se vieron de esta manera perjudicados, hasta el plan de lucha de la central obrera, con la ocupación de las fábricas.

De todas maneras, la opinión recogida de nuestros entrevistados, so
bre este período, indica:

Primero, que el 26,8 % no le asigna, ningún acierto; siendo de esta
manera, el porcentaje más alto asignado a ningún gobierno.

Segundo, que los aciertos económicos que se le adjudican -el 29,2 %-
es el más bajo de todos los gobiernos considerados.

Tercero, que el acierto político -basado exclusivamente en la institu-
cionalidad, la libertad y la democracia, alcanza al 26,8 % de las opi-
niones registradas.

Cuarto, que en cuanto a los desaciertos, el 35,0 % lo considera en el
área económica, fundamentalmente motivada por la falta de una políti-
ca económica definida y por la anulación de los contratos petroleros.

Quinto, que los desaciertos políticos -el 38,3 %- están fundamentados
en la ineficiencia del gobierno y una política inestable.

CUADRO Nº 16

ACIERTOS Y DESACIERTOS DEL GOBIERNO DE 1966 a 1970

ACIERTOS

Política económica eficiente	16	20,6 %
Estabilidad monetaria	18	23,5 %
Reordenar el país y estabilidad polít.	7	8,9 %
Orden político sindical	6	7,6 %
Aumento de infraestructura	6	7,6 %
Programa de obras públicas	5	6,4 %
Operativo Tucumán Industrias al int.	3	3,8 %
Administración de empresas del Est.	2	2,5 %
Régimen portuario	2	2,5 %
Reactivación económica	1	1,2 %
Desarrollo de la invest. y educ. públ.	1	1,2 %
Chocón Cerros Colorados	1	1,2 %
No someterse al terrorismo	1	1,2 %
Frenar la evasiva impositiva	1	1,2 %
Apertura a la importación	1	1,2 %
<u>Ninguno</u>	-	---
<u>No contesta</u>	7	8,9 %

78 100,0

DESACIERTOS

Falta de plan político	10	14,9 %
Falta de instrumentación	6	9,0 %
Excesivo centralismo y personalismo	5	7,5 %
Imagen totalitaria en los intelec.	4	6,0 %
Protección industrial equivocada	3	4,5 %
Falta de dedicación a problemas soc.	3	4,5 %
Alojamiento a partir de mayo de 1969	3	4,5 %
Mantener la influencia de los sindic.	3	4,5 %
Falta de concreción de intenciones	1	1,5 %
Política equivocada ref. al campo	2	3,0 %
Gobierno militar	2	3,0 %
Control de precios	1	1,5 %
Incapacidad de lograr crecimiento sostenido	1	1,5 %
Bajo nivel de equipos gobernantes	1	1,5 %
Apresuramiento de la etapa política	1	1,5 %
Ultima devaluación	1	1,5 %

Creciente aumento del circulante monetario	1	1,5 %
Excesiva tecnocracia	1	1,5 %
Haber fijado en 5 años las elecc.	1	1,5 %
Indefinición sobre la penetración extranjera	1	1,5 %
No haber disminuído la burocracia	1	1,5 %
Política universitaria	1	1,5 %
Gobernadores mal seleccionados	1	1,5 %
Falta de hombres más capaces	1	1,5 %
Falta de apoyo a la industria nac.	1	1,5 %
<u>No contesta</u>	<u>11</u>	<u>16,1 %</u>
	67	100,0

Del cuadro Nº 16, podemos retabular los datos de las opiniones expresados en él, y podemos obtener:

ACIERTOS

No contesta	7	7,6 %
Acierto económico	57	73,0 %
Acierto social	6	9,2 %
Acierto político	<u>8</u>	<u>10,2 %</u>
	78	100,0

DESACIERTOS

No contesta	11	16,4 %
Desacierto económico	11	16,4 %
Desacierto social	7	10,5 %
Desacierto político	<u>38</u>	<u>56,7 %</u>
	67	100,0

Vemos que, el principal acierto que se asigna al gobierno de Onganía, está en el campo económico, el 73,0 %, y tal también, lo que surge, como aprobación de la política económica del gobierno, en la obra de J. W. Freels, citada (6) "La intervención política del sector industrial es más efectiva bajo el equipo de Krieger Vasena"?

De acuerdo: es más capaz y técnico	20	20,0 %
De acuerdo: promueve la planificac.	18	18,0 %
De acuerdo: está a favor de la ind.	17	17,0 %
De acuerdo	20	20,0 %
Igualmente malo	13	13,0 %
En desacuerdo	2	2,0 %
Otro	6	6,0 %
No contesta	<u>4</u>	<u>4,0 %</u>
	100	100,0

En cambio, sólo el 10,2 % le asigna aciertos en la actividad política.

En cuanto a los desaciertos, los más pronunciados -56,7 %- se encuentran en el área político, y es el más elevado de todos los gobiernos considerados. La principal crítica es la falta de un plan político y la falta de instrumentalización.

Del gobierno de este período, podemos decir lo que expresa muy claramente J. Graciarena (7) "... en estos casos, el apoyo de los grupos oligárquicos es condicional, aunque decisivo. Esto les permite rete-

ner un fuerte control político de hecho sobre la estabilidad del gobierno al que en los momentos críticos lo amenaza con el golpe de Estado. Al límite, las oligarquías pueden contar con el apoyo de las fuerzas armadas haciendo uso de sus muchos vínculos y de su amplia comunidad ideológica con ellos, a menudo nada más que esgrimiendo discreta o desafortadamente, según sean las circunstancias, la amenaza inminente de la agresión comunista".

Como conclusión a este capítulo, podemos decir que:

- 1) Las respuestas obtenidas, para la etapa 1943-1955, señalan el mayor índice de los que no responde;
- 2) Que un porcentaje apreciable asigna a este gobierno éxitos del Estado en la vida económica, y el crecimiento industrial operado, aunque también, el factor económico, es el que tiene el mayor alto grado de rechazo, por parte de los entrevistados, considerando a todos los gobiernos.
- 3) Que para el período 1955-1962, y sobre todo para el gobierno de A. Frondizi, se le asigna un gran acierto en su política económica, sobre todo en el desarrollo y la política petrolera, marcándosele un alto porcentaje en el área de los desaciertos políticos, recalándose su "maquiavelismo";
- 4) El índice de "ningún acierto" para el gobierno de 1962-1966, es el más alto de todos los gobiernos, y los únicos aciertos que se le asignan -porcentualmente, los más bajos de todos- se hallan en la esfera económica. En cuanto a los desaciertos, estos se hallan más que nada, en el área política, invocándose la ineficiencia en el gobierno como la razón más citada;
- 5) En cuanto al gobierno de 1966-1970, la mayoría de los aciertos se ubican en el área económica: frenar la inflación y planes de infraestructura e industria básica; y en cuanto a los desaciertos, el de mayor inclinación, es el de seleccionar el área política.

Como ratificación de lo expresado, podemos ver, cuál es la influencia y la ineficiencia que se autoasignan, para estos gobiernos los propios empresarios industriales, según la obra de J. W. Frells (8):

INFLUENCIA DEL SECTOR INDUSTRIAL

DURANTE

Perón	20	20,0 %
Fronidizi	42	42,0 %
Illia	2	2,0 %
Onganía	23	23,0 %
Otros	8	8,0 %
No contestan	<u>5</u>	<u>5,0 %</u>
	100	

INEFICIENCIA DEL SECTOR INDUSTRIAL

DURANTE

Perón	22	22,0 %
Fronidizi	4	4,0 %
Illia	42	42,0 %
Onganía	12	12,0 %
Otros	11	11,0 %
No contestan	<u>9</u>	<u>9,0 %</u>
	100	100,0

Como vemos, esto ratifica lo expresado y analizado por nosotros en las líneas anteriores.

3.2.6. Modelo sobre la tipología de Kerr y Dunlop

Hemos querido lograr en nuestro trabajo de investigación, obtener determinada información que nos permitiera elaborar una cierta definición de lo que es un empresario industrial. (1).

Para ello pensamos en utilizar algunas de las categorías que maneja Kerr y Dunlop (2) en su obra, y obtener, de esta manera la primera tipología aplicada a un caso concreto.

Ahora bien, cuál es la razón que nos puede mover a estudiar de esta manera el comportamiento de las élites industrializantes?, más concretamente, a su elemento humano, el elemento dinámico motor: el empresario industrial? la respuesta la dan los mismos autores -Kerr y Dunlop- cuando afirman (3): "los gerentes industriales, públicos o privados, y sus colegas técnicos y profesionales tienen, más bien que los trabajadores, el papel más significativo y decisivo en la industrialización.

Son ellos los que en gran medida crean y aplican la nueva tecnología, los que determinan las transformaciones en las especializaciones y responsabilidades, los que influyen sobre el impacto de tales cambios en la fuerza de trabajo y los que ejercen la dirección en una sociedad tecnológica".

Veamos entonces, cuál es la actitud, de los empresarios industriales argentinos, o su élite, utilizando la tipología de Kerr y Dunlop, frente a los siguientes aspectos:

- la relación trabajo-dirección.
- la relación frente al conflicto.
- frente al proceso industrial.
- la actitud frente a la incorporación del trabajador a la empresa.
- la opinión referida a la organización de la clase obrera.

3.2.6.1. La opinión referida a la relación trabajo-dirección: Es importante saber cuál es la respuesta que hemos obtenido sobre este particular.

CUADRO Nº 1

CUAL ES LA AUTORIDAD BASICA ELABORADORA

DE NORMAS

Empleador, Sindicato y Estado	18	37,5 %
Principalmente el Estado	12	25,0 %
Empleado y Estado	7	14,6 %
Estado	5	10,4 %
Administ. de Compañías Extranj.	-	---
No contestan	<u>6</u>	<u>12,5 %</u>
	48*	100,0

* Más de una respuesta.

Si los datos del cuadro N° 1 los cruzamos en función de la categoría funcionario-propietario, de la nacionalidad de las empresas de los entrevistados y de la edad de los mismos, vemos que:

CUADRO N° 1A

		<u>FUNCIONARIO</u>	<u>PROPIETARIO</u>
Empleador, Sindicato y Estado	14	36,8 %	3 42,8 %
Principalmente el Estado	10	26,3 %	1 14,3 %
Empleador y Estado	6	15,8 %	- ---
Estado	3	7,9 %	2 28,6 %
Administrador de Comp. Extranj.	-	---	- ---
No contestan	<u>5</u>	<u>13,2 %</u>	<u>1</u> <u>14,3 %</u>
	38	100,0	7 100,0

CUADRO N° 1B

	<u>EMPRESAS</u>		<u>EMPRESAS</u>	
	<u>ARGENTINAS</u>		<u>EXTRANJERAS</u>	
Empleador, Sindicato y Estado	9	42,9 %	8	33,3 %
Principalmente el Estado	4	19,0 %	7	29,2 %
Estado	3	14,3 %	2	8,3 %
Empleador y Estado	2	9,5 %	4	16,7 %
Ad. de emp. extranj.	-	---	-	---
No contestan	<u>3</u>	<u>14,3 %</u>	<u>3</u>	<u>12,5 %</u>
	21	100,0	24	100,0

CUADRO N° 10

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
Empleador y Estado	-	--	6	20,7 %
Empleador, Sindicato y Estado	9	56,2 %	8	27,6 %
Estado	3	18,7 %	2	6,9 %
Administrador de Cías. Extranj.	-	--	-	--
Principalmente el Estado	3	18,7 %	8	27,6 %
No contestan	<u>1</u>	<u>6,4 %</u>	<u>5</u>	<u>17,2 %</u>
	16	100,0	29	100,0

Según se desprende del cuadro N° 1, el mayor porcentaje de las respuestas, se halla en la categoría Empleador, Sindicato y Estado, -37,5 %- que corresponde, en la tipología de Kerr y Dunlop (1) al tipo ideal de elite industrializadora de clase media. Y es de la siguiente manera como estos mismos autores la definen: "... lo más probable es que provengan, por lo menos al comienzo, de los grupos comerciales o de artesanos ya en existencia, a menudo compuestos de minorías religiosas o nacionales, grupos que no se encontraban totalmente integrados a la élite antigua y que son conscientes de las ganancias obtenibles de los nuevos medios de producción. No avanzan en alas de una ideología rígida: tienden más bien a ser pragmáticos. Favorecen una estructura

de reglas políticas y económicas que les permita en la mejor forma posible conseguir su provecho". (2).

Lo único interesante de señalar, de los datos obtenidos por cruzamiento de variables, es que el 20,7 % de los entrevistados mayores de 45 años eligieron la respuesta Empleador y Estado, que en la tipología de Kerr y Dunlop, corresponde a la élite dinástica.

3. 2. 6. 2. En lo que respecta a la actitud frente al conflicto, podemos ver, en el cuadro N° 2, las respuestas obtenidas.

En los cuadros N° 2A, N° 2B y N° 2C, se hallan las respuestas tabuladas, cruzadas en función de la edad, de la nacionalidad de las empresas y de la categoría funcionario-propietario, del entrevistado.

CUADRO N° 2

<u>LA ACTITUD FRENTE AL CONFLICTO</u>		
Represión	3	6,5 %
Aceptable	25	53,2 %
Prohibición	-	---
Control	9	19,1 %
No contestan	<u>10</u>	<u>21,3 %</u>
	47*	100,0

*Más de una respuesta.

CUADRO Nº 2A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
Represión	1	5,9 %	2	7,2 %
Aceptable	9	52,9 %	16	57,2 %
Prohibición	-	---	-	---
Control	3	17,6 %	6	21,4 %
No contestan	4	23,6 %	4	14,3 %
	<u>17</u>	<u>100,0</u>	<u>29</u>	<u>100,0</u>

CUADRO Nº 2B

	<u>EMPRESAS</u>		<u>EMPRESAS</u>	
	<u>ARGENTINAS</u>		<u>ARGENTINAS</u>	
Represión	-	---	3	12,5 %
Aceptable	14	66,7 %	11	45,9 %
Prohibición	--	---	-	---
Control	4	19,0 %	5	20,8 %
No contestan	3	14,3 %	5	20,8 %
	<u>21</u>	<u>100,0</u>	<u>24</u>	<u>100,0</u>

CUADRO Nº 2C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Represión	2	5,4 %	1	12,5 %
Aceptable	20	54,1 %	5	62,5 %
Prohibición	-	---	-	---
Control	8	21,6 %	1	12,5 %
No contestan	7	18,9 %	1	12,5 %
	<u>37</u>	<u>100,0</u>	<u>8</u>	<u>100,0</u>

También aquí, podemos verificar que las respuestas obtenidas, ubican al empresario industrial argentino en la categoría de élite empresaria de clase media, según la caracterización de Kerr y Dunlop. (1).

El 53,2 % de nuestros entrevistados -25 individuos- eligieron como respuesta a la pregunta cuál es la actitud que tiene la élite empresarial frente al conflicto?, la de que la misma es "aceptable, dentro de los reglamentos".

Es interesante destacar, sin embargo, que hemos encontrado 3 entrevistados que respondieron que elegían la represión, Todos ellos pertenecientes a compañías extranjeras, correspondiendo esta categorización a la élite dinástica.

Y también es importante destacar que podemos notar una diferencia sumamente notable -en los porcentajes- para la respuesta control -que identifica a las élites nacionalistas- entre lo que responden los funcionarios y los propietarios. En el primer caso, significan el 21,6 % -8 casos- mientras que en el segundo, representan el 12,5 % -1 sólo caso-. Esto es probable que nos pueda estar señalando una cierta tendencia, por lo cual creemos que es importante realizar algunas mediciones en este sentido, en el futuro.

- 3.2.6.3. Hablar de la actitud frente al proceso industrial, significa aceptar como válido el hecho de que "toda élite industrializante está obligada a adoptar una serie de decisiones fundamentales dentro de las restricciones económicas y las circunstancias del comienzo de la industrialización(1). Como los mismos autores

lo afirman más adelante: "la decisión central y básica para una élite industrializante se refiere al ritmo que debe seguir el desarrollo" (2). Es por ello que hemos querido investigar cuál es la opinión de los entrevistados referida a cuál cree que es la actitud de la élite industrial frente al ritmo de la industrialización actual.

CUADRO N° 3

LA ACTITUD FRENTE AL RITMO DE INDUSTRIALIZACION

. No más rápida que la necesaria para preservar los valores tradicionales	3	6,5 %
. Determinado por la perspectiva de utilidades privadas, la decisión individual y actos limitados de gobierno: ritmo moderado	22	47,8 %
. El ritmo más rápido posible, bajo un extenso sistema de controles	3	6,5 %
. Dependiendo de las ventajas para los países de centro	-	--
. Aspiraciones elevadas, pero de ritmo incierto.	12	26,1 %
. No contestan	6	13,1 %
	46	

CUADRO N° 3A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
. No más rápida que la necesaria para preservar los valores tradicionales.	2	11,8 %	1	3,6 %
. Determinado por la perspectiva de utilidades privadas, la decisión individual y actos limitados de gobierno: ritmo moderado	10	58,8 %	13	46,4 %
. El ritmo más rápido posible bajo un extenso sistema de controles	-	---	3	10,7 %
- Dependiendo de las ventajas para los países de centro	-	---	-	---
- Aspiraciones elevadas, pero de ritmo incierto.	4	23,5 %	6	21,4 %
. No contestan	1	5,9 %	5	16,9 %
	17	100,0	28	100,0

CUADRO N° 3B

	<u>EMPRESAS</u>		<u>EMPRESAS</u>	
	<u>ARGENTINAS</u>		<u>ARGENTINAS</u>	
. No más rápida que le necesaria para preservar los valores tradicionales	2	9,6 %	1	4,2 %
. Determinado por las perspectivas de utilidades privadas, la decisión individual y actos limitados de gobierno: ritmo moderado	10	47,6 %	13	54,2 %
. El ritmo más rápido posible bajo un extenso sistema de controles	1	4,8 %	2	8,3 %
. Dependiendo de las ventajas para los países de centro	-	---	-	---
. Aspiraciones elevadas, pero de ritmo creciente.	4	19,0 %	6	25,0 %
. No contestan	<u>4</u>	<u>19,0 %</u>	<u>2</u>	<u>8,3 %</u>
	21	100,0	24	100,0

CUADRO N° 3C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETAR.</u>	
. No más r'ápida que la necesaria para preservar los valores tradicionales	2	6,6 %	1	12,5 %
. Determinado por la perspectiva de utilidades privadas, la decisión individual y actos limitados de gobierno: ritmo moderado	20	54,0 %	3	37,5 %
. El ritmo más r'ápido posible bajo un extenso sistema de controles	2	6,6 %	1	12,5 %
. Dependiendo de las ventajas para los países de centro	-	---	-	---
. Aspiraciones elevadas pero de ritmo incierto.	7	18,8 %	3	37,5 %
. No contestan	6	14,0 %	-	---
	37	100,0	8	100,0

Para el 47,8 % de nuestros entrevistados -22 sujetos- el ritmo actual de la industrialización viene determinado por la perspectiva de utilidades privadas, la decisión individual y actos limitados de Gobierno: con un ritmo moderado; y que la élite que corresponde a esta respuesta, es la de clase media (3). Quisiéramos ahora, puntualizar debidamente, la opinión de esta élite industrializante de clase media, sobre aspectos específicos, tal como lo definiera Kerr y Dunlop:

a) Fuente de capital: "esta élite tiende a recurrir a los mercados nacionales y extranjeros para la formación de capital; las preferencias voluntarias de los hogares individuales entre el consumo actual y una corriente futura de ingresos, las utilidades de los negocios y los ahorros privados, suplementados en cierto grado por la tributación, constituyen las fuentes nacionales de capital; las fuentes extranjeras están determinadas por mercados de capital relativamente libres mediante las decisiones de los líderes de los negocios que buscan utilidades privadas" (4).

b) Prioridades por sectores: "Cuanto es la élite de clase me-
dia la que dirige el proceso de industrialización, el tamaño del sector agrícola está mucho más determinado por los ri-

gones de la competencia internacional, y tiende a ser un sector relativamente más pequeño, a menos que se trate de una agricultura industrial de cosechas altamente especializadas. La secuencia de crecimiento industrial entre los sectores, depende en gran parte del proceso del mercado y de las perspectivas de oportunidades para la inversión privada. El modelo del crecimiento industrial tiende a pasar de las tecnologías relativamente simples a las más avanzadas. Las obras públicas, son relativamente menos exigentes en cuanto a reursos de capital y el volumen de los gastos de vivienda depende del mercado y de las rentas y preferencias de los hogares (5).

- c) Presiones sobre las empresas: "la élite de clase media se apoya en los mercados competidores para generar presiones, sobre los gerentes de empresa. La tendencia a las cárteles se refrena, empleándose la prueba de las utilidades para generar presiones sobre los gerentes de empresa, en el sentido de una mayor eficiencia, expansión de la producción y desarrollo de cambios técnicos" (6).

En cuanto al análisis de los distintos cruzamientos que generan los cuadros Nos. 3A, 3B, y 3C, podemos decir que:

- 1) Solamente en el conjunto de las mayores de 45 años pueden observarse tres respuestas que afirman que el ritmo es el más rápido posible bajo un extenso sistema de controles, y que identifica a las élites de intelectuales revolucionarios;
- 2) De todas maneras tanto en el conjunto de mayores como de menores de 45 años, puede observarse que la mayoría se inclina hacia la categoría de élite de clase media -46,4 % y 58,8 % respectivamente;
- 3) Que también hay correspondencia en las respuestas, clasificadas en función de la nacionalidad de las empresas a las que pertenecen los entrevistados: 47,6 % para los que pertenecen a empresas argentinas y 54,2 % para los que pertenecen a empresas extranjeras, y;
- 4) Es importante destacar en este punto, que si bien, porcentualmente las cifras son significativas para identificar las respuestas como pertenecientes a las élites industrializantes de clase media -tanto para los funcionarios como para los propietarios- es entre éstos que hallamos el porcentaje más alto de respuesta -el 37,5 %- que tienen aspiraciones elevadas, pero de ritmo incierto, en cuanto al ritmo de industrialización, respuesta que los identifica con la élite de

líderes nacionalistas. Y creemos que ésto es significativo, Sin embargo, también entre los funcionarios encontramos un porcentaje apreciable que responde a esta categorización -el 18,8 %- y que suponemos que puede ir creciendo en el futuro. Una medición de aquí a un tiempo nos puede señalar un cambio significativo en la estructura de las respuestas que se obtengan para este punto.

El cuadro N^o 4 nos señala las respuestas, que hemos obtenido al preguntar a nuestros entrevistados, cuál estimaban ellos que eran las opiniones de la élite industrial respecto a cuál es la prioridad, en el proceso actual de desarrollo.

CUADRO No 4PRIORIDADES ACTUALES PARA EL DESARROLLO

. Preservar y proteger la agricultura	11	24,0%
. La agricultura está comprimida por la competencia internacional. La secuencia depende del mercado, y el molde tradicional es desde los consumidores a la industria básica	-	--
- La agricultura está comprimida por el drenaje de mano de obra y el fin de las empresas agrícolas individuales. Prioridad muy pronunciada de la industria básica	7	15,2%
. Se desarrollan industrias que proveen materiales o bienes de consumo para los países de centro	-	-
. Base industrial amplia con rubros de prestigio	14	30,4%
. No contestan	14	30,4%
	46*	100,0

* Más de una respuesta.

Si los datos del cuadro No 4 los cruzamos con las variables con las que estamos trabajando, obtendremos:

CUADRO No 4A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>
. Preservar y proteger la agricultura	3 17,6%	8 28,5%
. La agricultura está comprimida por la competencia internacional, la secuencia depende del mercado y el molde tradicional es desde los consumidores a la ind. básica	- --	- --
. La agricultura está comprimida por el drenaje de mano de obra y el fin de las empresas agrícolas individuales. Prioridad muy pronunciada de la industria básica.	6 35,2%	1 3,5%
. Se desarrollan industrias que proveen materiales o bienes de consumo para los países de centro .	- --	- --

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
. Base industrial amplia, con rubros de prestigio	5	29,6%	9	32,3%
. No contestan	3	17,6%	10	35,7%
	17	100,0	28	100,00

CUADRO No 4B

	<u>EMPRESAS</u> <u>ARGENTINAS</u>		<u>EMPR ESAS</u> <u>EXTRANJERAS</u>	
. Preservar y proteger la agricultura	7	33,3%	4	16,8%
. La agricultura está comprimida por la competencia internacional, la secuencia del mercado y el molde tradicional es desde los consumidores a la industria básica	-	--	-	--
. La agricultura está comprimida por el drenaje de la mano de obra y el fin de las empresas agrícolas individuales. Prioridad muy pronunciada de la in-				

	<u>EMPRESAS ARGENTINAS</u>		<u>EMPRESAS EXTRANJERAS</u>	
dustria básica	2	9,7%	5	20,8%
. Se desarrollan industrias que proveen materiales o bienes de consumo para los países de centro.	-	--	-	--
. Base industrial amplia con rubros de prestigio.	6	28,5%	8	33,3%
. No contestan	<u>6</u>	<u>28,5%</u>	<u>7</u>	<u>29,1%</u>
	21	100,0	24	100,0

CUADRO No 4C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
. Preservar y proteger la agricultura	9	24,2%	2	25,8%
. La agricultura está comprimida por la competencia internacional. La secuencia depende del mercado y el molde tradicional es desde los consumidores a la ind. básica.	-	--	-	--
. La agricultura comprimida por				

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
el drenaje de la mano de obra y el fin de las empresas agrícolas individuales.				
Prioridad pronunciada de la ind. básica.	6	16,2%	1	12,5%
. Se desarrollan industrias que provean a los países de centro	-	--	-	--
. Base industrial amplia. Rubros de prestigio.	9	24,2%	5	62,5%
. No contestan	<u>13</u>	<u>35,4</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	37	100,0	8	100,0

Este conjunto de cuadros señala que algunas opiniones sostenidas en lo que va de este trabajo parecieran estar equivocados. Sin embargo, analizándolas en detalle, podemos ver que en las categorías segunda y tercer la diferencia es muy sutil y probablemente, la diferencia semántica no haya sido claramente percibida por nuestros entrevistados. Confirmaría en principio esta idea, el hecho de que el porcentaje de los que no contestan es extremadamente alto -el 30,4%-.

De todas maneras, los porcentajes obtenidos según el cuadro No 4, indican que, utilizando la tipología enunciada, nuestra élite industrializante

tiende a identificarse con la que corresponde a los líderes nacionalistas. Y este hecho es claramente observable y explicable, cuando en el cuadro No 4C, vemos que las respuestas del conjunto de los propietarios alcanza al 62,5% de los mismos, en este concepto mientras que el 35,4 de los funcionarios prefieren no contestar.

3.2.6.4 Corresponde ahora que investiguemos las respuestas obtenidas en lo que se refiere a la actitud de los entrevistados frente a la incorporación de los trabajadores a la empresa.

En el cuadro siguiente hallaremos tabulados las respuestas.

CUADRO N° 5EL ACCESO A LA GERENCIA

. Basado en la familia, estando los profesiona- les subordinados a la autoridad de aquella	4	8, 2%
. Sobre la base de iniciativa y la eficiencia -de- sarrollo temprano de la dirección profesional-	36	73, 5%
. Sobre la base de las afiliaciones políticas	-	--
. Cargos máximos reservados a los ciudadanos de la metrópolis	3	6, 1%
. Variado con énfasis en calificaciones políticas y profesionales	2	4, 0%
. No contestan	4	8, 2%
	<u>49*</u>	<u>100, 0</u>

* Incluyen respuestas dobles.

CUADRO N° 5A

	<u>EMPRESA</u> <u>ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA</u> <u>EXTRANJERA</u>	
. Basado en la familia, estando los profesionales subordinados a la autoridad de aquella	2	9,5%	-	--
. Sobre la base de iniciativa y la eficiencia -desarrollo temprano de la dirección profesional	17	81,0%	20	83,4%
. Sobre la base de afiliaciones políticas				
. Cargos máximos reservados a los ciudadanos de la metrópoli	-	--	2	8,3%
. Variado, con énfases en calificaciones políticas y profesionales.	-	--	--	--
. No contestan	2	9,5%	2	8,3%
	21	100,0	24	100,0

CUADRO N° 5 BFUNCIONARIO PROPIETARIO

· Basado en la familia, estando los profesionales subordinados a la autoridad de aquella	2	5,4%	-	-
· Sobre la base de iniciativa y eficiencia -desarrollo temprano de la dirección profesional.	29	78,4	7	87,5%
· Sobre afiliación política	-	--	-	--
· Cargos máximos reservados a los ciudadanos de las metrópolis	1	2,7	1	12,5%
· Variado, con énfases de calificaciones políticas y profesionales	1	2,7	-	--
· No contestan	4	10,8	-	--
	37	100,0	8	100,0

Los resultados obtenidos nos inclina a señalar que por identificación, nuestras élites industrializantes, actúan de acuerdo al esquema de élites de clase media. El 73,5% de los entrevistados aceptan que el acceso a la geren-

cia está basado en la iniciativa y la eficiencia. Lo cual, en cierta medida, confirma algunos hallazgos de la obra de E. Zalduendo, cuando señala los tipos de empresarios según su autclasificación (1).

Innovador	7
Realizador	11
Organizador	7
Financista	5
Coordinador	4
Imitador	-
Tradicionalista	-

Y porqué es importante detectar la forma en que la incorporación de los gerentes tiene lugar? Porqué, como los mismos Kerr y Dunlop afirman (2): "los gerentes de empresas, tanto en el campo público como privado, y sus adjuntos técnicos y profesionales, forman parte de toda élite industrializante. Son fundamentales para el éxito de cualquier esfuerzo de industrialización" En el cuadro N^o 5A, como hecho notable, podemos ver que únicamente entre los entrevistados que pertenecen a empresas extranjeras se puede observar que hay quienes responden que el acceso a la gerencia está basado en la pertenencia a los ciudadanos del mismo origen del capital de la empresa.

Y en el cuadro N^o 5B, es observable que solamente entre los funcionarios se puede encontrar quienes responden que el acceso a la gerencia está ba

sado en la familia, estando los profesionales subordinados a la autoridad de aquella.

Por último, creemos que es importante que indiquemos, con las mismas palabras de Kerr y Dunlop, algunas de las características en el comportamiento de la élite industrializante de clase media (3): "... ésta tiende a favorecer el acceso a las filas directivas sobre la base de la iniciativa y la eficiencia individual.

Esto facilita el desarrollo más temprano y rápido de una clase de gerentes profesionales. La autoridad de la gerencia se racionaliza por las posiciones funcionales que ocupan las personas, y no por las relaciones familiares o la vocación".

En cuanto al reclutamiento de la mano de obra, las opiniones tabuladas se pueden observar en el cuadro N^o 6.

CUADRO N° 6FORMAS DE RECLUTAMIENTO DE LA MANO DE OBRA

. Reclutamiento familiar. Se insiste en contratar obreros dóciles	-	-
. Se confía en el mercado laboral. Más interesadas en la productividad de los trabajadores que en su lealtad	14	31,1%
. Flujo directo de trabajadores a empleos de prioridad	9	20,0%
. Uso de todos los métodos de reclutamiento para acelerar el desarrollo industrial	16	35,6%
. No contestan	6	13,3%
	<u>45</u>	<u>100,0</u>

CUADRO N° 6A

	<u>EMPRESA ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA EXTRANJERA</u>	
. Reclutamiento familiar. Se insiste en contratar obreros dóciles	-	-	-	-
. Se confía en el mercado laboral. Más interesado en la productividad que en la lealtad de los trabajadores.	5	23,8%	10	41,7%
. Flujo directo de trabajadores a empleos de prioridad	5	23,8%	3	12,5%
. Uso de todos los métodos de reclutamiento para acelerar el desarrollo industrial	7	33,3%	9	37,5%
. No contesta	4	19,1%	2	8,3%
	<u>21</u>	<u>100,0</u>	<u>24</u>	<u>100,0</u>

CUADRO N° 6B

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
. Reclutamiento familiar. Se insiste en contratar obreros dóciles	-	-	-	-
. Se confía en el mercado laboral. Más interesado en la productividad de los trabajadores que en su lealtad.	14	37,8%	1	12,5%
. Flujo directo de trabajadores a empleos de prioridad	5	13,5%	3	37,5%
. Uso de todos los métodos de reclutamiento para acelerar el desarrollo industrial	12	32,4%	4	50,0%
. No contestan	<u>6</u>	<u>16,3%</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	37	100,0	8	100,0

De acuerdo a estos resultados podemos notar que la categorización de la élite industrializante, es una mezcla entre élite de clase media y una élite de líderes nacionalistas, ya que aproximadamente los guarismos representativos son similares: el 31,1% y el 35,6%, respectivamente. La diferencia operativa entre ambas es que, mientras la élite de clase media "tiende a conceder énfasis al desarrollo de destreza dentro de la planta y apoya la idea de la responsabilidad pública respecto a la educación general de las masas y se apoya en incentivos de diversas clases para acelerar el ritmo de trabajo y aumentar la productividad" (4), los líde-

res nacionalistas "en su arremetida para presionar por una industrialización rápida, pueden aplicar cualquiera o todos los métodos de reclutamiento laboral. Recurren a las invocaciones nacionalistas, a los incentivos diferenciales. También se interesan por una fuerza de trabajo altamente productiva, concediendo énfasis al desarrollo de destrezas dentro de la empresa y presionando por la expansión rápida de la educación general y vocacional" (5).

Por último queremos señalar, a este respecto, que es en la categoría de los propietarios, donde encontramos el mayor porcentaje -50,0%- que se identifica, por su respuesta, con las élites de líderes nacionalistas.

Las respuestas que hemos obtenido en nuestra encuesta, a cómo se estima -por parte de la élite empresaria industrial- que se produce la integración de los trabajadores a la empresa se puede observar en el cuadro N^o 7.

CUADRO Nº 7

FORMAS DE LA INTEGRACION DE LOS TRABAJADORES

A LA EMPRESA

· Mantiene durante el mayor tiempo posible los contratistas laborales y el reclutamiento familiar. Reclutamiento familiar más bien que individual	4	8,9%
· Todos los medios posibles para <u>ob</u> tener un alto grado de trabajadores integrados.	25	55,6%
· Ocasionalmente aplica mecanismos paternalistas para atar a los trabajadores a la empresa	6	13,3%
· No contesta	<u>10</u>	<u>22,2%</u>
	45	100,0

El 55,6% de los entrevistados respondió que se aplicaban todos los mecanismos y técnicas posibles para lograr el más alto grado de trabajadores integrados. Esto ubica a nuestra élite industrializante -nuevamente- en una élite de clase media.

Tal como Kerr y Dunlop la definen o caracterizan a este respecto (6):

"Los gerentes de empresas tratan la relación de empleo como una transacción mercantil con trabajadores independientes (...) en gran medida la trama normativa se establece conjuntamente por la dirección y los trabajadores en negociaciones directas dentro de una estructura de reglas

de procedimiento establecidas por el Gobierno con participación de las organizaciones de trabajadores y la Gerencia.

Las normas del lugar de trabajo son detalladas y la autoridad directiva para administrarlas está sujeta a límites reglamentarios y a revisión.

Las organizaciones de los trabajadores desempeñan un papel activo en la administración de las normas del lugar de trabajo dentro de los límites fijados y de acuerdo con procedimientos establecidos".

A simple título informativo hemos cruzado los resultados del cuadro N^o 7 con la edad, nacionalidad de las empresas a las que pertenecen y la categoría en la cual están en ella, de los entrevistados. Veamos entonces, la tabulación correspondiente.

CUADRO N^o 7A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
• Mantiene durante el mayor tiempo posible los contratistas laborales y el reclutamiento familiar. Reclutamiento familiar, más bien que individual	1	5,9%	3	10,8%
• Todos los medios posibles para obtener un alto grado de trabajadores integrados	9	52,9%	16	57,1%
• Ocasionalmente aplica mecanismos paternalistas para atar a los trabajadores a la empresa	4	23,5%	2	7,1%
• No contesta	3	17,7%	7	25,0%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO N° 7B

	<u>EMPRESA</u>		<u>EMPRESA</u>	
	<u>ARGENTINA</u>		<u>EXTRANJERA</u>	
· Mantiene durante el mayor tiempo posible los contratistas laborales y el reclutamiento familiar. Reclutamiento familiar más que individual	4	19,1%	-	-
· Todos los medios posibles para obtener un alto grado de trabajadores integrados	11	52,3%	14	58,3%
· Ocasionalmente aplica mecanismos paternalistas para atar a los trabajadores a la empresa	2	9,5%	4	16,7%
· No contesta	4	19,1%	6	25,0%
	21	100,0	24	100,0

CUADRO N° 7C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
. Mantiene durante el mayor tiempo posible los contratistas laborales y el reclutamiento familiar más que individual.	3	8,1%	1	12,5%
. Todos los medios posibles para obtener un alto grado de trabajadores integrados	19	51,4%	6	75,0%
. Ocasionalmente aplica mecanismos paternalistas para atar a los trabajadores a la empresa	6	16,2%	-	--
. No contesta	<u>9</u>	<u>24,3%</u>	<u>1</u>	<u>12,5%</u>
	37	100,0	8	100,0

Vemos que, de los datos enunciados no surge ningún nuevo hecho significativo al que realizáramos cuando comentamos el cuadro N° 7. Sólo verificamos, que la élite industrializadora de clase media funciona homogéneamente en este sentido, para cada una de sus categorías.

En nuestro cuestionario, la pregunta N° 28, preguntaba cuál era la actitud que el entrevistado suponía que tenía el empresariado argentino -o los demás empresarios- respecto a cuál era la política que se aplica en vista a un progreso futuro de la mano de obra. Al preguntar ésto, solo

pretendíamos terminar el cuadro que venimos esbozando en el punto

3. 2. 6. 4.

En el cuadro N^o 8 y siguientes se observan los resultados obtenidos:

CUADRO N^o 8
LA ACTITUD DE LA ELITE REFERIDA AL FUTURO DE LA
MANO DE OBRA

La élite no se ocupa	2	4,4%
Se provee instrucción	9	20,0%
Adiestramiento en la propia empresa	7	15,6%
Enfasis en la instrucción en general	9	20,0%
Interés en aumentar la producción	14	31,1%
No contestan	<u>4</u>	<u>8,9%</u>
	45	100,0

CUADRO N° 8A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
La élite no se ocupa	1	5,9%	1	3,6%
Se provee instrucción	6	35,2%	3	10,7%
Adiestramiento en la propia empresa	2	11,8%	5	17,9%
Enfasis en la instrucción en general	2	11,8%	3	10,7%
Interés en aumentar la producción	5	29,4%	11	39,2%
No contestan	<u>1</u>	<u>5,9%</u>	<u>5</u>	<u>17,9%</u>
	17	100,0	28	100,0

CUADRO N° 8B

	<u>EMPRESA</u> <u>ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA</u> <u>EXTRANJERA</u>	
La élite no se ocupa	1	4,8%	1	4,2%
Se provee instrucción	2	9,5%	6	25,0%
Adiestramiento en la propia empresa	5	25,8%	3	12,5%
Énfasis en la instrucción en general	3	14,3%	2	8,3%
Interés en aumentar la pro- ducción	6	28,6%	10	41,7%
No contesta	4	19,0%	2	8,3%
	21	100,0	24	100,0

CUADRO N° 8 C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
La élite no se ocupa	2	5,4%	-	-
Se provee instrucción	8	21,6%	-	-
Adiestramiento en la propia empresa	3	8,1%	4	50,0%
Enfasis en la instrucción en general	5	13,5%	-	-
Interés en aumentar la producción	13	35,2%	4	50,0%
No contesta	<u>6</u>	<u>16,2%</u>	<u>-</u>	<u>--</u>
	37	100,0	8	100,0

Es apreciable que la mayoría de los entrevistados se inclinan por decir que la élite empresaria tiene sumo interés en aumentar la producción -31,1%- y en proveer instrucción -40,0% en sus dos formas: más intensa y menos intensa-. Y es de notar también, que es en los entrevistados que pertenecen a empresas extranjeras donde eso es más notable, ya que así lo hicieron notar el 41,7% contra el 28,6%, de los entrevistados que pertenecen a empresas argentinas. Y en cuanto a la categoría de funcionarios y propietarios ésta no nos ofrece nada en particular al análisis; sólo la ratificación de lo ya expresado.

3. 2. 6. 5. La última parte del análisis de los resultados obtenidos por nuestra encuesta, en cuanto a la tipología de Kerr y Dunlop aplicable a las élites industrializantes de nuestro país, trata sobre la actitud de éstas frente a la protesta laboral y a su organización.

En el cuadro N^o 9 podremos analizar las respuestas obtenidas a la pregunta cuál cree Ud. que son las formas que adopta, en nuestro país, el principio de organización de la clase obrera?.

CUADRO N^o 9

LAS FORMAS DE ORGANIZACION DE LA CLASE OBRERA

Conciencia de clase	11	24, 4%
Control de las condiciones de trabajo	19	42, 2%
Autocriticismo	--	--
Anticolonialismo	1	2, 2%
Nacionalismo	2	4, 4%
No contestan	<u>12</u>	<u>26, 8%</u>
	45	100, 0

Como podemos observar, el índice de los que no contestan es sumamente elevado -el 26, 8% lo que evidentemente desmejora aún más, la inferencia estadística que podemos hacer con el resto de las respuestas obtenidas.

Sin embargo, el control de las condiciones de trabajo pareciera ser el motivo fundamental -para los empresarios industriales entrevistados- de la organización de la clase obrera. Y tal parecería ser también la actitud de los empresarios entrevistados por E. Zalduendo (1):

OPINIONES SOBRE LOS SINDICATOS

. Perjudican a los obreros, más que lo que los ayuda.	1	3,7%
. Los perjudica -a los obreros- un poco	7	25,9%
. No ayudan ni perjudican	-	-
. Lo ayudan un poco	4	14,9
. Los sindicatos son, en gran parte, lo que son los mismos trabajadores	14	51,8%
. No contestan	<u>1</u>	<u>3,7%</u>
	27	100,0

Al hacer notar que, el 51,8% sostienen que los sindicatos son, en gran parte, lo que son los mismos trabajadores.

Siguiendo la tipología que usamos, las respuestas obtenidas identifican a nuestra élite industrializante como élite de clase media.

Veamos ahora, entonces, cuales son las características que sobre ésta, enuncia la obra de Kerr y Dunlop (2): "La élite de clase media se adapta más rápidamente al principio de las organizaciones laborales que la élite

dinástica y apoya el principio del positivo valor público de aquellas. A los niveles de la fábrica y de la industria, las organizaciones reglamanen tan las relaciones con la gerencia.

En la sociedad con élites dirigentes de clase media, típicamente se supone que existe una organización laboral para cada tipo de trabajador por oficio o industria" (...). "En el caso de sociedades industrializantes bajo la dirección de la clase media, las organizaciones laborales tienden a establecer diversos tipos de sindicatos: profesionales, industriales y generales". "El país dirigido por la élite de clase media instituye organizaciones laborales que tienden a financiarse relativamente bien por cuotas que pagan regularmente los miembros. Las organizaciones se esfuerzan por establecer fuertes posiciones financieras, en parte para proporcionar servicios más eficientes a los miembros y en parte para proporcionar seguridad en caso de lucha con la gerencia".

Por último, en la misma obra, se explica de dónde provienen los líderes gremiales, como así también cuál es la ideología de estas organizaciones (3): "Los líderes de las organizaciones laborales en un país dirigido por la clase media tienden a provenir casi en forma exclusiva de las filas de los trabajadores" y "la élite de clase media conduce una sociedad en la que las organizaciones laborales son fundamentalmente instituciones de negociación; son tíbiamente reformistas en su ideología y actitudes hacia la comunidad básica".

Como podemos ver, la descripción anterior, en muchos de sus pasajes es aplicable a nuestro tipo de organización laboral, lo que viene a confirmar que las respuestas obtenidas se corresponden con la realidad. A título analítico, veamos qué es lo que obtenemos al cruzar los datos del cuadro N^o 10 con la edad, nacionalidad de la empresa y la categoría que tienen los empresarios.

CUADRO N^o 10A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
Conciencia de clase	2	11,8%	9	32,1%
Control de las condiciones de trabajo	9	52,9%	10	35,7%
Autocriticismo	-	-	-	-
Anticolonialismo	1	5,9%	-	-
Nacionalismo	1	5,9%	1	3,6%
No contestan	4	23,5%	8	28,6%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO N° 10B

	<u>EMPRESA</u>		<u>EMPRESA</u>	
	<u>ARGENTINA</u>		<u>EXTRANJERA</u>	
Conciencia de clase	5	23,9%	6	25,0%
Control de las condiciones de trabajo	9	42,9%	10	41,6%
Autocriticismo	-	-	-	-
Anticolonialismo	-	-	1	4,2%
Nacionalismo	1	4,7%	1	4,2%
No contestan	<u>6</u>	<u>28,5%</u>	<u>6</u>	<u>25,0%</u>
	21	100,0	24	200,0

CUADRO N° 10C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Conciencia de clase	9	24,3%	2	25,0%
Control de las condiciones de trabajo	17	46,0%	2	25,0%
Autocriticismo	-	-	-	-
Anticolonialismo	1	2,7%	-	-
Nacionalismo	1	2,7%	1	12,5%
No contestan	<u>9</u>	<u>24,3%</u>	<u>3</u>	<u>27,5%</u>
	37	100,0	8	100,0

En el cruzamiento por edad, también se observa que la mayoría se inclina hacia el control de las condiciones de trabajo como razón para el proceso de organización laboral. Tanto para los menores de 45 años -el 52,9%- como para los mayores de 45 años -el 35,7%-. Otro tanto sucede con la pertenencia a empresas nacionales o empresas extranjeras por parte de los entrevistados -el 42,9% para las primeras y el 41,6% para las segundas-. Por último, en el cruzamiento por la categoría ocupacional, los funcionarios responden, en el 46,0%, mientras que los propietarios lo hacen en un 25,5%, eligiendo el control de las condiciones de trabajo.

Corresponde ahora, por último y como afirmación de lo que hemos ve-

nido sosteniendo a lo largo del análisis de la tipología de Kerr y Dunlop aplicable en nuestro país, que veamos las respuestas obtenidas de los empresarios industriales que hemos entrevistado, sobre cual es la forma que adopta la protesta laboral.

CUADRO N° 11

FORMAS DE LA PROTESTA LABORAL

Demostraciones y huelgas políticas	15	33,3%
Huelgas económicas organizadas	11	24,4%
Difusa y reprimida, salvo por estallidos ocasionales	6	13,3%
Demostraciones violentas	2	4,5%
Demostraciones pacíficas	3	6,7%
Todas las formas	2	4,5%
No contestan	<u>6</u>	<u>13,3%</u>
	45	100,0

Podemos ver, que el mayor porcentaje, 33,3% identifica a nuestra élite empresaria, como una élite dinástica, al decir de Kerr y Dunlop, (4) a su vez, lo definen diciendo: "En la sociedad de conducción dinástica, las manifestaciones son de duración relativamente corta y las huelgas políticas constituyen la forma franca de protesta colectiva". "En otros ca

sos, las demostraciones han sido más violentas y han constituido una seria amenaza para esta élite". (5) Pero, queremos hacer notar, que la identificación de las huelgas económicas organizadas como forma de la protesta laboral, con un 24,4% de respuestas, identifica también, a una gran parte de nuestros entrevistados con las élites industrializantes de clase media; de la cual Kerr y Dunlop, afirman que "La huelga es esencialmente pacífica y disciplinada, pudiendo ser ésta de considerable duración". (6)

En la tabulación de los datos siguientes podemos observar el cruzamiento de los resultados del cuadro N^o 11, con la edad, la nacionalidad de las empresas y la categoría que los empresarios entrevistados tienen en las mismas.

CUADRO N° 11 A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MENOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
Demostraciones y huelgas políticas	2	11,7%	13	46,4%
Huelgas económicas organizadas	4	23,5%	5	17,9%
Difusa y reprimida, salvo por estallidos ocasionales	5	29,4%	1	3,6%
Demostraciones violentas	1	5,9%	1	3,6%
Demostraciones pacíficas	2	11,8%	4	14,2%
Todas las formas	1	5,9%	1	3,6%
No contesta	2	11,8%	3	10,7%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO N° 11B

	<u>EMPRESA</u>		<u>EMPRESA</u>	
	<u>ARGENTINA</u>		<u>EXTRANJERA</u>	
Demostraciones y huelgas políticas	7	33,3%	8	33,3%
Huelgas económicas organizadas	6	28,6%	3	12,5%
Difusa y reprimida, salvo por estallidos ocasionales	1	4,8%	5	20,8%
Demostraciones violentas	1	4,8%	1	4,2%
Demostraciones pacíficas	2	9,5%	4	16,7%
Todas las formas	2	9,5%	-	-
No contesta	<u>2</u>	<u>9,5%</u>	<u>3</u>	<u>12,5%</u>
	21	100,0	24	100,0

CUADRO N° 11C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Demostraciones y huelgas políticas	12	32,5%	3	37,5%
Huelgas económicas organizadas	9	24,3%	-	-
Difusa y reprimida, salvo por <u>es</u> tallidos ocasionales	6	16,2%	-	-
Demostraciones violentas	1	2,7%	1	12,5%
Demostraciones pacíficas	4	10,8%	2	25,0%
Todas las formas	--	-	2	25,0%
No contesta	5	13,5%	-	-
	37	100,0	8	

De este análisis abierto de las respuestas, podemos observar que,

- a) Son los mayores de 45 años -el 46,4%- los que se inclinan por el concepto de que la forma de la protesta laboral adopta la forma de demostraciones y huelgas políticas, que identifica a la élite dirigente como dinástica; mientras que entre los menores de 45 años, se puede observar que el porcentaje más alto -el 29,4%- se halla entre quienes la identifican de "difusa y reprimida", salvo por estallidos ocasionales" identificación que los asocia con las élites industrializantes de intelectuales revolucionarios;

- b) Tanto en los entrevistados que pertenecen a empresas nacionales como extranjeras, se puede observar uniformidad de criterio en cuanto a la forma que adopta la protesta, habiendo elegido, el mayor porcentaje, la que se identifica con las élites dinásticas -el 32,5% y el 37,5% respectivamente- lo único notable del cuadro N^o 11 B, es el de hacer notar que, es entre los entrevistados que pertenecen a empresas argentinas, donde se encuentra un porcentaje apreciable de respuestas, que identifica con las élites de clase media: el 28,6%, contra el 12,5% de respuestas pertenecientes a empresas extranjeras;
- c) Es en la categoría de los propietarios donde se encuentra el mayor porcentaje de respuestas que identifica a los entrevistados como pertenecientes a élites industrializantes dinásticas: el 37,5%, contra el 32,5% obtenido entre los funcionarios entrevistados. Y es de hacer notar que ha sido en este conjunto -el de los funcionarios- donde hemos encontrado un porcentaje sumamente elevado de entrevistados que no han respondido -5 sujetos, que representan el 13,5%.

3. 2. 7. OPINIONES SOBRE EL PODER, LA IDEOLOGIA DE LOS TRABAJADORES Y LOS EMPRESARIOS ARGENTINOS.

El concepto poder ha sido sumamente discutido por los teóricos de la sociología política; y mucha es en consecuencia, la bibliografía que podemos consultar sobre el tema. (1)

Podemos distinguir, a este respecto las siguientes tipologías sobre el poder:

- a) El enfoque funcionalista; Davis (2) lo define así: "la desigualdad social constituye un recurso desarrollado de manera inconsciente, por el cual las sociedades aseguran que las posiciones más importantes las ocupen las personas más calificadas";
- b) Los teóricos del conflicto enfocan el problema de la desigualdad social desde el punto de vista de "los distintos individuos y sus grupos existentes en el seno de la sociedad, sus necesidades y deseos, más bien que las necesidades de las sociedades como totalidad, proporcionan los postulados básicos". (3);
- c) Para C. Wright Mills, "el poder no es una facilidad para el desempeño de una función en la sociedad y en favor de ella como sistema, sino que se interpreta exclusivamente como una facilidad para obtener lo que un grupo, los que tienen el poder, quiere, impidiéndole a otro

grupo, los que no tienen poder, obtener lo que quieren". (4)

- d) Por último, como indica R. A. Schermerhorn (5): "Donde el poder está igualmente distribuído, no existe. La búsqueda de poder y distinción en la vida social es interminable y es una perpetua fuente de conflicto social. Por lo tanto, toda sociedad tiene grupos de poder dominantes y subordinados; éstos últimos, en posición desventajosa, pueden cambiar el equilibrio de poder solamente mediante la lucha y la apropiación del poder de los demás, ya sea por medios directos o indirectos. Puede denominarse poder compensatorio el ejercicio del poder por tales grupos subordinados, particularmente, cuando pueden mostrar beneficios positivos".

Ahora, que tenemos claro las implicancias metodológicas, del concepto poder, y en función de lo ya expresado en el capítulo 1.1.2, cuando hacemos referencia a la inclusión del conjunto empresario industrial, dentro del concepto de los grupos de presión, es que podemos abordar el estudio de los resultados obtenidos en nuestra investigación de campo sobre cual es la opinión y actitud de los entrevistados referidos a:

- el poder;
- el cambio social;
- la ideología de la clase obrera;
- el origen del empresario argentino.

- 2.7.1. El cuadro N^o 1 nos señala la tabulación obtenida al interrogar a los entrevistados sobre si ejercían poder o no.

CUADRO N^o 1
EJERCE PODER ?

SI	24	53,3%
NO	20	44,4%
No contesta	<u>1</u>	<u>2,3%</u>
	45	100,0

El 53,3% de los entrevistados es consciente de que por su función ejercen poder.

Veamos ahora, que es lo que sucede, en el análisis por edad, nacionalidad de las empresas y cargos que los entrevistados desempeñan en las mismas.

CUADRO N^o 1A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
Ejerce poder	11	64,7%	13	46,4%
No ejerce poder	6	35,3%	14	50,0%
No contesta	<u>--</u>	<u>-</u>	<u>1</u>	<u>3,6%</u>
	17	100,0	28	100,0

CUADRO N° 1 B

	<u>EMPRESAS</u>		<u>EMPRESAS</u>	
			<u>ARGENTINAS</u>	<u>EXTRANJERAS</u>
Ejerce poder	9	42,8%	15	62,5%
No ejerce poder	11	52,3%	9	37,5%
No contesta	<u>1</u>	<u>4,9%</u>	<u>--</u>	<u>--</u>
	21	100,0%	24	100,0%

CUADRO N° 1 C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Ejerce poder	21	56,7%	3	25,0%
No ejerce poder	15	40,5%	5	75,0%
No contesta	<u>1</u>	<u>2,8%</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	37	100,0	8	100,0

Es entre los entrevistados menores de 45 años donde el porcentaje es mayor en la respuesta "ejerce poder": el 64,6% contra sólo el 46,4% de los mayores de 45 años. En cambio; llegan a la conclusión de que no ejercen poder, el 50,0% de los mayores de 45 años, y sólo el 35,3% de los menores de 45 años.

En segundo lugar, observamos que el porcentaje de las respuestas, de los empresarios que pertenecen a empresas extranjeras, para la categ

ría "ejerce poder" es sumamente alta, respecto a los funcionarios de empresas argentinas: el 62,5% contra el 42,8%, respectivamente. La situación para la categoría "no ejerce poder", es 52,3% para los de empresas argentinas y el 37,5% para las extranjeras.

En tercer lugar, del análisis del cuadro N^o 1C, surge que los funcionarios afirman -según ellos- en un 56,7%, que ejercen poder, mientras que sólo lo hacen un 25,0% de los propietarios. Y mientras un 40,5% de funcionarios dicen que no ejercen poder, lo hace un 75,0% de los proprietarios.

De estas conclusiones no debemos inferir en forma directa lo que de ellas surgen, sino también preguntamos, hasta qué punto ejercen los empresarios poder y hasta qué punto les gustaría a ellos ejercer poder. De todas maneras, nosotros sólo hemos trabajado con las respuestas obtenidas, y dejamos este interrogante sobre la actuación del empresario, para trabajos futuros.

2. 7. 2. Hablar del cambio social, es cosa común en nuestros días. Pero la realidad de lo que este concepto implica, trasciende los límites de este trabajo, pero, inclumos una breve descripción de lo que entendemos por cambio social.

El desarrollo de un sistema social, presupone la existencia de un sistema de estratificación social, que involucra a su vez una doble relación. Por un lado, la organización familiar, que al decir de G. Germani "...

también puede experimentar grandes cambios"(1) y por el otro lado, a las condiciones políticas que se refieran al grado de participación de los estratos populares en la dirección del estado. Y cambio social, involucra justamente, el desarrollo de estas relaciones sociales.

Y es para algunos teóricos de las ciencias sociales, que es la clase media en ascenso el "mejor indicador del derrumbe del orden tradicional en América Latina" (2)

El que mejor describe, probablemente esta situación, sea Kalman H. Silvert: "Una de las formas corrientes del razonamiento se despliega de la siguiente manera: en los países en desarrollo surgen nuevos grupos ocupacionales para el manejo de las nuevas maquinarias; un cambio en la estructura ocupacional, que conduce a una mayor productividad debe ser respaldada por sistemas educacionales más amplios y una mayor penetración del aparato de comunicación. De tal manera se desarrollan nuevas normas de prestigio y de poder político, que, juntamente con los desplazamientos económicos, producen una modificación en la estructura de clase. Este nuevo sistema de clases sociales, que contiene "grupos medios", exige valores de cohesión social distintos, digamos de las normas feudales, de modo que la continuidad y la productividad puedan ser incluídas en la sociedad más compleja e interrelacionada". (3)

Nuestro objetivo, al plantear este interrogante en nuestro trabajo, era, el poder detectar, de qué manera es percibido por el empresario industrial, la existencia del cambio social, el tipo de cambio, y las razones del mismo.

En los cuadros siguientes, podemos observar los resultados obtenidos:

CUADRO No 2PERCIBE LA EXISTENCIA DE PROCESOSDE CAMBIO

SI	39	86,7 %
NO	1	2,2 %
No concretan	4	8,9 %
No contesta	1	2,2 %
	<u>45</u>	<u>100,0</u>

CUADRO No 2A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
SI	15	88,2%	24	85,7%
NO	1	5,9%	-	--
No concretan	1	5,9%	-	--
No contestan	--	--	4	14,3%
	<u>17</u>	<u>100,0</u>	<u>28</u>	<u>100,0</u>

CUADRO No 3TIPO DE ORIENTACION DEL CAMBIO

Económico	16	26,6 %
Político	10	16,6 %
Socio-político	10	16,6 %
Por la juventud	6	10,0 %
Gremial-sindical	5	8,3 %
Tecnológico	4	6,6 %
Por las empresas	4	6,6 %
Religioso	3	5,0 %
Cultural	2	3,3 %
	<u>60*</u>	<u>100,0</u>

*Incluye más de una respuesta.

CUADRO No 4RAZONES INVOCADAS PARA EL CAMBIO

Mejor distribución de la riqueza	9	20,0%
Estructura social más ética	7	15,5%
Socialización	7	15,5%
Igualdad de posibilidades	4	8,9%
Tendencia general de mejoramiento	4	8,9%
Desarrollo económico empresarial	2	4,5%
Nacionalización de las actividades	1	2,2%
Democracia de tendencia social	1	2,2%
No contesta	10	22,3%
	<u>45</u>	<u>100,0</u>

La gran mayoría de los entrevistados -el 86,7%- percibe procesos de cambios en el país; coinciden, en este sentido, tanto los mayores de 45 años -el 85,7%- como los menores de 45 años -el 88,2%- En cuanto al tipo de cambio que según los entrevistados, puede o tiende a producirse, la mayoría lo ubica en el área económica: el 26,6% y luego, por igual en el terreno político o sociopolítico, el 16,6% en cada caso.

Por último, en cuarto a las razones invocadas por los entrevistados para el cambio, las que mayores respuestas que se obtuvieron fueron: "mejor distribución de la riqueza"; 20,0%, "estructura social más ética" 15,5% y "socialización" 15,5%.

Todo nos señala, un alto grado de percepción del proceso del cambio social y la tendencia del mismo.

3.2.7.3 El problema de la ideología de la clase obrera, es uno de los problemas más importantes a que, no sólo la élite industrial, sino todo el sistema social del país, le debe dar la importancia que tiene, porque, de ella se desprende, la forma de acción de millones de individuos, que sin lugar a dudas, de una manera u otra: política, social y económicamente influyen en el devenir del proceso histórico del país.

En el cuadro No 5 hallaremos tabulados los datos recibidos en nuestra investigación

CUADRO No 5

IDEOLOGIA DE LA CLASE OBRERA

Peronista	17	37,8%
Conciencia clasista	8	17,8%
Izquierda moderada	5	11,2%
Nacionalista	4	8,9%
Radical	2	4,4%
Conservador	3	6,6%
Democrática	2	4,4%
No contesta	4	8,9%
	<u>45</u>	<u>100,0</u>

CUADRO No 5A

	<u>MENOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>		<u>MAYOR DE</u> <u>45 AÑOS</u>	
Peronista	8	47,0%	9	32,2%
Conciencia clasista	2	11,8%	6	21,5%
Izquierda moderada	2	11,8%	2	7,1%
Nacionalista	2	11,8%	3	10,8%
Radical	-	--	2	7,1%
Conservador	1	5,8%	2	7,1%
Democrática	-	--	2	7,1%
No contesta	2	11,8%	2	7,1%
	17	100,0	28	100,0

CUADRO No 5B

	<u>EMPRESA</u> <u>ARGENTINA</u>		<u>EMPRESA</u> <u>EXTRANJERA</u>	
Peronista	10	47,6%	7	29,2%
Conciencia clasista	2	9,5%	6	25,0%
Nacionalista	1	4,8%	3	12,5%
Izquierda moderada	1	4,8%	4	16,6%
Radical	2	9,5%	-	--
Conservadora	2	9,5%	1	4,2%
Democrática	-	--	2	8,3%
No contesta	3	14,3%	1	4,2%
	21	100,0	24	100,0

CUADRO No 5C

	<u>FUNCIONARIO</u>		<u>PROPIETARIO</u>	
Peronista	14	37,8%	3	37,5%
Conciencia clasista	7	18,9%	1	12,5%
Nacionalista	4	10,8%	-	--
Izquierda moderada	4	10,8%	1	12,5%
Radical	1	2,8%	1	12,5%
Conservadora	2	5,4%	1	12,5%
Democrática	2	5,4%	-	--
No contesta	3	8,1%	1	12,5%
	37	100,0	8	100,0

Como conclusión del análisis de estos cuadros, podemos afirmar que, la mayoría de los entrevistados afirman que la ideología de la clase obrera es peronista: 37,8%, y luego, por orden de importancia:

"que tiene conciencia clasista (17,8%), que "es de izquierda moderada" (11,2%)

Lo que es notable, en el cuadro No 5A, es la relación de los juicios entre los mayores y los menores de 45 años. Mientras los primeros, afirman que la ideología de la clase obrera es peronista, en un 32,2%, los segundos lo hacen en un 47,0%, y mientras los menores de 45 años, eligen, en un 11,8%, que la ideología es "una conciencia clasista", los mayores de 45 años lo hacen en un 21,5%

En tercer lugar, el cuadro No 5B, señala que, mientras los entrevistados pertenecientes a empresas argentinas, señalan, en un 47,6%, que la ideología es "peronista", de las empresas extranjeras, sólo lo hacen en un

9,5%, los segundos lo hacen en un 25,0%.

Por último, el análisis del cuadro No 5C, nos indica que las categorías funcionario y propietario, tienden a elegir categorías de análisis similares.

Como conclusión, podemos afirmar que, de los entrevistados:

- 1) La mayoría supone una clase obrera peronizada;
- 2) Que esto es más notable entre los entrevistados menores de 45 años, que entre los mayores de 45, mientras éstos eligen la categoría de "conciencia clasista";
- 3) Que es en los empresarios de empresas argentinas, donde es más notable el pensamiento de que la clase obrera es peronista, mientras que los que pertenecen a empresas extranjeras, optan por decir que la conciencia obrera es clasista.

3.2.7.4 Nosotros hemos ya escrito sobre el desarrollo de la función empresaria industrial en la literatura económica, en el capítulo 2.3. Además tratamos ya, en el capítulo 1.2.3 y 1.4 sobre el empresario.

Pero lo hemos hecho, "desde afuera", como recopiladores de lo ya escrito; corresponde ahora, entonces, que veamos cómo los mismos empresarios industriales perciben su origen.

CUADRO No 6
DE DONDE SURGIO EL EMPRESARIO INDUSTRIAL

De la élite tradicional	4	8,6%
De la inmigración	7	14,8%
De las clases humildes	9	19,1%
De estructuras familiares	3	6,4%
Por inversiones extranjeras	3	6,4%
Desarrollado por el peronismo	3	6,4%
Improvisado	2	4,3%
De las guerras	9	19,1%
De la clase media	4	8,6%
No contestan	<u>3</u>	<u>19,0%</u>
	47*	100,0

* Incluye más de una respuesta.

CUADRO No 6A

	<u>MENOR DE</u>		<u>MAYOR DE</u>	
	<u>45 AÑOS</u>		<u>45 AÑOS</u>	
Por la élite tradicional	2	12,5%	1	3,4%
De la inmigración	4	25,2%	2	6,5%
De las clases humildes	2	12,5%	2	6,5%
De estructuras familiares	1	6,2%	4	13,7%
Por inversiones extranjeras	1	6,2%	1	3,4%
Desarrollado por el peron.	-	--	5	18,3%
Improvisado	2	12,5%	3	10,0%
De las guerras	1	6,2%	8	27,5%
De la clase media	1	6,2%	1	3,4%
No contestan	2	12,5%	2	6,5%
	16	100,0	29	100,0

CUADRO No 6B

	<u>EMPRESA</u>		<u>EMPRESA</u>	
	<u>ARGENTINA</u>		<u>EXTRANJERA</u>	
Por la clase tradicional	2	9,5%	1	4,2%
De la inmigración	3	14,2%	3	12,5%
De las clases humildes	1	4,7%	3	12,5%
De estructuras familiares	4	19,5%	1	4,2%
Por inversiones extranj.	2	9,5%	-	--
Desarrollado por el peron.	1	4,7%	4	16,6%
Improvisado	3	14,2%	2	8,3%
De las guerras	4	19,0%	5	20,9%
De la clase media	-	--	2	8,3%
No contestan	1	4,7%	3	12,5%
	21	100,0	24	100,0

Para la mayoría de los entrevistados, el empresariado argentino surgió, de las clases humildes -19,1%- y como "consecuencia de las dos Guerras Mundiales", que obligaron al país a un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones en forma acelerada, 19,1%. Mientras que el 14,8%

adjudica el surgimiento del empresariado, "de la inmigración" y solo el 8,6% dijo que provenía de la clase tradicional.

Con respecto a estas afirmaciones, podemos decir que probablemente sea cierto de que el empresariado surgió de las clases humildes, sin embargo, para nosotros, de acuerdo a los resultados obtenidos en nuestra encuesta sobre los empresarios industriales de las cien primeras empresas del país, la situación económica de la familia del entrevistado, era acomodada, de buena posición, según dijimos en el capítulo 3.2.1. Y disentimos, por lo menos, con las respuestas obtenidas, a nuestro alcance, con la afirmación de O. Cornblit (1) de que los empresarios industriales surgieron de la dinámica inmigratoria que tuvo el país hasta 1930.

Podemos ver, y en ello incluimos nuestra opinión, que el empresariado industrial argentino, se constituyó como un crisol de diversas fuentes de la que extrae como consecuencia, un polifacetismo que involucra, por un lado la debilidad de la expresividad política -a la que ya hemos hecho referencia- y por el otro lado, a la falta de homogeneidad de origen y objetivos.

En el cuadro No 6A, surge que, la razón más invocada, en cuanto al origen de los empresarios, entre los menores de 45 años, se halla en la categoría "de la inmigración" (25,2%) mientras que para los mayores de 45 años, la razón más invocada es "desarrollada por el peronismo" (18,3%)

Y del análisis del cuadro No 6B, surge que los que pertenecen a empresas argentinas afirman la categoría "estructuras familiares" y "de las guerras" -19,5% y 19,0%, respectivamente, mientras que los que pertenecen a empresas extranjeras eligen las categorías "de las guerras" 20,9% y "desarrollados por el peronismo" - 16,6%-, mientras esta categoría, -en los funcionarios de las empresas argentinas - sólo alcanza al 4,7%.

Durante muchos años aquel hombre no aparta los ojos del centinela. Se olvida de los otros centinelas y llega a parecerle que este primero es el único obstáculo que le impide entrar en la Ley. En los primeros años maldice a gritos su funesta suerte, pero luego, cuando se hace viejo, se limita a gruñir entre dientes. (...) Por fin ve que la luz que perciben sus ojos es más débil y no logra establecer si verdaderamente se ha hecho noche o es que sus ojos se han debilitado. Pero ahora, en medio de las tinieblas, percibe un destello de luz inextinguible a través de la puerta. Ya le queda poco de vida. (...) El guardia se da cuenta de que el hombre ya está al borde de la muerte, de manera que para alcanzar su oído moribundo ruge sobre él: "Nadie sino tú podía entrar aquí pues esta entrada estaba destinada sólo para tí. Ahora me marchó y la cierro"

F. Kafka

El proceso, Obras Completas. pág. 679

3.3.1 LAS CONCLUSIONES DEL TRABAJO

Ha llegado el momento de concluir este trabajo.

Como dice la cita de F. Kafka, cada uno tiene su propia entrada a las puertas de la ley, y no es cuestión de preguntar si se puede pasar, sino de entrar directamente. El tiempo de tomar una decisión es demasiado corto muchas veces, como para saber si la decisión tomada es la correcta o no. Y uno, debe asumir el riesgo. Nosotros hemos asumido este riesgo, y el resultado es el trabajo que presentamos.

Abordaremos el tema de las conclusiones de la siguiente forma:

- 1o) Intentaremos la elaboración de un tipo ideal de empresario (en el sentido de Weber) tomando sólo aquellas características que más aparecen en nuestra encuesta, y que sólo puede ser válido dentro del marco restringido y con las limitaciones señaladas en el capítulo 3.1.;
- 2o) Trataremos de indicar de qué manera, la acción total del grupo empresarial produce resultados que figuran entre los más significativos para nuestra sociedad;
- 3o) Y por último, enumeraremos las conclusiones -que a nuestro entender- son las más significativas de nuestro trabajo.

10) El empresariado industrial argentino está formado por lo menos , entre las cien grandes empresas industriales del país -por argentinos nativos (66,7%), siendo la mayoría de ellos nacidos en la Capital Federal (56,7%). Que el mayor número de ellos, es mayor de 45 años (62,2%)

En cuanto a los antecedentes familiares de este empresario industrial, tipo, podemos afirmar, que la mayoría de los abuelos paternos desempeñaban tareas comerciales (46,7%), al igual que la mayoría de los abuelos maternos (31,1%). Y en cuanto a la ocupación del padre, el 55,6% desempeñó tareas empresariales o profesionales o comerciales. En lo referente a la ocupación del suegro, el 33,4% afirmó que ésta había sido profesional.

Referente a la categoría que cada entrevistado registraba en la empresa, el 17,7% era propietario y el 82,3% era funcionario. Las empresas encuestadas eran, un 46,6% argentinas, y un 53,4 % extranjeras.

Si continuamos con el nivel de estudios del empresario tipo, podemos afirmar -en base a nuestra encuesta-- que el 80,0% siguió una Universidad, pero, que el 71,1% la terminó. En cuanto a la carrera universitaria elegida, ésta fue Ingeniería (el 55,6%). El nivel de estudio de la cónyuge es más bajo que el del empresario: un 66,8% solamente tiene estudios secundarios completos; y el 4,4% tiene es-

tudios universitarios completos.

Investigado sobre la situación económica familiar durante la juventud del empresario, podemos afirmar que ésta era acomodada-pasable (60,0%). En lo referente a la pertenencia a algún Club Social o deportivo, (el 60,0%) afirmó que si pertenecía.

El Club más nombrado, aisladamente, es el Jockey Club (20.8%), lo que nos hace suponer alguna situación de status o de grupos de referencia conflictiva, en el empresario tipo. Podemos afirmar que éste no pertenece -en general- a asociaciones religiosas (84,4%), volviendo ahora a lo que el empresario tipo pensaba dedicarse cuando era joven, lo cual nos señala qué grupo social es cedente de miembros al conjunto empresarial, podemos afirmar, que la actividad profesional lo es en primer lugar (62,3%).

La actitud referida a la actividad más deseada para sus hijos, es que siga la carrera universitaria (el 57,8%). En cuanto a la actitud que el empresario tiene con respecto al ingreso de sus hijos en la empresa, ésta es positiva (55,6%) - tanto para los funcionarios (56,6%) como para los propietarios (50,0%).

Las actividades anteriores desempeñadas por el empresario indican que tuvieron un trabajo anterior (71,1%), la mayoría de las veces en empresas privadas (87,5%), habiendo entrado como empleados (el 46,7%). En cuanto a la edad en que tuvieron su primer empleo,

podemos afirmar, que fue entre los 15 y los 20 años (el 44,4%).

La mayoría de los empresarios tienen en el puesto actual -en el puesto en que se los entrevistó - 5 años (el 55,6%) y de 5 a 10 años, el 17,8%. Y entró a la empresa en 1945-50 (el 24,7%).

En cuanto a cómo percibe el mundo de los negocios, podemos decir que: la mayoría señala a YPF como la empresa más importante del país (57,8%) y de las privadas, al grupo Bunge y Born (17,8%) en cuanto a las razones más invocadas, éstas fueron, para la primera: "el petróleo es una industria básica" y "por la magnitud de los negocios que maneja": para la segunda: "capitales argentinos" y "cien años de antigüedad".

El empresario industrial tipo, mide el éxito de las empresas en función de las ventas y en beneficio (57,8%).

La constitución del capital original de la empresa indican, para el 55,5% recursos nacionales privados y el 26,6% para los recursos extranjeros, lo cual nos señala un proceso de desnacionalización de las empresas, no bien observamos que en lo que se refiere a la posesión del capital accionario mayoritario, en el momento actual, nuestra investigación nos señala que el 42,2% está en manos de un grupo extranjero y que el 35,5% está en manos de alguna combinación familiar argentina.

La empresa tipo también nos interesa en cuanto a su vinculación con

empresas extranjeras. El 33,4% no tiene ninguna relación, mientras que el 64,4% sí lo tiene. El 20,0% a través de ayuda tecnológica, y el 44,4% a través de la combinación de las siguientes formas: asociada, propietaria mayoritaria y sucursal o filial.

Entre las condiciones más comunmente seleccionadas por el empresario para elegir un sucesor, podemos mencionar: experiencia empresaria (31,1%) y experiencia en la empresa (28,9%).

Veremos ahora la opinión más común del empresario industrial referida a las asociaciones empresariales.

La asociación más significativa resultó ser la Unión Industrial (el 46,7%), sobre todo en las empresas extranjeras (58,3%) y menos en las empresas argentinas (33,3%). Y más entre los funcionarios que entre los propietarios (54,1% y 12,5%), respectivamente).

El 30,7% pertenece a la UIA y el 61,4% a las Cámaras específicas.

En cuanto al grado de influencia que los empresarios se asignan en las asociaciones empresariales, el mismo varía entre grande y mediana (el 48,8%).

Es un hecho evidente que el empresario tipo asigna más importancia a las Cámaras específicas (57,8%) que a las Grandes Centrales empresarias (el 13,3%) en lo que se refiere a la vinculación de las mismas con los intereses de su empresa.

Los problemas que generalmente los empresarios plantean a las cá-

maras empresariales específicas son los de la industria propia (33,3%), siendo los contactos frecuentes o periódicos (53,3%), con resultados positivos las más de las veces (55,6%).

En cuanto a la interrelación social del empresario tipo, podemos decir que, en cuanto a actividades sociales distintas, éste no las tuvo (52,9%)

Y en cuanto a qué grupo social, es el conjunto empresarial cedente de miembros, podemos afirmar que lo es al campo profesional, en primer lugar 36,7% y a las actividades agropecuarias, en segundo lugar 15,5%.

Nos queda por señalar, en este aspecto, con qué otros grupos se interrelaciona el empresario: con otros empresarios, miembros de entidades empresarias y directivos de las mismas: el 43,7%, y luego con miembros del gobierno: el 12,4%.

Hemos querido saber también si el empresario tipo tiene contactos con los Poderes Públicos. El resultado de nuestra encuesta nos indica que si han habido contactos (84,4%), que dichos contactos eran frecuentes (44,4%) y que la mayoría de los contactos se realizaron con la Secretaría de Industria y Comercio (59,3%); en general para problemas de la empresa (71,4%) y que dichos contactos fueron en general, provechosos (52,5%).

Con respecto a los contactos con los competidores, también los hay,

y en gran escala (91,1%), más en la empresa extranjera (95,8%) que en la empresa argentina (85,7%), y más entre los funcionarios (91,9%) que entre los propietarios (87,5%); que el resultado de los contactos directos puede ser clasificado como positivo o bueno (73,4%), más entre las empresas argentinas (61,9%); que en la mayoría de las veces, los contactos se establecen para problemas generales (37,8%).

En lo que se refiere a la pertenencia a partidos políticos podemos afirmar que el empresario no pertenece a ellos, ni perteneció (84,4%), y que los que pertenecen, lo hacen a partidos de centro (57,2%). Tampoco ejerce o ejerció cargos públicos o semi-públicos (77,8%).

Corresponde ahora, que veamos la opinión del empresario tipo con respecto a los gobiernos de 1945 a la fecha:

- a) 1945-1955: el 8,6% no le asigna ningún acierto, mientras que el 27,1% le asigna aciertos en el área económica, 22,0%, en el área social, y el 13,5% en el área política. Y en cuanto a los desaciertos, el 49,2% hace hincapié en que los mismos fueron económicos; el 21,7%, sociales y el 10,3 políticos;
- b) 1958-1962: el 2,1% no le asigna ningún acierto, mientras que el 49,0% le asigna aciertos en el área económica; 5,4%

en el área social y el 29,0% en el área política. En cuanto a los desaciertos éstos se hallan en un 26,6% en el campo económico, un 11,1% en el campo social y un 31,1% en el área política;

c) 1962-1966: un 26,8% no le asigna ningún acierto, mientras que un 29,2% le asigna aciertos en el área económica y un 26,8% se lo asignan en el área política. En cuanto a los desaciertos, la mayoría de los mismos se los asignan en el área política (38,3%); luego en el campo económico (35,0%) y por último en lo social (3,3%)

d) 1966-1970: con respecto a este gobierno, la mayoría coincide en que los aciertos se los puede ubicar en el área económica (73,0%) mientras el 10,2% sostiene que los mismos se producen en el área política y el 9,2% en lo social. En cuanto a los desaciertos, el 56,6% sostiene que los mismos se hallan en el terreno de lo político; el 16,4% en lo económico, y el 10,5% en lo social.

Hemos tratado, más adelante, en nuestra investigación, de elaborar, dentro de la tipología que Kerr y Dunlop, utilizan su obra "El industrialismo y el hombre industrial", a qué tipo de élite industrializante corresponden los empresarios industriales argentinos. Para ello,

trabajamos con algunas de las tipificaciones por ellos elaborada.

El resultado es el siguiente:

	<u>ELITE</u> <u>DINASTICA</u>	<u>ELITE DE</u> <u>CLASE MEDIA</u>	<u>LIDERES</u> <u>NACIONALISTAS</u>
- Autoridad básica elaborada de nóminas		37,5%	25,0%
- La actitud frente al conflicto		53,2%	19,1%
- La actitud frente al ritmo de la indus.		47,8%	26,1%
- Prioridades actuales para el desarrollo	24,0%		30,4%
- El acceso a la gerencia	8,2%	73,5%	
- Formas de reclutamiento de la mano de obra		31,1%	35,6%
- Formas de integración del trabajador a la empresa	13,3%	55,6%	
- La actitud de la élite referida al futuro de la mano de obra		40,0%	31,1%

	<u>ELITE DINASTICA</u>	<u>ELITE DE CLASE MEDIA</u>	<u>LIDERES NACIONALISTAS</u>
- Formas de organización de la clase obrera	24,4%	41,2%	
- Formas de la protesta laboral.	33,3%	24,4%	

Como vemos, la élite industrializante de nuestro país, y en consecuencia al empresario industrial tipo, corresponde, usando la nomenclatura de Kerr y Dunlop, a la clase media, con una tendencia notable a semejar las opiniones de los líderes nacionalistas, a pesar de uno que otro rasgo de élite dinástica que pueda aparecer.

Por último, corresponde ahora que establezcamos cuál es la opinión sobre el poder, la ideología de la clase trabajadora y sobre los empresarios argentinos que debe tener nuestro empresario tipo.

Este ejerce poder, y es conciente del mismo (53,3%); percibe la existencia de procesos de cambios en el país (86,7%) y ubica a éstos, en primer lugar, en el área de lo económico (26,6%) y luego, en el mismo orden, en el área de lo político y de lo social (16,6%). En cuanto a las razones más invocadas para el cambio, éstas son:

"mejor distribución de la riqueza" (20,0%); "estructura social más ética" (15,5%) y "socialización" (15,5%).

En cuanto a la ideología de la clase obrera, nuestro empresario sostiene

que la misma sigue siendo peronista (37,8%).

Terminando nuestro ideal de empresario, digamos que en cuanto a "de dónde surgió el empresario argentino?", su opinión es, por igual que proviene de las clases humildes (19,1%) y originados por la guerra (19,1%).

2o) El decir que la acción del grupo empresarial produce resultados que figuran entre los más significativos para nuestra sociedad, es una redundancia. Porque hablar del monto de la producción industrial, de los saldos positivos o negativos de las transacciones del comercio exterior, de los cambios en la estructura ocupacional y de la estratificación social según capas de ingreso monetario y de la concentración urbana generada como consecuencia del proceso industrial, es hablar no sólo del aspecto económico de la sociedad, sino de la sociedad toda; porque hablar de la historia del empresariado, es hablar de la historia de la sociedad, de la que ese grupo forma parte.

El grupo empresarial es centro -como ya lo hemos explicado antes de una red de conexiones sociales que, en parte son extraindustriales.

En consecuencia, corresponde que tratemos aquí los resultados que el empresario produjo en nuestro país:

1o) Generó un movimiento de transferencia de los recursos del

sector tradicional, a un sector social emergente;

- 2o) Que este movimiento de transferencia de nuestra economía se comenzó a acelerar a partir de 1930, como consecuencia de la quiebra del comercio internacional;
- 3o) Que como consecuencia de lo antedicho, se impulsó el desarrollo de una incipiente industrialización, que poco a poco fue adquiriendo una estructura productiva más integrada;
- 4o) Que este proceso social, desencadenado como consecuencia de un proceso de industrialización, generó las condiciones sociales para el surgimiento de un populismo;
- 5o) Que este populismo, para continuar su proceso histórico, continuó generando, por un lado, una inflación estructural, y por el otro lado, una estructura industrial basada en una política de sustitución de importaciones.
- 6o) Que en la medida en que el flujo de capitales se volvía a reconstruir, el acceso de los mismos al país, fue indiscriminado, sobre todo a partir de 1958, lo que motivó que áreas económicas en las que el capital nacional privado podía haber desempeñado un rol significativo, quedaran marginadas para éste, aumentando el grado de dependencia externa de nuestra economía;
- 7o) Y que, como corolario, podemos afirmar, que por las razo-

nes anteriormente expuestas, el empresario industrial argentino no ha desempeñado el rol de precursor o innovador -para usar el término de Schumpeter- en cuanto a la inversión en Investigación y Desarrollo, prefiriendo, en las más de las veces, continuar con una política de importación de tecnología.

Por último, a este respecto, podemos decir que, no debemos olvidar que por las características tecnológicas y burocratizadas de la sociedad industrial en la que vivimos, el sistema de la empresa moderna -y su sujeto representante: el empresario industrial ejerce una atracción más que significativa que tiende a integrar los medios de producción en agregados cada vez más grandes.

30) Enumerar las conclusiones de un trabajo de esta naturaleza es un proceso poco fácil, sobre todo, por el hecho de que muchas de ellas se han ido nombrando a lo largo del mismo, cada vez que se planteaban dudas u opiniones contradictorias sobre algún tema en especial.

De todas maneras, antes de enunciar las mismas -que, por otra parte son las que proponíamos como objetivo de la investigación en el capítulo 1.1.1 -quisiéramos destacar algunos elementos, que no por mencionados ya varias veces al pasar, son menos im-

portantes.

El hombre de negocios, o el empresario industrial tiene como preocupación fundamental, el de hacer que las cosas avancen o adelanten. Su primera función es la de producir bienes y servicios para el público, lo más efizcamente posible; pero su influencia sobre la sociedad, se extiende más allá de los negocios. Y en algunos países -sobre todo, en las naciones más desarrolladas- a falta de una ideología opuesta, tiende a prevalecer "la ideología de los negocios".

Hay algunos autores que ven, al poder de la empresa moderna, en sus estructuras internas y en sus relaciones con el mundo exterior, como la expresión contemporánea de lo que la Iglesia medieval desempeñó en el siglo XVI. Y aunque el poder de la gran empresa no sea tan poderoso como esos autores lo señalan, es bien cierto que su influencia sobre la sociedad es más grande que la de cualquier otra institución -salvo tal vez, la del Gobierno mismo.- Sin embargo en nuestro país, el camino recorrido en esta dirección, es bien pobre. La falta de expresividad política del sector empresario industrial es un hecho evidente, sólo comprensible si partimos del supuesto siguiente: el proceso industrial argentino, es relativamente nuevo -no llega a treinta años- y los residuos de la clase tradicional dirigente, han ocu-

pado, hasta hace poco tiempo, las funciones fundamentalmente reservadas a este nuevo grupo dirigente. Por el otro lado, los elementos populistas, surgidos de gobiernos militares, primero, y esos residuos -aque hacíamos referencia- apoyados también en gobiernos militares, después, generaron un vacío de poder, que los empresarios industriales argentinos no supieron aprovechar por una triple razón:

- 1o) Porque socialmente, actuaban, teniendo como referencia al grupo social que debían sustituir;
- 2o) Porque, estructuralmente, no eran homogéneos, en cuanto a la nacionalidad de sus intereses -empresarios nacionales y extranjeros- y
- 3o) Por la carencia, tanto de un espíritu de cuerpo, como de una ideología o de una mística, en parte por sus orígenes sociales, y en parte por las condiciones económicas objetivas existentes.

Podemos decir también, que el empresario industrial, no se interesa por la política, salvo para su propio beneficio, y esto si le es aplicable a nuestro empresariado, según hemos visto por la encuesta realizada. De todas maneras, su interés por la política no es para aspirar al poder político, sino, más bien para conseguir, de parte del Gobierno, leyes o decretos con objetivos determinados que favorezcan sus intere-

ses.

No corresponde que lo tratemos acá, sino más bien, que lo hagamos en el capítulo dedicado a nuestras proposiciones, el de establecer cuáles son las obligaciones y derechos que la nueva generación de empresarios debe aportar como contribución eficaz, a la sociedad en la cual se ha desarrollado.

Como conclusión entonces, podemos afirmar que:

- 1o) El sector industrial o élite industrializante no surgió de la clase tradicional, antes bien, la sustituyó;
- 2o) Que la élite industrializante argentina surgió como consecuencia de un proceso de desarrollo industrial, basado en una política de sustitución de importaciones;
- 3o) Como consecuencia de la política de sustitución de importaciones a la que hacemos referencia, nuestro proceso industrial generó un desarrollo de la industria liviana, dejando de lado, por lo menos durante un período extremadamente largo, el desarrollo de las industrias de base;
- 4o) Los Gobiernos Nacionales, concientes del proceso de atraso en cuanto al desarrollo de las industrias básicas, generaron una serie de medidas de orden económico que, sea por falta de coherencia entre los objetivos y su implementación, sea por ignorancia en lugar de favorecer el desarrollo de las industrias de base, con

capitales privados nacionales, favoreció no sólo el desarrollo de las mismas a los capitales privados extranjeros, sino que fue más lejos, creando para éstos condiciones especialísimas incluso más allá que las que contaba el capital privado argentino;

- 5o) Que como consecuencia de una falta de política por parte de las autoridades nacionales, el problema de la transferencia de tecnología al país asume características muy graves. La falta de información al respecto es muy grande, pero no es aventurado afirmar, que de seguir las empresas importando tecnologías de uso común o obtenibles localmente, o pagando servicios por el uso de marcas, y, por el otro lado, invirtiendo solamente en investigación y desarrollo para la aplicación de tecnologías importadas, en lugar de hacerlo en investigación y desarrollo tecnológico, nuestro país, nuestras industrias y nuestros industriales, no podrán romper el nuevo círculo vicioso de la capacitación;
- 6o) Que es cierta la existencia de un nuevo tipo de empresario, Tanto por el desarrollo de nuestras industrias, como por la existencia de nuevas formas de producción, originadas en el afincamiento de las empresas multinacionales;
- 7o) Podemos afirmar que la nueva élite industrializante, siguiendo la tipología de Kerr y Dunlop, es de clase media, con tendencia

a ir hacia la de los líderes nacionalistas, pero, conservando aún, uno que otro rasgo de élite dinástica.

- 80) También podemos confirmar nuestro supuesto, en cuanto a la agremiación empresaria. Por un lado la bibliografía existente de ambas centrales, por el otro lado, la investigación llevada a cabo por J.W. Freels y los datos de nuestra propia encuesta, nos sirven para confirmar, que, por un lado se halla la Unión Industrial, representando a la gran empresa, y por el otro lado, la Confederación de la Industria (CGE), representando más los intereses de la mediana y pequeña industria;
- 90) Que también es cierto que este doble proceso de agremiación ha contribuido al debilitamiento del sector empresario y que,
- 100) Por último, que en rigor de verdad, las conclusiones de nuestra encuesta, nos hacen suponer, que los empresarios industriales tienden a tener mayor confianza en la efectividad de las Cámaras especiales, de su propia actividad, que en las centrales a las que hacíamos referencia. En cierto sentido, este hecho, puede estar enseñándonos un camino distinto al seguido hasta hoy.

Como dijimos en el capítulo 1.1.1 éste trabajo sólo pretendía ser enunciativo de las opiniones y actitudes del conjunto de los empresarios industriales argentinos, por una parte, y por la otra, pretendía ser descriptivo de una cierta realidad social que esos mismos empresarios

industriales representan.

Así mismo queremos expresar nuestra opinión de que el objetivo propuesto se ha cumplido; en su doble cometido:

- a) el trabajo era significativo por cuanto el empresario industrial, siendo un agente dinámico del proceso de desarrollo económico, no había sido suficientemente estudiado, y sus características -tanto de sus pensamientos como de sus acciones- eran ignoradas o desconocidas;
- b) Los resultados que la investigación de campo nos señala, verifican en muchos aspectos nuestras hipótesis básicas, generando asimismo, nuevas hipótesis o caminos para nuevas investigaciones.

Nos queda por señalar la característica polémica que este trabajo pueda tener; pero ella está consustanciada con el tema elegido, por lo que es, nuestra idea, que el presente trabajo sólo puede ser discutido en su aspecto metodológico.

3.3.2 NUESTRAS RECOMENDACIONES

Toda descripción y síntesis involucra también el adoptar una posición de crítica, dado que la descripción pura, alejada de toda influencia política o ideológica es una utopía y sólo los idealistas pueden creer en ella.

Sin embargo, en la medida de lo posible, hemos tratado de no incluir nuestras opiniones, ya que ellas involucran un juicio, y como tal, deben estar sustentadas por una filosofía determinada. No era el objetivo de este trabajo hacer una obra política, sino la de elaborar una tesis doctoral, que estuviera lo más alejada posible de vinculaciones de tal índole.

Como dijimos, no hemos podido evitar que nuestras argumentaciones sobre los hechos se vieran reflejadas y si ésto, le quita al trabajo la riqueza que pudiera contener, nuestra es la responsabilidad. De todasmaneras, dado que, como explicamos, nuestras críticas se hallan expresadas a lo largo de todos los capítulos, es necesario que también enunciemos nuestras recomendaciones, para por lo menos, equilibrar, el contenido ideológico que esta investigación puedan tener. En consecuencia, allí van ellas:

1o) Dado que el factor que determina el éxito o el fracaso de una empresa industrial es la calidad de sus dirigentes, es imprescindible la excelente formación de los cuadros dirigentes y de aplicar todo el esfuerzo posible a crear la "ciencia" de la

administración;

- 2o) Producido por el hecho de la complejidad del proceso industrial, la moderna empresa industrial debe hacer frente a un proceso de rápido cambio tecnológico, consecuentemente, para que nuestras empresas industriales enfrenten dignamente el desafío tecnológico que las empresas multinacionales le ofrecen, el empresario industrial argentino debe aumentar su inversión en investigación y desarrollo.
- 3o) Dado el hecho de que las grandes empresas extienden sus operaciones a escala mundial, la competencia con las empresas de los países, pasa a ser sumamente severa. Este hecho tiende a agravarse en países que como el nuestro, ofrecen una débil estructura de empresas nacionales grandes, y un Estado, que la mayoría de las veces, no tiene una política delimitadora de las funciones del capital extranjero. En este sentido, tal política es un imperativo, que debe ser determinada en forma inmediata;
- 4o) Por último, en lo que respecta a la expresividad política del sector empresarial argentino, creemos que el mismo debe aumentar para dar de sí, la máxima riqueza, por la experiencia y el conocimiento que tienen de la realidad social. Para que ello sea posible, probablemente sea necesario la sindicalización

obligatoria, al igual que el apoyo económico a una sola central, para, de ese modo, equilibrar a los demás sectores sociales -obreros y los relacionados con el sector agropecuario- y desplazar a un sector social- que en los últimos años, ha venido desempeñando algunas funciones que le son propias al sector empresarial-, nos referimos a los miembros de las Fuerzas Armadas.

Nos queda, al final, sólo repetir las palabras de F. Kafka, "también nosotros, excelentísimos señores académicos, sólo hemos que rido informar".

61. 1501
1008

ORIGINAL

I.

1. 1. 1.

- (1) Hegel. Fenomenología del espíritu.
- (2) Kerr y Dunlop. El industrialismo y el hombre industrial
Pág. 58. EUDEBA.
- (3) M. Ramírez Jiménez. Los grupos de presión y su actuación en la política. Pág. 17. folleto mimeografiado. GRANADA.

1. 1. 2.

- (1) T. B. Bottomore. Minorías selectas y Sociedad. Pág. 12
Ed. Iredos. Madrid. 1965.
- (2) Ver las siguientes obras: G. Mosca. The Ruling Class
W. Pareto. Teoría del Equilibrio Social.
W. Pareto. The rise and fall of the elites-
- (3) T. B. Bottomore. Op. cit. pág.
- (4) M. Ramírez Jiménez. Op. cit. pág. 6
- (5) J. Meynaud. Les groupes de pression en France. Pág. 21
París 1958.

CATALOGADO

Teris
H. 2130
GIC
v. 4

1. 2. 1.

- (1) Ver las siguientes obras:

A. Ferrer la economía argentina. F. C. E.

G. Di Tella y M. Zymelman. Las etapas del crecimiento argentino. EUDEBA.

M. Brodersohn y otros. Estrategias de industrialización para la Argentina. Ed. Instituto.

C. García Martínez. La inflación argentina.

(2) G. Di Tella y M. Zymelman. Op. cit. pág. 23

(3) A. Ferrer. Op. cit. pág. 155.

(4) G. Di Tella y M. Zymelman. Op. cit. pág. 103

(5) A. Ferrer. Op. cit. pág. 155.

(6) J. Villanueva. Compilado por Brodersohn. Op. cit. pág. 119.

1. 2. 1. 4.

(1) G. Polit. Rasgos biográficos de la famosa burguesía industrial argentina. Ficha N^o 1. Pág. 61.

(2) H. Berlatzky. Fichas N^o 1. Pág. 56.

(3) J. Graciarena. Poder y clases sociales en el desarrollo de A. Latina. Pág. 19, y 23. Paidós. 1968.

1. 2. 2.

(1) A. Ferrer. Op. cit. Pág. 167 y 170.

(2) H.W. Singer. Compilado por Okun y Richardson. "Estu-

dios sobre el desarrollo económico" Pág. 208.

(3) A. Ferrer. Op. cit. Pág. 158.

(4) A. Ferrer. Op. cit. Pág. 165.

1. 2. 3.

(1) R. A. Brady - La riqueza tras el poder - pág. 39.

(2) Por ejemplo, las categorías censales han sido diseñadas de manera tal de englobar artículos similares, pero el grado de variabilidad entre una categoría y otra, es sumamente significativa. Además, queremos hacer notar, que algunas cifras y datos censales no son homogéneos, por cuanto, para el censo de 1963, se han seguido las definiciones internacionales, por primera vez en nuestro país.

(3) Bibliografía sobre el proceso de concentración industrial en la Argentina.

C. Pietragalla - Cultura y sociedad en las empresas argentinas.

R. Scalabrini - Capital extranjero en la Argentina.

J. Fuchs - La penetración del capital yankee en la Argentina.

J. Fuchs - Argentina, su desarrollo capitalista.

G. Martorell. Las inversiones extranjeras en la Argentina.

- (4) Ruth Sautu, Poder económico y burguesía - R. L. Sociología 68/3 Pág. 311.
- (5) Ruth Sautu - Poder económico y burguesía - R. L. Sociología 68/3 Pág. 311.
- (6) Ruth Sautu - Poder económico y burbuesía. Pág. 319.
- (7) Ver el cuadro N^o 1, del artículo de R. Sautu, Pág. 322.
- (8) Ruth Sautu - Poder económico y burguesía. R. L. de Sociología 68/3, pág. 328.

1. 2. 4.

- (1) F. Daus - El desarrollo Argentino
Pág. 55.
- (2) F. Pinedo Estudios. Siglo y medio de economía Argentina
Pág. 127
- (3) C. Fait - La naturaleza del peronismo
Pág. 82
- (4) J. C. Rubinstein - Desarrollo y discontinuidad política en
la Argentina.
pág. 85
- (5) C. García Martínez - La inflación argentina.
pág. 59.

- (6) J. Graciarena - Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina.
pág. 196.

1. 3. 1.

- (1) Si bien no lo seguimos en este punto, estamos de acuerdo con la opinión de C. Furtado, sobre el Brasil, en la obra Brasil, hoy - Siglo XXI - México - pág. 13.
- (2) J. C. Rubinstein - Desarrollo y discontinuidad política en Argentina. Siglo XXI. México, pág. 85
- (3) Citado por A. Ferrer - La Economía Argentina. FCE. México, pág. 190
- (4) Tal es más o menos también la opinión de F. Cardoso, en cuestiones de Sociología del desarrollo, pág. 146
- (5) F. Cardoso - idem - pág. 153

1. 3. 3.

- (1) F. H. Cardoso - Cuestiones de sociología del desarrollo en América Latina, pág. 165.

1. 4. 1.

- (1) M. Ramírez Jimenez - Los grupos de presión y su actuación en la política - pág. 11.

1.5.1.

- (1) C. Furtado - La concentración del poder económico en los Estados Unidos y sus reflejos en América La tina, pág. 15.
- (2) C. Furtado - La concentración del poder económico en los Estados Unidos y sus reflejos en América La tina, pág. 17.
- (3) Idem- pág. 62
- (4) Leer detenidamente la obra citada de C. Furtado, sobre todo las págs. 18-20.

1.5.3.

- (1) R.A. Brady - La riqueza tras el poder, pág. 29 FCE
México.

1.5.3.1.

- (1) Ver la obra de J.J. Servan Schriber - El desafío americano.

1.5.4.

- T. Veblen - Teoría de la empresa de negocios - pág. 81 y pág. 133 - EUDEBA - Bs. As.

1. 6. 1.

- (1) Ver anexos E, F, G, H, I.
- (2) Ver la Guía de las Sociedades Anónimas.

1. 6. 5.

- (1) J. L. de Imaz - Los que mandan - EUDEBA - agosto 1965
- (2) J. L. de Imaz - Los que mandan - pág. 17
- (3) J. L. de Imaz - Los que mandan - pág. 24.

1. 7. 1.

- (1) El capital monopolista P. Baran y P. Sweezy pág. 36
- (2) Citado por Primera Plaza -9 de setiembre 1968 - pág. 46
- (3) Estrategias de industrialización para la Argentina.
Dirigido por M. Brodermsohn - pág. 490

1-7-3-1

- (1) Ver informe del CONACYT - pág. 3.
- (2) Ver las conclusiones en este mismo capítulo
- (3) Ver el informe de E. Oteiza - "Brain Brain...."

1. 7. 3. 2.

- (1) Esta cifra se apoya en el informe ARCE, que daba para 1965 un gasto total de u\$s. 750 millones en concepto de investigación de la industria.

1. 7. 3. 3.

- (1) Ver la segunda parte del informe del CONACIYT.

1. 7. 6.

- (1) A. Dorfman - La industrialización en América Latina y las políticas de fomento. pág. 171
- (2) J. J. Servan Schreiber - El desafío americano pág. 53-54
- (3) J. Katz - Importación de tecnología, gastos locales de investigación y desarrollo y progreso tecnológico en el sector manufacturero - pág. 2.
- (4) Políticas Nacionales - Diario La Nación pág. 13. 24. 12. 70

1. 8. 1.

- (1) Ver los siguientes libros referidos a la historia del proceso empresarial:
- D. Cúneo Compartimiento y crisis de la clase empresaria.
- D. Cúneo Elementos para la historia de una moderna acción empresarial
- A. Guerrero - La Industria Argentina.
- Centenario de la Bolsa de Comercio - B. de C.
- J. Freels (jr.) El sector industrial en la política nacional.
- (2) J. L. Romero A. brief history of Argentin Political Thoughts - pág. 179/192

- (8) G. Di Tella y M. Zymelman - Las etapas del desarrollo Económico Argentino - pág. 23.
- (9) O. Cornblit - Inmigrantes y empresarios en la política Argentina, pág. 1.
- (10) Anales de la S. R. A.
- (11) G. Germani
- (12) Sobre la última frase: Ver el concepto de W.W. Rostow sobre despegue económico - Ver la obra de B. Okun y R.W. Richardson Estudios sobre el desarrollo económico" pág. 228.
- (13) Argentina, Sociedad de Masas - T. Di Tella, G. Germani y otros - pág. 68.
- (14) Memoria y Balance de la UIA - 1929 - pág. 48-49.
- (15) Memoria y Balance de la UIA - abril 1931 - pág. 46.
- (16) Ver también en este sentido la opinión de J. Freels, El sector industrial en la política nacional, pág. 13.
- (17) Aconsejamos leer la obra de J. Freels, el capítulo II, pág. 21.
- (18) D. Cúneo - Elementos para la historia de una moderna acción empresaria - CGE - pág. 52.

- (19) A. J. Rosso citado por D. Cúneo - Conferencia del día de
la industria en 1949
Elementos para la his-
toria ... pág. 52.
- (20) Ver los resultados de nuestro trabajo de campo y la obra
de E. Zalduendo: "El empresario industrial en la R. Ar-
gentina pág.
- (21) Este texto fue escrito con anterioridad al encuentro de Co-
rrientes. En las conclusiones a este capítulo se encon-
trarán nuestras ideas sobre el mismo.

1.8.3.

- (1) J. Freels - El Sector industrial en la política nacional
Cap. 4 y 5.5.

1.8.3.1.

- (1) Hemos utilizado para el desarrollo de este capítulo la
Memoria y balance General 1969-70, Y todas nuestras
referencias y citas estarán referidas a este material,
salvo indicación en contrario.
- (2) pág. 50
- (3) pág. 52
- (4) pág. 53

- (5) pág. 53
- (6) pág. 53/54
- (7) pág. 54
- (8) pág. 54
- (9) pág. 54
- (10) pág. 55
- (11) pág. 55
- (12) pág. 55
- (13) pág. 56
- (14) pág. 57
- (15) pág. 57
- (16) pág. 58

1. 8. 3. 2.

(1) Se indicará, en cada caso, a que ponencia corresponde y en qué localidad se realizó el coloquio. El material descripto se halla mecanografiado.

(2) Política tributaria - C. N. de la Economía.

Avellaneda - 27 de junio 1970 - pág. 2

(3) Idem - pág. 2

(4) Idem - pág. 3

(5) Política crediticia - CN de la Economía - Avellaneda

27 de junio 1970.

- (6) Idem pág. 1
- (7) Idem - pág. 2
- (8) Idem - pág. 2
- (9) Idem - pág. 2
- (10) Aspectos generales de la Economía - CN de la Economía.
Córdoba 22/23 agosto 1970 - pág. 2
- (11) Idem pág. 2
- (12) Idem pág. 2
- (13) Idem - pág. 2
- (14) Idem - pág. 2

1. 8. 5.

- (1) Revista Mercado - diciembre 17 de 1970 - Nº 75 - pág. 14
- (2) M. Grondona - Mercado - diciembre 17 de 1970 - pág. 14

1. 9. 1.

- (1) O. Lange. Planificación y desarrollo citado por B. Klisberg. Trabajo mimeografiado, pág. 1. 1963
"El empresario industrial".
- (2) B. Klisberg - Op. cit. pág. 16
- (3) Dirección y administración de empresas industriales en los países insuficientemente desarrollados - Naciones Unidas New York 1958 - pág. 11

- (4) Naciones Unidas - Some problems in the organization and administration of Public Enterprises in the industrial field.

Citado en Dirección y administración ... pág. 13

- (5) Naciones Unidas - Dirección y Adm. de empresas ... pág. 13 New York 1958.

1. 9. 2.

- (1) G. S. Edelberg: El desarrollo de los recursos humanos de nivel gerencial en la Argentina - Revista IDEA N^o 0 y N^o 1 diciembre 1969 y marzo 1970.
- (2) G. S. Edelberg - El desarrollo de los recursos ... pág. 16
- (3) Idem pág. 16
- (4) Idem pág. 17
- (5) Idem pág. 19
- (6) Ver fascículo mimeografiado de la General Motors Argentina S. A. "2^o Encuesta sobre capacitación en empresas industriales" Bs. As. diciembre 1965.
- (7) Ver cantidad de computadoras instaladas en el país en los últimos años.
- (8) CONADE - Plan Nacional de Desarrollo - 1965 - 1969 Bs. As. 1965.

- (4) La concentración del poder económico en los EE. UU. y sus reflejos en América Latina. C. Furtado pág. 157.
- (5) Hemos tomado, modificándola, la definición que de dirigentes de la opinión, enuncia E. M. Rogers, en su obra: Elementos de cambio social, en América Latina, pág. 219
De todas maneras, también han influido en nosotros, las definiciones de los siguientes autores:
Katz y Lqz Arsfeld - Dirigentes de la moda 1955- pág. 247-270. Merton influyentes 1957 - pág. 387-420.

2. 1. 2.

- (1) Las naciones que surgen Millikan y Blackmer pág. 68
- (2) R. Nurkse - Aspectos internacionales del problema del desarrollo económico de Estudios sobre el desarrollo económico de B. Okun y R. W. Richardson - pág. 165.
- (3) Ver el cuadro de Inversiones Extranjeras en la Argentina pág. 91 Guillermo Mortorell.
- (4) Aconsejamos a este respecto, la lectura de los siguientes libros, que sólo agregan ideas de carácter general a nuestras afirmaciones:
Le Defi americaine - J. J. Serva Schriber
Contra la penetración extranjera - R. Lupo

2. 1. 2. 1.

- (1) R. Nurkse - La Economía de los países en desarrollo-
FCE
- (2) R. Nurkse - Op. cit.
- (3) CEPAL - Boletín económico. Octubre 1962.
- (4) CEPAL - Boletín económico - Octubre 1962.
- (5) CEPAL - El problema del desarrollo de la economía ar-
gentina 1959.

2. 1. 3.

- (1) Ver Plan de Gobierno - Diario La Nación 24.12.70.

2. 2. 1.

- (1) Las élites políticas y la modernización política de Améri-
ca Latina. R. Scott pág. 125.
- (2) Ver R. Scott pág. 130.
- (3) Cuestiones de Sociología del desarrollo en A. Latina,
F. Cardoso pág. 141-142.

2. 2. 2.

- (1) Citado por N. Poulantzas en Clases sociales y poder po-
lítico en el Estado Capitalista - pág. 124.
- (2) Citado por P. Sweezy en "El presente como Historia"
Pág. 118.

- (3) Dialéctica del desarrollo - C. Furtado pág. 65.

2. 2. 3.

- (1) Esta es nuestra opinión, a despecho de lo que sostiene F. Cardoso en "Cuestiones de Sociología del desarrollo de América Latina" pág. 159, cuando afirma que: "... Nos proponemos considerar otro enfoque, ya que el tradicional no es lo suficientemente dinámico como para explicar las situaciones en que los empresarios están en posición más avanzada que los obreros y que el sistema de las fuerzas productivas; y por otra parte, porque es unilineal, y, así, incapaz de explicar las concomitancia posible de tipos empresariales diversos, desde el comienzo en el proceso de industrialización.
- (2) The protestant ethic and the spirit of capitalism.
M. Weber, pág. 35.
- (3) The protestan ethic and the spirit of capitalism.
M. Weber pág. 67.
- (4) E. Hagen y M. Levy. citado por T. Di Tella "Hacia una política latinoamericana - pág. 69. Ed. Arca- Bs. As. 1970.
- (5) Aconsejamos leer-por instructivo- la publicación de M. Mora y Araujo: "Tensión estructural, conflicto socio-

político y desarrollo económico "Fundación Bariloche-
junio 1967.

- (6) Detallar en que puntos del trabajo hay relación con lo indicado.
- (7) Ver Anexo K.
- (8) Ver IV Censo Industrial 1947 - Ver Anexo K.
- (9) La transformación política de América Latina JJ. Johnson. pág. 30.
- (10) Mecanismos de poder en América Latina. L. Mercier Vega pág. 70.
- (11) Desarrollo y discontinuidad política en Argentina.
J.D. Rubinstein pág. 78-79.

2. 2. 4.

- (1) Entrevista con el Dr. A. Gómez Morales - junio 1970.
- (2) Ver la obra de M. Peña Revista Fiscal N^o 1, 2, 3, 4.
- (3) T. Di Tella. Conferencia.
- (4) J. Graciarena - Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina pág. 237.

2. 3.

- (1) D. Balbastro Reguera - Enfoque sociológico del poder político como conocimiento previo a

una teoría de la representatividad política - Comunicación Nº 25 IV Congreso Argentino de Sociología UNBA- 1969 pág. 3.

(2) Idem pág. 3.

(3) C. Wright Mills - Citado por Power in Societies Marvin Olsen pág. 255.

2. 3. 1.

(1) F. H. Cardoso - Cuestiones de sociología del desarrollo en América Latina pág. 22/23

(2) Talcott Parson - Estructura y procesos en las sociedades Modernas pág. 8/9

(3) Talcott Parsons Estructura y procesos en las sociedades modernas pág. 9.

(4) A. Marshall - citado por T. Parsons - Estructura y procesos en las Sociedades modernas - pág. 16.

(5) Lipset y Bendix - Movilidad social en la sociedad industrial pág. 297.

(6) Kerr y Dunlop - El industrialismo y el hombre industrial pág. 143.

- (7) J. A. Schumpeter - Ensayos - pág. 269.

2. 3. 2.

- (1) M. E. Olsen - Elitise Theony as a reponse to Marx.

Power in Societies pág. 106.

- (2) M. E. Olsen - Power in Societies

pág. 107.

- (3) G. Mosca: The ruling class: En la vida diaria todos reconocemos la existencia de esta clase gobernante (o clase política como hemos elegido definir en otra parte) todos sabemos que en nuestro propio país, cualquiera sea, la dirección de los asuntos públicos está en manos de una minoría de personas con influencia, a los cuales, la mayoría relega en ellos, la conducción ya sea voluntarias o involuntariamente. Citado por M. E. Ober Power in Societies - pág. 123.

- (4) G. Mosca - The ruling class - pág. 50.

- (5) V. Pareto - Formas y equilibrios sociales - pág. 67.

- (6) V. Pareto - Formas y equilibrios sociales - pág. 179.

- (7) V. Pareto - Formas y equilibrio sociales - pág. 245.

- (8) R. Michels - Los partidos políticos - tomo 1, pág. 13.

- (9) R. Michels - Los partidos políticos - tomo 1, pág. 206.
- (10) R. Michels Introducción a la sociología política pág. 32.

2. 3. 3. 1.

- (1) A. Marshall - Principios de Economía
pág. 244
- (2) A. Marshall - Principios de Economía
pág. 245
- (3) A. Marshall - Principios de Economía
pág. 249
- (4) A. Marshall - Principios de Economía
pág. 250
- (5) A. Marshall - Principios de Economía
pág. 251
- (6) A. Marshall - Principios de Economía, pág. 250
- (7) A. Marshall - Principios de Economía
pág. 250
- (8) A. Marshall - Principios de Economía
pág. 251

2. 3. 3. 2.

- (1) T. Veblen - No hay traducción castellana.
- (2) T. Veblen - Teoría de la empresa de negocios, pág. 8

- (3) T. Veblen - Teoría de la empresa de negocios.
pág. 8
- (4) T. Veblen - Teoría de la empresa de negocios
pág. 9
- (5) T. Veblen - Teoría de la empresa de negocios
pág. 22
- (6) T. Veblen - Teoría de la empresa de negocios
pág. 30
- (7) T. Veblen - Teoría de la empresa de negocios
- (8) T. Veblen - Teoría de la empresa de negocios

2. 3. 3. 3.

- (1) J. Burnham - The managerial revolution
pág. 7
- (2) J. Burnham - The managerial revolution
pág. 27
- (3) J. Burnham - The managerial revolution
pág. 29
- (4) J. Burnham - The managerial revolution
pág. 72
- (5) J. Burnham - The managerial revolution
pág. 73

- (6) J. Burnham . The managerial revolution
pág. 77

2. 3. 3. 4.

- (1) Ver la siguiente bibliografía:
- Imperialismo y clases sociales - J. A. Schumpeter
- Ensayos J. A. Schumpeter
- Capitalismo, socialismo y democracia - J. A. Schumpeter.
- Teoría del desenvolvimiento económico - J. A. Schumpeter.
- History of economic analysis. J. A. Schumpeter
- El empresario en la obra de Schumpeter - El Zaldueño.
- (2) J. A. Schumpeter - Ensayos
pág. 187
- (3) J. A. Schumpeter - Capitalismo, Socialismo y Democracia, pág. 184
- (4) J. A. Schumpeter - Ensayos
pág. 194
- (5) J. A. Schumpeter - Ensayos
pág. 261
- (6) J. A. Schumpeter - Ensayos
pág. 262

- (7) J. A. Schumpeter - Ensayos
pág. 261
- (8) J. A. Schumpeter - Ensayos
pág. 258
- (9) J. A. Schumpeter - Capitalismo, Socialismo y democracia,
pág. 188

2. 3. 4.

- (1) F. Cardoso - Las élites empresarias en América Latina
pág. 106
- (2) F. Cardoso - Las élites empresariales en América Latina
pág. 109
- (3) C. Wright Mills - La élite del Poder - pág. 114.
- (4) C. Wright Mills - La élite del poder - pág. 118
- (5) C. Wright Mills - La élite del poder - pág. 118
- (6) D. Riesman - La muchedumbre solitaria
pág. 137.
- (7) D. Riesman - La muchedumbre solitaria
pág. 205.
- (8) P. Sweezy - El presente como historia
pág. 43.

- (9) P. Sweezy - El presente como historia, pág. 47
- (10) P. Sweezy - El presente como historia , pág. 14
- (11) P. Baran y P. Sweezy - El capital monopolista.
pág. 18

2. 4. 2. 1

- (1) Estrategias de Industrialización para la Argentina.
Dirigido por M. S. Brodernsohn - pág. 433
- (2) B. F. Hoselitz - Desarrollo Económico - Octubre/Diciembre
1962.
- (3) CFI y la CGE
- (4) Comisión Honoraria de Reactivación Industrial - 1963.
- (5) Estrategias de industrialización para la Argentina.
Compilado por MS. Brodernsohn pág. 475 y 477.
- (6) R. Prebisch
- (7) Desarrollo y discontinuidad política en Argentina.
J. C. Rubinstein . pág. 87
- (8) Social Factors in Economie Developement T. Fillol
- (9) Elites y desarrollo en América Latina - Lipset y Solari.
pág. 30
- (10) Las élites empresarias en América Latina - F. Cardoso.
Pág. 116.

2. 4. 2. 2

- (1) Social factors in economic development T. Fillol.
- (2) Comisión Honoraria de Reactivación Industrial
- (3) Citada por B. Okun y R. W. Richardson en Estudios sobre el desarrollo Económico, pág. 369.
- (4) Ver informe N. U.
- (5) C. Furtado "La Concentración del poder económico en los EE. UU. y sus reflejos en América Latina , Pág. 161.
- (6) O. I. T. (Organización Internacional del trabajo).
- (7) S. M. Lipset y R. Bendix Movilidad Social en la Sociedad Industrial , pág. 281.
- (8) Aunque el tema citado escapa a los objetivos de este trabajo, creemos necesario exponer nuestra idea sobre el particular. Actualmente las Universidades Estatales Argentinas proveen al estudiante una formación-sobre todo en el caso de la s Ciencias Naturales- de un alto grado de capacitación, en relación con las de otros países. Pero al mismo tiempo, el grado de decersión (cantidad de profesionales egresados & cantidad de alumnos ingresados) sea, probablemente, una de las más altas del mundo. El futuro profesional que recorre las aulas. Va recibiendo una serie de información y metodología, que de

alguna manera se integran a sus expectativas de vida como profesional; sin embargo, al enfrentar las condiciones reales de empleo- tipo de trabajo, remuneración y pérdida de la posibilidad de aplicar la mayoría de los conocimientos recibidos- genera en él, un sentimiento de frustración, frente al cual, los caminos que se le presentan son: o la inmigración a países de mayor grado de tecnología aplicada o el quedarse en su país, aplicando sus conocimientos, a copiar, o rediseñar desarrollos ya hechos para aplicarlos a la realidad económica de nuestro mercado.

Creemos por ello necesario, que las Universidades establezcan un régimen que permita, a un menor costo social, obtener términos , luego profesionales, y que al final de la carrera universitaria, se logre al investigador científico.

2. 4. 2. 3

- (1) La Oferta de Mano de Obra Especializada a nivel técnico universitario - Instituto Di Tella .
- (2) El empresario industrial en América Latina, CEPAL. X^o Período de Sesiones Mar del Plata, mayo 1963 - pág. 23.
- (3) Naciones Unidas - La Dirección y Administración de Empre-

(9) J. C. Marín - op. cit. - pág. 6

(10) J. W. Freels - El sector empresario industrial en la política

3. 1. 4

(1) Estudios sobre la Economía argentina - Instituto Investig.
Económicas C. G. E. - pág. 3 - N^o 7

(2) Op. cit. - pag. 3

(3) Op. cit. - pag. 3

(4) Op. cit. - pág. 4

(5) Op. cit. - pag. 5

(6) Op. cit. - pag. 6

(7) Op. cit. - pag. 7

(8) Op. cit. - pag. 8

3. 2. 1

(1) Everet M. Rogers - Elementos del cambio social en América
Latina, pág. 38

3. 2. 1

(1) F. Cardoso - Cuestiones de Sociología del desarrollo de
América Latina, pág. 52

3. 2. 1. 4

- (1) Lipset y Bendix, Movilidad Social en la Sociedad Industrial
pag. 121.

3. 2. 1. 5

- (1) F. Cardoso - Cuestiones de Sociología del desarrollo de América Latina, pág. 195.

3. 2. 1. 6

- (1) Lipset y Solari - Elites y desarrollos en América Latina.
pág. 28.

3. 2. 2

- (1) Ballivián Calderón - La empresa capitalista , pág. 9

3. 2. 2. 1

- (1) E. Zalduendo: El empresario industrial argentino,
pág. 35
- (2) J. C. Marin - El Sector empresarial industrial en la Argentina, pág. 51

3. 2. 2. 2

- (1) J. C. Marín - El sector empresarial industrial en la Argentina, pág. 7 - CONADE - inf. preliminar.

3. 2. 2. 3

- (1) J. C. Marín - El sector empresarial industrial de la Argentina, pág. 15
- (2) Ver: R. García Lupo - Contra la ocupación extranjera.
G. Martoreel - Las inversiones extranjeras.

3. 2. 2. 5

- (1) E. Zalduendo - El empresario industrial argentino
pág. 17

3. 2. 2. 7

- (1) E. Zalduendo - El empresario industrial argentino.
pág. 21

3. 2. 3

- (1) J. A. Schumpeter - Ensayos - pág. 255
- (2) R. A. Brady - La riqueza tras el poder, pág. 15

(3) R. A. Brady - La riqueza tras el poder, pág. 172.

(4) R. A. Brady - La riqueza tras el poder, pág. 184.

3. 2. 3. 3

(1) R. A. Schermerhorn - El poder y la Sociedad, pág. 25

(2) Citado por Peter Héinz en Sociología del poder, pág. 83

3. 3. 2. 6

(1) J. W. Freels - El Sector empresarial en la política nacional. - pág. 134.

(2) J. W. Freels - El Sector empresarial en la política nacional - pág. 141 - Cuadro N^o 27.

3. 2. 4

(1) C. Wright Mills - La élite del poder, pág. 262

(2) F. Bourricaud - Poder y Sociedad en el Perú contemporáneo
pág. 21

(3) T. S. Di Tella Argentina, Sociedad de masas, pág. 199

3. 2. 4. 1

(1) J. W. Freels - El sector industrial en la política nacional,

pág. 133, cuadro N^o 20.

3. 2. 4. 3

J.W. Freels - El sector industrial en la política nacional
pág. 128, cuadro N^o 16.

3. 2. 5

- (1) R. A. Brady - La riqueza tras el poder, pág. 12
- (2) C. Wright Mills - La élite del poder, pág. 258

3. 2. 5. 2

- (1) J.W. Freels - El sector industrial en la política nacional,
pág. 119 Cuadro N^o 8.
- (2) J.W. Freels - El sector industrial en la política nacional,
pág. 111, cuadro N^o 3
- (3) J.L. de Imaz - Los que mandan, pág. 16

3. 2. 5. 3

- (1) J. Johnson - La transformación política de América Latina,
pág. 141.
- (2) J. Johnson - La transformación política en América Latina,
pág. 145

- (3) J. Johnson - Idem pág. 142
- (4) J. C. Agulla - Eclipse de una aristocracia, pág. 109
- (5) J. Ochoa de Eguileor y V. R. Beltrán - Las FF. AA, Hablan, pág. 43
- (6) J. W. Freels - El sector industrial en la política nacional pág. 137, Cuadro N^o 23
- (7) J. Graciarana - Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina - pág. 122
- (8) J. W. Freels - El sector industrial en la política nacional, pág. 136, Cuadro N^o 22
pág. 140, Cuadro N^o 25

3. 2. 6

- (1) Definición de tipo y tipología: Ver diccionario sociológico
- (2) Kerr y Dunlop - El industrialismo y el hombre industrial
- (3) Kerr y Dunlop - El industrialismo y el hombre industrial pág. 37

3. 2. 6. 1

- (1) Kerr y Dunlop - El industrialismo y el hombre industrial Cuadro N^o 1, pág. 78
- (2) Idem - pág. 63

3. 2. 6. 2

- (1) Kerr y Dunlop - Idem Cuadro N^o 1, pág. 78

3. 2. 6. 3

- (1) Kerr y Dunlop - Idem, pág. 114
- (1) Kerr y Dunlop - Idem, pág. 115
- (3) Kerr y Dunlop - Idem Ver cuadro N^o III, pág. 134
- (4) Kerr y Dunlop - Idem pág. 119
- (5) Kerr y Dunlop - Idem pág. 122
- (6) Kerr y Dunlop - Idem pág. 124

3. 2. 6. 4

- (1) E. Zalduendo - El empresario industrial en la Argentina
Cuadro N^o 10a, pág. 31
- (2) Kerr y Dunlop - El industrialismo y el hombre industrial.
pág. 143.
- (3) Kerr y Dunlop - Idem pág. 169
- (4) Kerr y Dunlop - Idem pág. 196
- (5) Kerr y Dunlop - Idem pág. 197
- (6) Kerr y Dunlop - Idem pág. 251

3. 2. 6. 5

- (1) E. Zalduendo: El empresario industrial argentino, pág. 44

- (2) Kerr y Dunlop - El industrialismo y el hombre industrial,
pág. 229
- (3) Kerr y Dunlop - Idem pág. 230 - 231
- (4) Kerr y Dunlop - Idem pág. 223, Cuadro N^o VI.
- (5) Kerr y Dunlop - pág. 222
- (6) Kerr y Dunlop - pág. 222

3. 2. 7

- (1) Ver la siguiente bibliografía.

Formas y equilibrios Sociales - V. Pareto

Estructura y proceso en las sociedades modernas - T.
Parsons.

Poder y Privilegio - G. Lenski

Sociología del Poder - Heintz, Weber y otros.

El poder y el destino humano - H. Rosinski

Clases sociales y poder político N. Powlatzas

Poder Político y teoría social - Banington More

- (2) Davis Citado por G. Lenski, Poder y Privilegio, pág. 30
- (3) G. Lenski - Poder y privilegio - pág. 31
- (4) C. Wright Mills - Citado por G. Lenski - Poder y Privilegio,
pág. 31 *

- (5) R. A. Schermerhorn - El poder y la sociedad, pág. 94/95.

3. 2. 7. 2

- (1) G. Germani - pág. 87 - Política y sociedad de una época de transición.
- (2) J. F. Marsal - Cambio social en América Latina - pág. 99
- (3) Karman H. Silvert citado por J. F. Marsan Cambios en América Latina, pág. 102

3. 2. 7. 4

- (1) O. Cornblit. Los inmigrantes y los empresarios industriales. Op. cit.

ANEXO A

Ley N^o 14.780

ARTICULO 1^o - Los capitales extranjeros que se inviertan en el país en la promoción de nuevas actividades productivas y en la ampliación y/o perfeccionamiento de las existentes; necesarias para el desarrollo económico nacional gozarán de los mismos derechos que la Constitución y las leyes acuerdan a los nacionales.

ARTICULO 2^o - La incorporación de capital extranjero podrá efectuarse en divisas o en máquinas, equipos e instalaciones que aseguren el normal desenvolvimiento de las actividades a desarrollar y, concurrentemente, en repuestos, materias primas y otras formas de aportes por el plazo que en cada caso se determine. El ingreso de los capitales extranjeros que se inviertan bajo el régimen de la presente ley requerirá la previa autorización del Poder Ejecutivo, condicionada a que las actividades productivas a crearse, expandir y/o perfeccionar, proporcionen suficientes garantías técnico-económicas y contribuyan directa o indirectamente, a substituir importaciones, incrementar las exportaciones o promover aquellos desarrollos conducentes a un racional y armónico crecimiento de la economía nacional.

ARTICULO 3^o - Serán consideradas con preferencia aquellas inversiones

extranjeras que se destinen a elaborar materias primas para la industria, partiendo de recursos nacionales, y/o a producir bienes de capital y de utilización intermedia que contribuyen a la mejor evolución de la economía nacional sobre la base de su instalación en el interior y del desarrollo e integración de las economías regionales. Serán también objeto de especial consideración aquellas radicaciones de capitales y técnicas que se asocien, incorporen o amalgamen con sociedades u otras formas de empresas de capitales nacionales ya existentes o a crearse para la promoción de actividades de positivos beneficios para el país. Se deberá dar preferencia a quienes se comprometan a reinvertir en el país sus utilidades.

ARTICULO 4º - Las inversiones que se autoricen en virtud de esta ley serán registradas al tipo de cambio de mercado libre y sus titulares podrán transferir al país de origen, por dicho mercado, las ganancias anuales líquidas y realizadas provenientes de dichas inversiones. La repatriación del capital no estará sometida a otras limitaciones que las que expresamente se hubieran establecido en oportunidad de aprobar la inversión.

ARTICULO 5º - Para impulsar las inversiones básicas en actividades industriales y de la producción, el Poder Ejecutivo podrá acordar alguna o algunas de las medidas autorizadas por las leyes vigentes,

con relación a derechos aduaneros, régimen impositivo o cambiario, tratamiento crediticio o inclusión de las inversiones en el régimen más favorable de fomento y defensa de la industrial. Tales beneficios deberán ser extendidos a todos aquellos sectores de la producción que se encuentren en igualdad de condiciones.

ARTICULO 6º - El Poder Ejecutivo adoptará los recaudos necesarios para verificar el origen extranjero del capital a ingresar y que no sea aplicado a otros fines que los específicamente aprobados, ni afecte el desenvolvimiento normal de las empresas locales pre-existentes, cuya evolución debe asegurarse en orden a su capacidad y eficiencia. Asimismo deberá asegurarse a las industrias nacionales la posibilidad de importar equipos o elementos de producción similares a los radicados, en las condiciones que la reglamentación determine.

ARTICULO 7º - El Poder Ejecutivo dará amplia publicidad de todas aquellas solicitudes de inversiones de capital que se formulen, asegurando su difusión en los sectores interesados antes de concederse la respectiva autorización. Exceptuándose aquellos casos que afecten a la defensa o seguridad nacional.

ARTICULO 8º - Comuníquese al Poder Ejecutivo.

ANEXO BDecreto N^o 5. 339/ 63

Lo dispuesto por las leyes 14. 780 y 14. 781, los decretos números 5. 800/59, 13. 277/59, 778/62 y disposiciones concordantes y complementarias ;y

CONSIDERANDO:

Que conforme a las normas vigentes la importación de equipos industriales se encuentra sujeta al pago de recargos cambiarios y derechos aduaneros;

Que debe ser preocupación de gobierno, articular un régimen equitativo para la introducción libre de gravámenes de dichos equipos en los casos en que el interés general así lo justifique;

Que el decreto N^o 13. 277/59 ha permitido atender en medida ponderable los planes de expansión de la actividad productora privada;

Que su aplicación se encuentra parcialmente suspendida de acuerdo con las limitaciones del Decreto N^o 778/62;

Que resulta necesario adecuar las citadas disposiciones a las actuales exigencias, teniendo en cuenta la experiencia recogida durante su vigencia y la conveniencia de proseguir una prudente política de equipamiento;

Que esa experiencia hace aconsejable mantener las actuales restricciones hasta tanto la situación general de recuperación del país aconseje la reducción gradual y general de los actuales gravámenes a todas aquellas impor-

taciones de equipos y materiales - que incidan en los niveles de costo;

Que atendiendo al principio de la igualdad ante la ley, debe conciliarse la necesidad de seguir promoviendo las radicaciones de capitales con la defensa de los legítimos derechos de los capitales nacionales;

Que a tal fin es equitativo legislar en forma uniforme para todos los casos en que se reconocen condiciones de excepción para la introducción al país de equipos industriales liberados del pago de recargos cambiarios, ya sea ésta consecuencia de una radicación de capitales extranjeros o del desarrollo de un proyecto industrial por parte de empresas nacionales;

Que en todos los casos es conveniente alentar la integración parcial de los equipos que se importen con elementos fabricados en el país que reúnan condiciones de eficiencia en relación con los extranjeros, con el objeto de tender al máximo alivio de divisas y asegurar al mismo tiempo una mayor actividad a la industria nacional de bienes de capital y servicios;

Por todo ello,

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA

DECRETA:

I. - Prioridad de equipamiento.

ARTICULO 1º - Los proyectos de instalación y/o ampliación de plantas industriales tendrán prioridad de equipamiento cuando cumplan en forma conjunta con los requisitos que a continuación se detallan:

- a) Que la inversión aporte mejoras técnicas y tecnológicas y posibilite el incremento, mejoramiento o abaratamiento de la producción nacional;
- b) Que implique una mayor utilización de materias primas o semielaborados nacionales, directa o indirectamente;
- c) Que arroje un beneficio en la balanza comercial por sustitución de importaciones o desarrollo de nuevas exportaciones;
- d) Que beneficie la balanza financiera exterior en base a los conceptos del apartado anterior en relación con los compromisos de financiación de la planta, con las remesas correspondientes a utilidades según la rentabilidad esperada, con las regalías y con los préstamos de ofígen externo o el reintegro de los capitales invertidos, cuyos plazos de pago deben guardar relación con los plazos de amortización técnica;
- e) Que cuente con recursos de capital circulante proporcionados a la inversión;
- f) Que asegure directa o indirectamente fuentes estables de trabajo en razón de contar con mercados asegurados;
- g) Que la producción se realice a niveles de costos razonables en relación a precios internacionales y contribuya a un mayor grado de competencia interna;

- h) Que los niveles de defensa aduanera necesarios para el desenvolvimiento de esa actividad sean comparables con los de países industriales.

ARTICULO 2º - La prioridad de equipamiento será acordada por decreto del Poder Ejecutivo conforme a lo previsto en los artículos siguientes y autorizará a la beneficiaria a la introducción libre de todo recargo cambiario, impuesto o derecho aduanero de las maquinarias y equipos destinados a la implantación industrial que no se fabrique en el país o que cuando se fabrique el interesado pueda demostrar fehacientemente que no satisfacen las exigencias tecnológicas que el proyecto exige.

La autorización se extenderá a los repuestos y accesorios necesarios para garantizar la puesta en marcha y el funcionamiento durante el período de prueba del equipo hasta un máximo en valor de 5% de las máquinas o equipos importados. Esta franquicia tendrá validéz para los repuestos y accesorios que se embarquen hasta los 90 días posteriores a la fecha de puesta en marcha de la planta, los que estarán sujetos a comprobación de destino.

ARTICULO 3º - Los decretos del Poder Ejecutivo aprobando el acogimiento de proyectos industriales a regímenes de promoción para sectores industriales que no contengan limitaciones de tipo zonal o reconociendo a empresas nacionales el derecho a que se refiere el artículo 6º de la ley Nº 14.780 servirán igualmente como declaración de prioridad

de equipamiento y surtirán los efectos previstos en el artículo anterior.

II - Del trámite

ARTICULO 4º - Los interesados en acogerse a los beneficios de este decreto deberán presentar ante la Secretaría de Estado de Industria y Minería la documentación necesaria para que se puedan calificar los proyectos en base a los siguientes factores:

1. - Estudio técnico-económico del proyecto sobre el futuro de la empresa, teniendo en cuenta especialmente:
 - a) La evaluación de la calidad del proyecto;
 - b) La evaluación de la capacidad organizativa y directiva del proponente:
 - c) La evaluación de la capacidad financiera del proponente;
 - d) La evaluación comparativa de la relación producto-capital y otras relaciones o índices de productividad;
 - e) Los efectos de la iniciativa sobre la balanza comercial y de
 - f) La evaluación de la protección cambiaria y aduanera solicitada.
2. - Los aspectos financieros del proyecto, incluyendo aportes de capital con el detalle de sus titulares, préstamos de origen externo con especificación de fuentes, plazos de amortización y tipo de interés; pagos en concepto de regalías y/o asistencia técnica; rentabilidad esperada y plazos de reintegro de los capitales invertidos en los casos en que se

lo hubiere convenido;

3. - El volúmen y la diversificación de la producción final y los análisis y proyecciones del mercado correspondiente;
4. - Los procesos de fabricación elegidos y su adecuación a las materias primas a utilizar y al grado de evolución tecnológica de la respectiva industria;
5. - Los determinantes del costo de elaboración, especialmente;
 - a) Calidad y precio de las materias primas, de los combustibles y de la energía en todas sus formas;
 - b) Eficiencia en la utilización de la mano de obra;
 - c) Costo de los transportes;
 - d) Economía de combustibles obtenida por mejor rendimiento de las instalaciones y por utilización de sobrantes;
 - e) Utilización de subproductos obtenidos.
6. - La calidad e importancia de las obras e instalaciones a exigir.
7. - Los montos aproximados correspondientes a los equipos industriales a introducir del exterior y a los que adquirirán en el país.
8. - Plazos de instalación y de puesta en marcha;
9. - Los factores considerados para decidir la localización de la empresa.

ARTICULO 5º - La Secretaría de Estado de Industria y Minería, una vez verificada en principio la viabilidad de la iniciativa girará

los antecedentes necesarios a la Comisión Asesora de Importaciones del Ministerio de Economía para que la misma dictamine si es aconsejable una nueva implantación el sector de que se trata, teniendo en cuenta el grado de desarrollo de la industria nacional, la incidencia en las balanzas comerciales y de pagos en función de la inversión, de la sustitución de importaciones o de exportaciones potenciales. Este trámite asegurará además la debida publicidad de estas iniciativas en el sector privado en la forma que la Comisión establezca.

ARTICULO 6º - La Comisión Asesora de Importaciones deberá emitir su dictamen dentro de un plazo de 30 días contados desde la fecha en que el proyecto de implantación fuera girado a su consideración, vencidos los cuales continuará el trámite fijado.

ARTICULO 7º - Con el dictamen de la Comisión Asesora de Importaciones o vencido el plazo a que se refiere el artículo anterior, la Secretaría de Estado de Industria y Minería realizará el análisis económico industrial del proyecto por intermedio de sus estructuras, las que en el cumplimiento de esta responsabilidad podrán requerir directamente de otros Ministerios, Secretarías u Organismos del Estado y entidades empresarias, los informes y asesoramientos que estimen pertinentes.

ARTICULO 8º - La Secretaría de Estado de Industria y Minería elevará las conclusiones del estudio a que se refiere el artículo

anterior al Ministerio de Economía dentro de un plazo que no excederá de los 90 días a contar de la fecha de presentación. El decreto que declare la prioridad de equipamiento será refrendado por el señor Ministro de Economía y firmado por el señor Secretario de Estado de Industria y Minería.

ARTICULO 9º - El rechazo de las solicitudes de prioridad de equipamiento será resuelto directamente y por resolución conjunta del Ministerio de Economía y de la Secretaría de Estado de Industria y Minería.

III - Radicaciones de Capitales Extranjeros

ARTICULO 10º - Las propuestas de inversión de capitales extranjeros que se formulen al amparo de la Ley Nº 14.780 estarán sujetas a los requisitos y trámite establecidos en los artículos anteriores. En ese caso el decreto del Poder Ejecutivo que acuerde la prioridad de equipamiento incluirá el reconocimiento del origen extranjero del capital, clasificado en bienes físicos, transferencias de divisas y otras formas de inversión, previo cumplimiento de los recaudos que la mencionada ley establece.

ARTICULO 11º - En el caso previsto en el artículo anterior la firma inversora recibirá como contrapartida de su inversión acciones o cuotas de capital de la sociedad receptora, a un valor no inferior

al nominal, las que no podrán ser transferidas hasta tres años después de la puesta en marcha, en condiciones normales, de la planta y/o aplicación objeto de la inversión. La conversión del aporte en moneda extranjera se hará al tipo de cambio de mercado libre vigente a las siguientes fechas:

- a) La del despacho a plaza, en el caso de bienes físicos;
- b) La de la respectiva transferencia bancaria, en el caso de remesas de divisas;
- c) La del primer despacho de bienes físicos, en el caso de valores inmateriales;

ARTICULO 12^o - Exceptúase de la intransferibilidad prevista en el artículo anterior el desplazamiento de las acciones o cuotas de capital entre empresas del mismo grupo, siempre que como resultado de la operación no se obtuvieren fondos en el país que pudieren ser transferidos al exterior y previa autorización en cada caso de la Secretaría de Estado de Industria y Minería.

ARTICULO 13^o - Los valores de los bienes físicos a incorporar como inversión de capital extranjero deberán ajustarse a las corrientes de venta en los mercados de exportación, circunstancia que deberá ser probada por la firma inversora a satisfacción de la Consejería Económica de la Embajada Argentina en el país de origen de los mismos con

anterioridad al embarque.

ARTICULO 14º - Los inversores podrán transferir por el mercado libre de cambios las utilidades realizadas y líquidas provenientes de la inversión. El reintegro del capital se hará en la forma y oportunidades previstas en el decreto de autorización.

I V - Disposiciones comunes.

ARTICULO 15º - Dictado el decreto a que se refiere el artículo 8º, la Secretaría de Estado de Industria y Minería aprobará el detalle de los bienes a introducir del exterior en las condiciones establecidas en el artículo 2º. Para el mejor cumplimiento de esta responsabilidad, la mencionada Secretaría podrá requerir el asesoramiento de la actividad privada y/o constituir comisiones de consulta con representantes de las entidades gremiales empresarias correspondientes. La aprobación del detalle incluirá también la fijación de los plazos para el despacho a plaza, para la instalación de los bienes y para la puesta en marcha de la planta y/o ampliación de que se trate.

ARTICULO 16º - La Dirección Nacional de Aduanas autorizará el despacho a plaza de los bienes que se autoricen conforme a lo previsto en el artículo anterior sobre la base del detalle analítico que extenderá la Secretaría de Estado de Industria y Minería y la constancia del cumplimiento del requisito a que se refiere el artículo 13º en el caso

de las inversiones de capitales extranjeros.

ARTICULO 17^o - La Secretaría de Estado de Industria y Minería queda facultada para autorizar los reemplazos que pudieran originarse en razón de la clasificación aduanera que se asigne a la maquinaria y equipos aprobados en el momento de su introducción al país, pero siempre ajustándose a las disposiciones de este decreto.

ARTICULO 18^o - La Secretaría de Estado de Industria y Minería controlará el cumplimiento de la instalación y puesta en marcha de la planta industrial correspondiente al proyecto aprobado.

ARTICULO 19^o - Trimestralmente, las firmas beneficiarias deberán informar a la Secretaría de Estado de Industria y Minería acerca de la marcha de la instalación industrial y específicamente sobre:

- a) Monto de los contratos efectuados en plaza, monto de lo ya recibido y monto de los pagos ya efectuados.
- b) Monto de los contratos efectuados en el exterior, monto de lo ya despachado a plaza y monto de los pagos realizados por este concepto.
- c) Monto de las transferencias de divisas recibidas, cuando correspondiere.
- d) Monto de los pagos correspondientes a obras civiles realizadas.

La información precedente deberá referirse al período trimestral y al to-

tal acumulado a esa fecha, hasta completar la instalación industrial.

ARTICULO 20º - El embarque de las maquinarias correspondientes al proyecto, la apertura de créditos documentarios u otros actos confirmatorios o ratificatorios de la adquisición de equipos en el exterior con anterioridad al dictado del decreto que declare la prioridad de equipamiento o la Resolución conjunta en su caso, tendrá el carácter de renuncia a los beneficios previstos en el presente decreto.

ARTICULO 21º - La Dirección Nacional de Aduanas no dará curso a ningún pedido o solicitud de despacho a plaza de los bienes amparados por el presente régimen si verificara que la fecha de embarque de los mismos es anterior a la del decreto o resolución que declare la prioridad de equipamiento.

V - **Intransferibilidad de los bienes importados**

ARTICULO 22º - Los bienes introducidos con franquicia del exterior no podrán ser transferidos hasta cinco años después de la puesta en marcha de la instalación industrial, salvo autorización expresa de la Secretaría de Estado de Industria y Minería.

ARTICULO 23º - Lo dispuesto en el artículo precedente no regirá para los bienes introducidos como inversión de capitales extranjeros, para cuya transferencia será necesario en cualquier tiempo la autorización de la Secretaría de Estado de Industria y Minería.

VI - Disposiciones Especiales

ARTICULO 24º - Previo dictámen de la Comisión Asesora de Importaciones, el Ministerio de Economía y las Secretarías de Estado de Industria y Minería, de Comercio y de Agricultura y Ganadería, por Resolución Conjunta, podrán determinar prioridad de equipamiento para proyectos de la mediana y pequeña industria correspondiente a actividades que promueven una mayor industrialización de la producción primaria. En este caso, los proyectos que se formulan deberá ajustarse a lo dispuesto en los incisos 1) apartados b), c) y e); 2), 7), 8), y 9) del artículo 4º de este Decreto. La Resolución Conjunta que declara la prioridad de equipamiento tendrá los mismos efectos previstos en el artículo 2º, dictada la Resolución será de aplicación lo dispuesto en el artículo IV precedente.

VII - Disposiciones transitorias

ARTICULO 25º - Las disposiciones del presente decreto se aplicará a todas las presentaciones que se efectúen a partir de la fecha de su publicación en el Boletín Oficial.

ARTICULO 26º - Derógase todas las disposiciones que se opongan a lo establecido en el presente decreto.

ARTICULO 27º - El presente decreto será refrendado por el señor Ministro Secretario en el Departamento de Economía y firmado por los señores Secretarios de Estado, de Industria y Minería, de Comer

cio, de Hacienda y de Agricultura y Ganadería.

ARTICULO 28^o - Comuníquese , publíquese, dése a la Dirección General del Boletín Oficial e Imprentas y archívese.

ANEXO CDecreto N° 3113/64

VISTO Y CONSIDERANDO:

Que conforme con los estudios realizados resulta conveniente instaurar un nuevo régimen de promoción, racional y equitativa que reúna en un solo ordenamiento todas las disposiciones referentes a los beneficios y franquicias que en la actual coyuntura económica es posible otorgar para favorecer un genuino desarrollo industrial, y que establezca, además, un orden de relación entre las actividades y zonas del país que se considera necesaria promover, de manera de canalizar las inversiones conforme al mismo.

Que al instituirse un nuevo régimen orgánico en esta materia, corresponde prever la intervención del Consejo Nacional de Desarrollo para coordinarla promoción de determinadas zonas e industrias con las prioridades que se fijen en el Plan de Desarrollo.

Que la intervención de dicho organismo permitirá simultáneamente, evaluar las circunstancias que puedan hacer aconsejable extender a otras zonas los beneficios promocionales que se establecen en este decreto.

Que es conveniente, asimismo, prever el asesoramiento del Banco Central de la República Argentina con respecto a las actividades a promover, tanto en los aspectos financieros de los proyectos como en lo referente a su

influencia sobre la balanza de pagos. Que, por otra parte, en vista de la gran concentración industrial que se ha ido operando en la zona del "Gran Buenos Aires" es aconsejable, para estimular una conveniente descentralización de las actividades económicas, excluir de los beneficios del régimen de promoción a la mencionada zona, con las salvedades que expresamente se determinan.

Que el agrupamiento de las normas de promoción en un ordenamiento único, tiende además a asegurar la aplicación de criterios uniformes en el otorgamiento de beneficios, evitando que situaciones similares se contemplen o juzguen de manera desigual.

Que a tal efecto deberá establecerse un sistema orgánico de exenciones, que repose en principios de equidad y justicia tributaria, esto es, sin acordar privilegios excesivos que, por su fuerte incidencia en las recaudaciones fiscales, deban ser solventados por mayores aportes de otros sectores de la actividad económica.

Que la preocupación fundamental del Poder Ejecutivo es, pues, la de implantar con las presentes normas un régimen de promoción industrial que, teniendo en cuenta la experiencia recogida en la materia, contribuya a lograr un auténtico y orgánico desarrollo económico.

Por ello y conforme a lo establecido por las leyes 12.987 (modificada por la ley 15.801), 14.780 y 14.781,

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA

DECRETA:

I - BeneficiariosRequisitos a cumplir

ARTICULO 1º - Las empresas o explotaciones que realicen actividades contempladas en el artículo 2º ó las mencionadas en el artículo 5º que se instalen en las zonas delimitadas en el artículo 4º, podrán acogerse a los beneficios que se acuerdan en el presente decreto siempre que den cumplimiento a los siguientes requisitos:

- a) Que se trate de una nueva empresa o explotación o de la ampliación de una ya existente;
- b) Que se trate de unidades técnicamente eficientes y económicamente rentables;
- c) Que las empresas o explotaciones que se instalen o amplíen sean propiedad de personas físicas domiciliadas en el país y en el caso de que se trate de personas jurídicas, que las mismas tengan su domicilio y hayan sido constituídas en la República Argentina, conforme a sus leyes.

II - Actividades promovidas

ARTICULO 2º - Son actividades promovidas en todo el territorio nacional -excluída la zona que se delimita en el artículo 3º con los índices de beneficios que en cada caso se establecen, las siguientes:

A - Siderúrgica, entendiéndose por tal:

1. Las unidades siderúrgicas semi-integradas que inicien el ciclo industrial partiendo de los minerales y lo terminen con la producción de arrabio o hierro esponja; o las que partiendo de arrabio, hierro esponja y/o chatarra, inicien el ciclo industrial con elaboración de aceros no comunes y/o especiales, en una proporción con los aceros comunes que a juicio de la Autoridad de Aplicación se considere adecuada a los fines del Plan Siderúrgico Argentino y lo terminen con la producción de aceros fundidos, laminados y/o forjados; con un índice del 75% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).
2. Las unidades siderúrgicas integradas que inicien el ciclo industrial partiendo de los minerales y combustibles y lo terminan con la producción de aceros fundidos, laminados y/o forjados; con un índice del 100% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).

B - Petroquímica, entendiéndose por tal:

1. Las plantas que, a partir del petróleo o gas natural, sus fracciones o destilados produzcan primordialmente hidrocarburos saturados y no saturados, nafténicos o aromáticos y/o azufre y/o hidrógeno; con un índice del 50% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).
2. Las plantas que elaboren algunos de los siguientes productos: caucho sintético, negro de humo, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas,

plásticos y resinas al fenol; polietileno, cloruro de polivinilo, polipropileno, poliamidas, poliésteres, poliuretano y sus monómeros, u otros productos semejantes que se desarrollen en el futuro, siempre que se integren en una sola empresa o guarden relación armónica con las plantas básicas -definidas en el apartado anterior- instaladas en el país; con un índice del 100% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).

A los fines dispuestos precedentemente se entenderá que una planta guarda relación armónica con otra que la precede en el ciclo productivo cuando las materias primas puedan ser provistas efectivamente en cantidad y calidad y, además, existan contratos, operaciones comerciales concertadas en firme, u otros compromisos previos que aseguren el funcionamiento regular de la actividad promovida.

No se incluyen las plantas que tengan por objeto principal la elaboración de lubricantes y/o combustibles, ni las que desarrollen procesos textiles o de transformación de los productos citados precedentemente.

C - Celulósica, entendiéndose por tal:

1. Las plantas productoras de pastas celulósicas, de fibras cortas o largas; con un índice del 50% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).
2. Las plantas que cumplen el ciclo de la producción que se indica en el

apartado anterior y fabriquen papeles y cartones; con un índice del 75% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).

3. Las plantas de pastas que fabriquen papel para diarios; con un índice del 100% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).

D - Industrias mineras en todas sus etapas, excluido: petróleo, gas y minerales de tercera categoría; con un índice del 100% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).

E - Forestación y reforestación, entendiéndose por tales, las plantaciones realizadas de acuerdo con planes orgánicos aprobados por la Secretaría de Agricultura y Ganadería y que tengan por finalidad la implantación de montos artificiales para el aprovechamiento racional de la madera y otros productos forestales necesarios para el desenvolvimiento de la industria nacional; con un índice del 100% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).

F - Pesca y caza marítima y en aguas interiores, entendiéndose por tales las empresas que partiendo de esta actividad la completen con la industrialización y/o la distribución; con un índice del 100% de las franquicias del artículo 7º, inciso a). Cuando solamente se cumpla una de las etapas, de extracción o de industrialización, el índice del 75%,

G - Industria de la construcción, en los casos en que forme un conjunto funcional y completo para la construcción bajo un sistema de fabrica-

ción normalizado y masivo de viviendas económicas, con un índice del 100% de las franquicias del artículo 7º, inciso a).

ARTICULO 3º - Está excluída de los beneficios del presente régimen la zona del Gran Buenos Aires comprendida por la Capital Federal y los siguientes partidos de laprovincia de Buenos Aires: Almirante Brown, Avellaneda, Berazategui, Esteban Echeverría, Florencio Varela, General San Martín, General Sarmiento, La Matanza, Lanús, Lomas de Zamora, Merlo, Moreno, Morón, Quilmes, San Fernando, San Isidro, Tigre, Tres de Febrero y Vicente Lopez, en sus límites actuales.

La exclusión que establece este artículo se regirá cuando se amplíe o complemente una actividad ya instalada en la zona, siempre que, tanto desde el punto de vista técnico como la relación de la nueva inversión con lo ya realizado, corresponda a una real ampliación o complementación. La Autoridad de Aplicación verificará el cumplimiento de estos requisitos. Tampoco regirá la exclusión establecida dentro de los partidos de Tigre, San Fernando y la zona del Delta, cuando se trate de las actividades contempladas en los puntos C y E del artículo 2º.

III - Zonas de especial promoción

ARTICULO 4º - Son zonas de especial promoción, las siguientes:

ZONA A: La ubicada al sur del río Colorado y su afluente el río Barrancas y los Departamentos de Puelén, Curaco, Lahueil - Calel y Caleu-

Caleu de la provincia de La Pampa y el Departamento de Margue de la provincia de Mendoza. Todos ellos dentro de sus límites actuales.

ZONA B: La que abarca las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero, Tucumán, Chaco y Formosa. Los Departamentos de Sobremonte, Río Seco, Tulumba, Ischilín, Totoral, Cruz del Eje, Minas, Pocho, San Alberto y San Javier de la provincia de Córdoba. Los Departamentos de Vera, 9 de Julio y General Obligado de la provincia de Santa Fe y los Departamentos de Calingasta, Iglesias, Valle Fértil y Jachal de la provincia de San Juan. Todos ellos dentro de sus límites actuales.

ZONA C: La que incluye la provincia de Corrientes, con excepción de los Departamentos de Ituzaingó, Santo Tomé, Esquina, Saucó y Curuzú-Cuatíá. Los Departamentos de Eldorado, San Pedro, Montecarlo, Capital Candelaria, Leandro N. Alem, San Javier y Oberá de la provincia de Misiones. Todos ellos dentro de sus límites actuales.

En estas tres zonas se aplicará un índice el 100% de las franquicias del artículo 7º, apartado 1, inciso a) tanto para las actividades incluídas en el artículo 2º, como palas zonales a que

se refiere el artículo 5º.

IV - Actividades zonales

ARTICULO 5º - Dentro de las zonas delimitadas en el artículo anterior, son promovidas las siguientes actividades:

- a) Todas aquellas que industrialicen productos naturales originarios de sus respectivas zonas y/o que contribuyan a incrementar exportaciones o sustituir importaciones.
- b) En particular, las que se indican a continuación:
 1. - Impregnación, aglomeración, secado artificial e industrialización de madera, fibra y bagazo.
 2. - Elaboración de fibras naturales, hasta completar, como mínimo, el proceso de hilatura.
 3. - Curtiduría.
 4. - Industrialización y/o almacenamiento frigorífico de productos alimenticios.
 5. - Metalúrgicas.
 6. - Químicas.
 7. - Cerámicas o del vidrio.

V - Franquicias

Régimen opcional

ARTICULO 6º - Las empresas o explotaciones comprendidas en el presen-

te régimen de promoción, podrán optar por acogerse a la totalidad de las franquicias que taxativamente se enumeran en el artículo 7º, o por usufructuarlas parcialmente renunciando en forma expresa a las que les acuerdan los incisos a), b) y c) del apartado 1 de dicho artículo, con el objeto de que sus inversiones puedan beneficiarse con las ventajas impositivas que, en este supuesto, se les conceden por el artículo 8º de este decreto.

Beneficios en favor de la empresa

o explotación

ARTICULO 7º - Las empresas o explotaciones comprendidas en el presente régimen de promoción, gozarán de los beneficios que seguidamente se determinan, siempre que formulen sus solicitudes de acogimiento antes del 1º de enero de 1969,

En el supuesto de que opten por el segundo término de la alternativa a que se refiere el artículo anterior, no registrá para ellas lo dispuesto en los incisos a), b) y c) del apartado 1 de este artículo.

Las solicitudes que se reciban durante los tres primeros meses de vigencia de este decreto, serán consideradas en conjunto por la Autoridad de Aplicación, con la finalidad de seleccionar aquellas inversiones que resulten más convenientes a través de la ponderación de los distintos factores que se han tenido en cuenta al estructurar el presente régimen, sin perjuicio

de la consideración de todas las solicitudes que se presenten con posterioridad al término mencionado.

1. Beneficios de carácter general

- a) Reducción, durante un máximo de diez ejercicios anuales, del monto a abonar en concepto de impuesto a los réditos, impuesto a los beneficios extraordinarios o impuesto sustitutivo del gravámen a la transmisión gratuita de bienes, en la medida que resulta por aplicación de los índices que se establecen en la siguiente escala y demás normas que a continuación de ella se estatuyen.

<u>Ejercicios fiscales anuales</u> (A contar de la puesta en marcha de la planta)	<u>Porcentaje</u>
1	100
2	100
3	100
4	100
5	85
6	70
7	55
8	40
9	25
10	10

Esta escala regirá íntegramente, sólo para aquellas solicitudes que se presenten antes del día 1^o de enero de 1967.

Las que se presenten entre esta última fecha y antes del 1^o de enero de 1968, tendrán el beneficio por nueve años, perdiendo un año del 100% de beneficios.

A su vez las solicitudes que se presenten a partir de la última fecha mencionada en el párrafo anterior y hasta el 31 de diciembre de 1968, gozarán de la deducción de los impuestos señalados por el término de ocho años, perdiendo dos años del 100% de beneficios.

Para las empresas de forestación y reforestación comprendidas en el presente régimen se entenderá por "ejercicio de la puesta en marcha" -a opción de los interesados- aquel dentro del cual se efectúen las inversiones o los inmediatos siguientes hasta el sexto inclusive, como máximo. Para determinar el monto de la rebaja se seguirá el procedimiento que se indica a continuación:

- 1) Sociedades anónimas, de economía mixta y en comandita por acciones (en la parte que corresponda al capital accionario).

El monto sobre el cual se calculará la rebaja se establecerá multiplicando directamente el impuesto determinado en la respectiva declaración jurada por el por ciento que, conforme con la escala precedente, corresponda al ejercicio anual de liquidación del gravámen.

2) Empresas unipersonales y sociedades de personas (inclusive la parte que corresponda a los socios solidarios en las sociedades en comandita por acciones.

Determinarán el monto sobre el cual se calculará la rebaja siguiendo el procedimiento indicado en el apartado anterior salvo cuando por el carácter personal del gravámen (impuesto a los réditos y de emergencia 1962/64) su liquidación y pago se efectúe sobre el conjunto de los réditos. En este caso, dicho monto estará dado por el aumento de la obligación fiscal del año que se produzca como consecuencia de la inclusión en la respectiva declaración jurada de la participación atribuible al dueño o socio en el beneficio neto impositivo de la empresa o explotación promovida, multiplicado por el por ciento que fija la escala precedente para el respectivo período de liquidación del gravamen.

El importe resultante por aplicación de cualesquiera de los procedimientos referidos en los apartados 1 y 2 precedentes, se considerará como un crédito a favor de los beneficiarios en la proporción que corresponda según la naturaleza de la actividad o zona promovida (100%, 75% ó 50%), debiendo computarse en la respectiva declaración jurada como pago a cuenta del impuesto.

Los beneficios impositivos correspondientes a las empresas o explotaciones promovidas, podrán excluirse -a opción de los contribuyentes- de la

compensación que establece el artículo 18^o de la ley 11.682, texto ordenado en 1960 y sus modificaciones.

El cómputo como pago a cuenta que establece este inciso se hará extensivo a aquellos impuestos, presentes o futuros que bajo cualquier denominación complementen o sustituyan a los alcanzados en la actualidad por la franquicia.

Las empresas o explotaciones incluidas en el presente régimen que desarrollen sus actividades dentro de las zonas de especial promoción que expresamente contempla el artículo 4^o, computarán el 100% de la rebaja que se determine por aplicación del procedimiento establecido en los apartados 1 y 2 cualquiera fuere el índice de liberación que les corresponda en razón de la naturaleza de sus actividades.

En el caso de ampliación de la empresa o explotación, los beneficios impositivos que se establecen precedentemente serán acordados únicamente sobre la proporción que corresponda a esa expansión, conforme con las normas que al respecto dicte la Dirección General Impositiva.

b) Las nuevas empresas o explotaciones podrán diferir el pago del impuesto sustitutivo del gravámen a la transmisión gratuita de bienes -que corresponda a los ejercicios anuales que se cierren entre la fecha de aprobación por el Poder Ejecutivo de la propuesta y la de puesta en marcha de la actividad promovida- hasta el vencimiento del plazo ge-

neral fijado para la presentación de la declaración jurada correspondiente al ejercicio fiscal en que la puesta en marcha tenga lugar, debiendo en tales casos abonarse lo adeudado sin intereses, y en tantas cuotas anuales iguales y consecutivas, a partir de aquel vencimiento, como períodos fiscales se hayan diferido.

- c) Exención hasta un máximo de diez (10) años del impuesto de sellos sobre los contratos de sociedad y sus prórrogas, incluyendo las ampliaciones de capital y la emisión de acciones, siempre que dichos actos respondan a la finalidad económica que se tuvo en consideración para acordar la franquicia.
- d) Autorización de ingreso y permanencia en el país, en forma temporaria, del personal extranjero necesario para el desarrollo de los planes de la empresa o explotación que lo solicite, lo que podrán hacerlo con sus familias.
- e) Prioridad de equipamiento conforme a las disposiciones del Decreto 5. 339/63 y a lo establecido en el presente régimen.
- f) Precios de fomento del gas, de la energía eléctrica y de los combustibles, teniendo en cuenta no sólo las cantidades consumidas, sino también la ubicación de las fuentes de energía respecto a las zonas de utilización, igualmente se consideraría tarifas de fomento correspondientes a los distintos sistemas de transporte.

2. Beneficios de carácter especial

a) Siderúrgica:

1. - Exención de derechos aduaneros y recargos de importación sobre las maquinarias, accesorios y repuesto, así como las materias primas, combustibles y materiales que se importen con destino a las plantas siderúrgicas, salvo lo que la industria nacional produzca en cantidad, calidad, plazos y precios razonables.

No están incluidos en la presente franquicia, los recargos establecidos por el Decreto 3.762/58.

2. - A los efectos del pago de los impuestos a los réditos y a los beneficios extraordinarios podrán -de acuerdo con lo previsto en el artículo 71^o de la ley 11.682 (t. o. en 1960) y sus modificaciones- amortizar los dos tercios del valor de las inversiones en bienes del activo fijo en la primera mitad de su vida útil.

b) Petroquímica:

Precio de fomento del gas que utilice esta industria como materia prima, el cual será fijado por la Comisión creada por Decreto 1.215/64.

c) Forestación y Reforestación:

Los titulares de plantaciones forestales podrán constituir las mismas en "bien de familia", en base a lo establecido por la Ley 14.394.

d) Pesca y caza marítima:

Obtención del combustible necesario para las embarcaciones dedicadas a las operaciones de captura, con las franquicias establecidas en el Decreto 244/58 (sistema Bunker).

Beneficios en favor de los inversionistas

ARTICULO 8º - Cuando las empresas o explotaciones opten por el segundo término de la alternativa a que se refiere el artículo 6º -renuncia expresa a los beneficios que se fijan en los incisos a) ; b) y c) , apartado 1 del artículo 7º para que los inversionistas se beneficien con las ventajas impositivas que se establecen seguidamente- éstos podrán deducir del rédito del año fiscal las sumas invertidas (aportaciones directas de capital o suscripción o integración de acciones), destinadas a la formación o ampliación de empresas que tengan por objeto alguna de las actividades promovidas, incluídas las zonales, en las proporciones que se determinan en el apartado 1 de este artículo y a condición de que se cumplan los requisitos que se establecen en los apartados 2 a 4 y demás disposiciones complementarias.

1. - El monto deducible alcanzará al 70%, 50% y 30% de las sumas invertidas, cuando se trate de empresas o explotaciones a las que les hubiere correspondido un índice de liberación del 100%, 75% y 50%, respectivamente, de haberse optado por los beneficios que a las empresas aludidas acuerda el inciso a) del apartado 1 del artículo 7º.

2. - Las inversiones deberán efectuarse, a más tardar, hasta la fecha que en cada caso fije el Poder Ejecutivo para la puesta en marcha de la actividad. A este solo efecto no serán tenidas en cuenta las prórrogas que eventualmente pudieran acordarse al primitivo plazo.
3. - Cuando se trate de suscripción de acciones, su integración deberá realizarse dentro del año de la fecha de la suscripción.
4. - Las respectivas inversiones deberán mantenerse en el patrimonio de sus titulares durante un lapso no inferior a dos (2) años.

La deducción que autoriza el presente artículo deberá efectuarse en un ejercicio fiscal en que efectivamente se realiza la inversión y tratándose de suscripción de acciones, en el ejercicio fiscal en que éstas se íntegren. La Dirección General Impositiva dictará las normas complementarias necesarias para la aplicación de la franquicia que se establece en este artículo, especialmente en cuanto a la forma en que se considerarán efectivamente realizadas las inversiones y requisitos para los aportes o depósitos de las acciones, durante el lapso indicado en el apartado 4º.

Cese de los beneficios

ARTICULO 9º - Las franquicias determinadas precedentemente se acordarán mientras exista necesidad de expandir la producción de las actividades y/o en las zonas enumeradas en este decreto. Cuando a juicio de la Autoridad de Aplicación no se justifique continuar promoviendo

una actividad o una zona, podrá excluirse del presente régimen, previo informe del Consejo Nacional de Desarrollo, por resolución conjunta de los Ministros y Secretarios de Estado que deben refrendar y firmar las autorizaciones de acogimiento.

VI - Información necesaria

ARTICULO 10^o - Las solicitudes de acogimiento a este régimen deberán contener la siguiente información:

- a) Individualización de la persona solicitante, física o jurídica, y de su domicilio. La solicitud deberá acompañarse con copia debidamente firmada de los Estatutos o el contrato social, según corresponda, Si se tratara de una ampliación deberán, además, incluir los tres últimos balances.
- b) Descripción de la actividad, indicando las materias primas su origen y su costo de acoplo; la tecnología a usar y su adecuación a la materia prima a utilizar; el origen de la maquinaria y equipos; los productos y subproductos principales a obtener; y el sistema de distribución, potencia eléctrica estimada y cantidades necesarias de combustibles: carbón, gas derivados del petróleo, leña, etc.
- c) Plan de Producción de los primeros cinco ejercicios anuales posteriores a la puesta en marcha de la empresa que indique los volúmenes estimados de los principales artículos y subproductos y calidad de los mis-

mos.

- d) Estudio de mercado, con indicación de fuentes y métodos de estimación.
- e) Aspectos financieros del proyecto con inclusión de los aportes de capital y el detalle de los titulares, préstamos de origen externo con especificación de fuentes, plazos de amortización y tipos de interés.
- f) Rentabilidad esperada, con estimación de costos y plazo de reintegro de capitales invertidos, en caso de que así se hubiera convenido. Cuando se trate de radicación de capitales extranjeros, certificación del monto necesario para garantizar el giro financiero durante los dos primeros años a partir de la puesta en marcha de la planta sin recurrir al crédito bancario interno.
- g) Manifestación expresa con respecto al régimen de franquicias por que se opta, conforme a lo dispuesto en el artículo 6º de este decreto.
- h) Las solicitudes deberán contener, además, toda otra información que la Autoridad de Aplicación determine en la reglamentación pertinente. Cuando las solicitudes no contengan las informaciones exigidas en el presente régimen serán archivadas al vencimiento del término que se fije para su presentación, salvo aquellas actividades que por su naturaleza específica, no puedan inicialmente dar cumplimiento a la totalidad de los recaudos determinados en este artículo.

VII - Mecanismo de aplicación

ARTICULO 11º - La autoridad de aplicación será la Secretaría de Industria y Minería, excepto para siderurgia y forestación y reforestación, para las cuales lo serán la Dirección General de Fabricaciones Militares y la Secretaría de Agricultura y Ganadería, respectivamente.

La autoridad de aplicación requerirá opinión sobre las solicitudes presentadas al Consejo Nacional de Desarrollo sobre su adecuación a las prioridades que se fijan en el Plan de Desarrollo; al Banco Central de la República Argentina acerca de los aspectos referidos en los incisos e) del artículo 10 y d) del artículo 12; a la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería en el caso del punto F del artículo 2º, a la Secretaría de Energía y Combustibles sobre los aspectos que le conciernan de los incisos b) de los artículos 10 y 12, y a la Secretaría de Estado de Industria y Minería cuando se trate de los puntos A y E del artículo 2º de este decreto. En estos últimos casos (puntos A y E del artículo 2º), la autoridad de aplicación solicitará opinión a la Secretaría de Estado de Industria y Minería, la que determinará si la industria nacional está en condiciones de proveer en cantidad, calidad, plazos y precios razonables, las materias primas, maquinarias, accesorios, repuestos y materiales requeridos por la industria siderúrgica y forestación y reforestación, según corresponda.

Además, la Autoridad de Aplicación podrá pedir asesoramiento a Organismos Nacionales, Provinciales y/o Municipales, así como a Entidades Privadas.

ARTICULO 12º - La Autoridad de Aplicación analizará la información presentada y la producida por los organismos consultados, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Procesos de fabricación elegidos, su adecuación a las materias primas a utilizar y el grado de evolución tecnológica de la respectiva industrial.
- b) Disponibilidad de materias primas, energía, combustibles y de mano de obra.
- c) Localización elegida, las facilidades y el costo de transporte para el abastecimiento de materias primas y la distribución de los productos terminados.
- d) Influencia sobre el balance de pagos, por sustitución de importaciones, aumento de exportaciones, servicio de créditos al exterior, derechos por uso de patentes y marcas, asistencia, etc.
- e) Estimación del costo unitario de producción, productividad y calidad de los productos elaborados.

Si del análisis realizado resultara que corresponde acordar las franquicias establecidas, la Autoridad de Aplicación por conducto del Ministerio

respectivo elevará el correspondiente proyecto de decreto a consideración del Poder Ejecutivo el que en todos los casos será refrendado por el señor Ministro de Economía y firmado por los señores Secretarios de Estado de Hacienda y de Industria y Minería. En los casos comprendidos en el punto A del artículo 2º, será refrendado además por el señor Ministro de Defensa Nacional y firmado por el señor Secretario de Estado de Guerra. En los casos encuadrados en los puntos E y F del artículo 2º, el decreto será firmado, en cambio, por el señor Secretario de Estado de Agricultura y Ganadería.

Si del análisis resultara que el proyecto merece opinión desfavorable, se dictará la pertinente resolución denegatoria en forma conjunta, por los Ministerios y las Secretarías de Estado que hubieran debido refrendar y firmar el respectivo decreto en caso de decisión favorable.

VIII - Aranceles

ARTICULO 13º - Las empresas o explotaciones que soliciten acogerse a los beneficios establecidos en el presente régimen deberán abonar un arancel de hasta el 1 0/00, que se graduará en relación con el monto de la inversión, destinado a solventar los gastos que originen el estudio y análisis de los respectivos proyectos, así como su posterior verificación y control en caso de concederse los beneficios que instituye el presente decreto.

Las Autoridades de Aplicación propondrán los aranceles respectivos, los que serán aprobados por Resolución Conjunta de los Ministerios de Economía y de Defensa Nacional y de las Secretarías de Hacienda, de Industria y Minería, de Agricultura y Ganadería y de Guerra.

IX - Obligaciones de los beneficiarios

Régimen de Supervisión-Sanciones

ARTICULO 14º - Las empresas o explotaciones a las que se hubieran acordado algunos de los beneficios del presente decreto, están obligadas a cumplir los planes que sirvieran de base para la concesión de las franquicias, a cuyo efecto la Autoridad de Aplicación establecerá los controles correspondientes.

Los plazos determinados en el decreto autoritativos solo podrán ser prorrogados a petición de parte, por resolución de la Autoridad de Aplicación, cuando medien circunstancias debidamente justificadas y por un término no mayor de la mitad del fijado en el decreto respectivo.

En caso de incumplimiento total o parcial de la obligación enunciada, salvo caso fortuito o de fuerza mayor considerado conforme a los principios de la legislación de fondo, las empresas o explotaciones estarán sujetas desde el momento en que se compruebe el incumplimiento, sin necesidad de constitución en mora de ninguna naturaleza y con la sola notificación, a las siguientes medidas:

- a) Pérdida de los beneficios que se les hubiere acordado de acuerdo con lo previsto en este decreto.
- b) Ingreso de todos los importes que hubieren resultado beneficiadas, por aplicación de las franquicias previstas, incrementados desde el momento en que deberían haberse ingresado, por el interés que resulte de aplicar la tasa vigente en el Banco de la Nación Argentina para los descuentos en general, en la fecha de realizarse el ingreso.

Las medidas enunciadas se aplicarán sin perjuicio de las que resultaren precedentes, de acuerdo con las leyes y reglamentaciones impositivas en vigor y de las acciones penales del caso.

En el caso de que los inversionistas comprendidos en los beneficios del artículo 8º de este decreto transfieran sus cuotas, partes de capital o acciones antes del vencimiento del plazo, deberán ingresar todos los importes con que hubieren resultado beneficiados por aplicación de la franquicia prevista, incrementados desde el momento en que deberían haberse ingresado por el interés que resulte de aplicar la tasa vigente en el Banco de la Nación Argentina para los descuentos en general, en la fecha de realizarse el ingreso.

X - Disposiciones Generales

ARTICULO 15º - Las solicitudes actualmente en trámite serán consideradas de acuerdo con las normas vigentes a la fecha

de su presentación y con sus disposiciones modificatorias y complementarias, a menos que los interesados opten expresamente por acogerse al presente régimen, dentro de los 90 días de la publicación del presente decreto en el Boletín Oficial.

ARTICULO 16º - Facúltase a la Autoridad de Aplicación, en cuanto se refiere a los aspectos técnicos y de trámite vinculados a las actividades y zonas promovidas, y a la Dirección General Impositiva y a la Dirección Nacional de Aduanas, en los aspectos impositivos y aduaneros de sus respectivas competencias, para que dicten las normas aclaratorias y complementarias que fueran menester para aplicar al régimen de promoción que se establece por el presente decreto. Los organismos citados en último término organizarán, asimismo, en las materias de su competencia, los registros estadísticos indispensables para conocer individualmente por empresas promovidas, por grupos de ellas clasificadas según la actividad, o por zonas de promoción, el monto actualizado de las desgravaciones impositivas o aduaneras que resulten por aplicación de este régimen.

ANEXO D.MODIFICACION DE LA LEY DE IMPUESTOS - LEY 18.527

"Art. - Las empresas industriales manufactureras, pertenecientes a personas físicas o sociales de personas domiciliadas en el país o a personas jurídicas constituídas en el mismo, que realicen en el país investigaciones científicas y/o tecnológicas de interés nacional, ya sea directamente o encargándolas a firmas o instituciones nacionales especializadas, públicas o privadas, podrán deducir en el balance impositivo las sumas que se indican seguidamente, siempre que obtengan la aprobación de los planes de investigación con arreglo a lo dispuesto en el decreto reglamentario:

- a) Un importe igual al monto de los sueldos y salarios del personal directamente afectado a la investigación promovida;
- b) La mitad de las sumas invertidas en bienes amortizables de activo fijo destinados en forma exclusiva a la mencionada investigación, excluido automotores. En el supuesto de desafectarse tales bienes de las actividades de investigación dentro de los 2 años de adquiridos, corresponderá incluir en el balance impositivo del año en que se produzca la desafectación, la suma deducida en el año de compra.

Las deducciones indicadas precedentemente no impiden el tratamien-

to que como gasto inversión amortizable, respectivamente, corresponde a tales erogaciones.

A los fines de este artículo, considéranse de interés nacional las siguientes tareas de investigación: diseño de prototipos; desarrollo de nuevos procesos; utilización de materia prima no rutinaria; ingeniería de productos; operación de plantas piloto y ensayos no rutinarios.

No están alcanzadas por las franquicias las tareas referidas a: ingeniería de métodos; programación y control de la producción; investigación operativa; control de calidad del tipo rutinario; trabajos de mejora de estilo; investigación de mercado; promoción de ventas; estudios de factibilidad; estudios de administración de empresas; investigación sobre productividad del trabajo; investigación sobre sistemas de incentivos de salarios y servicios técnicos para los clientes de las firmas industriales.

El poder Ejecutivo podrá modificar la nómina de tareas de investigación alcanzadas por la franquicia, incluyendo o excluyendo actividades, sobre la base de recomendaciones emanadas de la Secretaría del Consejo Nacional de Ciencia y Técnica.

Para poder gozar de estos beneficios, las empresas deberán cumplir los requisitos que establezca la reglamentación".

"Art. - Las entidades privadas de bien público con personería jurídica y exentas del pago de impuestos y las universidades oficiales y privadas autorizadas, dedicadas a la investigación pura y/o aplicada, en ciencias exactas, naturales y sociales y los donantes a tales entidades, gozarán de los siguientes beneficios:

- a) Cuando las entidades arriba indicadas reciban dividendos de sociedades de capital, la Dirección devolverá a la entidad beneficiaria una suma adicional igual a la establecida en el artículo 19, inc. f);
- b) Además del beneficio dispuesto en el artículo 61, inciso j), los contribuyentes que realicen donaciones a las entidades indicadas en este artículo podrán deducir de la materia imponible, a los efectos del pago del impuesto, el 100 % de las sumas donadas.

Para gozar de los beneficios otorgados en este artículo, las entidades beneficiarias deberán cumplir con los requisitos que establezca la reglamentación.

Los fondos percibidos en virtud de las donaciones o los reintegros impositivos que se amparen en los beneficios del presente artículo, sólo podrán ser destinados a sufragar los presupuestos que insuman los programas de investigación de interés nacional conforme al procedimiento que establezca la reglamentación. En caso contrario, las entidades se harán responsables del pago de los impuestos que hubiere correspondido abonar, con las multas consiguientes".

ANEXO E
LAS CIEN EMPRESAS INDUSTRIALES QUE TUVIERON
MAYORES VENTAS EN 1959

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Shell-Diadema	8.743	269
Esso	7.765	317
Frig. Swift	7.629	247
Molinos R. P.	4.760	223
S. E. G. B. A.	4.625	114
Frig. Anglo	3.949	24
Ind. Kaiser	3.940	371
Fiat Someca	3.789	82
Sansinena	3.643	90
Frig. Armour	2.836	96
Acindar	2,630	280
Alpargatas	2.580	292
Celulosa	1.985	337
Frig. Wilson	1.880	34
SIAM	1.871	125
F. La Blanca	1.790	12
Goodyear	1.736	108

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS</u> <u>MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES</u> <u>MILLONES DE \$</u>
Ducilo	1.550	146
Pirelli	1.382	99
Firestone	1.358	113
Tamet	1.303	142
Tab. Nobleza	1.267	28
C.I.A.D.E.	1.267	40
T. Particular	1.264	42
Nestlé	1.144	26
Santa Rosa	1.138	170
La Cantábrica	1.127	162
Massaín & Cel.	1.066	15
Dalmine	1.022	129
Grafa	1.020	70
Falcón Calvo	976	13
Standard Elec.	975	92
Loma Negra	971	15
Jabón Federal	921	53
Duperial	868	98
Rycsa	837	112
Alba	810	90

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Fabril Financ.	807	163
Philips	776	12
Piccardo	767	16
Cía. Química	722	75
C.A.C. Portland	695	103
Papelera Arg.	693	97
Gurmendi	668	85
Sudamtex	657	71
Cinzano	650	41
Guereño	625	29
Ledesma	604	115
Textil Oeste	597	51
Martín & Cía.	590	67
Sniafa	584	101
El Globo	577	44
Camea	577	86
C.I.A. Bs. As.	575	18
Coca-Cola	547	42
I. San Martín	546	154
Furlotti	541	31
Corcemar	533	68

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Campomar	531	46
Atanor	530	115
A. Concepción	522	38
Gr. M. Diesel	512	27
Bagley	506	31
M. Concepción	503	25
Centenera	496	54
Carma	486	35
Squibb	484	35
Rigolleau	483	33
Decker	480	94
S.A.F.R.A.	475	4
Gral. Motors	474	-21
M. Aguilar	473	167
H. de Ybarra	471	19
Saint	466	46
National Lead	462	83
Anderson Clay	462	29
Suixtil	439	39
La Forestal	438	75
Lanera Arg.	437	37

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Inta	429	70
Dairyco	423	9
Gaby Salomón	416	17
Lever Hnos.	413	-6
Astra	411	58
Giol	411	10
Colgate	409	34
Gmo. Padilla	398	24
Siambretta	397	29
La Oxígena	391	23
Armco	388	31
San Andrés	388	36
I. Elec. Lim.	386	27
San Pablo	375	66
La Hidrófila	373	23
Danubio	367	37
Hiram Walker	367	70
Electroclor	363	45
Selsa	358	29
Editorial Arg.	355	12

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS</u> <u>MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES</u> <u>MILLONES DE \$</u>
Francia Arg.	349	21

Fuente: Revista Panorama de la Economía Argentina.

ANEXO FLAS CIEN EMPRESAS INDUSTRIALES QUE TUVIERONMAYORES VENTAS EN 1963

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Shell	22.369	316
Esso	19.722	175
S. E. G. B. A.	16.747	2.076
Swift	15.989	478
Fiat Concord (1)	14.794	660
I. K. A.	13.377	131
Molinos R. P.	13.202	480
Armour	8.265	98
Nza. Tabacos	7.958	149
Sansinena	7.455	49
Gral. Motors	7.236	724
Anglo	7.080	94
Alpargatas	6.586	649
Ford Motor	5.792	699
Good Year	5.591	657
Pirelli	5.129	399
IAFA-Peugeot	4.966	-
Fevre y Basset	4.888	199

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Acindar	4.755	139
Celulosa	4.741	869
C. A. P.	4.607	346
Loma Negra	4.436	38
Ducilo	4.435	670
Particulares	4.313	303
Picardo	4.123	67
CIADE	4.076	517
Firestone	4.010	576
Nestlé	3.804	237
SOMISA	3.703	319
Phillips	3.234	69
Duperial	3.232	179
Siam Automot.	3.220	112
Coca-Cola	2.929	301
Wilson	2.693	94
Mass. y Celasco	2.523	51
Grafa	2.438	149
Ing. Ledesma	2.418	706
Dálmine	2.386	342
Alba	2.274	159
S. M. del Tabacal	2.236	761

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Santa Rosa	2.225	202
Cía. Química	2.160	125
Fate	2.151	186
Deca	2.141	143
La Cantábrica	2.131	13
La Blanca	2.110	170
Refin. de Maíz	1.991	234
Magnasco	1.934	62
Quím. Bs.As.	1.931	86
CAC Portland	1.927	322
Corcemar	1.879	380
Sudamtex	1.845	51
St. Electric	1.812	236
La Papel. Arg.	1.746	172
Quilmes	1.745	82
Siam	1.705	364
Tamet	1.653	89
Bagley	1.630	84
Jabón Federal	1.624	61
Centenera	1.570	105
Autom. Sta. Fe	1.510	75

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Terrabusi	1.499	138
Olivetti	1.487	21
Mercedes-Benz	1.476	97
Cfa. Platense	1.470	72
Giol Bodegas	1.451	4
Safra	1.430	47
Rigolleau	1.408	18
Ing. Esperanza	1.364	312
Arte Gráfico	1.351	7
Cinzano	1.312	118
Eveready	1.266	191
And. Clayton	1.253	30
Ryca	1.244	735
Min. Aguilar	1.240	422
Pfizer	1.238	32
Guereño	1.232	38
Bonafide	1.226	68
Astra	1.211	236
Insud	1.210	75
Az. Tucumana	1.206	49
CAMEA	1.205	5

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Citroen	1.184	27
US Rubber	1.181	192
Electroclor	1.176	91
Aguila Saint	1.151	70
Martín y Cfa.	1.133	71
Cfa. I. de Bolsas	1.122	34
Gral. Electric	1.114	579
Az. Concepción	1.106	44
Gurmendi	1.103	31
Fabril Financ.	1.097	41
Lever Hnos.	1.075	21
Manuf. Algod.	1.039	39
Sasetru Molinos	1.025	54
Noel	1.015	21
Hidróf. Textil	1.010	55
La Oxígena	993	45
Marixe Molinos	991	92
Siemens	980	16

Fuente: Revista Panorama de la Economía Argentina.

ANEXO GLAS CIEN EMPRESAS INDUSTRIALES QUE TUVIERONMAYORES VENTAS EN 1966

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Fiat	45.469	1.505
SEGBA	44.626	7.867
IKA	44.026	1.591
Shell	43.007	1.997
Esso	41.728	1.618
Ford	33.757	3.319
General Motors	26.919	1.752
SOMISA	25.117	4.002
Nobleza	25.048	456
Swift	24.654	- 137
Molinos R. P.	21.754	230
CAP	21.514	-1.312
Chrysler	19.632	397
Celulosa	16.411	1.628
Alpargatas	15.119	1.587
Acindar	13.795	1.402
Ducilo	13.525	1.382

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS</u> <u>MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES</u> <u>MILLONES DE \$</u>
Pirelli	11.842	437
Duperial	11.818	298
Good Year	11.420	1.280
SAFRAR (Peug.)	10.878	109
Particul. Grego	9.878	309
Dálmine	9.244	1.030
Nestlé	9.109	192
Firestone	9.058	1.035
CIDASA, ex Siam	8.944	-1.197
CIADE	8.914	846
Philips	8.828	87
Loma Negra	8.571	101
Wilson	8.038	103
Armour	7.973	-332
Imparciales	7.927	21
Anglo	7.582	-10
Mercedes Benz	6.818	65
Picardo	6.773	92
Coca-Cola	5.746	491
Grafa	6.657	306

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Met. Sta. Rosa	6.616	566
Ledesma	6.594	782
Sudamtex	6.554	553
Refin. de Maíz	6.424	732
Cía. Química	6.346	174
Masa. y Celasco	6.144	19
Gurmendi	6.076	458
Olivetti	6.030	382
Alba	5.777	262
Tamet	5.390	397
Fate	5.339	315
Giol	5.072	845
Quilmes	4.939	617
La Cantábrica	4.831	168
CIABASA	4.751	26
Terrabusi	4.733	688
SADE	4.657	184
CAMEA	4.655	131
Sniafa	4.498	409
DECA	4.461	97

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Citroen	4.365	-163
Bágley	4.122	322
A.C.A. Portland	4.052	164
Centenera	4.021	108
Electroclor	3.946	359
Rigolleau	3.911	340
Fab. Financiera	3.904	280
Acinfer	3.848	-191
CORCEMAR	3.841	301
Autom. Sta. Fe	3.706	-67
Eveready	3.697	320
Lever	3.651	245
Sasetru	3.646	21
Edit. Clarín	3.495	325
Guereño	3.492	157
John Deere	3.470	-521
Met. Tandil	3.427	154
Platense Neum.	3.411	142
Jabón Federal	3.354	49
Siemens	3.306	83

<u>EMPRESA</u>	VENTAS MILLONES DE \$	UTILIDADES MILLONES DE \$
Scholnik	3.270	256
Atanor	3.265	305
Cinzano	3.254	330
M. Concepción	3.250	129
Minera Aguilar	3.184	1.057
Magnasco	3.169	389
Frig. La Plata	3.141	-40
Pepsi Cola	3.099	26
Peñaflor	3.091	363
St. Electric	3.080	-259
Bonafide	2.994	106
Pfizer	2.974	122
B. Garfunkel	2.950	149
S. M. Tabacal	2.856	464
Hiram Walker	2.844	697
Noel	2.777	81
San Lorenzo	2.774	338
National Lead	2.697	363
Hisisa	2.670	223
Inta Textil	2.646	23

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS</u> <u>MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES</u> <u>MILLONES DE \$</u>
Insud	2.624	94
Bayer	2.589	20
Fapesa	2.575	21

Fuente: Revista Panorama de la Economía Argentina

ANEXO 4LAS CIEN EMPRESAS INDUSTRIALES QUE TUVIERONMAYORES VENTAS EN 1967

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Fiat	60.974	2.061
SEGBA	58.812	8.177
Shell	55.337	3.909
Esso	51.940	297
IKA	42.073	483
Ford	41.819	1.233
SOMISA	38.577	4.002
Swift	36.795	-662
General Motors	35.108	1.644
Nobleza	33.742	349
Molinos R.P.	29.618	350
CAP	29.296	-2.760
Chrysler	22.087	526
Peugeot	18.693	295
Alpargatas	16.787	609
Ducilo	16.603	1.521
Pirelli	15.655	863

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Duperial	15.298	276
Good - Year	15.266	1.755
Acindar	15.208	-474
Celulosa	13.961	478
Wilson	12.822	79
CIADE	12.486	1.115
Firestone	12.252	1.661
Loma Negra	11.895	25
Particular	11.814	181
Anglo	11.616	-917
Armour	11.541	-381
Nestlé	11.065	10
Siam Di Tella	10.968	-994
Dálmine	10.901	1.317
Philips	10.756	--
Picardo	9.818	20
Olivetti	9.416	1.153
Coca-Cola	9.006	439
Met. Sta. Rosa	8.932	755
Mercedes Benz	8.800	-51

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Ref. de Maz	8.545	1.002
Cía. Química	8.317	97
Ledesma	7.936	304
Grafa	7.785	268
John Deere	7.776	169
Fate	7.739	548
Alba	7.709	308
Gurmendi	7.664	203
Sudamtex	7.370	-777
La Blanca	6.852	42
Quilmes	6.779	705
Imparciales	6.644	-28
Sasetru Mol.	6.580	65
Mass. y Celasco	6.559	- 428
Tamet	6.415	400
Platense Neum.	6.398	63
Terrabusi	6.291	759
Centenera	6.007	141
Camea	5.986	4
Ciabasa	5.854	10

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Girol	5.815	353
Deca	5.649	24
Sade	5.455	255
Rigolleau	5.450	530
Bágley	5.423	513
Gral. Combusti.	5.408	76
Lever	5.406	377
M. Concepción	5.399	183
C.A.C. Portland	5.379	850
La Cantábrica	5.358	123
Edit. Clarfn	5.206	617
Corcemar	5.187	491
Sniafa	5.082	451
Electroclor	4.881	291
Unión Carbide	4.858	360
Siemens	4.594	39
Acinfer	4.536	-204
Jabón Federal	4.527	27
Eaton Ejes	4.473	418
Stand. Electric	4.418	432
Schcolnik	4.397	355

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES MILLONES DE \$</u>
Cinzano	4.393	339
Transax	4.315	93
S. M. Tabacal	4.285	446
Pedro Hnos.	4.276	-41
Hisisa	4.227	875
Atanor	4.204	363
Hiram Walker	4.153	380
Peñaflor	4.098	277
Fab. Financiera	4.041	485
Guereño	3.932	165
Bonafide	3.900	143
Cer. S. Lorenzo	3.866	419
Minera Aguilar	3.855	1.688
B. Garfunkel	3.827	162
Magnasco	3.755	280
Noel	3.717	101
Pfizer	3.688	-141
Autom. Sta. Fe	3.640	-323
Ppsi-Cola	3.570	465
Astra	3.555	821

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS</u> <u>MILLONES DE \$</u>	<u>UTILIDADES</u> <u>MILLONES DE \$</u>
Met. Tandil	3.529	25
Gancia Americ.	3.455	613

Fuente: Revista Panorama de la Economía Argentina

ANEXO I
LAS CIEN EMPRESAS QUE MAS VENDIERON EN LA
ARGENTINA EN 1969

<u>EMPRESAS</u>	<u>VENTAS</u>	<u>UTILIDADES</u>
Y. P. F.	262.225	16.263
Fiat	82.184	5.324
Shell	81.614	5.096
Esso	75.098	
Segba	69.741	12.871
Somisa	66.525	12.616
Ford	57.751	4.331
General Motors	50.066	4.777
Swift	48.942	-2.800
IKA-Renault	48.067	242
Nobleza	45.935	659
Molinos R. P.	40.897	536
CAP	36.568	- 39
Chrysler	32.243	2.356
Safrar	27.524	795
Acindar	27.108	1.902
Goody Year	24.000	2.800

<u>EMPRESAS</u>	<u>VENTAS</u>	<u>UTILIDADES</u>
Alpargatas	23.544	1.837
Celulosa	21.819	851
Ducilo	19.500	1.200
Loma Negra	19.438	163
Firestone	18.000	2.300
Pirelli	17.791	914
Mercedez-Benz	17.780	396
Frig. Anglo	17.430	- 4
Massalin y Celasco	17.305	- 459
Siam Di Tella	17.028	- 350
Duperial	16.748	1.368
Gurmendi	16.233	1.143
FASA	16.084	126
Italo	15.579	3.138
Coca-Cola	15.200	-158
Nestlé	14.412	988
Olivetti	14.382	1.456
Fate	14.000	2.200
IBM	13.987	478
Dálmine Siderca	13.864	1.860
Philips	13.513	783

<u>EMPRESAS</u>	<u>VENTAS</u>	<u>UTILIDADES</u>
Ledesma	13.505	731
Santa Rosa	13.396	774
Refinerías de Maíz	13.261	--
Particulares	12.550	185
Sade	12.400	1.352
Grafa	10.800	167
Citroen	10.767	366
Piccardo	10.765	- 584
Camea	10.732	821
Quilmes	10.500	1.230
Cfa. Química	10.495	197
Tamet	9.920	171
Alba	9.754	607
Sasetru	9.502	217
Pepsi-Cola	9.095	513
Clarín	9.085	1.437
Platense Neumáticos	9.000	90
Giol	9.000	--
Sudamtex	8.824	101
Lever	8.782	--

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS</u>	<u>UTILIDADES</u>
Terrabusi	8.224	891
John Deere	8.182	448
Crist. Rigolleau	8.169	479
Bágley	7.869	376
Siemens	7.252	49
La Cantábrica	7.070	-369
Imparciales	6.811	113
Cía. Gral. Combust.	6.682	224
Scholnick	6.501	251
Corcemar	6.488	784
Centenera	6.408	301
Ciabasa	6.320	155
Bonafide	6.183	221
Perkins	6.041	406
San Pablo/Nougues	5.990	69
Hiram Walker	5.984	707
Deca	5.887	0,6
Jabón Federal	5.849	75
Standard Electric	5.816	986
Cía. Arg. Cemento	5.800	--
Cities Service	5.721	165

<u>EMPRESA</u>	<u>VENTAS</u>	<u>UTILIDADES</u>
Noel	5.541	184
Atanor	5.446	484
Electroclor	5.304	279
Minera Aguilar	5.300	1.900
Tabacal	5.293	1.178
Gillette	5.213	--
Lepetit	1.176	342
Peñaflor	5.130	439
Odol	5.087	534
Descours y Cabaud	5.030	215
La Razón	4.990	463
Minetti Cemento	4.960	293
Sniafa	4.933	244
La Nación	4.830	1.050
Fabril	4.613	212
Frig. Armour	4.536	--
Edit. Codex	4.526	-417
Astra	4.335	667
Ferrum	4.270	398

Fuente: Revista Mercado

ANEXO J

ENCUESTA ENTRE EMPRESARIOS

CUESTIONARIO UTILIZADO

Pregunta N^o 1: Cuál diría Ud. que es la empresa más importante del país en estos momentos?
Cuál es el criterio por el que determina Ud. la importancia de esa empresa?

EMPRESA:

CRITERIO:

Pregunta N^o 2: Cómo - con qué criterios - mediría Ud. el éxito de una empresa? Se aplica este criterio a su empresa?

QUISIERA EFECTUARLE ALGUNAS PREGUNTAS ACERCA DE LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIAS

Pregunta N^o 3: Qué tipo de organizaciones, instituciones o entidades considera Ud. que sería el más adecuado para la defensa de los intereses del ramo industrial?
Enumérelas?

Pregunta N^o 4: Cuál es el papel que desempeñan las organizaciones empresarias actualmente? Cuál es el que deberían cumplir? (DISTINGUIR ORGANIZACIONES DE 1^o y 2^o GRADO)

PAPEL QUE CUMPLEN

PAPEL QUE DEBERIAN CUMPLIR

- Pregunta No 5: De las organizaciones -públicas o privadas- * que sirven o tienen por objeto servir a los intereses de la industria, a cuáles pertenece su empresa y a cuáles pertenece Ud.? Lo hacen como miembros o dirigentes? Qué actividades desarrollan en la misma?
- Pregunta No 6: Qué grado de influencia se asignaría Ud. dentro de las entidades a que pertenece?
- Pregunta No 7: Quién de los otros miembros de la empresa -participa en organizaciones empresarias?
- | | | |
|-----------------------------|---------------|-----|
| A título de qué participan: | Individual | (1) |
| | Institucional | (2) |
- Qué actividades desempeñan:?
- Pregunta No 8: De todas las organizaciones mencionadas, cuál es la más directamente relacionada con la defensa de intereses del ramo industrial al que pertenece su empresa?
- Pregunta No 9: Se dirige a dichas organizaciones o a sus dirigentes para presentar sus problemas u opiniones?
- Con qué frecuencia
- Para qué problemas
- Con qué resultados
- *Ejemplificar: VIA, CGE, IDEA, Consejos Empresarios, Ateneo de la

República, etc.

Pregunta N° 10: Qué opina Ud. sobre el contacto directo (cara a cara) como método para articular intereses sectoriales?

Lo desarrolla Ud. ? Con qué resultado? para qué tipo de problemas (PROFUNDIZAR)

Pregunta N° 10a: Piensa Ud. que - a través de la empresa o las organizaciones empresarias - Ud. ejerce poder? Cómo definiría esta situación?

Pregunta N° 11: Con qué grupos y/o personas tuvo contacto en los últimos tres meses? (TARJETA) Con qué grupos y/o personas considera importante tener contactos?

(ORDENAR)	<u>TUVO</u>	<u>TENDRIA</u>
Empresarios individuales	(1)	(1)
Entidades empresarias	(2)	(2)
Miembros de entidades empres.	(3)	(3)
Directivos de entidades	" (4)	(4)
Directivos de entidades culturales y educativas	(5)	(5)
Directivos de ent.gremiales	(6)	(6)
Jerarquías religiosas	(7)	(7)
" políticas	(8)	(8)
" militares	(9)	(9)

Gobierno/artistas	(0)	(0)
-------------------	-----	-----

Pregunta N° 12: Si dejase la actividad empresarial, ¿qué tipo de actividad le gustaría elegir?

Docencia	(1)
----------	-----

Investigación	(2)
---------------	-----

Administración Pública	(3)
------------------------	-----

Política	(4)
----------	-----

Deporte	(5)
---------	-----

Actividad agropecuaria	(6)
------------------------	-----

Financiero	(7)
------------	-----

PROFUNDIZAR RAZONES DE ELECCION, PRESTIGIO DE LA ACTIVIDAD, ETC.

Pregunta N° 13: Antes de entrar en la actividad empresarial, tuvo experiencia en alguna (s) de estas actividades?

Docencia	(1)
----------	-----

Investigación	(2)
---------------	-----

Administración Pública	(3)
------------------------	-----

Política	(4)
----------	-----

Deporte	(5)
---------	-----

Actividad agropecuaria	(6)
------------------------	-----

Financiero	(7)
------------	-----

De qué tipo y duración? (DETALLAR)

Pregunta N^o 14: Ha tenido alguna vez contacto con sectores del Gobierno, acerca de cuestiones relacionadas con su empresa?

Con quién, para qué, con qué frecuencia?

Qué utilidad ha tenido ese contacto? (INDAGAR)

Pregunta N^o 15: Qué políticas de Gobierno interesan actualmente al sector empresario industrial al que Ud. pertenece?

(TARJETA)

(ORDENAR)

- impositiva (1)
- recargos aduaneros (2)
- promoción industrial= (3)
- Política sindical (4)
- Inversiones directa
del Estado en industrias
privadas de interés nacion. (5)
- subsidios a empresas privadas
deficitarias pero que ocupan
un gran vol. de obreros. (6)
- otras.

Pregunta N^o 16: De estos 4 períodos, cuál fue el mejor para su empresa?

1950 -1955 (1)

1955-1960	(2)
1960-1965	(3)
1965-1970	(4)

Pregunta N^o 16a: Cuáles fueron en su opinión los 5 aciertos y los 5 desaciertos gubernamentales en cada uno de estos períodos?

	<u>ACIERTOS</u>	<u>DESACIERTOS</u>
(1950-55)		
(1955-60)		
(1960-65)		
(1965-70)		

Pregunta N^o 17: Percibe la existencia de procesos de cambio en el país?
En qué esferas los ubica?

Cuáles son las razones del cambio? a qué tiende el mismo? (INDAGAR)

Pregunta N^o 18: Diría Ud. que el empresario nace o se hace? Por qué?

Pregunta N^o 19:Cuál para Ud. es la autoridad básica elaboradora de normas en las relaciones trabajo-dirección?

Empleador y Estado	(1)
Empleador, sindicato y Estado	(2)
Estado	(3)
Administrador de Compañías Extranjeras y empleadores	(4)

Principalmente el Estado (5)

Pregunta N^o 20: Qué actitud tiene la élite empresarial hacia el conflicto?

Represión (1)

Aceptable dentro de los reglamentos (2)

Prohibición (3)

Regresión (4)

Control (5)

Pregunta N^o 21: Cuál es el ritmo de la industrialización actual de la Argentina?

- No más rápida que la necesaria para preservar la élite tradicional y sus valores (1)

- Determinado por las perspectivas de las utilidades privadas, la decisión individual y actos limitados del gobierno: ritmo moderado. (2)

- El ritmo más rápido posible bajo un extenso sistema de controles (3)

- Dependiente exclusivamente de las ventajas que genera para los países de centro (4)

- Aspiraciones elevadas pero de ritmo incierto (5)

Pregunta No 22: Cuáles son las prioridades en el proceso actual de desarrollo?

- Preservar y proteger la agricultura (1)
- La agricultura está comprimida por la competencia internacional y el molde tradicional es desde los consumidores hacia la industria básica (2)
- Agricultura comprimida por el drenaje de mano de obra y prioridad muy pronunciada promoción de la industria básica. (3)
- Industrias que proveen de materiales o bienes de consumo para los países de centro. (4)
- Una base industrial amplia, con rubros industriales de prestigio. (5)

Pregunta No 23: Para Ud. el acceso a la gerencia está:

- Basado en la familia, estando los profesionales supeditados a la autoridad de aquella (1)

- Sobre la base de la iniciativa y la eficiencia -desarrollo de la dirección profesional (2)
- Acceso sobre la base de las afiliaciones políticas y posteriormente en función de normas profesionales. (3)
- Basado en que los cargos máximos se reservan a los ciudadanos del país de origen del capital de la Compañía. (4)
- Una mezcla de calificación política y profesional (5)

Pregunta N° 24: Cómo se produce el reclutamiento de mano de obra?

- Reclutamiento familiar. Se insiste en contraer trabajadores dóciles (1)
- Se confía en el mercado laboral. Más interesada de la productividad de los trabajadores que en su lealtad. (2)
- Hay un flujo directo de trabajadores a empleos de prioridad - tanto por comprensión como por incentivo (3)
- Hay un uso de todos los métodos de

reclutamiento para acelerar el desarrollo industrial. (4)

Pregunta No 25: Cómo se realiza la integración de los trabajadores a la empresa?

- Recurre a mecanismos paternalistas para obtener la lealtad de las fuerzas laborales. (1)

- Se supone un gran suministro de trabajadores integrados. A veces se implantan sistemas de bienestar y jubilación dentro de la misma empresa. (2)

- Aplica mecanismos paternalistas ocasionalmente para atar a los trabajadores a la empresa. (3)

Pregunta No 26: Cuál es la política que se aplica en vistas a un progreso-futuro de la mano de obra?

- La élite no se ocupa del desarrollo de la especialización y de la política de educación. Acepta un ritmo lento de trabajo. (1)

- Se provee instrucción intensa en el em-

- pleo. Se emplean incentivos para motivar a los trabajadores. (2)
- Recalca el adiestramiento en el empleo y también la instrucción vocacional en escuelas. (3)
- Hay cierto énfasis en la instrucción en la empresa; hay poco interés en la educación general. (4)
- Se recalca la instrucción dentro de la empresa y la expansión rápida de la educación general y vocacional. Hay interés en aumentar la productividad de los trabajadores y el ritmo del trabajo. (5)

Pregunta N^o 27: Cuál es en nuestro país el principio de organización de la protesta colectiva? Cuál sería la ideología de la clase obrera en nuestro país? (PROFUNDIZAR IDEOLOGIA): REGISTRAR AL PIE.

- Conciencia de clase. (1)
- Control de las condiciones de trabajo. (2)
- Autocriticismo (3)

- Anticolonialismo (4)
- Nacionalismo (5)

Pregunta No 28: Cuáles son las formas de la protesta colectiva?

- Demostraciones y huelgas políticas (1)
- Huelgas económicas organizadas (2)
- Difusa y reprimida excepto por estallidos ocasionales (3)
- Demostraciones violentas (4)
- Demostraciones pacíficas (5)

Pregunta No 29: De dónde surgió el empresario argentino? (PROFUNDIZAR).

Pregunta No 30: IDEOLOGIA

DATOS PERSONALES

CONSIGNA: Para terminar con esta entrevista, quisiéramos registrar algunos datos personales, que servirán para obtener un "perfil" de las características del empresario argentino.

Pregunta No 31: Puede decirme dónde nació Ud. y en qué año?

Lugar

Año

Pregunta No 32: En qué lugares vivió Ud. durante su juventud?

LUGARES

Pregunta N^o 33: De qué se ocupaba su padre cuando Ud. era joven?

(SI ERA EMPRESARIO)

Pregunta N^o 33a: Trabajaba su padre en esta empresa o en este ramo de actividad?

En la misma empresa (1)

En el mismo ramo (2)

En otro ramo (3)

Pregunta N^o 34: De qué se ocupaban sus abuelos?

Abuelo Paterno

Abuelo Materno

(Si eran empresarios)

Pregunta N^o 34a: Trabajaban en esta empresa o en este ramo de actividad?

ABUELO

	PATERNAL	MATERNAL
En la misma empresa	(1)	(1)
En el mismo ramo	(2)	(2)
En otro ramo	(3)	(3)

Pregunta NO. 35: Cuántos hermanos o hermanas tiene? (SI TIENE ALGUNO/S) De qué se ocupan?

1.

2.

3.

4.

5.

6.

(SI MENCIONA ALGUNO QUE SEA EMPRESARIO)

Pregunta N^o 35a: Trabajan en esta empresa o en este ramo de actividad?

En esta empresa	(1)
-----------------	-----

En este ramo	(2)
--------------	-----

En otro ramo	(3)
--------------	-----

(SI TIENE HERMANAS, PREGUNTAR POR LOS CUÑADOS)

Pregunta N^o 36: Hasta qué años de estudios completó? Dónde?

AÑO	LUGAR
-----	-------

(SI NO COMPLETO ESTUDIOS UNIVERSITARIOS)

Pregunta N^o 36a: Por qué motivo es que abandonó los estudios en.....

(CITAR ULTIMO AÑO CURSADO)

Pregunta N^o 37: Durante su juventud , cómo era la situación económica de su familia?

Acomodada, de buena posición	(1)
------------------------------	-----

Bastante buena, pasable	(2)
-------------------------	-----

Ni buena ni mala, mediana	(3)
---------------------------	-----

Difícil, no demasiado buena (4)

Bastante mala (5)

Pregunta N^o 38: Entre los 17 y 21 años, a qué pensaba Ud. dedicarse?

Pregunta N^o 39: A qué edad se casó? EDAD.

Pregunta N^o 40: Qué estudios tiene su mujer ESTUDIOS

Pregunta N^o 41: A qué se dedica (o dedicaba) su suegro?

OCUPACION

(SI DICE "EMPRESARIO")

Pregunta N^o 41a: En esta empresa o en el mismo ramo?

En la misma empresa (1)

En el mismo ramo (2)

En otro ramo (3)

Pregunta N^o 42: Qué carrera desearía Ud. para sus hijos?

Pregunta N^o 43: Le gustaría que alguno de ellos ingresase a esta empresa? Por qué?

(SI (1) NO (2) RAZONES:

Pregunta N^o 44: Además de sus actividades empresarias, es o fue alguna vez socio de algún club deportivo, social o cultural? Cuál (REGISTRAR)

Pregunta N^o 45: Y de algún partido político? (REGISTRAR)

Pregunta N^o 46: Y de alguna asociación religiosa? (REGISTRAR)

Pregunta No 47: Tiene o tuvo Ud. alguna vez algún cargo en cualquiera de dichas asociaciones (LEER CADA UNA DE LAS ASOCIACIONES Y REGISTRAR LOS CARGOS)

Pregunta No 48: Con qué frecuencia va a las reuniones de cada uno: con regularidad, ocasionamente, poco frecuente o casi nunca? (REGISTRAR PARA CADA UNO).

Pregunta No 49: Se presentó alguna vez como candidato, fue nominado o fue elegido para algún cargo oficial o semi-público? (EN CASO AFIRMATIVO)

Qué clase de cargo? (PARA CADA UNO) Cuándo?

Se presentó como candidato, fue nominado ó fue electo o se le nombró (TILDAR)

Pregunta No 50: A qué edad tuvo su primer empleo remunerado?

EDAD

Pregunta No 51: Cuál fue ese empleo?

EMPLEO

Pregunta No 52: En dónde tuvo Ud. su primer empleo?

LUGAR

Pregunta No 53: Antes de entrar en esta empresa, qué otros empleos tuvo? En dónde?

EMPLEOS

LUGAR

Pregunta No 54: En qué año entró Ud. en esta empresa?

AÑO

Pregunta No 55: Con qué posición entró Ud. en la empresa?

POSICION

Pregunta No 56: Qué otras posiciones tuvo Ud. en la empresa? En qué fechas?

POSICIONES

FECHA

Pregunta No 57: Desde qué fecha ocupa Ud. su actual posición dentro de la empresa?

FECHA

Pregunta No 58: Participó Ud. o algún miembro de su familia en la fundación de la empresa?

(SI (1) NO (2)

(SI "SI") QUIEN?

El mismo (3)

El padre (4)

El abuelo paterno (5)

El abuelo materno (6)

Los tíos (7)

El suegro (8)

Otros parientes (9)

(ESPECIFICAR)

Pregunta No 59: En qué año fue fundada la empresa?

AÑO

Pregunta No 60: (SI CORRESPONDE) En 1940, quién ocupaba el cargo que Ud. ocupa actualmente? (REGISTRAR) Y en 1950? (REGISTRAR) Y en 1960 (REGISTRAR) (PARA CADA UNO DE ELLOS) Era Director, Propietario y Director o solamente propietario? (TILDAR)

1940	CARGO
1950	
1960	

Pregunta No 61: Actualmente, Ud. es:

DIRECTOR	(1)
PROPIETARIO Y DIRECTOR	(2)
PROPIETARIO	(3)
OTRA (ESPECIFICAR)	(4)

Pregunta No 62: Cómo se constituyó el capital de la empresa?

Recursos del fundador	(1)
Empréstitos de parientes	(2)
Empréstitos de otros individuos	(3)
Créditos bancarios	(4)
Venta de acciones	(5)
Herencia	(6)

Préstamos gubernamentales (7)

Inversión directa del exterior (8)

OTROS (ESPECIFICAR)

Pregunta No 63: Qué relación tienen con empresas extranjeras (DETA-LLAR)

Pregunta No 64: Ha vivido Ud. en el exterior, es decir, ha viajado al exterior, permaneciendo lapsos más o menos prolongados, pero no por turismo ni por viajes de negocios?

(SI (1) NO (2)

(SI "SI") Cuando? Por qué motivo? (REGISTRAR)

PAIS	AÑO	MOTIVO
------	-----	--------

Pregunta No 65: Quiénes poseen el capital de la empresa? Qué porción del mismo tienen?

Grupo familiar residente en el país	%
-------------------------------------	---

Grupo familiar residente en el exterior	%
---	---

Grupo financiero nacional	%
---------------------------	---

Grupo extranjero	%
------------------	---

Grupo de varias familias asociadas	%
------------------------------------	---

Grupos de varios amigos asociados	%
-----------------------------------	---

Grupo de varios asociados	%
---------------------------	---

Dueño único	%
-------------	---

Accionistas, con acciones cotizadas en Bolsa %

Otros (ESPECIFICAR) %

Pregunta No 66: Si tuviese que elegir un sucesor, cuál de estos factores consideraría como más importante?

Un título universitario (1)

Una larga experiencia en la empresa (2)

Una larga experiencia empresarial (3)

Buena cantidad de vinculaciones (4)

Experiencia en las FF.AA. o Administración

Pública. (5)

CENSOS INDUSTRIALES - ANALISIS

	Nº DE ESTABL.		PERSONAL OCUP.		FUERZA M. INST.		SUELDOS Y SALARIOS (A \$ CORRIENTES)		VALOR AGREGADO		PERSONAL OCUPADO		FUERZA MOTRIZ		
											POR		INSTALADA POR		
											ESTABLECIMIENTO		ESTABLECIMIENTO		
	NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	2 : 1	3 : 1	2 : 1	3 : 1		
Total República	1935	100	38.456	100	467.315	100	655.135	100	667.708	100	1.273.992	100	12,15	100	17,04
	1946	225	86.440	237	1.107.829	233	1.526.124	395	2.635.196	601	7.662.483	106	12,82	104	17,66
	1948	213	81.937	232	1.082.604	263	1.726.007	734	4.903.688	923	11.763.678	109	13,21	124	21,07
	1950	217	83.370	234	1.093.591	296	1.936.801	1.208	8.068.707	1.580	20.123.514	108	13,12	136	23,23
	1954	395	151.828	272	1.273.159	406	2.661.071	2.175	14.521.929	3.226	41.094.067	69	8,39	103	17,53
	1963	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Manufacturas	1935	100	37.362	100	437.816	100	612.109	100	607.677	100	1.041.062	100	11,72	100	16,38
	1946	227	84.895	241	1.056.673	224	1.372.754	405	2.462.742	672	6.991.687	106	12,45	99	16,17
	1948	215	80.436	235	1.028.742	255	1.560.910	752	4.569.628	2.114	22.005.813	109	12,79	118	19,41
	1950	218	81.599	237	1.035.765	291	1.781.239	1.239	7.530.917	3.460	36.021.028	108	12,69	133	21,83
	1954	397	148.371	392	1.217.898	397	2.429.045	2.262	13.751.059	3.717	38.698.537	70	8,21	99	16,37
	1963	383	143.057	302	1.320.120	706	4.322.180	24.143	146.712.289	59.268	617.020.200	79	9,23	184	30,21
Alimentos y Bebidas	1935	100	11.334	100	111.159	100	207.449	100	159.650	100	322.666	100	9,81	100	18,30
	1946	161	18.294	212	235.513	185	384.213	334	533.579	520	1.678.471	131	12,87	115	21,00
	1948	145	16.411	192	213.939	192	397.847	579	924.816	680	2.195.334	133	13,04	132	24,24
	1950	142	16.084	190	211.141	201	416.319	909	1.452.727	1.178	3.802.320	134	13,13	141	25,88
	1954	201	22.820	209	231.809	250	517.965	1.616	2.583.356	2.352	7.588.625	104	10,16	124	22,70
	1963	227	25.732	237	263.743	435	902.676	17.098	27.332.603	41.036	132.408.858	104	10,25	192	35,08
Tabaco	1935	100	152	100	9.074	100	4.003	100	9.795	100	14.361	100	59,70	100	26,34
	1946	74	112	115	10.447	109	4.377	239	23.364	1.644	236.130	156	93,28	148	39,08
	1948	67	103	114	10.354	128	5.141	419	40.998	2.343	336.465	170	101,51	191	50,40
	1950	64	98	119	10.777	117	4.673	743	72.754	4.216	605.456	184	109,97	181	47,68
	1954	74	112	121	10.959	147	5.886	1.336	130.829	9.588	1.377.000	164	97,85	200	52,55
	1963	77	117	91	8.225	217	8.706	12.898	1.263.350	1.184.023	170.037.585	118	70,30	282	74,41
Textiles	1935	100	780	100	52.576	100	48.512	100	56.055	100	89.703	100	67,41	100	62,19
	1946	264	2.061	241	127.161	290	140.546	565	316.917	1.085	973.446	92	61,70	110	68,19
	1948	324	2.529	294	155.227	355	172.383	1.180	661.403	1.846	1.655.826	91	61,38	110	68,16
	1950	379	2.956	324	170.965	481	233.322	2.239	1.254.903	3.338	2.994.278	86	57,84	127	78,93
	1954	765	5.967	312	164.521	538	260.944	3.671	2.057.856	5.678	5.093.316	41	27,57	70	43,73
	1963	740	5.764	245	129.347	688	333.539	23.647	13.255.572	57.654	51.717.670	33	22,44	93	57,87
Confecciones	1935	100	4.073	100	30.875	100	9.166	100	60.303	100	79.034	100	7,58	100	2,25
	1946	256	10.409	217	67.128	135	12.389	346	208.910	633	500.253	85	6,45	53	1,19
	1948	241	9.804	207	63.809	150	13.756	641	386.430	987	780.237	86	6,51	62	1,40
	1950	235	9.575	179	55.363	158	14.513	908	547.718	1.365	1.078.803	76	5,78	68	1,52
	1954	378	15.387	206	63.452	206	18.844	1.455	877.216	2.976	2.352.168	54	4,12	54	1,22
	1963	282	11.496	282	86.989	613	56.162	9.420	5.680.447	34.776	27.484.913	99	7,57	217	4,89
Madera	1935	100	3.976	100	32.395	100	46.847	100	29.749	100	54.931	100	9,15	100	11,78
	1946	253	10.079	329	106.641	200	93.837	618	183.859	768	421.846	130	10,58	79	9,31
	1948	229	9.114	255	82.754	219	102.550	902	268.471	1.043	573.160	111	9,08	96	11,25
	1950	231	9.186	237	76.722	279	130.720	1.413	420.502	1.636	898.514	102	8,35	121	14,23
	1954	502	19.943	332	107.544	404	189.167	2.465	733.213	3.354	1.842.261	66	5,39	81	9,49
	1963	436	17.347	234	75.774	573	268.466	9.258	2.254.003	26.275	11.400.100	54	5,11	131	15,41

INST.

SALARIOS

(A ↓ CORRIENTES)

		NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	NI	
Papel y Cartón	1935	100	208	100	7,191	100	17,760	100	8,108	100	12,222	100	34,57	100	85,38
	1946	252	524	266	19,100	292	51,788	508	41,181	1,052	128,633	105	36,45	116	98,83
	1948	261	543	261	18,780	311	55,214	922	74,762	1,854	226,537	100	34,59	110	101,68
	1950	273	568	264	19,001	351	62,303	1,703	138,046	3,716	454,119	97	33,45	128	109,69
	1954	458	952	284	20,455	562	99,796	2,963	240,212	5,744	702,044	62	21,49	123	104,83
	1963	527	1,096	314	22,598	1,143	202,977	37,970	3,078,599	116,469	14,234,793	60	20,62	217	185,20
Imprenta y Publicación	1935	100	2,194	100	26,896	100	22,021	100	46,812	100	98,600	100	12,26	100	10,04
	1946	139	3,056	164	44,207	157	34,554	262	122,516	278	273,711	118	14,47	113	11,31
	1948	131	2,883	151	40,524	243	53,529	433	202,679	431	425,260	115	14,06	186	18,57
	1950	126	2,772	143	38,429	188	41,329	681	318,718	710	700,518	113	13,86	149	14,91
	1954	168	3,691	136	36,529	195	42,929	971	454,362	1,253	1,235,610	81	9,90	116	11,63
	1963	190	4,171	159	42,811	288	63,483	11,408	5,340,421	15,199	14,986,675	84	10,26	152	15,22
Productos Químicos	1935	100	931	100	15,441	100	25,297	100	22,318	100	37,565	100	16,59	100	27,17
	1946	226	2,103	338	52,220	375	94,830	628	140,210	1,408	528,736	150	24,83	166	45,09
	1948	214	1,996	351	54,257	437	110,440	1,142	254,880	2,079	781,099	164	27,18	204	55,33
	1950	197	1,837	359	55,358	540	136,700	1,963	438,063	3,885	1,459,315	182	30,14	274	74,41
	1954	291	2,711	396	61,076	651	164,673	3,644	813,279	7,948	2,986,853	136	22,53	224	60,74
	1963	318	2,961	453	69,940	1,166	295,078	50,212	11,206,305	147,570	55,434,797	142	23,62	367	99,65
Derivados del Petróleo	1935	100	50	100	4,364	100	10,055	100	8,297	100	19,624	100	87,28	100	201,10
	1946	94	47	128	5,565	396	39,801	259	21,469	849	170,538	136	118,40	421	846,83
	1948	86	43	146	6,361	349	35,127	551	45,696	2,415	473,893	169	147,93	406	816,91
	1950	80	40	164	7,146	385	38,667	1,017	84,411	3,813	748,353	205	178,65	481	966,68
	1954	136	68	187	8,139	410	41,202	1,836	152,319	7,876	1,545,594	137	119,69	301	605,91
	1963	256	128	264	11,522	926	93,126	32,547	2,700,412	169,595	33,281,391	103	90,02	362	727,55
Caucho	1935	100	48	100	3,584	100	111,302	100	5,200	100	9,111	100	74,67	100	2,318,79
	1946	273	131	226	8,113	23	25,234	367	19,094	670	61,048	83	61,93	e	192,63
	1948	290	139	295	10,559	26	28,974	907	47,159	1,708	155,595	102	75,96	9	208,45
	1950	342	164	301	10,779	29	32,673	1,573	81,789	2,635	240,066	88	65,73	9	199,23
	1954	1,094	525	437	15,651	44	48,773	3,148	163,687	6,000	546,579	40	29,81	4	92,90
	1963	4,100	1,968	479	17,167	79	87,733	45,098	2,345,071	149,367	13,608,816	12	8,72	2	44,58
Cuero	1935	100	1,094	100	19,575	100	15,727	100	26,293	100	35,655	100	17,89	100	14,38
	1946	399	4,364	263	51,579	202	31,716	469	123,361	881	314,195	66	11,82	51	7,27
	1948	387	4,231	226	44,266	235	37,005	735	193,256	1,110	395,619	58	10,46	61	8,75
	1950	387	4,229	207	40,486	257	40,470	1,134	298,171	1,712	610,580	53	9,57	67	9,57
	1954	737	8,059	215	42,136	334	52,566	1,732	455,340	3,410	1,215,807	29	5,23	45	6,52
	1962	110	1,206	58	11,407	293	46,015	4,309	1,133,058	12,260	4,371,233	53	9,46	265	38,16
Piedras, Vidrio, Cerámica	1935	100	2,262	100	18,441	100	38,848	100	19,691	100	43,588	100	8,15	100	17,17
	1946	282	6,380	351	64,725	279	108,242	624	122,859	736	320,998	124	10,14	99	16,97
	1948	237	5,360	337	62,146	344	133,788	1,221	240,714	1,170	510,194	142	11,59	145	24,96
	1950	231	5,219	356	65,559	467	181,304	2,278	448,630	2,368	1,032,339	154	12,56	202	34,74
	1954	543	12,281	395	72,837	477	185,492	3,437	676,692	4,055	1,767,421	73	5,93	88	15,10
	1963	439	9,923	421	77,683	875	340,065	38,348	7,551,040	63,022	27,469,894	96	7,83	200	34,27

	Nº ESTABLEC.	PERSONAL OCUPADO		FUERZA M.		SUELDOS Y SALARIOS		VALOR AGREGADO		PERSONAL OCUP.		FUERZA MOTRIZ			
				INST.		(A \$ CORRIENTES)			POR ESTABLECIMIENTO	INSTALADA POR ESTABLECIMIENTO					
											2 : 1		3 : 1		
Metales, Exc. Maquinaria	1935	100	3,742	100	42,108	100	50,303	100	52,718	100	83,824	100	11,25	100	13,44
	1946	240	8,971	246	103,755	311	156,226	444	234,238	696	583,520	103	11,57	130	17,41
	1948	254	9,513	251	105,662	381	191,846	922	486,083	1,238	1,037,383	99	11,11	150	20,17
	1950	275	10,280	257	108,052	455	228,952	1,450	764,235	2,167	1,816,738	93	10,51	166	22,27
	1954	490	18,331	318	133,872	747	375,881	1,284	676,692	4,429	3,712,947	65	7,30	153	20,51
	1963	481	18,014	356	149,858	1,426	717,125	35,672	18,805,342	81,326	68,170,641	74	8,32	296	39,81
Vehículos y Maquinaria	1935	100	4,663	100	46,848	100	71,433	100	80,351	100	108,318	100	10,05	100	15,32
	1946	263	12,286	220	103,206	190	135,855	316	255,549	473	512,699	84	8,40	72	11,06
	1948	256	11,939	223	104,263	210	150,356	646	518,848	764	827,119	87	8,73	82	12,59
	1950	269	12,565	226	106,090	235	168,184	971	779,867	1,253	1,357,344	84	8,44	87	13,39
	1954	545	25,404	354	170,479	408	291,307	1,909	1,533,978	3,763	4,076,367	67	6,71	75	11,47
	1963	731	34,100	583	272,971	1,040	742,623	41,642	33,459,378	99,871	108,178,128	80	8,01	142	21,78
Maq. y Apar. Eléctricos	1935	100	386	100	3,910	100	4,581	100	5,884	100	9,966	100	10,13	100	11,87
	1946	457	1,763	500	19,558	408	18,710	805	47,359	1,138	113,412	109	11,09	89	10,61
	1948	469	1,811	625	24,445	536	24,535	1,911	112,465	2,851	284,107	133	13,50	114	13,55
	1950	513	1,979	737	28,803	766	35,081	4,249	249,987	5,940	592,009	144	14,55	149	17,73
	1954	1,161	4,480	1,091	42,649	1,326	60,759	9,241	543,760	17,493	1,743,402	94	9,52	114	13,56
	1963	1,185	4,574	1,217	47,566	1,903	87,183	101,542	5,974,712	219,149	21,840,398	103	10,40	161	19,06
Varios	1935	100	1,469	100	13,379	100	28,796	100	16,244	100	21,894	100	9,11	100	19,60
	1946	294	4,315	282	37,755	140	40,446	420	68,277	795	174,051	96	8,75	48	9,37
	1948	274	4,018	235	31,396	168	48,410	683	110,968	1,178	257,909	86	7,81	61	12,05
	1950	275	4,047	232	31,094	267	77,037	1,110	180,338	1,912	418,721	84	7,68	97	19,04
	1954	520	7,640	268	35,796	267	76,895	1,914	310,937	4,174	913,866	51	4,69	51	10,06
	1963	304	4,460	244	32,619	268	77,222	18,050	2,932,117	54,460	12,361,274	80	7,31	88	17,31

ANEXO L

20 de Setiembre de 1955: Lonardi, Eduardo.

Noviembre de 1955: Aramburu, Pedro Eugenio.

Vicepresidente: Isaac Francisco Rojas.

Ministros:

Interior: Eduardo B. Busso y Carlos Román S. Alconada Aramburu.

Relaciones Exteriores: Luis A. Podestá Costa, Alfonso de Laferrère
y Alejandro Ceballos.

Hacienda: Eugenio Blanco, Roberto P. Verrier y Adalberto Krieger
Vasena.

Finanzas: Julio Alisón García.

Educación: Atilio Dell'Oro Maini y Carlos A. Adrogué.

Justicia: Laureano Landaburu.

Educación y Justicia: Carlos A. Adrogué y Acdeel Ernesto Salas.

Asistencia Social y Salud Pública: Manuel Agustín Argibay Molina y
Francisco Martínez.

Comercio: Juan Llamazares

Comunicaciones: Luis María Igartúa y Angel H. Cabral.

Industria: Alvaro Carlos Alsogaray

Comercio e Industria: Rodolfo Martínez y Julio César Cueto Rúa.

Obras Públicas: Pedro Menciondo.

Agricultura y Ganadería: Alberto Francisco Mercier.

Transporte : Sadi E. Bonet.

Trabajo y Previsión: Raúl Carlos Migne, Horacio Aguirre Legarreta

y Tristán Enrique Guevara.

Ejército: Arturo Ossorio Arana y Víctor Jaime Majó

Marina: Teodoro Hartung.

Aeronáutica: Ramón Amado Abrahím. Julio César Krause, Eduardo Mc.

Loughlin y Jorge Horacio Landaburu.

1958: Frondizi, Arturo

Vicepresidente: Alejandro Gómez.

Ministros:

Interior: Alfredo Roque Vítale y Hugo Vaca Narvaja

Relaciones Exteriores y Culto: Carlos A. Florit, Diógenes Taboada, Adolfo Mújica, Miguel Angel Cárcano y Roberto Etchepareborda.

Defensa Nacional: Gabriel del Mazo, Justo Policarpo Villar y Rodolfo Martínez (h).

Economía: Emilio Donato del Carril, Alvaro Carlos Alsogaray, Roberto T. Alemann, Carlos Coll Benegas y Jorge Webbe.

Educación y Justicia: Luis R. Mac Kay y Miguel Susini (h).

Asistencia Social y Salud Pública: Héctor Virginia Noblía y Tiburcio Padilla.

Trabajo y Seguridad Social: Alfredo E. Allende, David Bléjer, Guillermo Acuña Anzorena, Ismael Bruno Quijano y Oscar R. Puiggrós.

Obras y Servicios Públicos: Justo Policarpo Villar, Alberto R. Constantini, Arturo Acevedo, José Mazar Barnett y

Pedro Pétriz.

Secretarios:

De Guerra: Héctor Solanas Pacheco, Elbio C. Anaya, Rodolfo Larcher,
y Rosendo M. Fraga.

Marina: Alberto Baltasar Estévez y Gastón C. Clément.

Aeronáutica: Robert Huerta, Ramón A. Abrahím y Jorge Rojas.

Hacienda: Emilio Donati del Carril, Ricardo Lumi, Guillermo Klein,
Ramón C. Legnerica y Jorge Wehbe.

Agricultura y Ganadería: Bernardino C. Horne, Angel M. Lagomarsino,
Ernesto Malaccorta y César Ignacio Urien.

Industria y Minería: Alberto V. Tedín, Carlos A. Juni y José Antonio
Blanco.

Comercio: José Carlos Orfila, Antonio M. de Apellániz y Pedro M. Gar-
cía Oliver.

Energía y Combustible: Gregorio A. Meira, Luis A. Polledo y Vicente
Nicolás Branca.

Comunicaciones: Teodosio A. Cosentino y Miguel F. Mujica.

Transportes: Alberto López Abuím, Alberto R. Constantini, Manuel E.
Castello, Guido C. Belzoni y Juan Ovidio Zavala.

Finanzas: Antonio López, César A. Burgen, Eustaquio Méndez Delfino.

Obras Públicas: Alberto R. Constantini, Bernardo Larrondé, Pascual
Palazzo y Manuel Humberto Acuña.

Marzo 31 de 1962 : Guido, José María.

Ministros:

Interior: Hugo Vaca Narvajas, Rodolfo Martínez (h), Jorge Walter Perkins, Carlos A. Adrogué, Rodolfo Martínez (h) y Osiris Villegas.

Relaciones Exteriores y Culto: Roberto Etchepareborda, Mariano J. Drago, Bonifacio del Carril, Carlos Manuel Muñiz y Juan Carlos Cordini.

Defensa Nacional: Rodolfo Martínez (h), Ernesto J. Lanusse, José María Cantilo, Adolfo Lanús y José Mariano Astigueta.

Economía: Jorge Wehbe, Federico Pinedo y Alvaro Carlos Alsogaray.

Educación y Justicia: Miguel Susini (h), Alberto Rodríguez Galán y José Mariano Astigueta.

Asistencia Social y Salud Pública: Tiburcio Padilla y Horacio Rodríguez Castello.

Trabajo y Seguridad Social: Oscar R. Puiggrós, Galileo Puente, Rodolfo Guido Martelli, Bernardo Bas.

Obras y Servicios Públicos: Pedro Petris, Julio César Crivelli, Horacio J. Zubirí.

Secretarios:

Guerra: Rosendo A. Fraga, Marino B. Carreras, Juan Bautista Silverio, Antonio Loza, Eduardo Argentino Señorans, Juan Octavio Cornejo Saravia, Jaime Rattenbach.

Marina: Gastón C. Clement, Carlos A. Kolungia, Carlos A. Garzoni.

Aeronáutica: Jorge Rojas, Juan Carlos Pereyra, Eduardo F. Mc Loughlin, Mario Romanelli y Martín Cairó.

Hacienda: Guillermo Walter Klein, Rafael Rodolfo Ayala, Horacio A. García Belsunce.

Agricultura y Ganadería: César Ignacio Urien, Gabriel Perren y José A. Martínez de Hoz.

Industria y Minería: Salvador San Martín, Fernando Meijide, Rodolfo Guido Martelli y Luis Gotteil.

Comercio: Jorge Salvador Oria, Jorge N. Zaefferer Toro y Juan Bautista Marín.

Energía y Combustibles: Vicente Nicolás Branca y Jorge Bermúdez Emparauza.

Comunicaciones: Raúl Agustín Ondarts, Pedro Juan Maristany y Miguel A. Pérez Tort.

Transportes: Ricardo Antonio Ogneta y Roberto S.J. Servente.

Obras Públicas: Luis De Carli.

Octubre 12 de 1963: Illia, Arturo Humberto.

Vicepresidente: Carlos Humberto Perette.

Ministros:

Interior: Juan Palmero.

Relaciones Exteriores y Culto: Miguel Angel Zabala Ortiz.

Defensa Nacional: Leopoldo Suárez

Economía: Eugenio Blanco y Juan Carlos Pugliese

Educación y Justicia: Carlos Román, S. Alconada Aramburú

Asistencia Social y Salud Pública: Arturo Oñativia.

Obras y Servicios Públicos: Miguel Angel Ferrando.

Secretarios:

Guerra: Ignacio Avalos y Rómulo Castro Sánchez

Marina: Manuel A. Pita.

Aeronáutica: Martín R. Cairó y Mario Romanelli.

Hacienda: Carlos García Tudero.

Agricultura y Ganadería: Walter Kugler.

Industria y Minería: Alfredo Concepción, Bernardo Grinspum

Comercio: Alfredo Concepción.

Energía y Combustibles: Antulio Pozzio y Conrado Hugo Storani.

Comunicaciones: Antonio Pagés Larraya.

Transportes: Pedro Fleitas.

Obras Públicas: Miguel Angel Martínez.

Onganía, Juan Carlos

Ministros:

Interior: Enrique Martínez Paz, Guillermo Borda, Francisco A. Imaz.

Relaciones Exteriores: Nicanor Costa Méndez y Juan B. Martín.

Economía: Jorge N. Salimer, Adalbert Krieger Vasena y José M. Dagnino Pastore.

Bienestar Social: Roberto J. Petracca, Julio E. Alvarez.

Defensa: Antonio R. Lanusse, Emilio van Peborgh, José Rafael Cáceres Monié.

Agricultura: Lorenzo A. Raggio, Rafael García Mata.

Justicia: Conrado Etchevarne (h).

Transportes: Ing. Antonio R. Lanusse, Armando Ressa.

Obras Públicas: Esteban Guaia, Bernardo Loitegno.

Cultura y Educación: Carlos M. Gelly y Obes José Mariano Astigueta, Fardo Pérez Guilhou.

Vivienda: Ernesto García Olans, Julio Sebastián Billouron.

Trabajo: Rubens G. San Sebastián.

Gobierno: Mario Fernando Díaz Colodrero.

Promoción y Asistencia de la Comunidad: R. Roberto Gorostiaga, Adolfo Critto, Raúl Puigró.

Prensa: Héctor Blas González.

Secretaría de Difusión y Turismo: Federico Frischueckt.

Salud Pública: Ezequiel Fago Holmberg.

Industria y Comercio: Angel Alberto Solá.

Energía y Minería: Ing. Luis M. Gotelli, Juan Tibaut.

Seguridad Social: Alfredo M. Consido.

Comunicaciones: Gral. Julio A. Teglia.

Hacienda: Luis S.D'Imperio.

Lanusse, Alejandro Agustín

Ministros:

Interior: Arturo Morg Roig.

Relaciones Exteriores: José María De Pablo Pardo.

Defensa Nacional: José Rafael Cáceres Monié.

Economía: Aldo Ferrer.

Educación: José Luis Cantini.

Asistencia Social y Salud Pública: Francisco G. Manrique.

Obras y Servicios Públicos: Colombo, Oscar J.

Secretarios:

Hacienda: Juan Alberto Quilici

Agricultura y Ganadería: Walter Kugler y Gabriel Perren.

Bienestar Social: Carlos Argimon

Trabajo: Rubens San Sebastián.

Energía: Jorge Fortunato Haiek.

Justicia: Jaime Perriau.

Salud Pública: Horacio Rodríguez Castello.

Recursos Hídricos: Jorge A. Simonelli.

Comunicaciones: Nieto.

Comercio Exterior: Juan Llamazares.

Asistencia y Promoción de la Comunidad: Omar Lima Quintana.

Vivienda: Federico Ugarte

Industria y Comercio Interior: Oscar M. Chescotta.

ANEXO M
EMPRESAS ENTREVISTADAS

Fiat	SUDAMTEX
SEGBA	Cristalerías Rigolleau
Swift	Compañía General de Combustibles
Molinos Río de la Plata	Scholnick
Chrysler	Noel
Safrar	Peñaflor
Celulosa	Descours y Cabaud
Ducilo	La Nación
Loma Negra	Winco
Pirelli	Boris Garfunkel
Massalin y Celasco	Bagley
Siam Di Tella	Refinería de Maíz
Fasa	Alpargatas
Coca-Cola	Grafa
Fate	Atanor
I. B. M.	Somisa
Ledesma	Centenera
Piccardo	Corcemar
Citroen	Pepsi-Cola
Quilmes	John Deere

Compañía Química

Cabott Argentina

Pasa

Sasetru,

Alba

BIBLIOGRAFIA SOBRE TEMAS GENERALES DE SOCIOLOGIA

Fundamentos de la Sociometría

J. L. Moreno

Editorial Paidós. Bs.As. - 1962

Tipología Constructiva y Teoría Social

Mc Kinney

Amorrortu Editores. Bs.As. - 1968

Razón y Violencia .Una década de pensamiento sas-
treano.

R. D. Laing y D.G. Cooper

Ed. Paidós. Bs.As. - 1969

Les Techniques Sociometriques

Georges Bastín

Press Universitaires de France - 1961

Problemas Fundamentales de la Teoría Sociológica

John Rex

Amorrortu Editores S.C.A. Bs.As. - 1968

Introduction to Mathematical Sociology

James S. Coleman

The Free Press of Glencoe - 1964

Conceptos y Variables en la Investigación Social

Francis Korn, Paul Lsarsfeld, Allen H. Barton,

Herber Mentael

Ediciones Nueva Visión . Bs.As. - 1969

Teoría y Verificación en Sociología

Hans Zettenberg

Ediciones Nueva Visión. Bs.As. - 1968

Teoría y Métodos de la Investigación Social

Eudeba. Bs.As. - 1966

Johan Galtung

Teoría y Métodos de la Investigación Social

Johan Galtung

Eudeba - 1966

Metodología y Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales

Felipe Pardinás

Siglo Veintiuno Editores. México .- 1969

La Economía como Ciencia

Andreas G. Pandreou

Ediciones Ariel. Barcelona - 1961

Dialéctica, Economía y Desarrollo

Enrique Silberstein

Jorge Alvarez Editor. Bs.As. - 1965

Los Espacios Económicos

Jacques R. Boudeville

Eudeba - 1965

Dialéctica del Desarrollo

Celso Furtado

Fondo de Cultura Económica. México - 1965

Los Métodos Estructurales en las Ciencias Sociales.

Jean Viet

Amorrortu Editores. Bs.As. - 1970

BIBLIOGRAFIA SOBRE TEORIA SOCIOLOGICA

Tratado de Sociología
Georges Gurtivitch
Kapelutz - 1962

Desarrollo y Cambio
G.W. Allport
Editorial Paidós. Bs.As. - 1963

La Nueva Sociología - Tomo II
I. Horowitz
Amorrortu Editores. Bs. As. - 1969

La Sociología Científica. Apuntes para su fundamen-
tación.
Gino Germani
Universidad Nacional Autónoma de México - 1962

Ideología y Teoría Sociológica
Irving Zaitlin
Amorrortu Editores. Bs.As. - 1970

Ensayos de Teoría Sociológica
Talcott Parsons
Editorial Paidós. Bs.As. - 1967

Curso de Sociología
Peter Heintz
Eudeba. Bs.As. - 1965

Psicología de las Actitudes
K. Young, J.C. Flugel y otros
Editorial Paidós, Bs.As. - 1967

Historia y Elementos de la Sociología del
Conocimiento Tomo I
Irving Louis Horowitz
Eudeba - 1964

La Nueva Sociología Tomo I
I. Horowitz
Amorrortu Editores. Bs.As. - 1969

Curso de Sociología
Peter Heintz
Eudeba. Bs.As. - 1968

El Estudio de las Sociedades
Samuel Klausner
Amorrortu Editores. Bs.As. - 1968.

BIBLIOGRAFIA SOBRE EL TEMA DE LAS ESTRUCTURAS SOCIALES

Toward a General Theory of Action
Talcot Parsons and Edward A. Shils, Editores - 1962

Diagnóstico de Nuestro Tiempo
Karl Mannheim
Fondo de Cultura Económica México - 1959

Sociología del Conocimiento
Warner Stark
Eudéba - 1968

Estudios sobre Sociología y Psicología Social
Gino Germani
Editorial Paidós. Bs.As. - 1966

La Sociedad: Una Introducción a la Sociología
Ely Chinoy
Fondo de Cultura Económica México - 1966

Conducta, Estructura y Comunicación
Eliseo Verón
Editorial Jorge Alvarez. Bs.As. - 1969

Movilidad Social en la Sociedad Industrial
Seymour Martín Lipset, Reinhard Bendix
Eudeba - 1963

Cambio y Desorganización Sociales
Raúl Pughó
Editorial Pleamar. Bs.As. - 1966

El Fenómeno Burocrático
Michel Crozier (II)
Amorrortu Editores. Bs.As. - 1969

El Fenómeno Burocrático
Michel Crozier.-
Amorrortu Editores. Bs.As. - 1969

Estructura y Proceso en las Sociedades Modernas
Talcott Parsons
Instituto de Estudios Políticos. Madrid - 1966

BIBLIOGRAFIA SOBRE LAS FFAA EN LAS SOCIEDADES MODERNAS

Sociología Militar (Una contribución a su estudio)
Tte. Gral. (RE) Benjamín Rattenbach
Editores: Librería Perlado. Bs. As. - 1958

Los Militares y los Países en Desarrollo
Shils, Pye, Johnson, Lievwen, Pauker, Wilson, Halpern (2)
Editorial Pleamar. Bs.As. - 1967

Militarismo e Industria
Víctor Perlo
Editorial Grijalbo S.A. México - 1967

Ejército y Revolución Industrial
Cazeneuve, Vicat, Perón, Mosconi, Macedo Saavez
Jorge Alvarez, Editor. Bs.As. - 1964

La Revolución Militar e Industrial de nuestro Tiempo
Friz Sternberg
Fondo de Cultura Económica México - 1961

Las Fuerzas Armadas y la Guerra Psicológica
Carlos A. Florit
Ediciones Arayú -Bs.As. - 1963

La Democracia y el Poder Militar
Louis Smith
Bibliográfica Omega. Bs.As. - 1965.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LOS GRUPOS DIRIGENTES Y LAS ELITES

Las 60 Familias Norteamericanas
Ferdinand Lundberg
Editorial Palestia. Bs. As. - 1965

La Rebelión de las Masas
José Ortega y Gasset
Revista de Occidente Madrid - 1957

Toward a Theory of Minority - Group Relations
Hubert M. Blalock, Jr.
John Wiley y Sons, Inc. New York - 1967

The Rise and Fall of the Elites
Wilfredo Pareto
The Bedmister Press. New Jersey - 1968

Imperialismo. Clases Sociales
Joseph A. Schmpeter
Editorial Tecnos S.A. Madrid - 1965

La Elite del Poder
C. Wright Mills
Fondo de Cultura Económica. México - 1957

The Ruling Class. Elementi di Scienza Política
Gaetano Mosca
Mc. Graw Hill Book Company, Inc - 1965

La Nueva Clase. Un análisis del régimen comunista
Milovan Djilas
Editorial Sudamericana. Bs.As. - 1958

Class and Class Conflict in Industrial Society
Ralf Dahrendorg
Stanford University Press. - 1959

Estructura de Clases y Cambio Social
L. A. Costa Pinto
Editorial Paidós. Bs.As. - 1964

De Hombres Sociales y Movimientos Políticos
C. Wright Mills
Siglos Veintiuno Editores. México - 1969

Elites y Desarrollo en América Latina
S.M. Lipset y A. E. Solari (Compiladores)
Editorial Paidós. Bs.As. - 1967

Minorías Selectas y Sociedad
T.B. Bottomore
Editorial Iredos. Madrid - 1965

El Concepto de Clases Sociales de Marx a Nuestros Días
Georges Gurvich
Ediciones Galatea. Nueva Visión. Bs. As. - 1960.

BIBLIOGRAFIA SOBRE EL TEMA DE LAS ESTRUCTURAS SOCIALES

Toward a General Theory of Action
Talcot Parsons and Edward A. Shils, Editores - 1962

Diagnóstico de Nuestro Tiempo
Karl Mannheim
Fondo de Cultura Económica México - 1959

Sociología del Conocimiento
Warner Stark
Eudéba - 1968

Estudios sobre Sociología y Psicología Social
Gino Germani
Editorial Paidós. Bs.As. - 1966

La Sociedad: Una Introducción a la Sociología
Ely Chinoy
Fondo de Cultura Económica México - 1966

Conducta, Estructura y Comunicación
Eliseo Verón
Editorial Jorge Alvarez. Bs.As. - 1969

Movilidad Social en la Sociedad Industrial
Seymour Martín Lipset, Reinhard Bendix
Eudeba - 1963

Cambio y Desorganización Sociales
Raúl Pughó
Editorial Pleamar. Bs.As. - 1966

El Fenómeno Burocrático
Michel Crozier (II)
Amorrortu Editores. Bs.As. - 1969

El Fenómeno Burocrático
Michel Crozier.-
Amorrortu Editores. Bs.As. - 1969

Estructura y Proceso en las Sociedades Modernas
Talcott Parsons
Instituto de Estudios Políticos. Madrid - 1966

Modern Organizations
 Amitai Etzioni
 Prentice - Hall Inc. New Jersey - 1964

Teorías y Estructuras Sociales
 Robert K. Merton
 Fondo de Cultura Económica. México - 1964

Forma y Equilibrio Sociales
 Vilfredo Pareto
 Revista de Occidente. Madrid - 1967

Class Structure in the Social Consciousness
 Stanislaw Ossowski
 The Free Press of Glencoe. New York

Varieties of Classic Social Theory
 Herder, A. Comte Saint Simon, Mark, Spencer, etc.
 E. P. Dutton Co. Inc. New York - 1963

Social Change in Developing Areas
 Edited by Herbert R. Barringer, George Blankstein,
 Raymond W. Mack Schenkman Publishing Company.
 Cambridge, Massachussets.

Formal Theories of Mass Behavior
 William N. Mc Phee
 The Free Press of Glencoe. London

Vida y Cultura en la Sociedad de Masas
 Biblioteca de Cultura Universitaria Montevideo,
 (Uruguay) 1968

Estratificación Social
 Bernard Barbor
 Fondo de Cultura Económica México - 1964

Normas y Roles Sociales
 Ragnar Rommetreit
 Editorial Paidós. Bs.As. - 1967

The Analysis of Social Systems
 Bredemeier and Stephenson
 Holt. Rinehart and Winstons. New York

Essays on the Structure of Social Science Models
Albert Ando, Franklin M. Fisher, Herbert A.
Simón
The M. J. T. Press, Massachusetts Institute of
Technology,
Cambridge 1963

BIBLIOGRAFIA SOBRE LOS ASPECTOS POLITICOS DE LA SOCIEDAD

El Pueblo Elige. Estudio del Proceso de Formación del
Voto durante una Campaña Presidencial
Lasarsfel Berelson Gaudet
Ediciones 3. Bs.As. - 1902

Las Clases Medias en Norteamérica (White Collar)
Wright Mills
Aguilar S.A. Ediciones Madrid - 1961

El Cambio Social
H.M. Johnson y Otros
Editorial Paidós. Bs.As. - 1967

Cambio Social
Moore, Wilbertz
Unión Tipográfica Editorial Hisp.Americ.México - 1966

Las Fuerzas Sociales. Ensayo de Sociología Aplicada
Oscar Alvarez Andrews
Inst. de Inv. Sociales. Universidad Nacional. México

Clases Sociales y Poder Político en el Estado Capitalista
Nicos Poulantzas
Siglo Veintiuno Editores S.A. México - 1969

Les Groupes Depression en France
Jean Meinaud
Arnaud Collin - 1962 (París - Francia)

Carácter y Estructura Social
H. Geth y C. Wright Mills
Paidós. Bs.As. - 1968

Sociología de la Modernización
Gino Germani
Editorial Paidós. Bs.As. - 1969

Sociología de la Producción y el Consumo
H. M. Johnson y otros
Editorial Paidós. Bs.As. - 1967

BIBLIOGRAFIA SOBRE LAS FFAA EN LAS SOCIEDADES MODERNAS

Sociología Militar (Una contribución a su estudio)

Tte. Gral. (RE) Benjamín Rattenbach

Editores: Librería Perlado. Bs. As. - 1958

Los Militares y los Países en Desarrollo

Shils, Pye, Johnson, Lievwen, Pauker, Wilson, Halpern (2)

Editorial Pleamar. Bs.As. - 1967

Militarismo e Industria

Víctor Perlo

Editorial Grijalbo S.A. México - 1967

Ejército y Revolución Industrial

Cazeneuve, Vicat, Perón, Mosconi, Macedo Saavez

Jorge Alvarez, Editor. Bs.As. - 1964

La Revolución Militar e Industrial de nuestro Tiempo

Friz Sternberg

Fondo de Cultura Económica México - 1961

Las Fuerzas Armadas y la Guerra Psicológica

Carlos A. Florit

Ediciones Arayú -Bs.As. - 1963

La Democracia y el Poder Militar

Louis Smith

Bibliográfica Omega. Bs.As. - 1965.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LOS GRUPOS DIRIGENTES Y LAS ELITES

Las 60 Familias Norteamericanas
Ferdinand Lundberg
Editorial Palestia. Bs. As. - 1965

La Rebelión de las Masas
José Ortega y Gasset
Revista de Occidente Madrid - 1957

Toward a Theory of Minority - Group Relations
Hubert M. Blalock, Jr.
John Wiley y Sons, Inc. New York - 1967

The Rise and Fall of the Elites
Wilfredo Pareto
The Bedmister Press. New Jersey - 1968

Imperialismo. Clases Sociales
Joseph A. Schmpeter
Editorial Tecnos S.A. Madrid - 1965

La Elite del Poder
C. Wright Mills
Fondo de Cultura Económica. México - 1957

The Ruling Class. Elementi di Scienza Política
Gaetano Mosca
Mc. Graw Hill Book Company, Inc - 1965

La Nueva Clase. Un análisis del régimen comunista
Milovan Djilas
Editorial Sudamericana. Bs.As. - 1958

Class and Class Conflict in Industrial Society
Ralf Dahrendorg
Stanford University Press. - 1959

Estructura de Clases y Cambio Social
L. A. Costa Pinto
Editorial Paidós. Bs.As. - 1964

De Hombres Sociales y Movimientos Políticos

C. Wright Mills

Siglos Veintiuno Editores. México - 1969

Elites y Desarrollo en América Latina

S.M. Lipset y A. E. Solari (Compiladores)

Editorial Paidós. Bs.As. - 1967

Minorías Selectas y Sociedad

T.B. Bottomore

Editorial Iredos. Madrid - 1965

El Concepto de Clases Sociales de Marx a Nuestros Días

Georges Gurvich

Ediciones Galatea. Nueva Visión. Bs. As. - 1960.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LOS ASPECTOS POLITICOS DE LA SOCIEDAD

Nacionalismo y Política de Desarrollo

Kalman H. Sivert

Editorial Paidós. Bs.As. - 1965

Los Servidores del Poder. Historia del Uso de la
Ciencia Social en la Industria Norteamericana

Loren Baritz

Ediciones Europa, Madrid - 1961

Poder y Privilegio (Teoría de la Estratificación Social)

G. Lenski

Editorial Paidós. Bs. As. - 1969

Política y Sociedad en una Epoca de Transición

Gino Germani

Editorial Paidós. Bs.As. - 1962

Ahora o Nunca

Max Lerner

Fondo de Cultura Económica. México - 1943

La Estrategia del Conflicto

Thomás C. Schelling

Editorial Tecnos S.A. Madrid - 1964

Las Actitudes Políticas

Jean Meynaud Alain Lancelot

Eudeba - 1965

La Organización Política

G. D. H. Cole

Fondo de Cultura Económica México - 1959

Sociología Política

Mauricio Durerger

Ediciones Ariel Barcelona. España - 1966

The Evolution of Political Thought

C. Northcote Parkinson

The Viking Press. New York - 1966

The Nerves of Government. Models of Political communication and Control

Karl W. Deutsch

The Free Press. New York. 2da. edición 1967

El Camino del Poder

Karl Kautsky

Versión española de Rodolfo García Higuera

Editorial Grijalbo S.A. México - 1968

El Hombre Político. Las Bases Sociales de la Política

Seymour Martín Lipset

Eudeba - 1963

Elite y Clase Dominante

Paul Seezy

Jorge Alvarez. Editor. Bs. As. - 1964

Problemas de la Ciencia Política Contemporánea

Umberto Cerroni, Ljubormir Tadic, Enrique Velasco Ibarra,

Kean Siotis

Universidad Nacional Autónoma de México - 1969

Introducción a la Política

Maurice Duverger

Ediciones Ariel. Barcelona

La Persuasión el Comportamiento en la Política

Heinz Culau

Editorial Plus Ultra. Bs.As. - 1965

Les Sciences Sociales et la Politique des Gouvernements

Organisation de Coopération et de Développement Economique

Publications de L'O.C.D.E. Francia - 1960

Decisión Making

Edited by Ward Edwards and amos Tversky

Penguin Books - 1967

Los Partidos Políticos. Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna

Robert Michels

Amorrurto Editores. Bs.As. - 1969

Los Partidos Políticos Tomo II
Robert Mitchels

The Theory of Political Coalitions
William H. Riker
New Haven and London, Yales University Press

Notas sobre Maquiavelo, sobre Política y sobre el Estado
Moderno
Antonio Grammschi
Editorial Lautaro. Argentina - 1962

Introducción a la Sociología Política
R. Michels
Editorial Paidós. Bs.As. - 1969

Francia 1968: Una Revolución Fallida?
André Gorz, Ernest Mandel, Antonio Lettieri, Paolo Santi,
Gilles Martinet, André Barjonet
Ediciones Pasado Y Presente. Córdoba. Argentina - 1968

Ensayos Sociología y Política
W. G. Runciman
Fondo de Cultura Económica. México - 1966

El Hombre y el Gobierno Una Teoría Empírica de la
Política
C.F. Friedrich
Editorial Tecnos. Madrid - 1968.

Poder, Política, Pueblo
C. Wright Mills
Fondo de Cultura Económica. México - 1964

El Poder y la Sociedad
R.A. Schermerhorn
Editorial Paidós. Bs.As. - 1963

Poser and Society
Harold D. Lasswell and Abraham Kaplan
Yales University Press. EE. UU. - 1965

Power in Societies
Marvine Olsen - 1970

Sociología del Poder
Editorial Andrés Bello
Sgo. de Chile - 1960

Del Estado Liberal al Estado de Partidos. La Representación
Política
Pier Luigi Zampetti
Ediar. Bs. As. - 1969

El Poder Político (Elementos de Análisis Político)
Carlos P. Mastrorilli
Carlos Pérez. Editor S.A. - 1969

Trayectoria del Pensamiento Político
J. P. Mayer
Fondo de Cultura Económica México - 1961

Esquema para el Análisis Político
David Easton
Amorrurtu Editores. Bs.As. - 1969

El Poder y el Destino Humano
Herbert Rosinski
Editorial Paidós . Bs.As.

El Rol de los Militares en el Desarrollo del País
John J. Johnson, Edward Shils, Lucian W. W. Pye y Otros
Princeton University Press. - 1962

La Riqueza tras el Poder
Robert A. Brady
Fondo de Cultura Económica. México - 1945

Poder Político y Desarrollo Económico
Rodolfo Bledel
Juárez Editor: Buenos Aires Ira. edición - 1969

Poder Civil y Poder Militar
Selección Harry L. Coles
Editorial Hobbs. Sudamericana - 1970

Las Fuerzas Armadas Hablan
 Jorge Ochoa de Eguileor y Virgilio Rafael Beltrán
 Editorial Paidós. Bs. As. - 1968

Los Grupos y el Poder Político en los EE. UU.
 León Dion
 Editorial Grijalbo S.A. México - 1967

El Militarismo
 Víctor Alba
 Inst. de Ensayos Inst. de Inv. Sociales Univ. Nac.
 Autónoma México - 1959

Los Partidos Políticos
 Maurice Duverger
 Fondo de Cultura Económica. México - 1961

Evolución Política y Comunicación de Masas
 Lucían W. Pye
 Ediciones Troquel - 1969

Los Cambios Sociales. Fuentes, Tipos y Consecuencias
 Compilado y Presentado por Amitalietzioni y Evaetzioni
 Fondo de Cultura Económica México - 1968

Las Naciones que Surgen. Subdesarrollo y la Política
 de EE. UU.
 Francis M. Bator, Donald L.M. Blackmer, Richard S. Eckans,
 Evertt E. Hagen, Daniel Lerner, M.F. Milkikan, Ithiel de
 Sola Pool Lucian W. Pye, Rosentein, Rodan, Walt W. Rostow
 Fondo de Cultura Económica. México - 1961

De la Legitimidad Revolucionaria a la Legitimidad Constitu-
 cional.
 Francisco Eduardo Trusso
 Eudeba - 1968.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LOS ASPECTOS ECONOMICOS DEL PROCESOINDUSTRIAL

La Sociedad Industrial Contemporánea. Editores Varios.
Siglo XXI Editores México - 1966.

Fundamentos Culturales de la Civilización Industrial
John U. Nef.
Editorial Paidós. Bs. As. - 1964.

La industrialización del Siglo XX
Francois Perroux
Eudeba - 1964

El presente como Historia
Paul M. Sweezy
Editorial Tecnos. Madrid - 1968.

La Ideología del Neocapitalismo
Bruno Trentín
Jorge Alvarez Editor. Bs. As. - 1965

Un paradigma Sociológico del Desarrollo
Peter Heintz
Editorial del Instituto. Bs. As. - 1970.

Desarrollo Económico y Desarrollo Político
Helio Jaguaribe
Eudeba - 1964

Capitalismo, Socialismo y Democracia
Joseph A. Schumpeter
Aguilar. México - 1961.

El Reto a la Sociedad Opulenta
Gunnar Myrdal
Fondo de Cultura Económica. México - 1964.

El Capital. Crítica a la Economía. Política
Carlos Marx
Fondo de Cultura Económica. México - 1964.

Abundancia, Para qué?

David Riesman

Fondo de Cultura Económica. México 1965.

Excedente Económico e Irracionalidad Capitalista

Paul A. Baran

Ediciones Pasado y Presente. Córdoba - 1968.

Análisis Económico

John F. Due, Ph. D.

Editorial Universitaria de Bs. As. - 1967.

La Economía, Política del Crecimiento

Paúl A. Barán

Fondo de Cultura Económica. México 1964.

Hacia una Estrategia Global del Desarrollo

Raúl Prebisch

Naciones Unidas. New York - 1968.

La Estrategia del Desarrollo Económico.

Albert O. Hirschman.

Fondo de Cultura Económica. México - 1961.

Teorías Económica y Regiones Subdesarrolladas

Gunnar Myrdal

Fondo de Cultura Económica. México 1962.

La Psicología Económica

Pierre Louis Reynaud

Editorial Paidós. Bs. As. - 1967.

Teoría y Política del Desarrollo Económico

Celso Furtado

Siglo Veintiuno Editores . México - 1968.

Nueva Política Comercial para el Desarrollo

Raúl Prebisch

Fondo de Cultura Económica. México - 1964.

Las Etapas del crecimiento Económico

W.W. Rostow

Fondo de Cultura Económica. México - 1961.

Estudios sobre Desarrollo Económico
Bernardo Okun y Richard W. Richardson
Editorial Deusto. Bilbao (España) 1964.

Capitalismo e Imperialismo Norteamericano
Paul Sweezy
Jorge Alvarez. Editor. Bs. As. - 1963.

Teoría del Desarrollo Capitalista
Paul M. Sweezy
Fondo de Cultura Económica. México - 1958.

El Capital Monopolista
Paul A. Barán y Paul M. Sweezy
Siglo Veintiuno Editores S. A. México - 1968.

El Capitalismo Moderno
El Cambio de equilibrio de los poderes público y privado.
Andrew Shonfield
Fondo de Cultura Económica. México - 1967.

El Capital Monopolista y la Economía de México
José Luis Ceceña
Cuadernos Americanos. México - 1963.

Estudio de la Teoría del Capitalismo Contemporáneo
Salomón Lvovich Vigodsky
Editorial Lautaro. Bs. As. - 1964.

Inflación y Estructura Económica
O. Sunkel G. Maynard. D. Seers. J. G. Olivera
Editorial Paidós. Bs. As. - 1967.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LA INDUSTRIALIZACION Y EL PROCESO SOCIAL

Industrialization and Society

Bert F. Hoselitz, Wilbert E. Moore

Unesco - Mouton - 1966.

El Industrialismo y el Hombre Industrial

Clark Kerr, John I. Dunlop, Frederick H. Harbison, Charles A. Myers

Eudeba 1963.

La Conducta Empresaria. Estudios Interdisciplinarios

Selección e Introducción Joseph W. Mc. Guire.

Editorial Hobbs Sudamericana S. A. Bs. As. - 1965.

The New Industrial State

John Kenneth Galbraith

Houghton Mifflin Company - Boston

Attitudes in British Management

a P. E. P. Report

Penguin Books USA - 1966.

El Ejecutivo Eficaz

Peter F. Drucker

Editorial Sudamericana Bs. As. - 1969.

Methodes de Developpement Industriel

Publications de L'OCDE

Imp. en France - 1962.

The Young Executives

Walter Guzzardi Jr.

A Mentor Executive Library Book - 1969.

Puissance del'industrie Americaine

Geoffrey Owen

Editions du Seuil - 1968.

The Rich and The Super Rich

Ferdinand Lundberg

A. Bantan Book - 1968.

La Empresa Capitalista. Aspectos de su Moderna Estructuración.

René Ballivián Calderón.

Librería Hachette S. A. Bs. As. - 1962.

El Ejecutivo de Negocios del Mundo Moderno

William Norman Mitchell

Editora Técnica S. A. México - 1966.

La Gerencia de Empresas

Peter F. Drucker

Edit. Sudamericana . Bs. As. - 1957.

The Business of. Management. Art. or Craf?

Roger Falk

Penguin Books - 1965.

La Gerencia Efectiva

Peter Drucker

Editorial Sudamericana Bs. As. - 1966.

The Future of Industrial Man

Peter F. Drucker

A Mentor Executive Library Book. New York - 1965.

El Hombre de Empresa Soviético

David Granik

Revista de Occidente. Madrid - 1967.

Business Enterprise in its Social Setting

Arthur H. Cole

Harvard University Press. Cambridge - 1959.

El Hombre Organización.

William H. Whyte Jr.

Fondo de Cultura Económica. México - 1961.

Lenin y las Concesiones al Capital Extranjero.

Recopilación de Juan José Real

Editorial Jorge Alvarez - Bs. As. - 1968.

Teoría de la Empresa de Negocios

Thorstein Veblen

Eudeba - 1965.

Reforma de la Empresa o Control Obrero
 E. Mandel, J. M. Vincent, F. Bloch Laino, G. Mathieu
 Carlos Perez. Editor. Bs. As. - 1968.

El Desafío Americano
 Jean Jacques Servan Schreiber
 Plaza y Janés S. A. Editores. Barcelona, España - 1969.

The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism
 Max Weber
 Urwin University Books.

Models of Man
 Herbert A. Simon
 John Wiley y Sons Inc. New York - 1966.

Sociología de la Organización
 Renato Maynto
 Alianza Editorial Madrid - 1967.

In a Few Hands. Monopoly Power in América.
 Ester Kefauver
 Penquin Books Ltd. England - 1965.

Selections from his Work, with an introduction and Comentarries by
 Thorstein Veblen
 Bernard Rosenberg
 Thomas J. Crowell Company . New York.

La Muchedumbre Solitaria
 David Riesman con colaboración Nathanglazer y Reveldnney
 Editorial Paidós. Bs. As. - 1964.

Teoría de la Clase Ociosa
 Thorstein Veblen
 Fondo de Cultura Económica. México - 1951.

The Managerial Revolution by James Burham
 Universidad de Indiana - 1960.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LOS ASPECTOS GENERALES (ECONOMICOS-
SOCIALES Y POLITICOS) DE AMERICA LATINA'

Militares y Sociedad en América Latina

John J. Johnson

Solar Hachette. Bs. As. - 1966

Poder y Sociedad en el Perú Contemporáneo

Francois Bourricaud

Edit. Sur. Bs. As. - 1967.

Mecanismos de Poder en América Latina

Luis Mercier Vega

Editorial Sur. Bs. As. - 1967.

The Man on the Horseback

S. E. Finer

Frederick A. Praeger, Publisher, New York. - 1962.

La Transformación Política de América Latina

John J. Johnson

Hachette S. A. Bs. As. - 1961.

Sindicato y Comunidad

Torcuato S. Di Tella, Lucien Brams, Jean D. Reynaud, Alain Touraine

Editorial del Inst. Di Tella. Bs. As. - 1967.

América Latina

Alberto Ciria

Monte Avila Editores. Caracas. Venezuela - 1968.

Industrial Relations and Social Change en Latin America

W. H. Form. A. A. Blum

University of Florida. Press. - 1965.

Problemas y Perspectivas del Desarrollo Industrial en Latinoamérica

Secretaría de la C. E. P. A. L.

Solar. Hachette. Bs. As. - 1964.

Desarrollo de la Empresa Privada Latinoamericana

Frank Brandenburg

Ediciones Tercer Mundo. Bogotá. Colombia - 1965.

La integración Latinoamericana. Situación y Perspectivas
Instituto para la Integración de América Latina - Bs. As. - 1965.

La industrialización en América Latina y las Políticas de Fomento.
Adolfo Dorfman
Fondo de Cultura Económica México - 1967.

Revolución Económica e Industrialización en América Latina
Pedro C. M. Teichart
Fondo de Cultura Económica - México - 1961.

La Concentración del Poder en los EE. UU. y sus Reflejos en
América Latina
Celso Furtado
Centro Editor de América Latina. Bs. As. - 1969.

Los Empresarios y la Integración de América Latina
G. Lagos, A. Ferrer y otros
Intal-Bid. Bs. As. - 1967.

Subdesarrollo y Estancamiento en América Latina
Celso Furtado
Eudeba - 1966

Masas y Elites en Ibero América
Alfredo L. Palacios
Editorial Columba . Bs. As. - 1956.

Elementos del Cambio Social en América Latina
Everett M. Rogers
Coedición. Edit. Tercer Mundo y Facultad de Sociología.
Bogotá. Colombia 1966.

La Sociología en la América Latina.
Gino Germani
Eudeba. Bs. As. - 1964.

Integración de América Latina
Factores Ideológicos y Políticos
Rodolfo Puiggrós
Jorge Alvarez. Editor. Bs. As. - 1965

Cuestiones de Sociología del Desarrollo de América Latina

Fernando H. Cardoso

Editorial Universitaria Santiago de Chile - 1968.

Cambio Social en América Latina. Crítica de algunas interpretaciones dominantes en las ciencias sociales.

Juan F. Marsal

Solar. Hachette. Bs. As. - 1967.

Controversia sobre Latinoamérica. Ensayos y Comentarios dirigidos por Alberto O. Hirschman

Editorial del Instituto de Investigación Económica. 1963.

Problemas del Subdesarrollo Económico Latinoamericano

Alberto Baltra Cortés

Editorial Universitaria de Bs. As. - 1966.

La Sociedad Problema Reacción y Evolución en América Latina

Kalman H. Silvert

Editorial Paidós. Bs. As. - 1962.

Consideraciones Sociológicas sobre el Desarrollo Económico

José Ma. Echavarría

Solar. Hachette. Bs. As. - 1964.

La Rivalidad entre Estados Unidos y Gran Bretaña por América Latina

Fred Rippy

Eudeba - 1967.

Hacia la Integración Acelerada de América Latina

José Antonio Mayobre. Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santa María, Raúl Prebisch

Fondo de Cultura México - 1965.

Política y Desarrollo

Aníbal Pinto

Editorial Universitaria S. A. Sgo. de Chile - 1968.

La Urbanización en América Latina

Philip M. Hauser

Solar. Hachette. Bs. As. - 1967.

Latinoamérica. Situaciones e Ideologías

José Luis Romero

Ediciones del Candil - 1967.

Las Inversiones Extranjeras en América Latina

Carlos Montenegro

Editorial Cayvacán. Bs. As. - 1962.

El Desarrollo Social de América Latina en la Postguerra

Secretaría de la CEPAL

Solar. Hachette. Bs. As. - 1963.

Industrialización y Dependencia en América Latina.

Seleccionados por Gustavo Melazzi

Edit. Patria Grande. Montevideo - 1969.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LOS ASPECTOS HISTORICOS, SOCIALES Y CULTURALES DE LA ARGENTINA.

Inmigración y Nacionalidad

D. Cúneo, J. Mafud, A. Sánchez Sívori y L. Schallman
Editorial Paidós. Bs. As. - 1967.

Migración y Marginalidad en la Sociedad Argentina

Mario Margulis
Editorial Paidós. Bs. As. - 1968.

Gran Bretaña y Argentina en el Siglo XIX

H. S. Ferns
Editorial Solar Hachette. Bs. As. - 1966.

Los Intelectuales Argentinos y su Sociedad

Norberto Rodríguez de Bustamante y Otros.
Ediciones Libera. Bs. As. - 1967.

La Historia que he Vivido

Carlos Ibarguren
Eudeba - 1969.

Mentalidades Argentinas (1869-1930)

A. J. Pérez Amuchaitegui
Eudeba - 1965.

El Desencuentro Argentino 1930 - 1955.

Dardo Cúneo.
Editorial Pleamar. Bs. As. - 1965.

El Medio Pelo en la Sociedad Argentina

Arturo Jauretche
A. Peña Lillo. Editor.

Argentina 1930 - 1960

Sur - 1961

Introducción a los Problemas Nacionales

Fronzizi, Frigerio, Calamaro, Arturo Sábato, Ovidio Zavala Risso,
Patrón, Simón Makler, Jorge N. Ferreyra, Salonia, Merchensky y otros.

Nosotros, Mañana
José Luis de Imaz
Eudeba - 1968

El 45. Crónica de un año decisivo
Félix Luna.
Editorial Jorge Alvarez. Bs.As. - 1969.

Las Ideas Democráticas y el Orden Corporativo
Mariano Montemayor
Editorial Kraft. Bs.As. - 1967.

Revolución y Contra-revolución en la Argentina
Jorge Abelardo Ramos
Editorial Plus Ultra - 1965.

Argentina, Estructura y Cambio
Mauricio Lebedinsky
Editorial Platina. Bs. As. - 1965.

Las Direcciones Filosóficas de la Cultura Argentina
José Ingenieros.
Eudeba - Bs. As. - 1963.

Argentina: Imágenes y Perspectivas
José Luis Romero
Editorial Raigal. Bs.As. - 1956.

La Patagonia Trágica
José M. Borrero
Editorial Americana. Bs. As. - 1967

La Realidad Argentina en el Siglo XX
Sergio Bagú
Fondo de Cultura Económica. México. Argentina- 1961.

Argentina, Estados Unidos
Thomas F. Mc Gann
Eudeba - Bs. As. 1965

Imperialismo y Cultura
Juan José Hernández Arrequi
Ediciones Hachea - 1964.

Argentina en el Callejón

Tulio Hasperín Donghi

Editorial Arca. Montevideo (Uruguay) - 1964.

Historia Argentina

José Luis Busaniche

Solar. Hachette. Bs. As. - 1965.

La Argentina en el Tiempo y en el Mundo

Mariano Grondona

Edit. Primera Plana - 1967.

Pueblo y Oligarquía

Rodolfo Puiggrós

Jorge Alvarez. Editor. Bs. As. - 1965.

Los Nacionalistas

Marysa Navarro Gerassi

Editorial Jorge Alvarez. Bs. As. - 1968.

El Desarrollo de las Ideas en la Sociedad Argentina
del Siglo XX

José Luis Romero

Fondo de Cultura Económica. México. - 1965.

La Formación de la Argentina Moderna

Roberto Cortés Cordo y Ezequiel Gallo

Edit. Paidós. Bs. As. - 1967.

El Compromiso Argentino

Julio Gottheil

Edit. Paidós. Bs. As. - 1969.

Qué es el Ser Nacional?

J. J. Hernández Arregui

Edit. Hachea - Bs. As. - 1963.

De la Crisis al Desarrollo Nacional

N. Grancelli Chá

Editado por el Comité Nacional de La UCRI - 1961.

Estatuto del Subdesarrollo. Las Corrientes del Pensamiento Económico Argentino

Rogelio Frigerio

Jorge Alvarez. Editor. Bs. As. - 1967.

Qué es esto?

Ezequiel Martínez Estrada

Editorial Lautaro. Bs. As. - 1956.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LOS ASPECTOS SOCIALES Y POLITICOS DE
LA ARGENTINA

Diagnóstico Social de una Crisis. Córdoba. Mayo de 1969.
Juan Carlos Agulla
Editel - 1969.

Argentina, Sociedad de Masas
Torcuato S. Di Tella, Gino Germani, J. Graciarena y otros
Eudeba - 1965.

El Fenómeno Social del Peronismo
Eugenio Moreno
Editorial Documentos. Bs. As. - 1966.

La Batalla del Petróleo
Enrique Mosconi
Ediciones Problemas Nacionales. Bs. As. - 1957.

Obras de Lisandro de la Torre
Editorial Hemisferio. Bs. As. - 1952.

La Política Exterior Argentina
Arturo Frondizi
Editorial Transición. Bs. As. 1962.

Hombres de la Argentina. De la Organización Nacional a la Crisis del 30
Eudeba 1963.

La Presidencia de Carlos Pellegrini
Miguel Angel Cárcano
Eudeba - 1968.

La Revolución Argentina del 90
Roberto Etchepareborda
Eudeba - 1966

El País que quedó atrás
Roberto Roth
Emecé Editores. Bs. As. - 1967.

Petróleo y Política

Arturo Frondizi

Edit. Raigal. Bs. As. - 1954.

Le Péronisme

Pierre Lux Wurms

Lib. Pichon et R. Durand-Auzias

París - 1965.

Las Izquierdas y el Problema Nacional

Rodolfo Puiggrós

Editorial Jorge Alvarez . Bs. As. - 1967.

Studente Politics in Argentina

Richard J. Walter

Basic Books Inc. Publisher. New York

La Realidad Argentina en el Siglo XX

Alfredo Galletti

Fondo de Cultura Económica México. Argentina - 1961

La Naturaleza del Peronismo

Carlos S. Fayt

Viracocha S. A. Editores. Bs. As. - 1967.

Argentina a Precio de Costo

Gregorio Selser

Edit. Iguazú - Bs. As. - 1965.

Orden y Progreso (La Era del Frondizismo)

Ismael Viñas

Editorial Palestra. Bs. As. - 1960.

Poder Política y Cambio Estructural en la Argentina

Julio Oyhanarte

Editorial Paidós. Bs. As. - 1969.

Desarrollo y Discontinuidad Política en Argentina

Juan Carlos Rubinstein

Siglo Veintiuno Editores. Argentina - 1968.

Socialismo en la Argentina?

Torcuato S. Di Tella

Jorge Alvarez. Editor. Bs. As. - 1965.

La Década Infame

Ciria, Aleces, Galasso, Sanchez Sorondo. Pla. Jauretche, Ardada,
Sc Ortíz

Carlos Perez. Editor - 1969.

El Peronismo. Sus Causas.

Rodolfo Puiggrós

Editorial Jorge Alvarez. Bs. As. - 1969

La Era de Mitre

Milciades Peña

Ediciones Fichas. Bs. As. - 1968

La Revolución Argentina

Instituto de Ciencia Política. Univ. del Salvador

Ediciones Depalma. Bs. As. - 1966.

Las Izquierdas en el Proceso Político Argentino

Reportaje preparado por Carlos Strasser

Editorial Palestra. Bs. As. - 1959.

El Parlamento Argentino en Epocas de Cambio: 1890-1916-1946

Darío Cantón

Editorial del Instituto - 1966

La Democracia Fraudulenta

Rodolfo Puiggrós

Editorial Jorge Alvarez. Bs. As. - 1968.

Hola Perón

Esteban Peicovich

Jorge Alvarez Editor. Bs. As. - 1965.

Diálogos con Frondizi

Félix Leiva

Editorial Desarrollo. Bs. As. - 1963.

El Yrigoyenismo
Rodolfo Puiggrós
Jorge Alvarez - Editor. Bs. As. - 1965.

El Sistema Político Argentino y la Clase Obrera
Torcuato S. Di Tella
Eudeba - 1964.

Partidos y Poder en la Argentina Moderna (1930-46)
Alberto Ciria
Jorge Alvarez. Editor. Bs. As. - 1964.

La Realidad Argentina
Silvio Frondizi
Braxis. Bs. As. - 1956

BIBLIOGRAFIA SOBRE EL DESARROLLO ECONOMICO ARGENTINO

El Desarrollo Argentino

Federico A. Daus

Eudeba - 1969.

Los Planes de Estabilización en la Argentina

Aldo Ferrer, Mario Brodersohn, Eprimer Eshag, Rosemary Thorp.

Edit. Paidós. Bs. As. - 1969.

La Inflación Argentina

Carlos García Martínez

Edit. Guillermo Kraftt Ltda. Bs. As. - 1965

Las Etapas del Desarrollo Económico Argentino

Guido Di Tella, Manuel Zymelman

Edit. Univ. de Bs. As. - 1967.

Crecimiento Económico y Democracia

Rogelio Frigerio

Lozada. Bs. As. - 1963

Social Factors in Economic Development

Tomás Roberto Fillol

The M. I. T. Pres. Massachussetts. EE. UU.

América Latina Siglo XX: Economía, Sociedad y Revolución

Alberto J. Plá

Carlos Perez. Editor. Bs. As. - 1969.

Imperialismo y Desarrollo Económico

Juan Carlos Esteban

Edit. Palestra Bs. As. - 1961.

La Realidad Argentina en el Siglo XX

Leopoldo Portnoy

Fondo de Cultura Económica México. Argentina - 1961.

El Comercio Exterior Argentino

Ricardo E. Olivari

Edinorte Editores. Bs. As. - 1968

Estudio sobre las Finanzas Argentinas

Dino Jarach

Ediciones Depalma. Bs. As. - 1961.

Argentina Económica y Social

Marcelo Esacovich

Editorial Quipo. Bs. As. - 1963.

Contra la Ocupación Extranjera

Rogelio García Lupo

Editorial Sudestade - 1968

Situación Actual y Perspectivas de la Economía Argentina

Instituto de Desarrollo Económico y Social (I. D. E. S.)

Las Inversiones Extranjeras en la Argentina

Guillermo Martorell

Editorial Galerna. Bs. As. - 1969.

El Factor Económico en Nuestras Luchas Civiles

Jacinto Oddone

Ediciones Ribera. Bs. As. - 1968.

Argentina: Su Desarrollo Capitalista

Jaime Fuchs

Editorial Cartago - Bs. As - 1965

Siglo y medio de Economía Argentina

Federico Pinedo

Centro de Estudio Monetarios Latinoamericanos. México. 1961

BIBLIOGRAFIA SOBRE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN LA ARGENTINA

La Gerencia y la Empresa.

Federico Frischknecht

El Ateneo. Bs. As. - 1966.

Espíritu de Empresa en Argentina

Thomas C. Cochran y Ruben E. Reina

Emecé Editores. Bs. As. - 1965.

Comportamiento y Crisis de la Clase Empresaria

Dardo Cúneo

Editorial Pleamar. Bs. As. - 1967.

De la Industria al Poder

Delbert C. Miller. Eva Chamorro Greca. Juan Carlos Agulla

Ediciones Ribera. Bs. As. 1966.

Cultura y Sociedad en las Empresas Argentinas

Cándido O. Pietragalia

Ediciones Macchi. Bs. As. - 1966.

Capital Extranjero en la Argentina

Raúl Pedro Scalabrini

Bs. As. - 1965

La Penetración de los Trusts Yankis en la Argentina

Jaime Fuchs

Editorial Carlago. Bs. As. - 1958.

La Bolsa de Comercio de Bs. As. en su Centenario - 1959.

Síntesis Histórica del Desarrollo Industrial Argentino

José Panettieri

Ediciones Macchi. Bs. As. - 1964.

La Administración de Empresas en la Argentina

Vicente L. Perel

Ediciones Macchi. Bs. As. - 1969.

BIBLIOGRAFIA SOBRE ASPECTOS Y SITUACION AGRARIA EN LA
ARGENTINA

Sociedad, Economía y Reforma Agraria
Ediciones Libera - 1965

Carne y Política en la Argentina
Peter H. Smith
Editorial Paidós. Bs. As. - 1968

La Agricultura y la Ganadería Argentina (1930-1960)
José Alfredo Martínez de Goz (H)
Editorial Sudamericana. Bs. As. - 1967

Historia de la Sociedad Rural Argentina
Jorge Newton
Editorial y Librería Goncourt. Bs. As. - 1966

El Desarrollo Agrario Argentino
Horacio Giberti
Editorial Universitaria de Bs. As. - 1964

El Problema Agrario Argentino
Arturo Frondizi
Editorial Desarrollo Bs. As. - 1965.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LOS GRUPOS DIRIGENTES EN LA ARGENTINA

Los que Mandan
José Luis de Imaz
Eudeba - 1965

Argentina: Los Grupos Dirigentes
Eduardo A. Rocca
Editorial Palestia. Bs. As.

Eclipse de una Aristocracia
Juan Carlos Agulla
Ediciones Libera - 1968

La Clase Alta de Buenos Aires
José Luis de Imaz
Inst. de Sociología Univ. de Bs. As. - 1962

Catholicism, Nationalism and Democracy in Argentina
John J. Kennedy
University of Notre Dame. Press 1958.

La Iglesia, factor de Poder en la Argentina
Mercedes Gandolfo
Ed. Nuestro Tiempo. Montevideo. 1969.

Sindicatos y Poder en la Argentina
Roberto Carri
Editorial Sudestada. Bs. As. - 1967

El Movimiento Sindical Argentino. Su Génesis y Desarrollo
Sebastián Marotta
Ediciones Lacio. Bs. As. 1960.

El Movimiento Sindical Argentino. Su Génesis y Desarrollo
Sebastián Marotta
Ediciones Lacio. Bs. As. 1961.

Clase Obrera y Peronismo
Celia Dorruty
Ediciones Pasado y Presente. Córdoba. Argentina. 1969

El Proletariado en la Revolución Nacional
Rodolfo Puiggrós
Editorial Sudestada - 1968.

BIBLIOGRAFIA SOBRE EL MILITARISMO EN LA ARGENTINA

La Logia Militar que Derrocó a Castillo
Juan V. Orona

La Rebelión de los Generales
Rogelio García Lupo
Edit. Proceso - 1962.

Las Fuerzas Armadas Hablan
J. Ochoa de Eguileor y V. R. Beltrán
Ed. Paidós. Bs. As. - 1968.

BIBLIOGRAFIA SOBRE LA TECNOLOGIA Y LA SOCIEDAD

La Tecnocracia, Mito o realidad?
Jean Meynaud
Editorial Tecnos. Madrid

Tecnología y Cambio Social
Eli Ginzberg
Unión Tipográfica Editorial Hisp. Am. México - 1965.

La Tecnología y el orden Social
Paúl Meadows
Inst. de Inv. Sociales Universidad de México - 1960.

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas

Síntesis de la Tesis Doctoral

Una Contribución al Estudio del Empresariado Industrial
Origen, Desarrollo y las Respuestas Políticas del Sector

Alumno: Jorge Alfredo Garfunkel

N° de Registro: 30.444

Este trabajo de investigación, tiene como objetivo explicar cuál creemos es el origen, desarrollo y actitudes políticas del sector empresarial.

Hemos partido del concepto que el proceso generador del sector empresarial - tal como lo entendemos - surgió a raíz del desarrollo industrial; en consecuencia, enfocamos nuestro estudio a la luz del crecimiento industrial argentino.

Los objetivos que nos propusimos fueron los siguientes:

- Estudiar las razones de la extremada debilidad política del sector industrial;
- Verificar la afirmación que el sector industrial no surgió del sector tradicional;
- Si es cierto que el sector industrial se generó a partir del proceso de industrialización por sustitución de importaciones;
- Que las políticas gubernamentales han tendido hasta el presente a favorecer más a las empresas extranjeras que a las nacionales;
- Determinar los efectos de la actual política en materia del problema de la transferencia de tecnología al país;
- Verificar si es cierto que como consecuencia de la existencia de empresas multinacionales en el mercado argentino, se generó una modificación en la estructura de la elite empresarial, de acuerdo con el modelo de KERR y DUNLOP;
- Historiar el proceso de la agremiación empresaria, entendiéndolo que el mismo representa los factores de antagonismo existente en nuestro conjunto empresarial.

La tesis se halla estructurada en tres secciones:

- El marco referencial general: engloba el estudio y análisis de los siguientes aspectos:
 - a. El proceso industrial y el esquema agroimportador desde 1930, y la evolución del mercado interno y el proceso de sustitución de importaciones;
 - b. Mercado propio y autoabastecimiento, en la que se trata la caída de los precios internacionales y la interrupción del flujo de capital extranjero;
 - c. El grado de concentración industrial a través de los censos;
 - d. Las medidas de promoción dictadas por el gobierno en los últimos años;
 - e. La importancia y efectividad de los contactos entre empresarios y los poderes políticos;
 - f. El estudio de la composición, por rama industrial y por nación

-lidad de los capitales del ránking de las 100 primeras empresas industriales de 1959 a 1969;

- g. El análisis de los directorios de las empresas del ránking a fin de determinar si existe o no, relación entre los mismos;
- h. El estudio, y su influencia futura, de la política que sobre transferencia de tecnología tiene nuestro país;
- i. Una breve reseña histórica del proceso de agremiación empresaria;
- j. Una descripción de las actitudes de las centrales empresarias;
- k. Análisis y opiniones referidas a la existencia de centros de estudios empresariales.

- La variable dirigente: en la que se desarrollan los siguientes tópicos:

- a. El rol económico de la variable dirigente y la ingerencia estatal en la industria;
- b. El rol sociológico de la variable dirigente, haciendo mención de los modelos sociológicos más conocidos;
- c. El rol dirigente en la literatura económica, enunciando obras de MOSCA, PARETO, MICHELS, MARSHALL, WEBER, BURNHAM, SCHUMPETER, CARDOSO, W. MILLS, RIESMAN y SZELZY;
- d. Un análisis de las críticas más comunes, que se le hacen a la clase empresaria argentina.

- La investigación de campo: en la que, encuestados 45 empresarios industriales se los interrogó, a fin de obtener un perfil del mismo, sobre los siguientes aspectos:

- a. Opiniones referidas a las empresas en general y en la que trabaja en particular;
- b. Las opiniones referidas a las asociaciones empresarias;
- c. La interrelación social del entrevistado;
- d. Los contactos que tuvo con los poderes públicos y los resultados obtenidos;
- e. Respuestas referidas al modelo de KERR y DUNLOP, sobre elites empresariales;
- f. Las opiniones del entrevistado, referido a la ideología de los trabajadores, el poder, y el origen del empresario industrial argentino.

...

BIBLIOGRAFÍA SOBRE LA OPINION PUBLICA

The Image Knowledge in Life and Society
Kenneth E. Boulding
The University of Michigan Press

La Opinión Pública
Walter Lippman
Cía. Gral. Fabril Editoria. Bs.As. - 1964.

La Opinión Pública
Robert E. Lane y David O. Sears
Editorial Fontanella. Barcelona. 1967

La Opinión Pública y la Propaganda
K. Young y otros
Editorial Paidós. Bs. As. - 1967.