

ARGENTINA: DEPENDENCIA Y BURGUESIA INDUSTRIAL *

ACTITUDES DE LOS DIRECTIVOS DE EMPRESAS
INDUSTRIALES HACIA LA INVERSIÓN EXTRANJERA
Y LA POLÍTICA DE LOS EUA

Por James F. PETRAS** y Thomas J. COOK***

INTRODUCCIÓN

Este es un estudio sobre los directivos argentinos de empresas industriales y sus actitudes hacia la participación extranjera en la economía argentina y hacia la política de los EUA en relación a objetivos globales y regionales. Los datos básicos del estudio provienen de entrevistas a 92 personas. Los análisis preliminares se hicieron a tres niveles: 1) los directivos argentinos como un todo, 2) una comparación entre los directivos argentinos de firmas extranjeras y nacionales y 3) un análisis de las actitudes de los directivos argentinos frente a tres tipos de dependencia: la tecnológica, la financiera y la comercial.

Los resultados preliminares apuntan hacia respuestas favorables, tanto de parte de los directivos argentinos de empresas extranjeras como los de empresas nacionales, a la participación económica extranjera. El concepto de dependencia no alteró los resultados básicos encontrados, si bien en temas particulares hubo considerables diferencias entre los directivos de firmas nacionales y extranjeras y entre los de empresas dependientes y no dependientes.

* Traducido al español por Gerardo Dávila.

** Profesor asociado de Ciencias Políticas en la Universidad del Estado de Pensilvania.

*** Profesor asistente de Ciencias Políticas y Administración Pública en la Universidad del Estado de Pensilvania.

TEORÍA DE LA DEPENDENCIA

Durante varios años el concepto de "dependencia"¹ fue utilizado en toda América Latina por estudiosos y líderes de diferentes opiniones políticas y solamente hasta hace poco penetró nuestro (de EUA) muro o cortina de hierro académica.

¹ Theotonio Dos Santos define la dependencia así: "una situación en la que la economía de ciertos países está condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía a la cual la primera está sujeta. La relación de interdependencia entre dos o más economías, y entre éstas y el comercio mundial, toma la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y pueden empezar a marchar por sí mismos, mientras que otros países (los dependientes) pueden hacer esto solamente como un reflejo de aquella expansión, lo cual puede tener un efecto positivo o negativo en su desarrollo inmediato". THEOTONIO DOS SANTOS: "The Structure of Dependence," *Readings in U.S. imperialism*, K. T. Fann and Donald Hodges Porter-Sargent, 1971, p. 226. James Rosenau hace una distinción entre "intervención" y "penetración". Define la intervención como un acto que implica el rompimiento de relaciones previamente existentes entre la nación interventora y la nación intervenida. Ya sea de naturaleza política, militar o económica, la conducta intervencionista tiene el carácter de una "ruptura de convención" y por naturaleza se trata de una conducta "orientada por autoridad". De acuerdo con Rosenau, un sistema político "penetrado" es aquel en que la intervención en los procesos socioeconómicos y políticos de la sociedad intervenida se hace para afectar la jerarquía de los valores y el logro de objetivos. Ver JAMES N. ROSENAU: "The Concept of Intervention", *Journal of International Affairs*, XXII, Nº 2 (196), p. 167.

Nosotros consideramos la dependencia como una situación en la que el crecimiento o la expansión de una empresa o una nación depende de la necesidad de importar bienes de capital o técnicas sobre las que tiene poco o ningún control debido a que la sociedad no tiene la capacidad de sustituirlas por otros productos, ni fuentes de fondos, ni técnicas y, debido a que le falta la capacidad interna o los medios para innovar o crear. Un país autónomo depende *primariamente* de la movilización de recursos internos y tiene la capacidad de escoger la fuente externa de sus insumos.

La dependencia es una *condición*, un *producto* de las relaciones internacionales históricas y contemporáneas. Expresa una relación asimétrica entre dos o más países: el país dependiente y el dominante. En nuestro tiempo, la dependencia es el producto de la penetración externa, a veces promovida, a veces facilitada por la intervención externa.

País Dominante

Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3		Etapa 4
Expansión	Intervención	Penetración	=	País Dependiente

El hecho de que un país subdesarrollado necesite importar maquinaria o tecnología no hace de él necesariamente un país "dependiente"; lo que es cru-

En 1965, un grupo de científicos sociales latinoamericanos asociados al Instituto Latinoamericano de Planeación Económica y Social de las Naciones Unidas (ILPES), ubicado en Santiago de Chile, empezó a discutir y hacer circular ensayos que intentaban descubrir el impacto del control externo de la economía sobre el desarrollo social y económico. Al ir más allá del trabajo previo de Prebisch y de la Comisión Económica de la ONU para América Latina (CEPAL), cuyo tema principal era el deterioro de las condiciones del comercio, estos científicos sociales ampliaron el área de investigación para incluir todas las áreas de control extranjero o de su influencia que pudieran afectar el desarrollo latinoamericano. De estas primeras discusiones surgieron importantes ensayos de Cardoso y Faletto, Quijano, Kaplan y otros.² Fuera de los canales del *establishment*, el concepto de dependencia recibió una gran dosis

cial es el tipo de régimen político (es decir, el contexto político global), que toma la decisión de qué cosas importar, que establece los criterios de selección de las importaciones y la relación entre las importaciones en un momento dado y los proyectos futuros de desarrollo general. La decisión de importar tecnología por un régimen socialista de la clase obrera está dirigida a maximizar el beneficio social al través de aumentos en la producción, creando las bases económicas y científicas para la formación de fuentes autóctonas de renovación que llevarán en el futuro a superar, al menos, parcialmente, la necesidad de importar tecnología. La importación de tecnología en este contexto es un fenómeno transitorio, una dependencia temporal que lleva hacia una relativa autonomía. En sociedades no-socialistas o capitalistas dependientes, la importación de tecnología (o capital) crea un grupo relativamente estable de instituciones y élites que sirven como bandas permanentes de transmisión para la penetración externa y que son independientes de las necesidades locales. Las decisiones sobre la selección y uso de tecnología están así basadas en los intereses mutuos de las élites nacionales y extranjeras, sobre la base de las ganancias privadas y no en las necesidades sociales. Las élites nacionales, dependientes de fuentes externas, aceptan el control extranjero sobre la tecnología y la investigación y sienten poca necesidad de construir las bases para desarrollar las suyas propias.

² Una excelente colección de ensayos editada por JOSÉ MATOS MA, *La Dominación de América Latina*, Lima: Moncloa, 1968, contiene ensayos de FERNANDO H. CARDOSO y ENZO FALETTI, "Dependencia y Desarrollo en América Latina", de OSVALDO SUNKEL, "Política nacional de desarrollo y dependencia externa", de CELSO FURTADO, "La hegemonía de los Estados Unidos y el futuro de América Latina". Véase también ANÍBAL QUIJANO, "Dependencia cambio social y urbanización en Latino-América", *Cuadernos de Desarrollo Urbano Regional*, marzo 1968, pp. 3-48; MARCOS KAPLAN, Estado, dependencia externa y desarrollo en América Latina. *Estudios Internacionales*, II, No. 2 (julio-septiembre, 1968), pp. 179-213.

de atención con los ensayos y escritos de Gunder Frank y, más tarde, de Theotonio Dos Santos.³ En 1968, Petras y Zeitlin publicaron un libro sobre el problema de la dependencia latinoamericana.⁴ La discusión se amplió y aparecieron nuevos libros y monografías y, finalmente... un "grupo oficial" de la Asociación Americana de Ciencia Política discutió el concepto. La noción de "dependencia" había llegado por fin, a los EUA.

Congruentes con los pronunciamientos de los líderes políticos nacionales desde la formulación de la Doctrina Monroe, los científicos sociales norteamericanos aceptaron como un artículo de fe la noción de una armonía natural de intereses entre las Américas. Todos los *clichés* acerca del "nuevo mundo contra el viejo", "nuestro destino y herencia común", empaparon los escritos de nuestros más renombrados estudiosos y naturalmente influyeron sobre su interpretación de la historia de las relaciones de los EUA con América Latina.⁵ El tema fundamental ha sido el de la influencia benigna. Políticas no tan obviamente benignas —tales como el desembarco de *marines*—, fueron atribuidas a mutuos malentendidos, errores de juicio, y a personalidades políticas en particular (como Teddy Roosevelt). Sin embargo, los problemas de las relaciones de los EUA con América Latina no podían ser conjurados por las revelaciones de los escritores estadounidenses de libros de texto sobre América Latina. Uno podía ir todavía allí gritando que el nacionalismo era xenofobia, que el antiyanquismo era una conjura comunista, que el antimperialismo era realmente anti-norteamericanismo, que el nacionalismo "moderado" (un eufemismo usado en lugar de colaboración con los inversionistas de los EUA) era saludable y que el nacionalismo "extremista" (no inclinado a la colaboración con los inversionistas norteamericanos) era patológico, pero a pesar de ello, los

³ Probablemente el trabajo de FRANK con más influencia es su *Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina*, New York: Monthly Review Press, 1967; dos libros por T. DOS SANTOS, *El nuevo carácter de la dependencia*, Cuadernos del Centro de Estudios Socioeconómicos No. 10, U. de Chile, 1969; y *Dependencia y Cambio Social*, Cuadernos del CESO N° 11, 1970.

⁴ JAMES F. PETRAS y MAURICE ZEITLIN, *Latin America: Reform or Revolution*, Fawcett, 1968.

⁵ Entre los muchos títulos necesitamos citar sólo casos típicos: A. A. BERLE, *Latin America: Diplomacy and Reality*, New York, Harper and Row, 1962; LINCOLN GORDON, *A New Deal for Latin America: The Alliance for Progress*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1963; EDWIN LIEWEN, *U. S. Policy in Latin America*, Praeger, 1965.

dominicanos sabían quién controlaba su vida política, así como los chilenos y los peruanos sabían quiénes enviaban fuera del país las ganancias obtenidas de la explotación de sus minerales.

Mientras la guerra fría mantuvo unido al mundo no-comunista, la posición de la armonía de intereses fue tolerada por el resto del mundo. Muchos escritores juzgaron conveniente no desafiar el mito, aunque no necesariamente creyeran en él. Con la desintegración de la alianza de la guerra fría y conforme la participación norteamericana en Vietnam ilustraba gráficamente los efectos negativos de la presencia de los EUA, un número creciente de estudiosos comenzó a desafiar la tesis, según la cual las ambiciones globales de los EUA eran compatibles con los intereses de los países subdesarrollados. A los científicos sociales norteamericanos, aferrados a los dogmas pasados, se les consideró en el mejor de los casos como desacertados y como propagandistas en el peor de ellos.

De todas maneras, a principios de la segunda mitad de los años sesenta, dentro de los mismos EUA (y especialmente entre los estudiosos jóvenes) las concepciones aceptadas hasta entonces empezaron a ser desafiadas.⁶ La posición de los EUA como potencia mundial fue vista desde el punto de vista de "los países recipientes"; los problemas planteados por la inversión extranjera dejaron de ser considerados en términos de los "riesgos" para el inversionista y en vez de ello se observaron desde el punto de vista de las necesidades del desarrollo del país "recipiente". La inversión extranjera ya no fue vista como "capital para el desarrollo" sino como un vehículo para desnacionalizar la economía y agotar los recursos económicos y financieros del país que la recibía.

Los debates y discusiones iniciales sobre la dependencia se enfocaron a problemas generales (tales como la inversión extranjera y la nacionalización). Las interpretaciones y discusiones teóricas e históricas sobre el impacto de las fuerzas externas en el subdesarrollo, tendieron a dominar la discusión. Se construyeron esquemas clasificatorios para establecer las categorías de los diferentes tipos de dependencias y se elaboró una teoría de las etapas que da cuenta de los cambios en la forma de la dependencia. Los cambios en la forma de la dependencia fueron ligados a los cambios dinámicos en el centro imperialista, esto es, a la decisión de los inversionistas ex-

⁶ Véanse los ensayos de *Imperialism and Underdevelopment*, editados por ROBERT RHODES, Monthly Review Press, 1970; también FANN and HODGES, *Readings in U. S. Imperialism*, Porter Sargent Publishers, 1970.

tranjeros de transferir fondos del sector agrícola-minero al manufacturero.⁷

Mientras que la discusión que utiliza el concepto de dependencia ha hecho avanzar nuestro conocimiento del impacto de los EUA sobre el subdesarrollo en América Latina, por el contrario muy poco trabajo se ha hecho que intente ligar la noción de dependencia externa con la estructura interna de clases. Necesitamos examinar las conexiones internas que permiten a fuerzas extranjeras penetrar en un país y crear una situación de dependencia. Más específicamente, esto implica un examen de la relación entre los inversionistas externos y las clases sociales dentro de un país. Con sólo un estudio del cuadro histórico del desarrollo económico y de la estructura de clases de cada país latinoamericano no se podría entender cómo está encajada la dependencia en dicha sociedad.⁸ Por ejemplo, si bien Argentina y Guatemala son países dependientes, los cuadros de dependencia son ampliamente diferentes y una "teoría general de la dependencia" nos dice poco de significación respecto a fuerzas sociales específicas, o políticas que impiden o facilitan el surgimiento de un estado dependiente. Una teoría de la dependencia debería fundamentarse en una serie de estudios empíricos e históricos en los que se examinen el esquema de desarrollo y el comportamiento de las clases sociales estratégicas frente a la penetración externa. La investigación sobre la dependencia ya no puede seguir descansando sobre estudios estrictamente cualitativos ni en ensayos que si bien son estimulantes, no dejan de ser discursivos.⁹

⁷ La continuación de la discusión sobre la dependencia puede verse en ANÍBAL QUIJANO, "Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina", Santiago, 1970; FRANCISCO WEFFORT, "Notas sobre la teoría de la dependencia: ¿Teoría de clase o ideología nacional?" y FERNANDO H. CARDOSO, "¿Teoría de la dependencia o análisis de situaciones concretas de dependencia?" en *Revista Latinamericana de Ciencia Política*, diciembre 1970, Vol. 1, No. 3, pp. 389-401 y 402-415. Ver también SUSANN BODENHEIMER, "Dependency and Imperialism: The Roots of Latin American Underdevelopment", *Politics and Society* (Mayo, 1971), pp. 237-358.

⁸ Algunos de estos temas son discutidos en el intercambio WEFFORT-CARDOSO citado en la nota anterior.

⁹ Para un ejemplo de un caso de estudio analítico de la dependencia ver ANÍBAL QUIJANO, "Nationalism and capitalism in Peru: A study in neo imperialism", *Monthly Review*, julio-agosto, 1971.

EL DIRECTIVO INDUSTRIAL ARGENTINO Y LA DEPENDENCIA

Argentina es probablemente el más industrializado de los países dependientes del "Tercer Mundo". Su naturaleza dual, que combina dependencia con industrialización, requiere que su estudio sea abordado de una manera diferente al de los países dependientes que son principalmente exportadores de productos agrícolas y minerales. El sector industrial en Argentina representa una mayor proporción en el producto nacional bruto, y emplea a una más alta proporción de población económicamente activa que cualquier otro país de América Latina.¹⁰

El esfuerzo de industrialización de Argentina empezó al final del siglo XIX y fue acelerado grandemente durante la década de los treinta y cuarenta.¹¹ Durante la depresión mundial de los años treinta el declive de las exportaciones agrícolas argentinas y la incapacidad del país para importar productos manufacturados, forzaron a algunos sectores de la oligarquía terrateniente y financiera a transferir sus inversiones hacia la industria, uniéndose a los capitalistas inmigrantes que habían sido en su mayoría confinados al sector industrial. La segunda guerra mundial y las restricciones impuestas por el esfuerzo bélico limitaron la capacidad argentina para importar productos industriales, dando así oportunidad a los empresarios de desarrollar industrias nacionales. En el período inicial de posguerra el gobierno peronista protegió a la industria nacional de la inundación de productos industriales extranjeros. La política peronista para alentar un complejo industrial nacional privado incluyó préstamos, subsidios, exención de impuestos y aranceles protectores. La política populista de redistribución del ingreso produjo un amplio mercado de consumo, especialmente en el área del gran Buenos Aires. Inmediatamente después de la caída de Perón, y empujados por el hecho de que durante los últimos años de su gobierno las medidas nacionalistas disminuyeron o fueron eliminadas, los inversionistas extranjeros fueron atraídos hacia el amplio y lucrativo mercado de consumo de Buenos Aires. Esos inversionistas se concentraron en los sectores manufactureros— especialmente en la producción

¹⁰ Véase ERNES LACLAU, "Argentine-imperialist strategy and the may crises", *New Left Review*, No 62, julio-agosto, 1970, pp. 3-21.

¹¹ Parte de la discusión de esta sección se extiende a los ensayos contenidos en *Fichas*, No 1, Vol. 1, abril, 1964 (Buenos Aires).

de bienes de consumo duradero— ya sea comprando (y eventualmente controlando) empresas existentes o creando nuevas firmas. Fue así como, codo con codo —y en muchos casos en *joint ventures*, surgió en el sector manufacturero una élite industrial argentina y extranjera.

En nuestra discusión sobre la dependencia nos ocuparemos de tres áreas: las actitudes de los directivos argentinos (de firmas extranjeras y argentinas) hacia la penetración extranjera; una comparación de las actitudes de los directivos de firmas extranjeras con las de los directivos de empresas nacionales respecto a la penetración extranjera; y, finalmente, una comparación entre las actitudes de los directivos de empresas nacionales dependientes y los de las no-dependientes respecto al mismo fenómeno.

EL MÉTODO

Nuestro estudio se ocupa de las empresas industriales más grandes y modernas. Seleccionamos las 150 firmas más grandes en base al número de personas empleadas y a las ventas en el año anterior. Para sopesar hasta qué grado eran modernas, inventamos una fórmula en la que el renglón de “ventas” recibió el doble de la ponderación atribuida al número de personas empleadas.* Con lo que nuestra fórmula de selección resulta ser: $N = 2V(E)$, donde:

E = Número de empleados

V = Ventas en el año

N = Indicador de magnitud de la empresa

Dentro de cada empresa seleccionamos a los directivos de más alto rango; donde fue posible entrevistamos a los presidentes; si ellos no estaban disponibles entrevistamos a los miembros del consejo de directores y gerentes. Además entrevistamos a los presidentes de los comités de ramas de industria establecidos por la asociación de industriales más importante: la Unión Industrial Argentina (UIA). La composición de nuestra población entrevistada fue la siguiente:

* Al medir las ventas pusimos más énfasis en las empresas tecnológicamente avanzadas que en algunos casos emplean a menos trabajadores, tal como la industria petrolera. La expresión $N = 2V(E)$ fue escogida arbitrariamente.

Presidentes de empresa	14.1%
Directores	15.2%
Gerentes	54.3%
Presidentes de comités industriales	15.2%
Número de entrevistas	92

En nuestro análisis preliminar consideramos 92 entrevistas habiendo sido 105 las que a la postre se completaron. Nuestro universo original incluyó 150 empresas.* Las entrevistas comenzaron en enero de 1971 y terminaron en julio 1 de 1971 y las condujeron experimentados entrevistadores argentinos. Se utilizaron cartas de presentación que explicaban la naturaleza del proyecto, la fuente de la asistencia financiera del director del proyecto (la Fundación Ford) y el uso que tendrían los resultados de la investigación.

La clasificación de las firmas en nacionales y extranjeras se basó en dos criterios: 1) un grupo de economistas de CONADE** identificó las firmas nacionales y extranjeras, 2) Nosotros refinamos nuestra identificación incluyendo una pregunta sobre la presencia o ausencia de inversión extranjera en la firma. Sólo incluimos firmas nacionales que no tuvieron inversiones extranjeras. Fueron completadas las entrevistas con directivos de 39 empresas nacionales y 32 extranjeras.*** Estos dos grupos comprenden a los entrevistados para el segundo paso de nuestro análisis: nuestra comparación entre directivos de empresas extranjeras y nacionales.

En la tercera parte de nuestro estudio diferenciamos las empresas nacionales distinguiendo entre dependientes y no dependientes para captar las respuestas de los directivos a una serie de preguntas concernientes a la ingerencia extranjera en la economía y a la política de los EUA. Usamos tres variables para diferenciar las firmas nacionales dependientes de las no dependientes: 1) tecnología, 2) importaciones, 3) tipo de bancos donde obtienen préstamos.****

* Casi 33 por ciento de los directivos de las empresas (45 de 150) rehusaron ser entrevistados sobre los temas de la dependencia y de la participación extranjera en el desarrollo económico argentino. Los problemas para hacer investigaciones empíricas con élites se discutirán en una publicación posterior.

** CONADE es el Consejo Nacional de Desarrollo, al que generalmente el gobierno encarga la investigación y planificación del desarrollo económico.

*** Se consideró como empresas extranjeras a las así identificadas por CONADE y a las que afirmaron tener inversión extranjera en sus operaciones.

**** En un análisis nuestro más extenso consideraremos algunas otras fuen-

La tecnología es uno de los principales instrumentos para hacer competitivas a las industrias en el mundo moderno. La capacidad de una empresa para desarrollar o asegurarse nuevas técnicas de producción, determina su capacidad para mantenerse viva.

Dado que el control de tecnología es un aspecto vital del desarrollo y crecimiento de la moderna empresa industrial, es por tanto una importante dimensión para diferenciar empresas nacionales dependientes y no dependientes.

Las finanzas y la banca nos proveen de otro componente vital en las operaciones de una corporación moderna. Los préstamos y el financiamiento son cruciales para la expansión y la supervivencia de empresas industriales corporativas.

Las importaciones extranjeras o las compras nos proveen de otra dimensión de la dependencia. Los orígenes de los productos que son necesarios para el desarrollo industrial nos permiten diferenciar las firmas que dependen ampliamente de fuentes externas frente a aquellas sustentadas en fuentes internas.

Incluimos una serie de preguntas referentes a varios aspectos de la dependencia: las concernientes a la ingerencia extranjera en general en la economía, las que se ocupan específicamente de la política de los EUA y las que tratan de la política del gobierno argentino. Las tres partes implican:

- a) preguntas concernientes a la ingerencia extranjera en la economía argentina;
- b) preguntas concernientes a la política global, regional y de desarrollo de los EUA;
- c) preguntas concernientes a la política del gobierno argentino hacia la ingerencia extranjera;

Estas tres dimensiones nos permitirán analizar al mismo tiempo las actitudes hacia la dependencia, tanto económica como política, y tener alguna noción de las perspectivas de la política argentina según opinión de los directivos.

La discusión a seguir se enfocará a tres conjuntos principales de hipótesis:

I. Los directivos industriales argentinos tienden a favorecer la participación extranjera en la economía argentina;*

tes de dependencia extranjera incluyendo publicidad, consultorías, investigación y compras.

* El escritor argentino Gustavo Polit (seudónimo de Milciades Peña que se suicidó trágicamente en 1966) escribió en una ocasión: "...todos los sec-

Ia. Los directivos industriales argentinos tenderían a favorecer la política de los gobiernos norteamericano y argentino que facilitara la penetración extranjera en la economía.

II. Los directivos industriales de firmas extranjeras darán respuestas más favorables a las preguntas puestas bajo las hipótesis I y Ia que los directivos de empresas nacionales.

III. Las diferencias en el esquema de respuestas de los entrevistados dentro del grupo de los directivos de empresas nacionales estarán en función de la diferencia de niveles de la dependencia (o sea que mientras más dependiente sea la firma, más favorable será la respuesta).

IIIa. El efecto de la dependencia en las respuestas de los directivos de empresas nacionales dependerá de la cercanía de las medidas de dependencia al puesto específico que ocupen dentro de la empresa.

Cada una de las anteriores hipótesis será examinada por su orden a continuación.

PANORAMA DEL DIRECTIVO INDUSTRIAL ARGENTINO

La mayoría de los directivos industriales argentinos proceden de la clase alta o de la clase media alta: 46.8 por ciento son hijos de hombres de negocios, directivos, industriales o propietarios de tierras; 22.8 por ciento son hijos de profesionistas; únicamente 16.3 por ciento proceden de la pequeña burguesía (pequeños negocios y artesanos); menos del 3 por ciento vienen de la clase obrera y el campesinado. La mayoría de los directivos son reclutados de entre el grupo que tiene el mismo antecedente de clase, si bien no necesariamente del mismo sector de la economía. Parece, pues, que hay una considerable movilidad *horizontal* pero muy poca *vertical*. La mayoría tiene al menos alguna educación universitaria (78 por ciento), muchos estudian, o en una escuela secundaria comercial (34 por ciento) o en una preparatoria particular (33 por ciento),

tores de los capitalistas industriales necesitan y aspiran a la asociación con el capital extranjero; no existen bases objetivas para impedir que los industriales nativos formen conexiones con el capital internacional. Sin embargo, existe un sinnúmero de conflictos y desacuerdos en relación con los términos y las condiciones implicadas al establecer la relación. PETRAS y ZEITLIN, *op. cit.*, p. 424.

como preparación para sus carreras industriales. La mayor parte comenzaron como empleados (42 por ciento) o profesionistas (28 por ciento), una pequeña minoría empezó en la cumbre como propietarios o directivos (12 por ciento). Sin embargo, la mayoría de los directivos de estas empresas gigantes tenían puestos importantes similares antes de los que ocupan actualmente (65.2 por ciento). La edad más frecuente de los directivos es entre los 46 y 50 años, si bien la edad a la que llegaron a su trabajo actual es en general de los 36 a los 40 años. La mayoría de las firmas fueron corporaciones (91 por ciento) más que empresas familiares. Aproximadamente el 35 por ciento de los directivos recibía una parte de las ganancias de la empresa mientras que el 56 por ciento manifestó lo contrario. Cerca de una quinta parte de los directivos tenía puestos en otras dos o más empresas, el 26 por ciento tenía puesto en solo otra empresa más, mientras que el 53 por ciento participaba nada más en una. Más de un tercio tenía puestos en la banca agrícola y/o en instituciones financieras. Más de un cuarto había ocupado cargos oficiales y casi el 10 por ciento había sido ministros y asesores o subsecretarios ministeriales.

En resumen, los directivos industriales provienen de la élite económica, van a las mejores escuelas que les dan acceso a la educación universitaria, suben rápidamente la escala jerárquica que lleva a los altos puestos en la economía. Una considerable minoría extiende su área dentro del gobierno y a otros sectores de la economía, aumentando su influencia potencial, su poder sobre el desarrollo de la economía y su capacidad de decisión política. Las actitudes de los directivos industriales argentinos tienen ramificaciones e implicaciones para la sociedad entera. La posición tomada por los directivos en un renglón tal como el de la ingerencia extranjera en el desarrollo argentino, se reflejará probablemente en las decisiones políticas nacionales.

ACTITUDES HACIA LA INGERENCIA ECONÓMICA EXTRANJERA

La aplastante mayoría (95.7 por ciento) de los directivos están a favor de la participación extranjera en la industria. Este apoyo casi unánime decae un poco en relación a la participación extranjera en la banca (76 por ciento), aunque todavía es muy alto. Una fuerte proporción de directivos argentinos también está a favor de la par-

ticipación extranjera en los centros de investigación (87 por ciento) y en el desarrollo de la tecnología (95 por ciento). Si pasamos de la participación de *empresas* extranjeras en la economía a la participación de *individuos* extranjeros, encontramos que el 71 por ciento de los directivos argentinos están a favor de la propiedad de extranjeros, el 75 por ciento se inclina por la presencia de individuos extranjeros en puestos directivos y el 86 por ciento por dicha presencia en puestos técnicos. En general podemos decir que es difícil considerar a los directivos argentinos como nacionalistas militantes.

En esta forma, los análisis preliminares apuntan hacia la confirmación de nuestra primera hipótesis: los directivos industriales argentinos tienden a estar a favor de la participación extranjera en la economía.

LOS DIRECTIVOS ARGENTINOS Y LA POLÍTICA DE LOS EUA

Una mayoría de directivos argentinos apoya la política de los EUA hacia Europa occidental (85 por ciento), hacia el bloque socialista (57 por ciento), hacia los países subdesarrollados (66 por ciento), respecto al comercio interamericano (58 por ciento), a préstamos y créditos en el sistema interamericano (74 por ciento), a la seguridad interna (71 por ciento), al desarrollo argentino (68 por ciento), y al liderato en el sistema interamericano (72.6 por ciento). Sin embargo, la política de los EUA no obtiene apoyo de la mayoría de los directivos argentinos en dos áreas: la política norteamericana respecto a la intervención* (47.4 por ciento) y la política hacia Chile (49.5 por ciento). De cualquier forma, solamente en el área de la intervención hubo una sustancial proporción que se opuso (47 por ciento).** En tanto que los directivos industriales fueron en general de opinión favorable a las políticas de los EUA, el *grado* de sus apoyos varía de renglón a renglón. Si sólo consideramos los "extremos", es decir, tanto los que respondieron "favorable" como los que lo hicieron "desfavorable" (eliminando las respuestas "moderadas" sean negativas o positivas) encontramos que los EUA reciben más del 50

* Cambiando la palabra "intervención" por "seguridad interna", el apoyo a la política de los EUA aumentó 24 por ciento.

** Acerca de la política norteamericana hacia Chile hubo una gran proporción (24 por ciento) de respuestas en blanco y "no sé".

por ciento de apoyo "fuerte" sólo en su política hacia Europa occidental y como líder en el sistema interamericano. Solamente de un tercio a la mitad de los entrevistados apoya "fuertemente" la política de los EUA en cuestiones de seguridad interna (42 por ciento), hacia los países socialistas (35 por ciento) y hacia los países subdesarrollados (34 por ciento). Solamente de un tercio a un quinto de los entrevistados da un fuerte apoyo a la política de los EUA en materia de préstamos y créditos (27 por ciento), hacia el desarrollo argentino (26 por ciento), hacia Chile (24 por ciento), hacia el comercio (23 por ciento) y hacia la intervención (20 por ciento).

En aquellos renglones directamente ligados al futuro económico y político de los intereses de las corporaciones argentinas (comercio, préstamos, desarrollo argentino), los directivos no son tan intensamente favorables a la política de los EUA como lo son para la política norteamericana global o para el liderato o la hegemonía regional de ese país.

Respecto al financiamiento externo, casi todos los directivos argentinos conciben a las agencias de préstamos internacionales y norteamericanas, como contribución al desarrollo del país. Lo que es más, los directivos argentinos están en favor de pocos o ningún control sobre las remesas de ganancias (80 por ciento), y una mayoría cree que el estado debería dar garantías a la inversión extranjera (58 por ciento). Casi el 98 por ciento cree que la inversión extranjera tiene una función que desempeñar en el desarrollo. La oposición a la política económica de los EUA es general solamente en el renglón de los "créditos atados": el 81 por ciento de los directivos respondió desfavorablemente. De cualquier forma, la opinión de los directivos argentinos se dividió en el renglón de la *forma* en que la inversión extranjera debería participar. Más de un tercio (33.7 por ciento) juzgó que el capital extranjero debería participar con pocas o ninguna restricción; una proporción ligeramente menor (31.6 por ciento) se inclinó por la participación "mixta" e "igual" del capital extranjero en las corporaciones argentinas; un quinto opinó en favor de las empresas mixtas en las que los argentinos predominasen (20 por ciento); y un poco más de una octava parte (13.7 por ciento) estimó que la participación extranjera debería estar limitada a los préstamos, créditos y acuerdos de licencias.

En resumen, muchos directivos industriales argentinos se inclinan por el desarrollo a través de la dependencia exterior y la colaboración; pero el *grado* de apoyo a la política de los EUA varió de acuerdo a la *incidencia* de la política norteamericana en los intereses eco-

nómicos argentinos. Además los directivos argentinos se dividieron por lo que respecta a los grados de dependencia, entre los que favorecieron el *laissez faire* como política que abriera el país a una irrestricta penetración extranjera y aquellos que pensaban en limitar y controlar la competencia de la inversión extranjera a industrias nacionales, dirigiéndola hacia objetivos del desarrollo nacional.* De ahí que nuestra segunda y tercera hipótesis hayan sido convalidadas.

La división entre los directivos en relación al papel de la inversión extranjera sugiere que quizá hay dos tipos de posiciones *dependientes*: *a*) el directivo que se inclina por el enclave colonial y que está totalmente identificado con la comunidad del inversionista extranjero; *b*) el directivo *desarrollista integracionista* que desea regular el comportamiento de la inversión extranjera con el objeto de integrarla al desarrollo nacional. Ambos estilos de conducta colaboracionista comienzan con la común aceptación de la dependencia extranjera pero difieren cuando se trata de definir los términos de la dependencia y la implementación de políticas específicas.

COMPARACIÓN ENTRE LAS ACTITUDES DE DIRECTIVOS DE EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS

La presencia en el país de una substancial proporción de empresas extranjeras puede ser una posible explicación de la amplitud del apoyo entre los directivos a la participación extranjera en la economía argentina y a la política de los EUA. En razón de ser empleados por compañías ligadas a corporaciones multinacionales europeas o norteamericanas apoyadas por sus gobiernos, los directivos de compañías extranjeras tenderían a apoyar la ingerencia extranjera en la economía. Debido a que las inversiones norteamericanas predominan

* Ya Gustavo Polit señalaba: "...la unidad (entre industriales argentinos y el capital internacional) no significa identidad de intereses, y ciertamente existen choques entre los capitalistas industriales nacionales y el capital extranjero. De todas maneras, la fuente de estos conflictos no es el deseo de los industriales de abolir el control extranjero sobre la economía argentina, sino su determinación de levantar barreras aduanales contra la competencia extranjera. Esta es la respuesta de los industriales argentinos, junto con las empresas extranjeras que invirtieron capital en la industria argentina, cuando se enfrentan a industriales extranjeros que insisten en exportar, *no capital sino productos* que compiten con la industria local. Su lucha antimperialista nunca fue más allá de esto. POLIT, *op. cit.*, p. 430.

entre las inversiones extranjeras en Argentina, es lógico esperar que los directivos de empresas extranjeras probablemente apoyarían la política de los EUA. ¿Pero los directivos de firmas nacionales difieren de sus colegas de empresas extranjeras?

RESULTADOS

Comparando las respuestas de los directivos nacionales y extranjeros sobre la base de "a favor o en contra", encontramos que una clara mayoría de directivos de ambos grupos apoyan la ingerencia extranjera en la economía argentina y la política norteamericana, excepto en la cuestión de la política norteamericana de intervención, donde una ligera mayoría (51.3 por ciento) de "directivos nacionales"* está en contra de la política norteamericana mientras que solamente el 40.6 por ciento de directivos extranjeros se oponen a ella. En general encontramos que la diferenciación entre firmas nacionales y extranjeras no altera los resultados que indican la existencia de opinión pro-EUA entre los directivos argentinos considerados en su conjunto.**

Sin embargo, una mirada más cercana nos permite percibir que la proporción de directivos nacionales en oposición a los extranjeros que apoyan la política norteamericana, difiere de acuerdo con el tema que se trate. Este es el caso si examinamos el grado de apoyo a la ingerencia extranjera en la economía. Si se consideran en el área de la participación extranjera solamente los "extremos",*** una proporción más pequeña de directivos nacionales favorece "fuertemente" la participación extranjera en la industria y la banca. En los renglones de la investigación y del desarrollo de la tecnología, las diferencias entre directivos nacionales y extranjeros es muy pequeña, el conjunto de las respuestas confirma la hipótesis (menos apoyo a la ingerencia extranjera entre los directivos nacionales que entre los extranjeros). En relación con los extranjeros que ocupan puestos en la

* Nos referiremos a los directivos de firmas nacionales como directivos nacionales o nacionales y a los directivos de empresas extranjeras como directivos extranjeros o extranjeros, si bien todos los directivos entrevistados fueron de nacionalidad argentina.

** Para muestra de los resultados preliminares véanse los cuadros Ia y b en el apéndice.

*** Las respuestas varían entre "favorable", "moderadamente favorable", "moderadamente opuesto", y "opuesto"; los extremos son "favorable" y "opuesto".

industria, una proporción sustancialmente más pequeña de directivos nacionales (43.6 por ciento) que de extranjeros (71.9 por ciento) expresa fuerte apoyo a la propiedad extranjera. En el renglón de individuos de nacionalidad extranjera en puestos directivos, las diferencias de opinión entre directivos nacionales y extranjeros son más pequeñas, si bien en la misma dirección general: 43.6 por ciento de los directivos nacionales apoyan fuertemente la presencia de aquellos individuos en tanto que la proporción de los directivos extranjeros de la misma opinión es del 50 por ciento. Las diferencias son aun menores cuando se trata de la participación de individuos extranjeros en puestos técnicos.

Tal parece que donde las empresas extranjeras pueden representar una amenaza para firmas nacionales, ya sea porque entren en competencia directa en el área industrial o indirectamente a través de su control de los bancos y por tanto de los créditos, los directivos nacionales tienden a tener opiniones *menos favorables* que los ejecutivos de las empresas extranjeras. Del mismo modo, los directivos de empresas nacionales se muestran menos favorables en sus respuestas que los directivos de firmas extranjeras cuando se considera la presencia en la empresa de individuos extranjeros que pueden *desplazar* a directivos o propietarios argentinos.

La proporción de directivos de empresas extranjeras que favorecen fuertemente la participación extranjera en la propiedad de los negocios fue del 71.9 por ciento, en la propiedad industrial en general, del 96.9 por ciento, en los bancos del 68.8 por ciento, pero solamente del 50% cuando se trató de individuos extranjeros en puestos directivos, aparentemente, aun para este grupo hay un límite o tope a su antinacionalismo. Los directivos argentinos empleados por empresas extranjeras difirieron muy poco de los directivos de firmas nacionales cuando se trató la cuestión de extranjeros que ocupan puestos directivos en empresas industriales. Mientras que por un lado los directivos de empresas extranjeras pueden no sentirse amenazados por la extensión o el mantenimiento de la propiedad o el control extranjeros, por el otro pueden disgustarse con la posibilidad de llegar a ser desplazados al nivel de directivos. Por su parte, los directivos nacionales (algunos de los cuales son presidentes y otros aspiran a llegar a ser dueños) pueden sentir la amenaza de desplazamiento tanto al nivel de directivos como al de propietarios. De cualquiera forma, los directivos tanto nacionales como extranjeros no sienten que sea tan fuerte la amenaza extranjera en las áreas de la tecnología y la investigación.

En las preguntas concernientes a la política de los EUA (considerando solo las respuestas "extremas"), casi no encontramos diferencia entre los directivos de firmas nacionales o extranjeras, excepto en la área de la política con el bloque socialista y Chile. En ambos casos una mayor porción de directivos extranjeros se inclinó fuertemente por la respuesta favorable. Quizá hay dos tipos de factores contradictorios que accionan sobre la opinión de los directivos nacionales: puede ser que un grupo se oponga a la política de los EUA en esos renglones porque limita los esfuerzos de Argentina por ampliar sus canales comerciales para incluir a los países socialistas; otro grupo puede oponerse a la política norteamericana por juzgarla demasiado blanda frente al comunismo.

En las áreas de la política de los EUA que más afectan el desarrollo económico y la independencia política latinoamericana y argentina, las diferencias entre los directivos nacionales y extranjeros en las respuestas extremas positivas, son insignificantes. Por lo que respecta al lado negativo y considerando solo las respuestas "extremas", encontramos que los directivos nacionales difieren de los extranjeros en tres áreas: la política de intervención de los EUA, el desarrollo argentino, y Chile. En estas tres áreas un porcentaje significativamente mayor de directivos nacionales que de extranjeros expresa oposición.

Si consideramos el orden obtenido por las diferentes cuestiones de acuerdo a las respuestas favorables (solo el extremo positivo) expresadas por los dos grupos, encontraremos algunos resultados interesantes:

DIRECTIVOS DE EMPRESAS EXTRANJERAS

<i>Ingerencia extranjera</i>	<i>Orden</i>	<i>% extremo positivo</i>
Firmas extranjeras en la industria	1	96.9
Firmas extranjeras en tecnología	2	87.5
Firmas extranjeras en investigación	3	81.3
Extranjeros en la industria	4	71.9
Extranjeros en puestos técnicos	4	71.9
<i>Política de los EUA</i>		
Liderazgo de los EUA	1	62.5
Europa occidental	1	62.5
Seguridad interna en el Hemisferio occidental	2	50.0

DIRECTIVOS DE EMPRESAS NACIONALES

<i>Ingerencia extranjera</i>	<i>Orden</i>	<i>% extremo positivo</i>
Firmas extranjeras en tecnología	1	87.2
Firmas extranjeras en investigación	2	76.9
Extranjeros en puestos técnicos	3	71.8
Firmas extranjeras en la industria	4	69.2
<i>Política de los EUA</i>		
Europa occidental	1	56.4
Liderazgo de los EUA	2	51.3
Seguridad interna	3	46.2

Dentro de la categoría de la ingerencia extranjera en la economía, la participación de firmas extranjeras en la industria quedó en primer lugar entre los directivos extranjeros mientras que entre los nacionales resultó en cuarto. Las diferencias en el orden de las otras cuestiones fueron solamente ligeras. Mientras que los directivos tanto de empresas nacionales como extranjeras aprueban la penetración extranjera en el desarrollo de la investigación y la tecnología, difieren en alguna medida en lo concerniente a las ventajas relativas de una presencia extranjera en la industria. El orden de las respuestas favorables de ambos grupos acerca de la política de los EUA es muy semejante. Ambos grupos contestaron con casi la misma proporción favorable en su valoración de la contribución de los préstamos y créditos norteamericanos al desarrollo (65.6 por ciento de los extranjeros por 50.6 por ciento de los nacionales).

Del análisis anterior queda claro que tanto los directivos de firmas nacionales como los de extranjeras han aceptado la penetración extranjera y la dependencia argentina. Sin embargo, aun queda una pregunta relativa a los términos de la dependencia: ¿Acaso hay diferencias de concepción entre los directivos de empresas nacionales y los de empresas extranjeras e nlo que respecta a sus relaciones de dependencia frente a los inversionistas extranjeros y los EUA? Podemos identificar dos tipos de posiciones dependientes: la integración desarrollista, que opina que la ingerencia extranjera debe ser "integrada al desarrollo", y la partidaria del enclave colonialista. Examinaremos tres temas al analizar los términos de la dependencia:

- 1.—Los créditos atados.*
- 2.—Las remesas de ganancias.
- 3.—Las garantías del estado a la inversión extranjera.

Los partidarios del enclave colonial dependiente tenderían a aceptar los créditos atados, ninguno o pocos controles a las remesas de ganancias y garantías estatales a la inversión extranjera; la posición de la integración desarrollista dependiente rechazaría los créditos atados, favorecería fuertes controles a las remesas de ganancias y se opondría a las garantías del estado a la inversión extranjera.

Comparando los directivos nacionales y extranjeros encontramos que ambos tienden hacia el tipo de posición dependiente bajo la forma de enclave colonial en dos de las tres medidas: en lo que respecta a las remesas de ganancias casi tres cuartas partes de los directivos nacionales y más de nueve décimas partes de los extranjeros están en favor de ninguno o pocos controles; sobre las garantías estatales a la inversión extranjera, el 64 por ciento de los nacionales y el 59 de los extranjeros son favorables.** De todas maneras ambos grupos expresan oposición a los créditos atados (un caso tan obvio de explotación excesiva que hasta el Informe Rockefeller lo reconoce así).

A pesar de la difusión que ha tenido la posición favorable al enclave colonial entre ambos grupos, hubo considerables diferencias entre ellos en el grado de apoyo a dicho tipo de dependencia. Considerando sólo los extremos encontramos que sólo el 5 por ciento de los nacionales aprueba los créditos atados en comparación con el 12.5 por ciento de los directivos extranjeros de la misma opinión. En el extremo negativo, 53.8 por ciento de los nacionales los desaprueba mientras que solamente el 43.8 por ciento de los directivos de firmas extranjeras los desaprueba. En el renglón de las remesas de ganancias, el 12.8 por ciento de los directivos nacionales está en favor de ningún control, comparado con el 43.8 por ciento de los extranjeros. En el otro extremo, 20.5 por ciento de los directivos em-

* En la pregunta sobre los créditos atados, las cuatro posibles respuestas son: aprobación, aprobación crítica, regular desaprobación y desaprobación. Los extremos son aprobación y desaprobación. En la cuestión de las remesas de ganancias las posibles respuestas varían entre ningún control, pocos controles y fuertes controles. Los extremos son ningún control y fuertes controles.

** Para muestra de los resultados preliminares véanse los cuadros IIa y b en el apéndice.

pleados en firmas nacionales está en favor de fuertes controles comparado con el 6.3 por ciento de los directivos extranjeros. Los directivos de empresas nacionales tienden a ser más receptivos hacia algún tipo de regulación y control sobre la inversión extranjera mientras que los directivos argentinos de empresas extranjeras tienden a identificarse más con los intereses de la casa matriz de la corporación que con las necesidades del desarrollo de la nación. El problema de la descapitalización de la economía causada por la fuga de ganancias parece ser algo que preocupa más a los directivos nacionales que a los extranjeros. Los directivos nacionales están probablemente más que los extranjeros en favor de las medidas que intentan poner la inversión extranjera al servicio del desarrollo nacional, aunque este grupo parece ser una pequeña proporción del total de directivos nacionales.

La división de opinión en el renglón de las remisiones de ganancias al exterior entre los directivos nacionales que favorecen alguno o fuertes controles (81.5 por ciento) y los extranjeros (56.3 por ciento) no debería ocultar el hecho de que ambos, nacionales y extranjeros, creen que la inversión extranjera tiene un papel que jugar en el desarrollo. Entre los nacionales, el 97.4 por ciento estuvo de acuerdo en que la inversión extranjera tenía un papel que jugar en el desarrollo mientras que la totalidad de los directivos extranjeros estuvo de acuerdo con esa opinión. Las diferencias entre nacionales y extranjeros son esencialmente acerca de si debería haber alguno o ningún control a esa inversión. Ninguna de estas dos posiciones desea poner serias restricciones a la ingerencia económica de los EUA y difícilmente desearía llegar a ningún conflicto político serio entre los EUA y Argentina.

Un tema de división entre los directivos argentinos parece ser el de los *términos de la dependencia*, más específicamente la relación entre la burguesía industrial argentina y la extranjera, es decir, los términos de la colaboración y/o subordinación. Las discusiones sobre las *joint ventures* no permiten revelar el balance de fuerzas que se produce dentro de los acuerdos internacionales de las corporaciones. El problema consiste en determinar los aspectos específicos de la dependencia; necesitamos diferenciar las formas de colaboración conjunta y luego comparar los directivos nacionales y extranjeros para ver si hay algunas variaciones en su conducta.

En una pregunta final directa pedimos a nuestros entrevistados que expresaran la forma en que la inversión extranjera debería par-

ticipar en el desarrollo.* Las respuestas dadas pueden agruparse en cuatro categorías generales:

1.—Las que se inclinan por pocas o ninguna condición a la participación de las inversiones extranjeras en la economía.

2.—Las favorables a la participación paritaria con firmas argentinas en empresas mixtas.

3.—Por el predominio de firmas argentinas en empresas mixtas.

4.—Las que están por limitar a los inversionistas extranjeros al papel de proveedores de préstamos, créditos y/o acuerdos de licencias.

Nos referimos a la categoría 1 como la posición liberal, a la 2 como la neo-liberal, a la 3 como la nacional-dependiente y a la 4 como a la posición neo-dependiente. Conforme pasamos de la posición liberal a la neo-dependiente queda claro que las formas de dependencia cambian, la situación se torna más compleja y la presencia del inversionista extranjero se vuelve quizá menos visible, a pesar de lo importante que pueda seguir siendo.

La respuesta más frecuente de los directivos de empresas extranjeras cae en la categoría liberal (43.8 por ciento), mientras que la de los directivos de empresas nacionales cae en la neo-liberal (41 por ciento). Los directivos extranjeros tienden a favorecer la penetración irrestricta de capital extranjero mucho más que los nacionales, los cuales, al mismo tiempo que apoyan la participación extranjera, confían en que no los desplazará. De esta manera, mientras que por una parte tal vez haya un débil sentimiento nacionalista en estos ejecutivos nacionales —como lo evidencia su apoyo a la participación extranjera en la economía—, por la otra existe un fuerte sentido de identificación con su *posición* y la necesidad de regatear para prevenir una excesiva invasión externa. La política de los directivos nacionales es mucho mucho más compleja que la de los extranjeros. Los nacionales abren la puerta a la inversión extranjera y al mismo tiempo se protegen contra la pérdida de todo el control, tarea nada fácil si se considera que están tratando con gigantescas corporaciones multinacionales, apoyadas además por sus gobiernos y por instituciones financieras internacionales. Lo desigual de este combate puede explicar por qué son casi el doble los directivos nacionales (18 por ciento), comparados con los extranjeros (9.4 por ciento, lo que apoyan el modelo neo-dependiente con su

énfasis en préstamos, acuerdos de licencias, etcétera. Las amenazas de perder el control al través de estas formas de dependencia son menos aparentes y quizá menos inmediatas.

Está claro que tanto los directivos de firmas nacionales como los de extranjeras están a favor de la colaboración con inversionistas extranjeros y apoyan la política gubernamental que facilite la penetración extranjera. El problema especial al que se enfrentan los directivos de empresas nacionales —la posible expansión de las empresas extranjeras que conduzca a su desplazamiento—, hace que sean algo más prudentes: permiten la penetración extranjera a condición de que los nacionales retengan un pedazo del negocio, aunque sea en una posición subordinada.

ACTITUDES DE LOS DIRECTIVOS DE EMPRESAS NACIONALES DEPENDIENTES Y NO DEPENDIENTES

En nuestro análisis de las opiniones de los directivos de empresas nacionales supusimos que la propiedad o la inversión era lo que dividía a las empresas nacionales de las extranjeras. Sin embargo, como hemos visto, una gran proporción de directivos de empresas tanto nacionales como extranjeras estuvieron en favor de la participación extranjera en la economía y apoyaron la política de los EUA y su hegemonía en el hemisferio. De cualquier manera, es bien conocido que hay otras numerosas actividades que ligan a las empresas establecidas en los países subdesarrollados con los países desarrollados: tecnología, acuerdos de licencias, compras, préstamos financieros y créditos, publicidad, asesoría, etcétera. En este apartado hemos clasificado a las empresas nacionales sobre la base de tres dimensiones de dependencia: la tecnología, las compras y el financiamiento bancario. Por tanto, nuestras empresas nacionales quedaron divididas en tres grupos: dependientes, parcialmente dependientes y no dependientes. Una empresa dependiente puede ser aquella cuya tecnología tiene su origen fuera del país o que recibe préstamos de bancos extranjeros o que realiza más del 30 por ciento de sus compras fuera del país. Una firma parcialmente dependiente es aquella cuya tecnología es de origen argentino y extranjero, o que recibe préstamos tanto de bancos nacionales como extranjeros o que efectúa entre el once y el treinta por ciento de sus compras en el extranjero. Una empresa no-dependiente utiliza tecnología de origen argentino,

* Como muestra de los resultados preliminares, véase el cuadro III del apéndice.

recibe préstamos exclusivamente de bancos nacionales y hace menos del diez por ciento de sus compras en el extranjero. Hemos analizado las actitudes de ambos grupos al través de un amplio radio de preguntas,(24) todas ellas elementos potenciales de un concepto de dependencia que incluye temas políticos, económicos y técnicos, para determinar si este grupo crucial de los nacionales no-dependientes difería del de los "dependientes" y, en general, para ver si hay un núcleo nacionalista entre los directivos industriales.

DEPENDENCIA Y NO-DEPENDENCIA TECNOLÓGICA

Nuestro primer grupo diferenciado sobre la base de la dependencia tecnológica ocasionó un problema: solamente el 5.1 por ciento de nuestras firmas nacionales resultaron no-dependientes. El resto fue total o parcialmente dependiente de fuentes extranjeras de tecnología. Casi todas las empresas industriales propiedad de argentinos están ligadas a empresas extranjeras al través de su dependencia tecnológica. Las opiniones pro-extranjeras y pro-EUA de las empresas nacionales pueden ser en gran parte función de su dependencia tecnológica.

Dado el pequeño número (dos) de firmas no-dependientes, enfocamos nuestro análisis y discusión a las firmas dependientes y parcialmente dependientes.* De los 24 renglones que consideramos en el tema de la dependencia, solamente en dos hubo una mayoría de directivos de firmas parcialmente dependientes que contestaron negativamente a la participación extranjera o a la política de los EUA.

El 50 por ciento de los directivos de las parcialmente dependientes** se opusieron a la política de intervención de los EUA y el 66.7 por ciento se manifestaron contra los créditos atados. Los dos temas en que una mayoría de dependientes se declaró en contra fueron los de la política norteamericana de intervención y frente a Chile. El único renglón en que apareció una diferencia sustancial entre parcialmente dependientes y dependientes, fue el de las garantías estatales a

* Véanse los cuadros IVa y b del apéndice para muestra de los resultados preliminares.

** Nos referiremos a los directivos de firmas nacionales dependientes, parcialmente dependientes y no dependientes, como dependientes, parcialmente dependientes y no dependientes.

la inversión extranjera: el 76 por ciento de los dependientes apoyó las garantías mientras que sólo el 33.33 por ciento de los parcialmente dependientes lo hizo. En los renglones de la participación extranjera en la economía las proporciones de los parcialmente dependientes que la favorecieron fueron del 71.4 por ciento al 100 por ciento, dependiendo de las preguntas. Con los dependientes la proporción de opiniones favorables fue de 63.6 por ciento al 100 por ciento. Sobre la política de los EUA (excluyendo el tema de la intervención), la proporción de parcialmente dependientes con respuestas favorables varió del 70 al 100 por ciento. En el mismo tema de la política de los EUA (excluyendo Chile y la intervención) la proporción de dependientes con respuestas favorable varió del 54.2 al 83.3 por ciento. Si es que había alguna tendencia específica, resultó ser la de la proporción de dependientes que se opusieron a la política de los EUA que fue algo más alta que la de los parcialmente dependientes (esos renglones se refieren a la política norteamericana frente al comercio inter-americano y el liderazgo de los EUA en el sistema inter-americano). No obstante, los resultados globales sugieren que la distinción entre parcialmente dependientes y dependientes no nos revela ninguna diferencia tajante con el resultado anterior donde se favorecía la penetración extranjera y la política de los EUA.

DEPENDENCIA Y NO-DEPENDENCIA FINANCIERAS

El siguiente elemento de la dependencia que consideramos es el financiero.* Los bancos extranjeros aceleraron su penetración del sistema financiero argentino a partir del período post-peronista, pero especialmente después de 1966. Los bancos europeos y norteamericanos establecieron sucursales por toda Argentina y procedieron al asalto de los bancos cuyos propietarios eran argentinos. El control sobre los ahorros argentinos proveyó a los inversionistas de los EUA de una excelente oportunidad para maximizar sus ganancias arriesgando fondos argentinos. En esta forma el sistema bancario argentino se convirtió en otra víctima del control externo y en otro aspecto de la dependencia extranjera. Como hemos visto anteriormente, a pesar de la alta proporción de nacionales con opiniones pro-extranjeras y

* Para los resultados preliminares véanse los cuadros Va y b.

pro-EUA, en el renglón del control extranjero sobre los bancos hubo más oposición que en la mayoría de los otros renglones.

En nuestro grupo de firmas nacionales la proporción de empresas que piden prestado solamente a bancos extranjeros fue del 2.6 por ciento. De cualquier forma la proporción de firmas que resultó parcialmente dependiente de bancos extranjeros fue del 43.6 por ciento comparado con el 38.4 por ciento que pide prestado de bancos nacionales solamente.* Una mayor proporción de empresas resultó financieramente dependiente del exterior de lo que podría sugerir cualquier otro tipo de nexo entre empresas formalmente nacionales y extranjeras, lo cual aportó una evidencia adicional que refuerza la noción de que las empresas nacionales favorecen políticas que permiten la penetración extranjera y la hegemonía de los EUA, porque están ligadas al exterior.

Examinando las respuestas de las parcialmente dependientes y de las no-dependientes encontramos que en ambos tipos existen sustanciales mayorías de directivos con opinión favorable a la ingerencia extranjera y a la política de los EUA excepto en el renglón de la intervención y de los préstamos atados. En estos renglones el 53 por ciento de los ejecutivos de las empresas parcialmente dependientes apoyaron la política de los EUA, frente al 47 por ciento que estuvo en contra; mientras que entre los de las no dependientes el 40 por ciento la apoyó y el 60 por ciento se opuso. Este es el único tema donde hay una diferencia sustancial en el *esquema* de respuestas, es decir, donde hay un grupo que responde positivamente y el otro negativamente. Ambos grupos se opusieron a los créditos atados: los parcialmente dependientes en un 82.4 por ciento y los no dependientes en un 86.7 por ciento.

Comparando las diferencias entre los parcialmente dependientes y los no-dependientes encontramos que no hay un esquema claro en los temas concernientes a la participación extranjera pero en cambio encontramos las diferencias frecuentes en el tema de la política de los EUA.

En diez de los once temas políticos, una más alta proporción de no-dependientes se opuso a la política de los EUA. Sin embargo en el renglón del liderazgo de los EUA en el sistema interamericano, ambos grupos estuvieron 100 por ciento a favor. Esto sugiere que aquella oposición tiende a surgir en aspectos específicos de la política

* El 15.4 por ciento no contestó.

de los EUA de parte de grupos que no están financieramente ligados a instituciones de los EUA.

DEPENDENCIA Y NO DEPENDENCIA EN LAS IMPORTACIONES*

La mayoría de las firmas argentinas son dependientes en las importaciones extranjeras, sólo el 33 por ciento no lo son. El crecimiento de la industria en Argentina no ha eliminado la dependencia externa sino que sólo ha cambiado la naturaleza de la dependencia: de importadores de productos terminados han pasado a ser importadores de bienes de capital y tecnología. Las empresas extranjeras que en gran escala vinieron a Argentina no han creado nuevas empresas capaces de exportar productos y competir en el mercado internacional. Antes bien, establecieron dentro de Argentina firmas que forman parte del mercado norteamericano de exportaciones industriales. Estas firmas extranjeras dentro de Argentina capitalizan las barreras protectoras para mantener alejada a la competencia internacional y se han apoderado de una parte sustancial del mercado nacional, y aun en los lugares donde no han establecido sucursales, los clientes argentinos de los exportadores industriales europeos y norteamericanos sirven también como clientela política de los grupos de exportadores extranjeros.

Compararemos dos tipos, el de los directivos de empresas no-dependientes y el de los dependientes,** para ver si hay algunas diferencias entre sus respuestas y las de los grupos anteriores, en cuanto a favorecimiento a la penetración extranjera y a la política de los EUA.

Una sustancial mayoría de ambos grupos de directivos favorece la penetración extranjera, excepto en el renglón de la propiedad en manos de extranjeros, donde los no dependientes se dividen en 50 por ciento a favor y 50 en contra; (entre los dependientes, el 88.9 por ciento está a favor). En el área de la política de los EUA, una importante mayoría de los dependientes responden favorablemente a todas las preguntas excepto en la referentes a la intervención y a

* Para muestra de los resultados preliminares de la dependencia en las importaciones, véase el cuadro VIa.

** El número de parcialmente dependientes es demasiado pequeño en este tema como para tomarlo en cuenta.

los créditos atados. Los no dependientes de opinión favorable tienen ligeras mayorías o aun menos en cinco de las doce preguntas: política de los EUA hacia el comercio interamericano (53.8 por ciento), seguridad interna (53.8 por ciento), Chile (50 por ciento, aunque aquí hay más incertidumbre que oposición), intervención (38.5 por ciento y créditos atados (7.7 por ciento). Comparadas con nuestros otros parámetros de la no dependencia, las firmas industriales que no dependen de las importaciones son más proclives a expresar oposición a la política de los EUA. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que se trata de diferencias sólo en aspectos particulares de la política norteamericana pues esos no dependientes respondieron favorablemente en las cuestiones globales concernientes al liderazgo de los EUA (el 92.3 por ciento), y las garantías estatales a la inversión extranjera (el 83.3 por ciento). La oposición surgía dentro del marco de la dependencia, quizá buscando un ajuste en ciertos tipos particulares de relaciones.

Comparando las opiniones de los directivos de las firmas dependientes en las importaciones con las de los no-dependientes, encontramos que en siete de las ocho preguntas (en una de ellas la misma proporción contestó afirmativamente), que se refieren a la penetración económica extranjera, el grupo dependiente tuvo una más alta proporción de respuestas favorables. Esto es más claro aún en los renglones del control extranjero sobre los bancos, la propiedad extranjera de firmas y en el de los extranjeros que ocupan puestos directivos, donde hay una diferencia de más de 30 puntos de porcentaje.

En el área de la política de los EUA las diferencias sustanciales entre los dos grupos no son tan claras como lo fueron en los temas económicos excepto en el renglón de la política norteamericana de seguridad interna y hacia Chile. En estos dos renglones los dependientes fueron sustancialmente más favorables que los no-dependientes.

La oposición a la penetración económica parece estar limitada a una área específica: la propiedad. Esto sugiere que quizá sea *el miedo al desplazamiento más que la dependencia*, el factor que subyace en los conflictos ocasionales que surgen entre los EUA y Argentina, y entre negocios extranjeros y empresas argentinas. Las diferencias específicas entre las élites extranjeras y argentinas se dan de todas maneras dentro de un marco generalmente armonioso sustentado en la convergencia de posiciones ante cuestiones político-económicas básicas: es decir, que ambas élites aceptan el liderazgo po-

lítico de los EUA en el hemisferio y la necesidad de la inversión extranjera para el desarrollo argentino.

La dependencia externa *no* es un fenómeno externo: tiene sus raíces en las actitudes y en la conducta de casi todos los directivos industriales argentinos. Estos parecen concebir a la comunidad empresarial extranjera como una necesidad para el desarrollo de Argentina. Importantes mayorías de directivos industriales nacionales aceptan el control extranjero quizá como el precio necesario de su propia supervivencia y de un posible crecimiento. Las empresas extranjeras, sus productos y sus técnicas son puntos de referencia hacia los cuales dirigen la mirada los directivos argentinos. Estos están más comprometidos en el mundo de las corporaciones multi-nacionales que interesados en intentar la movilización de los recursos internos para el desarrollo. En esta forma, no hay necesidad de que ninguna persona o grupo representante de los intereses norteamericanos vigile la multitud de decisiones políticas que deben tomar cotidianamente los directivos industriales argentinos. Antes bien, la presencia imperial está incorporada a la cultura política de una Argentina dependiente.

CONCLUSIÓN

Para concluir debemos volver a examinar tanto las hipótesis establecidas al principio como nuestro intento de evaluar su aceptabilidad.

Hipótesis I.—Los directivos industriales argentinos tienden a favorecer la participación extranjera en la economía argentina.

Hipótesis Ia.—Los directivos industriales argentinos tenderían a favorecer la política de los EUA y la del gobierno argentino que facilite la penetración extranjera en la economía.

Resultado: Los resultados preliminares apoyan las hipótesis.

Hipótesis II.—Los directivos industriales de empresas extranjeras serán más favorables hacia las cuestiones puestas bajo las hipótesis I y Ia. que los directivos de empresas nacionales.

Resultado: Con pocas excepciones, como se hizo notar en el análisis, el esquema de respuestas de los directivos de empresas nacionales fue esencialmente el mismo que el de las respuestas de los ejecutivos de empresas extranjeras.

Hipótesis III.—Las diferencias en las respuestas de los directivos nacionales estarán en función de las diferencias en los niveles de dependencia.

Resultado: Un análisis preliminar sugiere que las respuestas de los directivos nacionales no fueron una función del nivel de dependencia. A pesar de haber excepciones, este esquema de respuestas no se alteró en un segundo análisis con la introducción del nivel de dependencia como una variable de control.

Dadas las condiciones bajo las que existen los directivos industriales y las circunstancias particulares bajo las que se está realizando la industrialización de Argentina, no es probable que dichos directivos desempeñen un papel dinámico en el desarrollo de su país. Analizando la situación en Argentina encontramos que es incorrecta la suposición de que el conflicto entre los industriales nacionales y extranjeros puede llevar a los primeros a jugar un papel nacionalista-desarrollista. Las élites socioeconómicas nacionales y extranjeras se han entrelazado con ligazones tanto financieras como tecnológicas, económicas, políticas e ideológicas.

En Argentina, las grandes empresas industriales no son realmente nacionales. Están controladas por el capital extranjero, o bajo su influencia directamente al través de inversiones, o indirectamente a través de la exportación de tecnología y de productos, así como al través de mecanismos financieros. El capital nacional está integrado dentro de una relación de dependencia al capital extranjero. Esta interconexión de intereses hace de los directivos industriales el principal conducto para la penetración de los intereses exteriores. Una política económica no dependiente y una política exterior independiente deberán fundamentarse en otras fuerzas sociales y probablemente en otro sistema social.

CUADRO Ia
ACTITUDES HACIA LA INGERENCIA EXTRANJERA EN LA ECONOMÍA ARGENTINA
A. Directivos de empresas nacionales

Tema	A favor	Moderadamente a favor	Moderadamente en contra	En contra
1. Firmas extranjeras en la industria	69.2	23.1	2.6	2.6
2. Firmas extranjeras en los bancos	46.2	17.9	20.5	7.7
3. Firmas extranjeras en la investigación	76.9	5.1	5.1	0
4. Firmas extranjeras en el desarrollo tecnológico	87.2	5.1	5.1	2.6
5. Firmas extranjeras en la propiedad	43.6	25.6	15.4	10.3
6. Extranjeros en puestos directivos	43.6	28.2	20.5	5.1
7. Extranjeros en puestos técnicos	71.8	10.3	12.8	2.6
<i>Política de los EUA</i>				
1. Hacia Europa occidental	56.4	25.6	10.3	2.6
2. Hacia países del bloque socialista	41.0	17.9	12.8	7.7
3. Hacia países subdesarrollados	38.5	33.3	15.4	12.8
4. Hacia comercio interamericano	23.1	38.5	20.5	17.9
5. De préstamos y créditos	30.8	43.6	15.4	10.3
6. De seguridad interna en el hemisferio occidental	46.2	23.1	15.4	12.8
7. De intervención en otros países	25.6	23.1	28.2	23.1
8. Hacia el desarrollo argentino	28.2	38.5	17.9	12.8
9. Hacia Chile	15.4	30.8	12.8	20.5
10. Liderazgo de los EUA en el sistema interamericano	51.3	28.2	7.7	10.3
<i>Totalmente</i>				
	<i>de acuerdo</i>	<i>Medianamente de acuerdo</i>	<i>Medianamente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>
11. Préstamos/créditos de agencias norteamericanas de ayuda al desarrollo	59.0	38.5	2.6	0

CUADRO Ib
ACTITUDES HACIA LA INGERENCIA EXTRANJERA
B. Directivos de empresas extranjeras

Tema	A favor	Moderada- mente a favor	Moderada- mente en contra	En contra
1. Firmas extranjeras en la industria	96.9	3.1	0	0
2. Firmas extranjeras en los bancos	68.8	21.9	3.1	6.3
3. Firmas extranjeras en la investigación	81.3	12.5	3.1	3.1
4. Firmas extranjeras en el desarrollo tecnológico	87.5	12.5	0	0
5. Firma extranjeras en la propiedad	71.9	21.9	3.1	3.1
6. Extranjeros en puestos directivos	50.0	34.4	9.4	6.3
7. Extranjeros en puestos técnicos	71.9	18.8	9.4	0
<i>Política de los EUA</i>				
1. Hacia Europa occidental	62.5	31.3	6.3	0
2. Hacia países del bloque socialista	28.1	28.1	25.0	3.1
3. Hacia países subdesarrollados	34.4	21.9	21.9	18.8
4. Hacia comercio interamericano	25	28.1	25	21.9
5. De préstamos y créditos	28.1	59.4	9.4	3.1
6. De seguridad interna en el hemisferio occidental	50	28.1	12.5	6.3
7. De intervención en otros países	21.9	34.4	28.1	12.5
8. Hacia el desarrollo argentino	28.1	53.1	9.4	6.3
9. Hacia Chile	34.4	28.1	12.5	9.4
10. Liderazgo de los EUA en el sistema interamericano	62.5	15.6	15.6	6.3
11. Préstamos/créditos de agencias norteamericanas de ayuda al desarrollo	65.6	31.3	0	3.1
	<i>Totalmente de acuerdo</i>	<i>Medianamente de acuerdo</i>	<i>Medianamente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>

PROBLEMAS DEL DESARROLLO

DEPENDENCIA Y BURGUESÍA INDUSTRIAL

CUADRO IIa
INTEGRACIÓN VS. ENCLAVE COLONIALISTA
A. Nacionales N = 39

Tema	Aprueban	Aprueban con critica	Desaprueban medianamente	Desaprueban
1. Créditos atados	5.1 <i>Ningún control</i>	10.3 <i>Poco control</i>	30.8 <i>Fuerte control</i>	53.8 <i>No permitir</i>
2. Remesas de ganancias al exterior	12.8 <i>Si</i>	61.5 <i>No</i>	20.5	0
3. Garantías estatales a la inversión extranjera	64.1	28.2		

CUADRO IIb
B. Extranjeros N=32

Tema	Aprueban	Aprueban con critica	Desaprueban medianamente	Desaprueban
1. Créditos atados	12.5 <i>Ningún control</i>	15.6 <i>Poco control</i>	28.1 <i>Fuerte control</i>	43.8 <i>No permitir</i>
2. Remesas de ganancias al exterior	43.8 <i>Si</i>	50.0 <i>No</i>	6.3	0
3. Garantías estatales a la inversión extranjera	59.4	37.5		

CUADRO III
FORMA PREFERIDA DE INVERSIÓN EXTRANJERA
N=71

Clasificación	Extranjeros	Nacionales
Liberal	43.8	30.7
Neoliberal	28.1	41
Nacional Dependiente	15.6	10.3
Neodependiente	9.4	18

CUADRO VIa
ANÁLISIS DE LA DEPENDENCIA
IMPORTACIONES

Tema	Dependientes (N = 9)			Parcialmente dependientes (N = 5)			No-dependientes (N = 13)		
	% a favor	% en contra	(N)	% a favor	% en contra	(N)	% a favor	% en contra	(N)
A. 1. Firmas en la industria	100	0	(9)	100	0	(5)	83.3	16.7	(10)
2. Firmas en bancos	88.9	11.1	(8)	40	60	(2)	58.3	41.7	(7)
3. Firmas en la investigación	100	0	(9)	57	25	(3)	91	9	(10)
4. Firmas en el desarrollo de la tecnología	100	0	(9)	80	20	(4)	91.7	8.3	(11)
5. Propiedad	88.9	11.1	(8)	60	40	(3)	58.3	41.7	(7)
6. Puestos directivos	88.9	11.1	(8)	80	20	(4)	50	50	(6)
7. Puestos técnicos	100	0	(0)	80	20	(4)	66.7	33.3	(8)
8. Inversión extranjera en el desarrollo	100	0	(9)	100	0	(5)	100	0	(13)
B. Política de los EUA									
1. Europa occidental	88.9	11.1	(8)	60	40	(3)	92.3	7.7	(12)
2. Bloque socialista	85.7	14.3	(6)	40	60	(2)	75	24	(9)
3. Países subdesarrollados	75	25	(6)	40	60	(2)	76.9	23.1	(10)
4. Comercio interamericano	55.6	44.4	(5)	40	60	(2)	53.8	46.2	(7)
5. Préstamos y créditos	77.8	22.2	(7)	80	20	(4)	61.5	38.5	(8)
6. Seguridad interna	77.8	22.2	(7)	100	0	(4)	53.8	46.2	(7)
7. Intervención	44.4	55.6	(4)	40	60	(2)	38.5	61.5	(5)
8. Desarrollo argentino	66.7	33.3	(6)	25	75	(3)	69.2	30.8	(9)
9. Chile	75	25	(3)	75	25	(3)	50	50	(6)
10. Liderazgo de los EUA en el sistema interamericano	88.9	11.1	(8)	40	60	(2)	92.3	7.7	(12)

PROBLEMAS DEL DESARROLLO