

Desempeño industrial bajo gobiernos peronistas: las experiencias del peronismo clásico y el kirchnerismo. Un abordaje en clave comparativa

*Marcelo Rougier y Martín Schorr**

Resumen

El propósito principal de este trabajo es comparar las políticas industriales del peronismo clásico (1945-1955) con lo acontecido a partir de 2003 (kirchnerismo), considerando el clima de ideas, los condicionantes y los instrumentos utilizados, para luego evaluar la trayectoria estructural del sector fabril. El abordaje comparativo de estas experiencias permite enriquecer la visión sobre las políticas económicas e industriales en la Argentina, además de arrojar luz sobre aspectos relevantes al conjunto de los trabajos sobre el peronismo, un campo de discusión en permanente proceso de actualización. En este sentido, el estudio se enmarca en un debate más amplio sobre la consistencia de la política económica del peronismo (una idea que se asocia al populismo), y la identificación de determinados instrumentos y objetivos económicos que serían propios del peronismo como proyecto político.

Asimismo, pese a las ostensibles diferencias históricas (tanto en el plano interno como en el internacional), se procura identificar similitudes en lo que refiere a la forma en la que se manifiestan ciertas restricciones estructurales y su “solución”, que suele poner en cuestión algunos avances logrados en materia económico-social (por ejemplo, la recomposición de los salarios y las mejoras en la distribución del ingreso), marcando los límites de los planteos priorizados. Desde esta perspectiva, el trabajo también brinda mayores y mejores instrumentos para analizar procesos recientes o aún en curso.

Abstract

The main purpose of this paper is to compare the industrial policies Peronism "Clasic" (1945-1955) with the events from 2003 ("Kirchnerismo"), given the climate of ideas, the conditions and the instruments used, and then assess the structural of manufacturing sector. The comparative approach to these experiences permit enrich the vision of economic and industrial policies in Argentina, in addition to shedding light on relevant aspect of Peronism, a field of discussion ongoing. In this sense, the study is part of a wider debate about the consistency of economic policy of Peronism (an idea that is associated with populism), and the identification of certain instruments and economic objectives of Peronism as a political project.

Similarly, despite the important historical differences (both domestically and internationally), the article seeks to identify similarities in what concerns the way that adopt certain structural constraints and their "solution " that limit some progress in economic and social matters (for example, the restructuring of wages and improvements in income distribution). From this perspective, the paper also provides more and better tools to analyze recent and still ongoing process.

* Investigadores del CONICET y docentes de la UBA. Se agradecen los comentarios de Andrés Wainer a una versión preliminar y se lo exime de toda responsabilidad por los errores que pudieran existir. El trabajo se terminó de redactar el 15 de febrero de 2014.

I. Introducción

De modo recurrente, el peronismo ha sido identificado con un proyecto económico en el que la industria tiene un lugar central, como “locomotora del crecimiento” y/o “motor del desarrollo”, así como en calidad de actividad ordenadora de las relaciones económicas y sociales. Incluso se han planteado ciertas analogías entre industrialismo y peronismo, especialmente referidas a lo acontecido en la década de 1940 bajo el primer gobierno de Juan Perón.

La idea predominante es que aquellos años fueron de ruptura, dando origen a un proceso de industrialización dirigido por el Estado, una clase obrera poderosa y una burguesía nacional comprometida con el desarrollo del país. Se trataría del momento histórico en el que la industria y los derechos sociales de los trabajadores se conformaron como ejes centrales de un proceso económico y social conducido por el Estado, lo cual sentó las bases estructurales para dejar atrás definitivamente a un modelo basado en la exportación de bienes primarios. En un exceso de simplificación, muchas veces la interpretación que identifica al peronismo con una decidida política industrialista ha sido trasladada de manera esquemática a otras experiencias de gobiernos del mismo signo (con la excepción de las presidencias de Menem), ya que ello sería parte esencial de su proyecto político. En otras palabras, la idea de que el peronismo es sinónimo de intervención estatal y fomento de la industria nacional es pieza medular de una construcción que ha penetrado fuertemente al imaginario social, y ha dado vida a propuestas electorales convalidadas luego en las urnas a lo largo de la segunda mitad del siglo XX y también en el cambio de siglo.

Tal construcción ha sido compartida por varios trabajos académicos recientes, aunque también se ha destacado que muchas de las definiciones en materia industrial estuvieron finalmente subordinadas a la política de redistribución de ingresos que le habría dado la impronta al conjunto del sector manufacturero¹. No obstante, aun cuando existe un cúmulo relevante de estudios sobre los aspectos económicos de los distintos gobiernos peronistas, la literatura heredada sobre las

¹ Véase, por ejemplo, Basualdo (2006), Gerchunoff y Llach (1998), Girbal-Blacha (2003) y Rapoport (2000). Para la segunda idea, especialmente Díaz Alejandro (1975) y Rougier (2012).

políticas industriales y las transformaciones del sector es, en términos generales, escasa, en particular la que se vincula con perspectivas comparativas de diferentes gestiones y períodos².

El propósito principal de este trabajo es comparar las distintas políticas industriales entre 1945 y 1955 (*peronismo clásico*) con lo acontecido a partir de 2003 (*kirchnerismo*), considerando los contextos en los cuales fueron aplicadas, el clima de ideas imperante, los condicionantes y los instrumentos utilizados, para luego evaluar la trayectoria estructural del sector fabril a partir del estudio de una serie de variables relevantes. El método comparativo tiene una larga tradición de aplicación en los estudios de carácter histórico con el propósito de superar la descripción y avanzar hacia la explicación de los procesos y superar las falsas analogías, dado que la comparación debe considerar las similitudes pero también las diferencias para determinar lo peculiar de cada sociedad; si bien principalmente el método se ha aplicado para distintas experiencias nacionales o regionales en un marco temporal similar, en este caso lo utilizaremos para explorar procesos que transcurren en una misma sociedad en diferentes momentos.³

La propuesta de estudiar comparativamente estas diferentes experiencias implica un desafío hasta ahora no abordado que puede enriquecer la especificidad de cada etapa y en particular la perspectiva sobre las políticas económicas e industriales en la Argentina, además de arrojar luz sobre estos aspectos al conjunto de los trabajos sobre el peronismo, entendido como un fenómeno político, social, económico y cultural y, como tal, un campo de discusión en permanente proceso de actualización. De todas maneras, es necesario aclarar que la dimensión política, si bien insoslayable, no constituye el eje del análisis, sino la política industrial y sus resultados más destacados. Asimismo, cabe apuntar que los distintos actores económicos son mirados desde una

² Desde diversos enfoques, se destacan los trabajos de Basualdo (2004 y 2006), Belini (2009), Ferrer (2008), Girbal-Blacha (2003), Peralta Ramos (2007), Peña (1986) y Schvarzer (1996). Un ensayo comparativo del conjunto de las gestiones peronistas se encuentra en Rougier y Schorr (2012).

³ Véase por ejemplo Pirenne (1923) o Bloch (1995). El método implica identificar conceptos, variables y problemas a ser comparados como se indica más abajo. Dado el espacio disponible, cada coyuntura histórica es analizada en forma estilizada a partir de la sistematización del material bibliográfico y estadístico disponible. Naturalmente, los énfasis analíticos que se realizan se desprenden de las especificidades propias de cada etapa y de las definiciones adoptadas para construir la comparación. En la historiografía económica argentina se ha utilizado profusamente este método para comparar el desempeño económico del país con el caso australiano; véase por ejemplo Gallo (1979).

perspectiva estructural, es decir, en términos de su vinculación con las transferencias intersectoriales del ingreso que habilitan las políticas de los diferentes peronismos (en un esquema de ganadores y perdedores), así como de la centralidad (o no) de las diferentes clases y fracciones de clase con la dinámica económica desplegada. Las alianzas socio-políticas derivadas de esas transformaciones estructurales y de otros factores sociales y culturales no serán consideradas aquí. Como objetivo adicional nos proponemos identificar ciertos rasgos de la política industrial que puedan considerarse “típicamente” peronistas. De este modo, el estudio se puede enmarcar en un debate más amplio sobre la “consistencia” de la política económica del peronismo (una idea que se asocia al populismo), y la identificación de determinados instrumentos y objetivos económicos que serían propios del peronismo como proyecto político y que se habrían manifestado en distintas coyunturas históricas, lo que nos permitirá determinar sus cualidades comparativas⁴. En este sentido, las principales conclusiones se asocian a la centralidad que adquiere la política de ingresos en el perfil de la industrialización peronista. Esa centralidad está a su vez imbricada de modo destacado con las condiciones externas favorables que la han hecho posible en las distintas circunstancias. Pero también con las particulares condiciones internas iniciales, en tanto ambas experiencias tuvieron como trasfondo, con sus matices y discrepancias, una crisis política e institucional, cuando no una crisis económica desatada, que tornaba necesaria la recomposición de los ingresos de un amplio conjunto de la población y de ese modo garantizar el orden social y la acumulación dentro de los parámetros de una sociedad capitalista. De allí que no resulte casual el apoyo de ciertos factores del poder económico a las políticas en curso, sobre todo en los inicios y mientras se mantuvieron las condiciones internas y externas que propiciaron situaciones en las que “todos ganan” (una vez agotado dicho contexto, estos sectores pasarían rápidamente al frente opositor y/o de crítica al “modelo”).

⁴ Ese debate tiene como puntapié inicial los trabajos de Díaz Alejandro (1975) y especialmente de Ferrer (1977), plasmándose en los años posteriores en varios artículos de la revista *Desarrollo Económico*. Un punto fuerte en esa polémica es en qué medida las políticas de redistribución del ingreso favorables a los trabajadores sacrificaba la inversión y el aumento de la producción que permitiera garantizar esa redistribución en el más largo plazo. También véase Canitrot (1978).

Finalmente, pese a las ostensibles diferencias históricas (tanto en el plano interno y en particular de la estructura económica e industrial como en el internacional), se procura identificar similitudes en lo que refiere a la forma en la que se manifiestan ciertas restricciones estructurales y su “solución”, que suele poner en cuestión algunos avances logrados en materia económico-social (por caso, la recomposición de los salarios y las mejoras en la distribución del ingreso), marcando los límites de los planteos priorizados. A su vez, a partir del análisis histórico de la experiencia peronista inicial, el trabajo ofrece algunas coordenadas para analizar procesos recientes o aún en curso.

La estructura del texto mantiene el orden cronológico con el propósito de identificar para cada etapa objeto de análisis qué elementos tienen de semejantes y cuáles de diferentes de forma tal de poder abordar la comparación hacia el final del trabajo. En consecuencia, en primer lugar, se presenta de manera sucinta (base indispensable para la aplicación del método comparativo) la experiencia *clásica* y su importancia como constitutiva de los principales lineamientos de la política económica e industrial que habrá de identificar al peronismo. En segundo lugar, se analizan, siempre de manera compendiada, las gestiones de los gobiernos peronistas en el siglo XXI (específicamente los de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner), los que, recuperando desde lo discursivo cierta impronta del “peronismo inicial”, implicaron desacuerdos importantes respecto a las políticas económicas aplicadas en el decenio de 1990 y procuraron recuperar variados aspectos de la “esencia peronista” tradicional.⁵ Se trata de dos períodos signados por lapsos temporales similares y la continuidad de los proyectos y actores políticos (con reelecciones presidenciales incluidas). En las conclusiones se utiliza el método comparativo con el propósito de identificar los principales rasgos comunes y las diferencias, tanto en lo que se refiere a las políticas aplicadas como a sus resultados sobre la evolución del sector industrial.

II. Políticas industriales y trayectoria manufacturera en el *peronismo clásico*

⁵ Los estudios detallados sobre los que se basan las partes que aquí se sintetizan se encuentran principalmente en Rougier (2012) y Schorr ().

Hacia 1945, poco antes de que Perón asumiera por vez primera la presidencia de la Nación, la producción y el empleo en la industria habían avanzado considerablemente y duplicaban los registros de comienzos de la década de 1930, cuando la crisis económica internacional había provocado la zozobra del modelo de acumulación basado en la exportación de productos primarios. De hecho, es a partir de esa fecha que el producto industrial supera al agropecuario, iniciando de ese modo un camino que sería irreversible (Sourrouille y Lucángeli, 1980).

Una vez en el poder, pueden distinguirse dos momentos en la política económica del peronismo hasta 1955: una política inicial expansiva, caracterizada por una fuerte redistribución del ingreso, la ampliación de los instrumentos crediticios y del gasto público, una profusa política de nacionalizaciones y el impulso a las actividades industriales (sobre todo las más ligadas al consumo de los sectores populares); y un segundo momento, a partir de 1949, en el que se buscó resolver los problemas de escasez de divisas combinando el congelamiento de la política de redistribución de ingresos (aunque a partir de una elevada participación de los salarios en el ingreso), con un apoyo a las producciones agropecuarias y los primeros intentos de avanzar en la sustitución de importaciones de algunas maquinarias e insumos intermedios.

La política económica inicial se enmarcó en un ambiente de debate intelectual en torno a la intervención del Estado en la economía como mecanismo para atenuar las crisis; debate que era tributario de la difusión en el nivel mundial de los planteos keynesianos principalmente. En el conjunto de estas ideas, el incremento de los salarios de los trabajadores se entendía como una condición imprescindible para evitar la crisis que se estimaba sobrevendría luego de terminada la Segunda Guerra Mundial. Dado que las restricciones del comercio exterior ante esas circunstancias particulares habían permitido el avance de un número importante de actividades manufactureras con eje en la sustitución de importaciones, la reanudación de los flujos comerciales habría de provocar la quiebra de vastos sectores productivos, acarreado como

consecuencia la desocupación y la gestación de las condiciones para que se desarrollase el conflicto social.

La política de ingresos fue uno de los principales instrumentos que utilizó el gobierno para mantener un ritmo creciente de producción y consumo. Ella se orientó desde el capital hacia el trabajo y desde el sector agropecuario hacia las actividades urbano-industriales, y se desarrolló mediante diversas medidas, tanto directas como indirectas. En el primer sentido, ya desde 1945, con Perón ocupando la Secretaría de Trabajo y Previsión, se aplicó una política de incremento salarial, el establecimiento de salarios mínimos, la introducción del sueldo anual complementario, la implementación de vacaciones pagas, además de complementarse con un régimen salarial indirecto a través del sistema de jubilaciones y pensiones que sería enmarcado en las políticas educativas, de salud y vivienda características del peronismo en los años siguientes. Estos beneficios conllevaron un aumento en la participación de los salarios de cerca de 10 puntos porcentuales del PBI (llegó a orillar el 50% hacia 1949), consagrando de ese modo una notable mejora en la calidad de vida de los trabajadores y poniendo fin al ciclo socio-económico excluyente característico de los gobiernos conservadores de 1930-1943 (Murmis y Portantiero, 2004).

Por otra parte, a instancias de distintos mecanismos, las políticas públicas tendieron a modificar los precios relativos de forma tal que acentuaron el poder de compra de las remuneraciones obreras, especialmente a través del robustecimiento del sistema de control de precios para diversos productos y servicios y del retraso cambiario. Así, la política económica favorecía al sector industrial porque a la vez que contenía la demanda de aumentos salariales (en tanto mantenía los precios de los alimentos deprimidos), abarataba los insumos de origen agropecuario y disminuía los precios de las importaciones de materias primas y maquinarias que se necesitaban. Las transferencias de ingresos de las actividades rurales a las urbanas permitían de este modo un

incremento de los salarios reales con el sostenimiento de importantes niveles de rentabilidad para las empresas que se desenvolvían en el sector manufacturero.

Pero si bien la política económica del peronismo estuvo sujeta a la política de ingresos, también estuvo definida por las medidas acuñadas en materia financiera. En efecto, el sistema financiero y monetario que utilizó el gobierno alentó a los distintos sectores productivos en diferentes circunstancias y subordinó desde allí el conjunto de las variables económicas. En marzo de 1946 fue nacionalizado el Banco Central y los depósitos, al tiempo que se conformó un “Sistema Banco Central” en el que quedaron integrados todos los bancos y otros organismos financieros y comerciales. Estas medidas se orientaban a inducir un rápido desarrollo industrial vía un incremento de la disponibilidad de crédito, que como consecuencia de la inflación operaría con tasas de interés reales negativas, y del acceso en mejores condiciones a los insumos y bienes de capital que el sector fabril demandaba del exterior. El beneficio para los empresarios era notable pues permitía compensar, junto con la ampliación del mercado interno, cualquier posible caída de la rentabilidad de las empresas derivada de los incrementos salariales, y de hecho se constituyó en un aliciente importante para el apoyo más o menos explícito de los industriales al gobierno. En este sentido, la más significativa de las medidas destinadas a favorecer el desarrollo de las manufacturas fue la política crediticia aplicada principalmente a través del Banco de Crédito Industrial Argentino, una institución creada tiempo antes pero que adquirió mayor relevancia y profundidad durante la experiencia peronista (Rougier, 2001).

La política económica en estos años se compuso de instrumentos que chocaron con los intereses de los actores rurales: precios relativos bajos para los productos primarios en el mercado interno (pieza clave para conservar una distribución del ingreso acorde a la “justicia social”) y compra de los productos de exportación a un precio menor al internacional por parte del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI). Con este mecanismo se lograba redistribuir ingresos a favor

de las actividades industriales, por ejemplo, financiando la importación de bienes de capital (Novick, 1986 y Sowter, 2010)⁶.

Conjuntamente con el inicio de la política de nacionalizaciones de los servicios públicos, el llamado Primer Plan Quinquenal (PPQ) estableció el fomento de las manufacturas existentes con el propósito de “evitar la desocupación de la posguerra”, especialmente la producción textil y la metalúrgica. También se preveía el estímulo a nuevas actividades sustitutivas de importaciones de algunos insumos industriales básicos (químicos y siderúrgicos), entre las que se contaban las que impulsaba desde algunos años atrás la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM), y de otras que tuvieran capacidad exportadora como las manufacturas de lana y aceites vegetales; aunque en términos generales el gobierno desalentó las exportaciones fabriles mediante prohibiciones y cuotas a fin de evitar el desabastecimiento del mercado interno.

De todos modos, no se estableció una jerarquía clara de objetivos ni de los instrumentos específicos a utilizarse para alcanzar algunas metas generales definidas en el Plan. De hecho, sólo un par de los casi treinta proyectos de ley contemplados se referían a la industria. El primero proponía una ley de fomento manufacturero a través de un plan de industrialización sobre la base de la inversión estatal. El Estado podía estimular la formación de sociedades estatales o mixtas para la explotación de minerales (carbón, hierro, cobre) aun cuando el precio final del producto fuese mayor al internacional, en clara consonancia con los proyectos que venía desarrollando la DGFM y una ley para “tiempos de guerra” también contemplada en el PPQ. La demora en el tratamiento legislativo del proyecto implicó que sólo se mantuviera el régimen de industrias de “interés nacional”, establecido por el gobierno militar en 1944, como sistema de promoción (Altimir, Santamaría y Sourrouille, 1967). Fueron incorporadas a ese régimen unas 27 actividades durante los años siguientes, la mitad de ellas ya existentes; la inclusión respondió fundamentalmente a los planteos de protección realizado por firmas privadas y, en menor medida,

⁶Aunque esto, sostenido por una larga tradición de estudios sobre el peronismo, actualmente se ha puesto en duda, puesto que el IAPI, salvo por algunas operaciones aisladas, no pudo vender trigo y otros productos en divisas de libre disponibilidad. Véase al respecto Sourrouille y Ramos (2012).

a una estrategia estatal (salvo en algunos casos de industrias vinculadas a la defensa y a los cometidos de la DGFM, como la producción de azufre o arrabio (Belini, 2009 y Rougier, 2011).

El segundo proyecto trataba sobre reforma aduanera y le confería al gobierno atribuciones para modificar el régimen de aranceles; no obstante, estos fueron fijados recién en 1950, cuando se hizo evidente la escasez de divisas, y no tendrían un lugar destacado dentro de las herramientas de política industrial, en parte porque los derechos sobre aduana estaban afectados por los convenios bilaterales que eran difíciles de modificar. Independientemente de lo que pregonaba el PPQ, más importante que las tarifas aduaneras resultaría el control de importaciones por medio del otorgamiento de permisos previos o la fijación de cuotas y tipos de cambios preferenciales. Un conjunto de cuotas de importación fueron fijadas para estimular producciones específicas consideradas de “interés nacional”.

Estas medidas beneficiaron al conjunto del sector manufacturero (grandes, medianas y pequeñas empresas, locales y extranjeras) y fueron complementadas con otras iniciativas estatales incluidas dentro de los lineamientos del PPQ, y que provocaron recelos entre los industriales. Por ejemplo, la DGFM venía desarrollando varios proyectos para explotar las riquezas minerales del territorio argentino e instalar distintas industrias de base a través de sociedades mixtas, que en la mayoría de los casos no prosperaron. La creación de una gran empresa siderúrgica estatal (SOMISA) tuvo sanción legal en 1947; el objetivo consistía en brindar bases sólidas para la industria laminadora que se había desarrollado durante los años de la guerra principalmente. El proyecto fue demorado, en parte, por las dificultades para obtener los equipos necesarios, dadas las restricciones que ponían los Estados Unidos para ese tipo de bienes; en parte también, por las presiones de los laminadores privados que reclamaban importar esos insumos desde el exterior (Belini y Rougier, 2008).

Una situación similar ocurrió con la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE), creada en 1947 bajo la dependencia de la Secretaría de Industria; este ente incluyó bajo su control a una

treintena de empresas metalmeccánicas, textiles, químicas, farmacéuticas, eléctricas y de la construcción, la mayoría de ellas de origen alemán que habían quedado bajo la órbita estatal cuando Argentina le declaró la guerra al Eje en 1945. Entre ellas se encontraban algunas compañías de gran importancia en los rubros en los que actuaban como Thyssen Lametal, Siemens Bauunion, Química Bayer y Química Schering. La idea inicial era que algunas de estas firmas se constituyeran como mixtas y otras pasaran al ámbito privado, pero la DINIE se fue integrando en el transcurso de los dos años siguientes, por lo que hacia 1949, cuando se suscitó la crisis económica, no se había avanzado en definir la política industrial de las empresas bajo control directo del Estado, y el organismo no ocuparía un lugar relevante en los años posteriores (Belini, 2001).

La crisis del comercio exterior y la racionalización económica

Aun cuando los precios de las materias primas se encontraban altos, el panorama del comercio exterior era complicado a la salida de la guerra como consecuencia de la existencia de compartimentos estancos. En el segundo semestre de 1948 se presentaron los primeros síntomas de las modificaciones operadas en los mercados internacionales de bienes de base agropecuaria. Los países europeos, avanzados en su reconstrucción, se acercaban a los niveles de producción de preguerra, incluido el desarrollo de la elaboración de alimentos para su propio consumo. Paralelamente intervenía Estados Unidos en el comercio internacional con considerables excedentes exportables colocados mediante el sistema de préstamos del Plan Marshall, lo que conllevó el desplazamiento de la Argentina de algunos de sus mercados tradicionales. El fenómeno se manifestó en el valor de las exportaciones argentinas. La crisis fue consecuencia también de la suba de las importaciones, producto de una industria en expansión, así como del hecho que una gran proporción de ellas provenía del área del dólar. A fines de 1948 las reservas de oro equivalían a 150 millones de dólares (menos de dos meses de importaciones de esa área), los pagos atrasados alcanzaban los 200 millones de dólares y los pedidos de importaciones pendientes

los 1.500 millones de dólares; en tanto las existencias de productos de exportación se acumulaban en manos del IAPI ante la caída de la demanda externa.

La aparición de saldos negativos en la balanza comercial (Cuadro N° 1) jaqueó el esquema de transferencias de ingresos del sector rural al urbano que el gobierno había impulsado exitosamente en sus primeros años. Se trataba de la primera crisis cuyo desenvolvimiento respondía a una situación que más tarde se sucedería de manera cíclica en la economía argentina y a la cual se ha denominado *stop and go*.

Cuadro N° 1. Argentina. Evolución de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial, 1946-1955 (en millones de dólares)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
1946	1.175,3	621,9	553,4
1947	1.614,3	1.458,9	155,4
1948	1.626,8	1.464,3	162,5
1949	933,8	987,6	-53,8
1950	1.167,6	962,5	205,1
1951	1.169,4	1.362,8	-193,4
1952	687,8	1.085,8	-398,0
1953	1.125,1	732,1	393,0
1954	1.026,6	901,4	125,2
1955	928,6	1.079,6	-151,0

Fuente: Elaboración propia en base a Ferreres (2005).

En esa dinámica económica, estilizada algunos años después y a partir de distintas experiencias de crisis similares a la de 1949, durante la fase de crecimiento del sector industrial se incrementan las importaciones (de insumos y equipos especialmente); éstas requieren una cantidad de divisas superior a las que pueden proveer las exportaciones (disminuidas a su vez por el mayor consumo interno, y sujetas a las variaciones de la demanda y los precios internacionales), lo que provoca una balanza comercial desfavorable y pérdida de reservas. Para resolver ese dilema, la medida más simple y con mayores efectos inmediatos consistía en desencadenar un ajuste recesivo, principalmente a través de la devaluación de la moneda nacional. El alza del tipo de cambio se transmitía de ese modo a los precios, alentando a los productores rurales y deprimiendo el salario real, al igual que el consumo. La contracción de la demanda interna, potenciada por otros mecanismos (como políticas fiscales y monetarias contractivas), permitía entonces incrementar la

oferta de exportaciones y reducir las importaciones (dado que el sector industrial entraba en una fase recesiva –Cuadro N° 2–), cerrando de ese modo la brecha en la balanza comercial y recreando las condiciones para el inicio de una nueva senda expansiva⁷.

Cuadro N° 2. Argentina. Evolución del PBI total y el industrial y de la inversión bruta fija (IBF) en equipo durable, 1946-1955 (en índice base 1946=100)

	PBI total	PBI industrial	IBF en eq. durable
1946	100,0	100,0	100,0
1947	111,1	115,3	221,7
1948	117,2	116,7	196,6
1949	115,7	112,5	123,9
1950	117,1	115,9	106,8
1951	121,6	118,9	164,7
1952	115,6	116,7	143,6
1953	121,6	116,0	135,9
1954	126,7	125,2	129,2
1955	135,6	140,5	173,8

Fuente: Elaboración propia en base a Ferreres (2005).

La toma de conciencia de los condicionantes estructurales que llevaban a la situación de crisis (la falta de integración del sector industrial y el reducido dinamismo de las exportaciones) demandaban por parte del gobierno un replanteo en la estrategia de crecimiento, pero los problemas más acuciantes postergaron la planificación de largo alcance en favor de medidas tendientes a reestablecer las cuentas externas en el corto plazo vía la devaluación. No obstante, como se apuntó, el mantenimiento de un tipo de cambio bajo era un instrumento central de la política económica inicial del peronismo, y relevante para el sostenimiento de los objetivos de doble redistribución del ingreso desde las actividades agropecuarias a las urbanas y desde los empresarios a los sectores populares.

Devaluar la moneda no era la alternativa deseada dados los limitantes y objetivos del gobierno, pero fue la respuesta adoptada. Los tipos de cambio múltiples fueron ajustados de acuerdo a la depreciación de la libra esterlina de forma tal de alentar las exportaciones y mejorar la situación de los productores agropecuarios. El peso mantuvo la relación anterior respecto a la libra pero se desvalorizó un 30% *vis-à-vis* el dólar en septiembre de 1949 (Consejo Económico Nacional, 1949,

⁷Una modelización de los ciclos *stop and go* se halla en Braun y Joy (1968). Adicionalmente, véase Diamand (1973).

p. 1). Para las importaciones las tasas cambiarias se establecieron según el grado de industrialización, el volumen de la producción nacional y las necesidades del producto: las de combustibles, materias primas esenciales y artículos de consumo popular se liquidaban con tipos de cambio preferenciales, de forma tal de no perjudicar en demasía a la industria y el salario real. Se iniciaba así, con la crisis, una política más activa de sustitución de importaciones bajo limitaciones cuantitativas y control de cambios. El nuevo sistema beneficiaba especialmente a la importación de máquinas y repuestos y en particular la de equipos agrícolas para cumplir con el programa de mecanización del campo. Se trataba de un cambio en la orientación del gobierno respecto al sector rural (y también al industrial) que perduraría hasta su derrocamiento.

Para evitar el vaciamiento de las reservas se dispuso un régimen de pagos mensuales de las acreencias comerciales y se obstaculizó la remisión de ganancias por parte de las filiales extranjeras a sus casas matrices. También el Eximbank otorgó un crédito por 125 millones de dólares que se destinaron fundamentalmente a pagar obligaciones comerciales adeudadas recibiendo a cambio pagarés de un consorcio de bancos privados y oficiales locales con la garantía del Banco Central. En agosto de 1950 hubo una nueva devaluación respecto al dólar con el propósito de mantener las ventas de lana, cuero y tanino conjuntamente con una simplificación del sistema de cambios. En ese año también se comenzó a aplicar una política más favorable a la entrada de capitales del exterior; una directiva del BCRA permitía transferir beneficios hasta un máximo del 5% anual del capital a las empresas que se radicasen en el país, una política que sería profundizada tiempo después.

En esas circunstancias por demás complejas resultaba imperioso restaurar la relación comercial con Gran Bretaña y se firmó una serie de convenios para mejorar el balance de las cuentas bilaterales y obtener mejores precios para las colocaciones de alimentos y la importación de combustible y otros productos. De todos modos, pese a estos esfuerzos, el país debió recurrir a

nuevos mercados para comprar equipos industriales iniciando una incipiente diversificación hacia otras naciones europeas.

Paralelamente se plantearon algunas medidas tendientes a controlar el proceso inflacionario que rondó el 30% en 1949 y el 25% al año siguiente. El BCRA decidió suspender los préstamos que se consideraban de carácter “especulativo”, aquellos que tenían como fin la compra de inmuebles o bienes no involucrados directamente en el proceso productivo y se redujeron créditos destinados al consumo y a la instalación de nuevas empresas. En este último sentido se trataba del reconocimiento de que, en alguna medida, el aprovechamiento de las tasas de interés reales negativas había llevado a muchos empresarios a solicitar esas líneas de crédito sin intenciones de encarar proyectos que condujeran a la ampliación de la capacidad productiva; y parte de esos fondos terminaban, en el mejor de los casos, volcándose al consumo, lo que incrementaba la presión sobre el nivel de precios. Para reforzar los efectos de la reducción de los límites máximos en la extensión de descuentos y la consecuente reducción en el ritmo de expansión del dinero circulante que estaba involucrado en esas medidas, se decidió además elevar la tasa mínima de interés. Se trataba de políticas de corte ortodoxo y recesivas que se sumaban a las mayores restricciones a las importaciones que paralelamente comenzaban a aplicarse con el fin de atenuar los problemas en el sector externo.

A partir de septiembre de 1949 las normas fueron más flexibles y se autorizaron ampliaciones en las listas de descuento destinadas a satisfacer las demandas surgidas de las actividades productivas, especialmente las agropecuarias, comerciales, y de las empresas de servicios públicos. También continuó una política laxa en materia salarial en parte por el nuevo incremento de los salarios y los precios debido a las huelgas de los obreros industriales en octubre y noviembre de ese año (con todo, los salarios reales tuvieron una importante caída hasta 1952 – Cuadro N° 3–). No obstante, la respuesta de la producción agropecuaria no podía ser inmediata y, por otro lado, la leve mejora de las variables económicas en 1950 y la recuperación de saldos positivos en la balanza comercial inhibieron mayores medidas que podían tornarse antipopulares. Con todo, la pésima cosecha hacia fines de 1951 y la reaparición del déficit comercial que agotaba las últimas reservas de oro y divisas acumuladas reveló la imposibilidad de seguir “manejando la crisis”. Pronto se verificaría que situación era mucho más grave que la estimada por ese entonces (Ministerio de Finanzas, *Actas del Grupo Económico*, Acta 1, 10 de junio de 1952).

Cuadro N° 3. Argentina. Evolución de los salarios nominales, la inflación minorista, los salarios reales y la participación asalariada en el ingreso, 1945-1955 (en índice base 1945=100 y porcentajes)

	Salarios nominales	Inflación minorista	Salarios reales	Partic. asal. en el ingreso
1945	100,0	100,0	100,0	37,3
1946	124,5	117,1	106,3	37,4
1947	176,9	131,4	134,6	38,9
1948	247,6	148,5	166,7	42,1
1949	340,4	197,1	172,7	47,1
1950	408,7	245,7	166,3	47,6
1951	519,0	337,1	154,0	45,5
1952	638,8	465,7	137,2	47,7
1953	715,8	485,7	147,4	47,6
1954	794,4	502,9	158,0	48,7
1955	882,5	565,7	156,0	45,7

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008) y Villarruel (1988).

Para garantizar el respaldo político de las medidas de ajuste, el gobierno dispuso que las elecciones presidenciales se realizaran en noviembre, tres meses antes de lo previsto. El Plan de Estabilización de febrero de 1952, también conocido como Plan de Emergencia, y una más decidida “vuelta al campo” a partir de entonces habrían de contrastar con la política inicial de expansión monetaria, fiscal y salarial, y de transferencias hacia las actividades industriales.

El Plan fue estructurado con el objetivo de resolver los dos problemas económicos cruciales del momento: el estrangulamiento externo y el incremento sostenido de los precios. Las medidas para atacar esos dos frentes estaban combinadas e incluían una mayor producción agropecuaria, la reducción de las importaciones y la austeridad en el consumo, que permitía mayores saldos exportables y también contenía las presiones inflacionarias. En consecuencia, la restricción monetaria se hizo mucho más fuerte y se aumentó la tasa de interés con el objetivo de incrementar el ahorro interno. Las tarifas de las empresas públicas se elevaron y la política fiscal fue restrictiva. Además se incrementó el impuesto a las ventas en el ámbito nacional dando inicio a una política impositiva menos progresiva.

Una Comisión Nacional de Precios y Salarios acentuó el control sobre los precios de los productos a través de campañas que buscaban combatir “el agio y la especulación”, criminalizando a aquéllos que aumentaban los precios o acaparaban mercancías en un contexto signado por la escasez de algunos bienes. Por su parte, los salarios fueron congelados por dos años con el propósito de contener la presión sobre los precios y deprimir el consumo (y así alentar mayores

saldos exportables y quitar presión sobre los precios internos); en adelante las subas se vincularían a los incrementos en la productividad del trabajo.

Esta política de austeridad se acompañó con el establecimiento de tipos de cambio favorables a las exportaciones agropecuarias y restricciones a las importaciones con el propósito claro de superar el déficit de la balanza comercial. Se otorgaron cambios preferenciales a los importadores de maquinarias agrícolas y para algunos productos de exportación tradicionales. Pero no hubo una devaluación global que hubiera supuesto una transferencia masiva de ingresos al campo al precio de una recesión mayor en las actividades industriales.

Una vez superadas las instancias más duras de la crisis comenzaron a perfilarse lineamientos de más largo plazo. La posibilidad ya ensayada de impulsar las exportaciones tradicionales se profundizó. No obstante el mayor dinamismo que se pretendió otorgar a la producción rural, el gobierno también impulsó el desarrollo de las industrias de base y pesadas como una forma de superar de forma consistente el dilema del estrangulamiento del sector externo. Pero esta estrategia conllevaba un problema de difícil resolución: las actividades más complejas eran a su vez intensivas en capital y, desde la perspectiva de las autoridades, no era recomendable financiarlas a través de créditos del sector público ya que podrían provocar la aceleración de la inflación. De hecho, el Banco Industrial continuaba aplicando la política restrictiva definida a partir de la crisis con el fin de apuntalar la evolución normal de los negocios de las empresas manufactureras y no su expansión.

Concluido formalmente el plazo del PPQ, en 1951 el gobierno decidió lanzar un segundo programa que debió retrasarse en su aplicación hasta 1953 por la política de estabilización. El Segundo Plan Quinquenal (SPQ) tenía propósitos muy diferentes al primero dada la crisis del sector externo y el estancamiento de la producción agropecuaria e industrial en los años previos, además de precisar más ajustadamente las metas de producción e inversión. El objetivo principal de este segundo programa, a diferencia del primero, no consistía en evitar la crisis de la industria

que sobrevendría por la recuperación del comercio internacional, sino en resolver la crisis estructural del sector externo de manera compatible con el sostenimiento de una política de redistribución de ingresos.

En paralelo a la profundización de las medidas favorables al agro con el propósito de incrementar los saldos exportables, el nuevo plan del gobierno precisó una política industrial dirigida básicamente a limitar las importaciones a través de una mayor integración del sector fabril. Con su importancia, las prioridades industriales se hallaban subordinadas a los objetivos económico-sociales que enfatizaban la producción energética y la mecanización y el perfeccionamiento de las actividades agropecuarias. Los objetivos generales para el sector también mencionaban la racionalización de la producción y la “productividad” del trabajo y el capital. El Plan establecía entre sus prioridades a la siderurgia, la metalurgia, la producción de aluminio, la química y las actividades metalmecánicas. En consecuencia, la fabricación de alimentos y textiles quedaba relegada a la búsqueda de una mayor integración del entramado manufacturero.

El cumplimiento de estas metas exigía un gran esfuerzo de financiación por parte del sector público. Los recursos provendrían principalmente de “ahorros reales” mediante la colocación de títulos públicos y en menor medida del crédito bancario. También se impulsó una ley de inversiones extranjeras que otorgaba importantes beneficios a la radicación de capitales en la industria. Catorce empresas manufactureras se radicaron en el país bajo el amparo de la nueva ley. Entre las inversiones autorizadas más importantes se encontraban las correspondientes a firmas alemanas productoras de tractores y especialmente la de FIAT. Otra inversión destacada fue la de la automotriz Kaiser a comienzos de 1955; esa compañía firmó una asociación con IAME, una empresa estatal, para la fabricación de automóviles utilitarios y de pasajeros en Córdoba (Raccanello, 2013).

Paralelamente fue lanzada la consigna de la “productividad”, recogida por parte del gremialismo empresario cercano al gobierno. Los industriales destacaban las dificultades para incrementar la

productividad sobre la base de introducir mejores equipos dada la insuficiencia de divisas; superar ese dilema era posible pero forzosamente se trataba de un proceso lento, y por ese motivo estos sectores patronales apoyaban también la política de inversiones extranjeras del gobierno. Dado que no se podían elevar los rendimientos en forma inmediata a través de una mayor mecanización, las mejoras debían lograrse mediante el incremento de la productividad de las máquinas existentes y los obreros. En 1955 se realizó un congreso con el propósito de avanzar en ese sentido pero la resistencia sindical impuso límites muy concretos y los resultados fueron escasos; el golpe de Estado que derrocó al gobierno en septiembre inhibió finalmente esa posibilidad y terminó por alinear de manera decidida a la mayoría de los empresarios junto a los críticos de la gestión peronista (Bitrán, 1994 y Brennan y Rougier, 2009)⁸.

Los cambios en las políticas económicas durante el período fueron ostensibles: entre 1946 y 1955 no hubo una política económica uniforme, ni una estrategia de desarrollo industrial de largo plazo. La principal prioridad consistió en la distribución del ingreso en favor de los trabajadores con lo que se pretendía no sólo “encauzar” la dinámica del capitalismo argentino bajo nuevos parámetros en términos de la correlación de fuerzas entre las distintas clases y fracciones de clase, sino también apuntalar el proceso de industrialización en marcha⁹. Bajo esta perspectiva, se observa que si bien después de 1950 los salarios sufrieron un retraso frente a la creciente inflación, ello no se tradujo en una drástica caída en la participación total de los trabajadores en el ingreso nacional, debido en parte a los esfuerzos denodados del gobierno por mantener el poder adquisitivo de los trabajadores (Cuadro N° 3). En este sentido, se aumentaron los subsidios del 20% del gasto

⁸ En referencia a esta cuestión, uno de los intelectuales más lúcidos del peronismo, John W. Cooke, señaló sobre el comportamiento *pendular* de los capitalistas industriales en relación con la política económica desplegada en la primera experiencia gubernamental del justicialismo: “La burguesía industrial beneficiada de esa política, no sólo tomó parte activa sino que además siguió en la órbita gravitacional política, ideológica y cultural de la vieja oligarquía terrateniente mercantil. La prosperidad no fue obstáculo para que se sintiesen amenazados por el avance del poder de los sindicatos y las condiciones nuevas en las que se desenvolverían las relaciones obrero-patronales... Al desaparecer las condiciones en las que el ingreso nacional creciente permitía el enriquecimiento empresario y el mejoramiento de la vida de los trabajadores, la burguesía se pasó masivamente al frente anti-peronista” (citado en Basualdo, 2004).

⁹ Desde distintas aproximaciones, la política económica del peronismo ha sido analizada, entre otros, por Basualdo (2004), Cafiero (1961), Cortés Conde (2009), Di Tella y Zymelman (1967), Díaz Alejandro (1975), Ferrer (1977), Gerchunoff y Llach (1998), Rapoport (2000) y Rougier (2012).

público corriente en 1952, al 30% en 1955 en rubros como consumo de carne, pan y servicios públicos.

La dinámica estructural de la industria

Sobre la base de esta exposición sumaria de las principales políticas económicas e industriales desplegadas en el transcurso del *peronismo clásico* pueden examinarse algunos de sus impactos más salientes sobre el sector manufacturero. Al respecto, cabe destacar que las políticas de ingreso y crediticias iniciales provocaron un crecimiento importante de la actividad fabril que alcanzó su máxima participación en el producto en 1947, con más del 24% del total. Este crecimiento estuvo motorizado tanto por el consumo, dada la política salarial, como por la inversión. En este caso, las inversiones en maquinarias, especialmente en la industria textil y la metalmecánica, se triplicaron a partir de importaciones provenientes de los Estados Unidos, compensando de ese modo parcialmente el proceso de descapitalización previo y acompañando el incremento del consumo. No obstante, pese a las difusas metas definidas en el PPQ y a las decisiones del gobierno en materia industrial, la estructura del sector no sufrió modificaciones importantes. Más aún, la producción de bienes de consumo superó las previsiones de los planes de gobierno y la de insumos básicos quedó muy por detrás, un indicador claro de que la evolución industrial no estuvo definida tanto por las políticas específicas hacia el sector como por la más general de redistribución de ingresos y crediticia escasamente selectiva. Precisamente donde el desempeño de la industria se distanció más de las previsiones oficiales fue en la fabricación de insumos siderúrgicos y químicos básicos, rubros en los que el Estado había asumido un papel importante a través de la DGFM y la DINIE.

Hasta 1948 el crecimiento manufacturero se basó en la incorporación masiva de mano de obra, si se considera que el aumento del personal fue mayor al incremento de la potencia instalada. La ocupación sectorial se elevó del 21% en 1945 a más del 29% de la población económicamente activa en 1948. Las industrias livianas, como la textil, que fueron las de mayor dinamismo, tenían

la ventaja de demandar menos capital y tecnología, mientras incorporaban una mayor cantidad de fuerza de trabajo, pero a medida que avanzaba el proceso requerían crecientes importaciones de insumos y bienes de capital. Ello se confirma en la composición del comercio exterior industrial, que tuvo un signo fuertemente deficitario puesto que continuó importando insumos y equipos mientras las exportaciones de bienes manufacturados se mantenían en niveles extremadamente bajos. Como se planteó, esta falta de integración del sector industrial tendría efectos negativos sobre el conjunto de las cuentas externas, al tiempo que expresaba en los hechos la centralidad estructural de los generadores de divisas, básicamente los grandes terratenientes, en el desenvolvimiento del “estilo de industrialización” característico de la primera experiencia gubernamental del peronismo.

Como resultado de las restricciones del sector externo y de las políticas implementadas para enfrentarlas, el desempeño económico del período 1949-1952 se resintió fuertemente. En 1952 el consumo fue inferior al registrado en 1948 y la inversión cayó de modo considerable. Para entonces la producción manufacturera era inferior a la de 1948 mientras que la ocupación industrial también había declinado, trasladándose a sectores vinculados a la construcción y los servicios. Las actividades más dinámicas resultaron aquellas vinculadas a la fabricación de maquinarias y artefactos eléctricos, pero también las textiles continuaron en un sendero positivo. En ese estancamiento fabril pesó la falta de demanda interna, la caída del consumo y también el cambio de la estructura de precios relativos que elevó el costo de los insumos importados y del combustible afectando a los establecimientos industriales. La inversión en el sector, especialmente de maquinarias, decayó fuertemente en 1949 y continuó declinando, aunque más levemente, en los años siguientes ante la insuficiencia de divisas (Cuadro N° 2).

La economía tuvo nuevamente un desempeño positivo entre 1953 y 1955, en parte como recuperación de la caída del período de crisis en el sector externo. En este nuevo contexto positivo, la industria volvió a crecer y, a raíz de ello, se incrementaron las importaciones de

materias primas, combustibles y material de transporte, afectando las cuentas externas en el último año, que arrojaron nuevamente un saldo negativo. A pesar de este crecimiento, la inversión en equipos y maquinaria fue superior al crítico 1952 y se ubicó por debajo de los valores de los años de auge.

Las ramas tradicionales, como la alimenticia y la textil, continuaron ocupando el lugar preponderante en la estructura industrial argentina, aun cuando se verificó un crecimiento de la metalmecánica, que superó en los últimos años la ocupación en el sector textil. En rigor, el comportamiento de la industria estuvo bastante alejado de lo previsto en el SPQ, si bien este no llegó a cumplimentarse temporalmente. El déficit en la producción de acero fue notorio puesto que los planes de producción de SOMISA no avanzaron, y los laminadores privados no realizaron nuevas inversiones a la espera de esas instalaciones. Por otro lado, se produjeron más autos y tractores que lo previsto, básicamente como resultado de las iniciativas relativamente exitosas en esas áreas.

Para obtener una visión panorámica de la industria durante la primera experiencia peronista es interesante reparar en que luego del relativo repunte post-crisis, el censo fabril de 1954 indicó que la cantidad de trabajadores ocupados en el sector sólo era un 10% superior a la de 1946, mientras que el valor agregado se mantenía ligeramente por encima de 1948 y en términos físicos la producción se ubicaba incluso por debajo. En 1955 la participación de las manufacturas en el producto no era superior a la existente en el primer año completo del gobierno peronista (Rougier, 2012). Como apuntan Sourrouille y Lucángeli (1980), a principios de la década de 1950 el crecimiento industrial prácticamente se había estancado aunque el número de unidades productivas y la ocupación continuaban en aumento (en 1954 el tamaño promedio por establecimiento era menor al de 1946). Pero además y principalmente no hubo avances significativos en materia de integración del tejido fabril: hacia 1955 la oferta de productos industriales estaba compuesta principalmente por bienes de consumo y algunos intermedios,

mientras que la de bienes de capital apenas superaba el 6% del total¹⁰. En consecuencia, se importaban ya pocos bienes finales y dos tercios de las compras en el exterior correspondían a materias primas e insumos, al tiempo que se necesitaban más maquinarias y equipos que no podían importarse por la escasez de divisas.

Este era el origen de las dificultades creadas por la vulnerabilidad externa de la economía, asociada a la tendencia recurrente a una balanza comercial deficitaria por efecto de los mayores requerimientos de importaciones cada vez que crecía la actividad económica interna y por la dinámica de los precios y las colocaciones de los productos de exportación. En el plano de la dinámica del modelo de acumulación, tal vulnerabilidad expresaba que pese a los intentos, en ciertos aspectos exitosos, por profundizar el proceso de industrialización, era ostensible la centralidad estructural y el poder económico que los grandes terratenientes, proveedores casi exclusivos de divisas, aún conservaban.

III. Políticas económicas y desempeño industrial durante el *kirchnerismo*

A partir de los legados deletéreos de las políticas neoliberales implementadas en la Argentina en la década de 1990 (y, más ampliamente, desde 1976), y en un escenario signado por una crisis económica y político-institucional sin precedentes y fuertes disputas en el interior de los sectores dominantes, los primeros días de enero de 2002 se formalizó la salida de la convertibilidad. Puntualmente, con la sanción de la Ley N° 25.561 de “emergencia pública y reforma del régimen cambiario”¹¹.

¹⁰ De todas maneras, no se debería soslayar que en estos años de peronismo *clásico* se avanzó en una cierta diversificación de la matriz fabril (Dorfman, 1983).

¹¹ A diferencia del primer cimbronazo que enfrentó la convertibilidad por el denominado “efecto tequila”, la crisis económica iniciada a mediados de 1998 impactó directa y negativamente sobre el nivel de actividad y la tasa de ganancia de buena parte de las empresas integrantes de la cúspide del poder económico industrial. Es por ello que desde estos sectores se empezaron a escuchar voces cada vez más críticas a un modelo económico que había favorecido ampliamente a muchos de sus miembros y que, como tal, había concitado numerosas y variadas muestras de apoyo en sus “años dorados” (Gaggero y Wainer, 2004). Un análisis de las diversas repercusiones económicas, políticas y sociales de la aguda y prolongada crisis que jalonó el ingreso de la Argentina al siglo XXI se puede encontrar en las investigaciones de Basualdo (2006 y 2011) y Cantamutto y Wainer (2013).

El abandono del régimen de caja de conversión fue traumático y muy regresivo. Los bruscos e intensos cambios en la estructura de precios relativos de la economía, incluyendo sobre todo el tipo de cambio, las tarifas de los servicios públicos y los ingresos de los asalariados, devinieron en convulsionados reajustes en los senderos de los diferentes sectores de actividad, una profunda recesión económica (caída superior al 10% en el PBI total y en el correspondiente a la industria), una retracción pronunciada de los salarios reales (superior al 30%) y, en suma, un año 2002 por demás crítico¹².

Desde ese momento, especialmente con los gobiernos de Néstor Kirchner y de su sucesora Cristina Fernández de Kirchner, y de la mano de un difuso pensamiento “neo-desarrollista”, se ha ido delineando en el país un nuevo patrón de crecimiento motorizado por los sectores productivos. Éste ha puesto fin a la hegemonía plena de la valorización financiera como núcleo central de la acumulación y reproducción ampliada del capital, y ha derivado en modificaciones relevantes en la correlación de fuerzas entre las distintas clases sociales y fracciones de clase en relación con lo sucedido en el transcurso del decenio de 1990¹³.

En ese marco, el “fomento industrial” de los últimos años puede ser dividido en dos etapas. En la primera, que abarca desde 2002 hasta 2007-2008, la “apuesta de fondo” de las autoridades gubernamentales pasó por el sostenimiento de un tipo de cambio elevado, casi sin políticas industriales activas y coordinadas (los pocos instrumentos que se aplicaron, muchos de ellos concebidos e implementados en la convertibilidad, favorecieron fundamentalmente a las empresas líderes y, por ende, reforzaron en sus aspectos esenciales el *statu quo* heredado en lo que respecta a la pauta de especialización, la inserción internacional, la fisonomía del poder económico, etc.). La segunda etapa es contemporánea con el paulatino agotamiento del “dólar alto” y la irrupción de la

¹² La corta gestión gubernamental de Duhalde fue determinante no sólo porque le dio el “tiro de gracia” a la convertibilidad a partir de una brusca caída en la participación de los trabajadores en el ingreso (de aproximadamente 7 puntos porcentuales entre 2001 y 2002 –CIFRA, 2011–), sino también porque, sobre esa base, motorizó diversas, cuantiosas y, en muchos sentidos, “estratégicas” transferencias de ingresos a distintas fracciones del capital concentrado interno, como la pesificación asimétrica y las compensaciones al sistema bancario, entre las más relevantes (Basualdo, Lozano y Schorr, 2002 y Cobe, 2009).

¹³ Sobre estas cuestiones, véase Féliz y López (2010), Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012) y Varesi (2011).

crisis mundial a mediados de 2008: desde entonces y hasta el presente, se ha venido recurriendo a algunas medidas “novedosas” (como, por ejemplo, las restricciones a las importaciones, diversos aumentos de aranceles, la búsqueda por redireccionar proyectos de inversión a la esfera productiva, etc.); pero, en general, las mismas han quedado subordinadas a la decisión de hacer prevalecer en la coyuntura ciertos equilibrios macroeconómicos y/o de evitar o morigerar a corto (y muy corto) plazo las consecuencias de la “explosión” de diversos nudos problemáticos estructurales (inflación, restricción externa, crisis energética, etc.). De modo que, más allá de sus diferencias en cuanto a los lineamientos privilegiados, las dos etapas reconocen un denominador común: la ausencia de una estrategia y un plan de desarrollo industrial.

En ambas fases, el accionar gubernamental se desplegó en consonancia con una política de ingresos que buscó recomponer con criterio redistributivo los ingresos de los sectores populares en general, y de los trabajadores en particular (sobre todo, de los asalariados registrados). Y, por esa vía, operó como un mecanismo de incentivo de la propia producción fabril, recuperando en este aspecto la impronta del *peronismo clásico*.

La trayectoria estructural de la industria

La “salida devaluatoria” de la convertibilidad y la señalada política de ingresos viabilizaron importantes transferencias intersectoriales de recursos, que favorecieron a las actividades vinculadas con la producción de bienes en detrimento de las terciarias. En el campo estrictamente industrial, este proceso ha tenido varias implicancias, entre las que interesa mencionar las que siguen¹⁴.

En primer lugar, a pesar de la notable expansión de la producción fabril que se verificó desde mediados de 2002 (que hasta 2007-2008, “dólar alto” mediante, se difundió, con sus más y sus

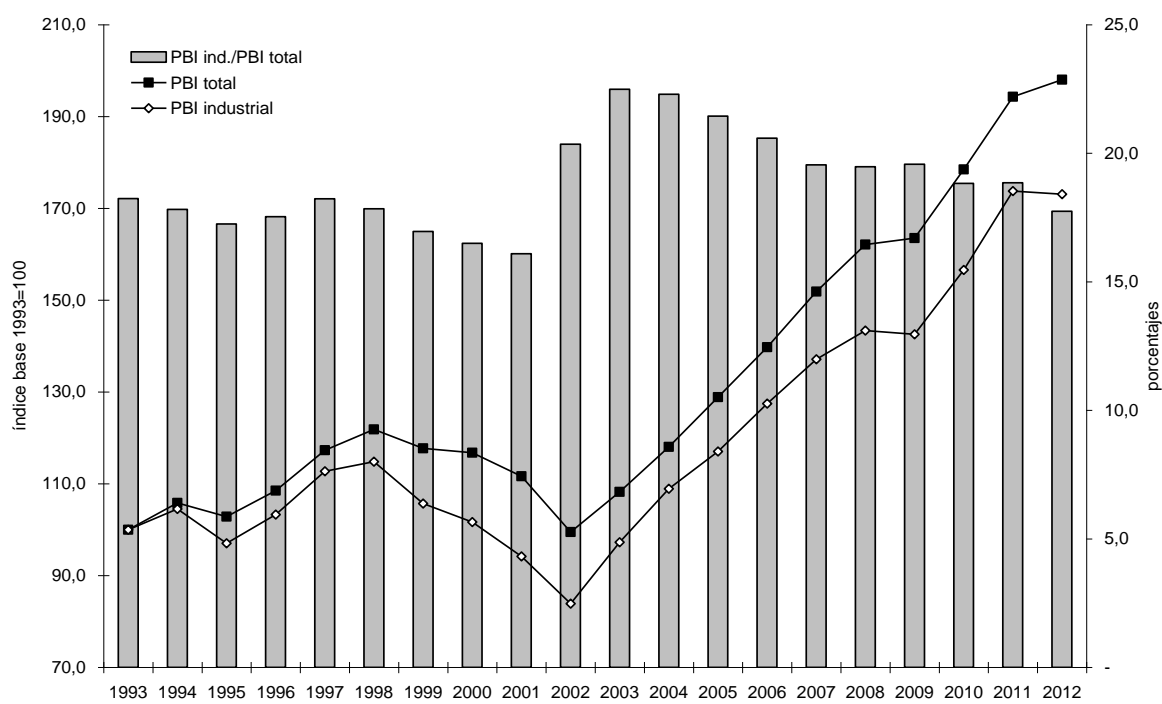
¹⁴ Desde diferentes enfoques, el derrotero industrial en la posconvertibilidad fue abordado, entre otros, por Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), Azpiazu y Schorr (2010), Bekerman y Dulcich (2012 y 2013), Belloni y Wainer (2012), Bernat (2011), Burgos (2011), CENDA (2010), Fernández Bugna y Porta (2008 y 2011), Gigliani y Michelena (2013), Herrera y Tavosnanska (2011), Kosacoff (2008), Santarcángelo (2013), Schorr (2013), Schteingart (2013), Stumpo y Rivas (2013) y Wainer (2011).

menos, a lo largo de todo el tejido manufacturero)¹⁵, prácticamente no se manifestaron tendencias a un cambio estructural en el perfil de especialización e inserción internacional de la industria doméstica respecto del período de vigencia del neoliberalismo. Se trata de una matriz productiva con un predominio marcado y creciente de ramas afincadas en el procesamiento de recursos naturales (por lo general, con bajo valor agregado) y unos pocos ámbitos de acumulación privilegiados por las políticas públicas, como la armaduría automotriz y el enclave ensamblador de productos electrónicos en Tierra del Fuego¹⁶.

¹⁵ Los datos proporcionados por el Gráfico N° 1 permiten arribar a dos conclusiones relevantes sobre el desempeño industrial en la posconvertibilidad. La primera es que tuvo lugar un incremento en la participación del sector en el PBI global respecto de los registros correspondientes al decenio de 1990, lo cual es auspicioso si se considera el proceso de desindustrialización y reestructuración sectorial regresiva que tuvo lugar en esos años. Pero ese aumento en el coeficiente de industrialización se explica por lo acaecido en 2002 y 2003, ya que a posteriori se manifiesta una declinación en el peso relativo de la industria en el conjunto de la actividad económica del país (en 2012 fue del 17,7%, muy próximo al nivel máximo alcanzado en la convertibilidad: 18,2% en 1993). La segunda conclusión se relaciona con el hecho de que, en el marco de una expansión manufacturera sumamente pronunciada (entre 2002 y 2012 el valor agregado fabril se expandió el 106,4%, equivalente a una tasa promedio anual del 7,5%), se pueden reconocer dos años en los cuales el PBI sectorial se retrajo: tanto en 2009 como en 2012 disminuyó aproximadamente el 0,5%.

¹⁶ Del Cuadro N° 4 se desprende que en 2001 los cinco sectores más relevantes del entramado fabril (alimentos y bebidas, sustancias y productos químicos, vehículos automotores, refinerías y metales comunes) explicaron, de conjunto, el 65,9% de la producción sectorial; porcentual que ascendió a casi el 71% en 2011. En ese aumento en la significación estructural de este número acotado de manufacturas se resalta la mayor ponderación relativa de las agroindustrias, la armaduría automotriz y las químicas, la ligera retracción en la incidencia de la metálica básica y la importante caída en la participación de las industrias de refinación (en este último caso, muy asociada a las restricciones existentes en materia energética –Barrera, 2013–).

Gráfico N° 1. Argentina. Evolución del PBI total, el PBI industrial y el coeficiente de industrialización, 1993-2012 (en índice base 1993=100 y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

En la generalidad de los casos, las manufacturas de mayor gravitación se caracterizan por ser altamente concentradas y estar controladas por capitales extranjeros y/o un puñado de grupos económicos locales; por tener una inserción destacada en los mercados mundiales por la vía exportadora y/o a partir de una elevada demanda importadora; por presentar escasos eslabonamientos interindustriales y una reducida capacidad generadora de empleo; y por el hecho de que para las empresas líderes que se desenvuelven en tales espacios, los salarios pesan mucho más como un costo empresario que como un elemento dinamizador de la demanda.

Por todo esto, no debería extrañar que, a la par de la ausencia de un cambio estructural en el ámbito fabril, se hayan afianzado las tendencias a la concentración y la centralización del capital con eje en una extranjerización muy acentuada, al tiempo que se tornan cada vez más evidentes los límites objetivos que el perfil de especialización predominante le impone a la redistribución del ingreso.

Cuadro N° 4. Argentina. Evolución de la estructura de la producción industrial según actividades, 2001 y 2011 (en porcentajes)

Actividad industrial	Estructura porcentual		Acumulado	
	2001	2011	2001	2011
Alimentos y bebidas	31,0	35,5	31,0	35,5
Sustancias y productos químicos	12,3	14,3	43,3	49,8

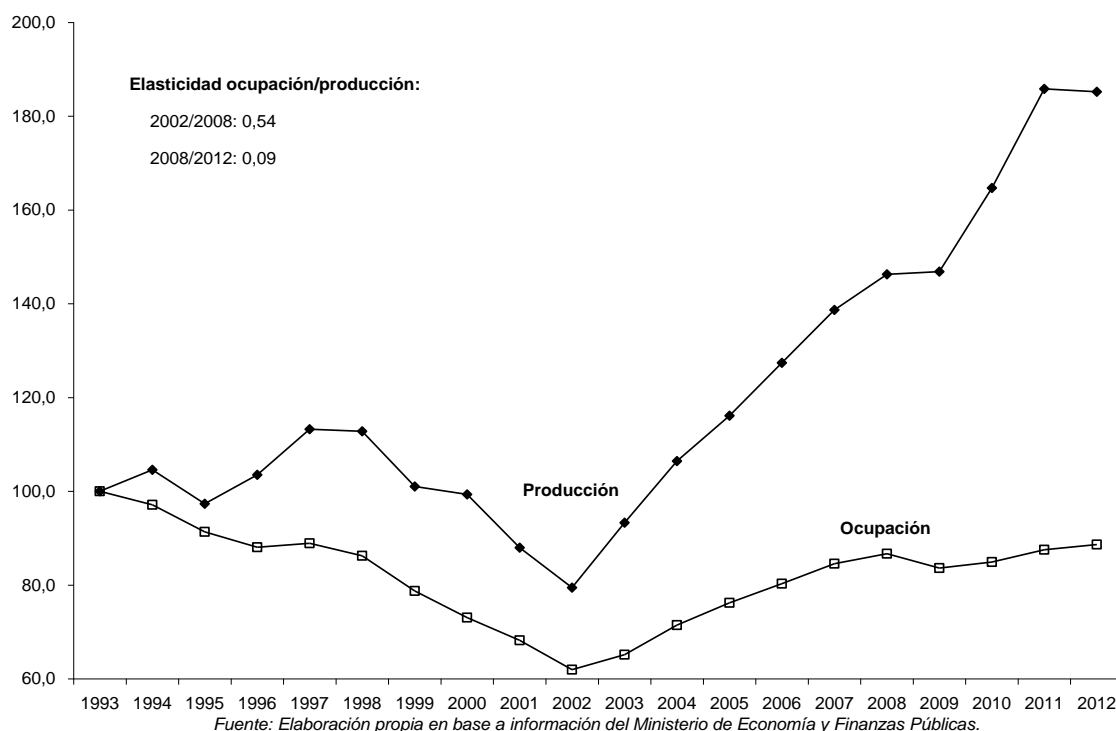
Vehículos automotores	7,3	9,7	50,6	59,5
Refinación de petróleo	10,0	6,3	60,6	65,8
Metales comunes	5,3	5,1	65,9	70,9
Caucho y plástico	3,8	3,9	69,7	74,8
Maquinaria y equipo	3,9	3,3	73,6	78,1
Papel y derivados	2,9	3,2	76,5	81,3
Curtido y terminación de cuero y productos de cuero	2,4	3,0	78,9	84,3
Metalmecánica excepto maquinaria y equipo	2,7	2,8	81,6	87,1
Minerales no metálicos	2,0	2,7	83,6	89,8
Productos textiles	2,1	2,6	85,7	92,4
Edición e impresión	3,4	1,9	89,1	94,3
Maquinaria y aparatos eléctricos	1,5	1,0	90,6	95,3
Prendas de vestir	1,8	1,0	92,4	96,3
Equipos y aparatos de radio, TV y comunicaciones	1,5	1,0	93,9	97,3
Muebles y colchones e industrias ncp*	1,2	0,9	95,1	98,2
Madera y productos de madera y corcho	0,9	0,7	96,0	98,9
Productos de tabaco	3,5	0,5	99,5	99,4
Instrumentos médicos y de precisión	0,1	0,4	99,6	99,8
Otros equipos de transporte	0,4	0,2	100,0	100,0
Total	100,0	100,0	-	-

* ncp: no clasificadas previamente.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

En segundo lugar, las elevadas tasas de crecimiento y su composición sectorial hasta 2007-2008, así como el abaratamiento relativo del trabajo con respecto al capital que motorizó la devaluación, posibilitaron una notable recuperación del nivel de empleo, quebrando la tendencia descendente que presentó el mismo durante el decenio de 1990 y, más aún, desde 1976. Pero de allí en más la pérdida de dinamismo de algunas industrias trabajo-intensivas, y el avance estructural de varios de los rubros más capital-intensivos, generó una merma significativa en la capacidad generadora de empleo (Gráfico N° 2), en el marco de un mercado de trabajo fragmentado y con altos niveles de informalidad, y ante el despliegue de una estrategia de minimización de la inversión reproductiva o de “reticencia inversora” por parte de los capitales oligopólicos que ejercen el liderazgo sectorial (Manzanelli y Schorr, 2013).

Gráfico N° 2. Argentina. Evolución de la producción y la ocupación industrial, 1993-2012
(en índice base 1993=100)



En tercer lugar, fundamentalmente por la brusca contracción salarial que tuvo lugar en el bienio 2002-2003, se verificó una nueva traslación de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas del sector, que se suma a las abultadas transferencias que se dieron en el período 1976-2001¹⁷. Como resultado de las alteraciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas asociadas a la devaluación y de otros factores, ello se tradujo en tasas de ganancia muy significativas, principalmente para las grandes empresas que se desenvuelven en el ámbito manufacturero, en particular entre 2002 y 2008. Desde entonces, en un marco de intensificación de la puja distributiva, la rentabilidad de los oligopolios líderes comenzó a disminuir ligeramente, claro que desde esos niveles holgados. En tal contexto, y tras varios años de apoyo cerrado al “modelo”, las fracciones más concentradas del capital industrial, sus voceros en los ámbitos académicos y las distintas instancias mediáticas representativas de las patronales han venido desplegando distintas tácticas a lo largo de diversas coyunturas. Por momentos han presionado por una devaluación

¹⁷ Si bien las remuneraciones de los trabajadores industriales se incrementaron en forma considerable en los últimos años (sobre todo las de los registrados), no se puede soslayar que en 2011 el coeficiente productividad/salario medio correspondiente al agregado sectorial se ubicó en un nivel apenas superior al de los muy elevados (y regresivos) guarismos de 2001.

fuerte como mecanismo para abaratar los salarios. También han planteado la necesidad de atar el comportamiento de las remuneraciones al de la productividad para, como mínimo, cristalizar una matriz distributiva inequitativa¹⁸, así como de avanzar en un “reordenamiento” de las relaciones laborales (es decir, en un regreso a la regresiva política laboral de la década de 1990).

En cuarto lugar, vale la pena incorporar un par de observaciones en referencia a la inserción del sector manufacturero local en el comercio internacional. Por un lado, el crecimiento industrial en la posconvertibilidad se asoció a una expansión considerable de las exportaciones alentadas durante algunos años por el “dólar alto”, la vigencia de bajos salarios en términos internacionales y mercados externos pujantes (en cantidad y precios) para muchos de los productos exportados desde el país. Dicho dinamismo derivó en un salto destacado en el coeficiente medio de exportación del sector, que pasó de alrededor del 15% a fines de la convertibilidad a casi el 25% en 2011 (Cuadro N° 5).

Cuadro N° 5. Industria argentina. Evolución de las exportaciones (EXPO), las importaciones (IMPO) y el saldo comercial de productos industriales, y del peso de las exportaciones en el valor bruto de producción (VBP) y de las importaciones en el consumo aparente (CA), 1993-2011 (en millones de dólares y porcentajes)

	EXPO	IMPO	Saldo comercial	EXPO/VBP	IMPO/CA
	Millones de dólares			Porcentajes	
1993	9.711,1	16.104,0	-6.392,9	8,4	13,2
1994	11.359,9	20.771,6	-9.411,7	9,1	15,5
1995	15.036,9	19.097,2	-4.060,2	12,2	15,0
1996	16.245,3	22.483,1	-6.237,7	12,4	16,4
1997	18.868,2	28.642,6	-9.774,4	13,1	18,7
1998	18.600,9	29.794,9	-11.193,9	13,0	19,3
1999	16.608,1	24.226,5	-7.618,4	12,9	17,7
2000	17.993,0	23.730,5	-5.737,5	14,3	18,0
2001	17.905,7	19.064,4	-1.158,7	15,3	16,2
2002	17.843,1	8.183,7	9.659,4	28,5	15,5
2003	20.932,8	12.822,1	8.110,7	25,0	17,0
2004	24.901,8	20.871,2	4.030,6	25,1	21,9
2005	28.840,5	26.666,4	2.174,1	24,8	23,4

¹⁸ Naturalmente, en los planteos empresarios no se alude al hecho de que la dinámica de la distribución del ingreso en el país reconoce un *antes* y un *después* hacia 2007. A partir de 2003 y hasta dicho año, la participación de los asalariados en el ingreso se incrementó de manera pronunciada (casi 8 puntos porcentuales) respecto de su bajísimo nivel en 2002, para luego estabilizarse en torno al 39% (CIFRA, 2011). Es interesante reparar en que a fines de la década de 2000 la masa salarial representó un porcentaje similar del valor agregado total que en las postrimerías de la convertibilidad (CIFRA, 2013), y en que, de acuerdo a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC, en 2012 la participación de los asalariados en el ingreso de las grandes corporaciones industriales apenas superó el 20% (disponible en <http://www.indec.gov.ar/>; consultado el 17/2/2014).

2006	34.570,9	31.943,7	2.627,2	26,5	25,0
2007	41.102,6	41.788,3	-685,7	26,1	26,4
2008	50.786,9	52.931,9	-2.145,0	26,1	26,9
2009	42.742,4	36.312,2	6.430,2	24,8	21,9
2010	49.614,4	52.835,3	-3.220,9	24,0	25,2
2011	60.288,9	67.606,5	-7.317,7	24,9	27,1

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Pero en ese marco, ante la falta de políticas tendientes a propiciar una modificación en las modalidades de inserción en el mercado mundial, se fortaleció un perfil de las ventas externas muy volcado a la explotación de ventajas comparativas y a la privilegiada armadura automotriz; perfil caracterizado además por un altísimo grado de concentración. En tal sentido, de las evidencias aportadas por el Cuadro N° 6 surge que en 2011 las ramas elaboradoras de alimentos, vehículos automotores, sustancias y productos químicos, metales básicos y la refinación de petróleo dieron cuenta del 87,3% de las exportaciones fabriles, frente a una participación promedio del 78,5% en la convertibilidad¹⁹. También vale apuntar que a fines de la década pasada menos de un centenar de grandes corporaciones, en su mayoría transnacionales, dieron cuenta de las tres cuartas partes de las ventas externas totales del sector (Gráfico N° 4).

Cuadro N° 6. Argentina. Evolución de la estructura de las exportaciones industriales según actividades, 1993-2001, 2007 y 2011 (en porcentajes)

Actividad industrial	Estructura porcentual			Acumulado		
	1993-2001	2007	2011	1993-2001	2007	2011
Alimentos y bebidas	43,9	43,4	44,8	43,9	43,4	44,8
Vehículos automotores	12,2	13,6	17,0	56,1	57,0	61,8
Sustancias y productos químicos	10,0	10,1	12,4	66,1	67,1	74,2
Metales comunes	6,5	7,4	8,9	72,6	74,5	83,1
Refinación de petróleo	5,9	10,3	4,2	78,5	84,8	87,3
Maquinaria y equipo	3,2	2,9	2,7	81,7	87,7	90,0
Otros equipos de transporte	0,9	1,0	1,6	82,6	88,7	91,6
Curtido y terminación de cuero y prod. de cuero	5,7	2,7	1,6	88,3	91,4	93,2
Caucho y plástico	1,6	1,8	1,6	89,9	93,2	94,8
Papel y derivados	1,5	1,3	1,1	91,4	94,5	95,9
Metalmecánica excepto maquinaria y equipo	0,9	0,8	0,8	92,3	95,3	96,7
Maquinaria y aparatos eléctricos	1,2	0,8	0,7	93,5	96,1	97,4
Productos textiles	1,6	0,9	0,7	95,1	97,0	98,1
Minerales no metálicos	0,7	0,5	0,5	95,8	97,5	98,6
Instrumentos médicos y de precisión	0,6	0,5	0,4	96,4	98,0	99,0
Madera y productos de madera y corcho	0,4	0,7	0,4	96,8	98,7	99,4
Prendas de vestir	0,8	0,3	0,2	97,6	99,0	99,6
Muebles y colchones e industrias ncp*	1,0	0,3	0,2	98,6	99,3	99,8

¹⁹ La información presentada indica que en el período aludido las manufacturas mencionadas aumentaron su peso estructural en las exportaciones totales del sector, salvo las ligadas a las industrias de refinación en el contexto de una crisis energética de magnitudes considerables (véase nuevamente Barrera, 2013).

Edición e impresión	0,7	0,2	0,1	99,3	99,5	99,9
Equipos y aparatos de radio, TV y comunicaciones	0,4	0,3	0,1	99,7	99,8	100,0
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,2	0,1	0,0	99,9	99,9	100,0
Productos de tabaco	0,1	0,1	0,0	100,0	100,0	100,0
Total	100,0	100,0	100,0	-	-	-

* ncp: no clasificadas previamente.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Por otro lado, ante lo restringido de la sustitución de importaciones (en términos cuantitativos y cualitativos) por los diversos sesgos que caracterizaron al “fomento productivo” (Azpiazu y Schorr, 2010 y Schorr, 2013), el desempeño manufacturero en la posconvertibilidad no logró revertir el cuadro histórico de dependencia tecnológica de la industria argentina y, por esa vía, su naturaleza trunca. Además del “salto de nivel” que experimentó el coeficiente importador de la industria *vis-à-vis* sus registros elevados del decenio de 1990 (véase en el Cuadro N° 5 la evolución del peso de las importaciones en el consumo aparente), lo señalado se expresa en el déficit comercial estructural de gran parte de las industrias (sobre todo las de mayor densidad tecnológica), con la salvedad de unas pocas vinculadas con las ventajas comparativas estáticas del país. Esa suerte de “dualidad estructural” (que a partir de 2007 derivó en saldos comerciales deficitarios en el agregado sectorial, con la excepción de 2009 a raíz de los impactos domésticos de la crisis mundial), es indicativa de que en la última década no se redujo la “divisa-dependencia” característica del sector manufacturero local (Cuadro N° 7)²⁰.

Cuadro N° 7. Argentina. Saldo comercial de las distintas actividades industriales, 2007 y 2011 (en millones de dólares)

Actividad industrial	2007	2011
Alimentos y bebidas	17.120,4	25.694,7
Metales comunes	724,8	2.291,9
Curtido y terminación de cuero y productos de cuero	690,3	292,1
Madera y productos de madera y corcho	87,1	-12,3

²⁰ A partir de fines de la década de 2000, en consonancia con la crisis internacional, la economía argentina ha vuelto a manifestar problemas en el sector externo. Ello, principalmente, por la acumulación de una serie de elementos estructurales, entre los que sobresalen el mencionado déficit comercial en la industria y el verificado en el sector energético, la salida de divisas por diferentes vías por efecto de la operatoria del capital extranjero radicado en el país, los pagos de deuda y la fuga de capitales locales al exterior. En tal escenario, el gobierno apeló en una primera instancia a un conjunto de medidas que procuraron poner freno al drenaje de divisas (licencias no automáticas de importación, protecciones arancelarias en sectores específicos, ecuación “compensada” entre exportaciones e importaciones, limitaciones a la remisión de utilidades y dividendos, “cepo cambiario”, etc.). Pero ante el recrudecimiento de la restricción externa a raíz de varios factores, desde mediados de 2013 se ha optado por priorizar una táctica diferente. En lo fundamental, la misma se inscribe en un ajuste de la economía con eje en ciertos postulados “tradicionales” de la ortodoxia, en la medida en que se decidió convalidar una devaluación considerable de la moneda nacional (en un contexto inflacionario) y subas importantes en las tasas de interés.

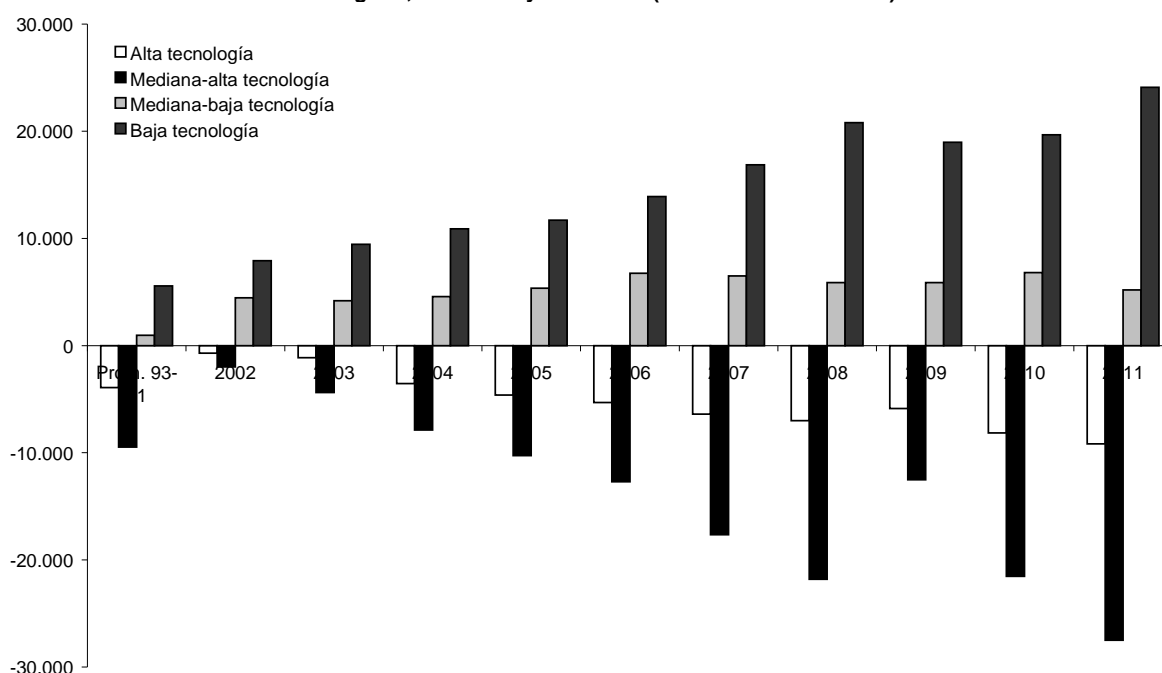
Productos de tabaco	-7,8	-37,8
Edición e impresión	-56,0	-117,2
Prendas de vestir	-77,0	-297,4
Minerales no metálicos	-263,3	-414,0
Papel y productos de papel	-362,9	-657,3
Productos textiles	-520,2	-778,8
Muebles y colchones e industrias ncp*	-509,1	-1.005,2
Otros equipos de transporte	-941,1	-1.069,1
Metalmecánica excepto maquinaria y equipo	-703,9	-1.168,2
Caucho y plástico	-709,9	-1.400,4
Instrumentos médicos y de precisión	-798,2	-1.534,5
Maq. de oficina, contabilidad e informática	-1.329,3	-2.000,8
Maquinaria y aparatos eléctricos	-1.663,0	-3.054,1
Coque y productos de la refinación de petróleo	2.356,6	-3.085,5
Vehículos automotores	-1.699,7	-3.480,7
Equipos y aparatos de radio, TV y comunicaciones	-3.132,9	-4.320,3
Sustancias y productos químicos	-4.244,0	-5.030,7
Maquinaria y equipo	-4.646,5	-6.131,9
Total	-685,7	-7.317,7

* ncp: no clasificadas previamente.

Fuente: *Elaboración propia en base a información del INDEC.*

En ese marco, de forma similar a lo acontecido en otro contexto (interno y externo) durante el *peronismo clásico*, se manifiesta una de las “paradojas” del comportamiento fabril reciente: si bien en los últimos años, y de modo recurrente, la industria ha sido catalogada como la “locomotora del crecimiento” y el sector dinamizador y ordenador de un “modelo de acumulación con inclusión social”, en los hechos la no reversión de la dependencia tecnológica (Gráfico N° 3) terminó reforzando la centralidad estructural y el poder de veto de los grandes proveedores de divisas en la Argentina, cuyo ciclo de acumulación y reproducción ampliada del capital en la esfera productiva gira alrededor de actividades con un bajo (o nulo) grado de industrialización. Estos sectores y los (pocos pero grandes) actores que los controlan resultaron ampliamente favorecidos no sólo en términos estructurales, sino también por las intensas transferencias intersectoriales del ingreso que tuvieron lugar tras la “salida devaluatoria” de la convertibilidad por efecto de la dinámica que asumió el comportamiento de los precios relativos en la economía y en el interior del sector manufacturero.

Gráfico N° 3. Industria argentina. Evolución del saldo comercial según contenido tecnológico*, 1993-2001 y 2002-2011 (en millones de dólares)

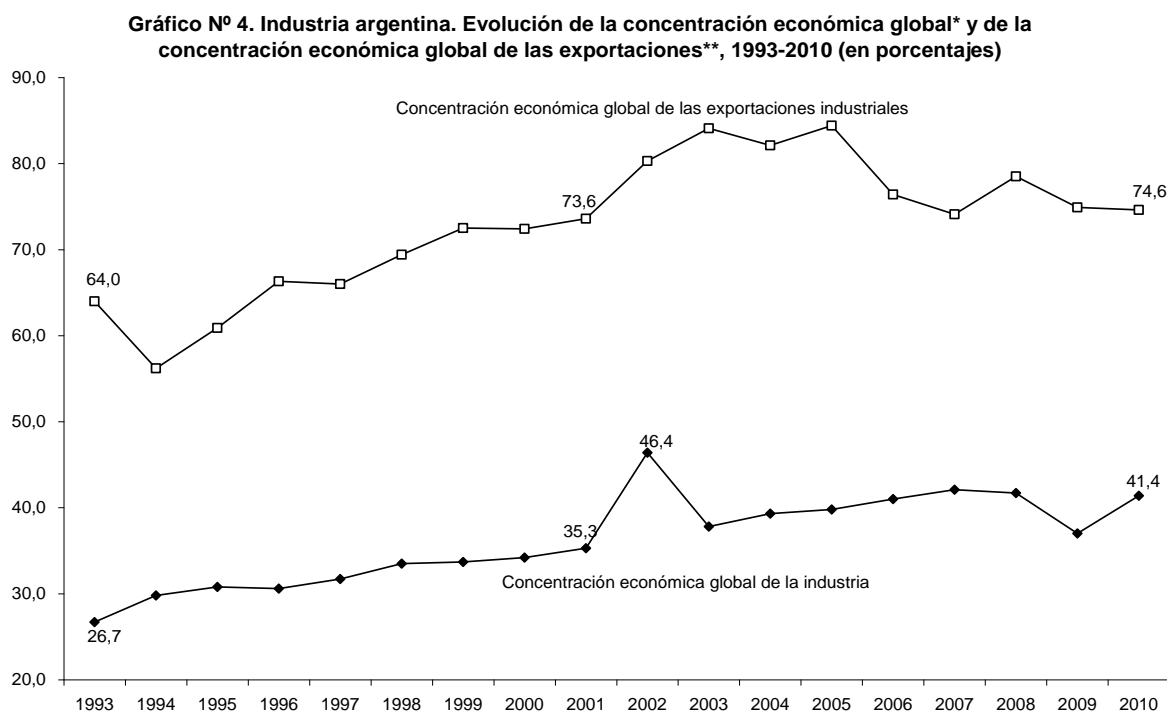


* Para la clasificación de las actividades industriales según su contenido tecnológico, véase Schorr (2013).
 Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Sobre estas cuestiones, no puede dejar de mencionarse que en la posconvertibilidad las cien empresas fabriles más grandes registraron abultados superávits comerciales, al tiempo que el resto de la industria operó con desequilibrios muy acentuados²¹. Tales heterogeneidades sugieren que el perfil estructural y de especialización de las firmas de la elite sectorial contrasta marcadamente con el de los restantes segmentos empresariales, que en su mayoría presentan una debilidad manifiesta. Entre otras cosas, ésta se asocia a los rasgos que asumió la desindustrialización del período 1976-2001 y al hecho de que estos actores desarrollan sus actividades en rubros mucho más expuestos a la competencia de productos importados, presentan diversas dificultades estructurales para sustituir insumos y bienes de capital importados por similares de origen doméstico y/o para exportar, y, en tal escenario, deben hacer frente a variados, complejos y, por lo general, adversos “factores de contexto interno” (institucionales, normativos, financieros, etc.).

²¹ Al respecto, basta contrastar los respectivos saldos en 2010: mientras que la cúpula empresaria operó con un saldo excedentario de 20.474 millones de dólares, el resto del sector manufacturero afrontó un déficit cercano a los 24.000 millones de dólares (Schorr, 2013).

En quinto lugar, en lo atinente a la dinámica empresarial de los últimos años, cabe apuntar cuatro cuestiones. Por un lado, se profundizó el proceso de concentración económica, a tal punto que a fines de la década pasada las cien corporaciones más grandes del sector explicaron más del 40% del valor bruto de producción industrial nacional, frente a una participación promedio del 32% en la convertibilidad (Gráfico N° 4).



* Peso de las 100 empresas industriales de mayores ventas (cúpula empresarial) en el valor bruto de producción del sector.

** Peso de la cúpula empresarial industrial en las exportaciones totales del sector.

Fuente: Elaboración propia en base a Schorr (2013).

Entre otros elementos explicativos de este aumento en el grado de concentración económica global en el ámbito fabril se destacan: a) la intensa centralización de capitales que tuvo lugar ante la crisis y la salida de la convertibilidad; b) la inserción de estas firmas y/o los conglomerados a los que éstas se integran en las ramas “ganadoras” en la posconvertibilidad en un escenario signado por la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización; c) su elevada propensión exportadora en un cuadro de fuerte dinamismo de la demanda internacional; d) la posibilidad de captar excedentes de manera diferencial a partir de la fijación oligopólica de precios; e) la orientación concentradora de ciertas políticas públicas (como el régimen de promoción industrial); f) el aprovechamiento de entornos normativos de privilegio en algunos ámbitos productivos

específicos, como las variadas subvenciones a la armadura automotriz y en el territorio fueguino; y g) los sesgos del sistema financiero en términos de empresas y provincias/regiones.

Por otro lado, se afianzó el proceso de extranjerización: a comienzos de la década actual las firmas foráneas dieron cuenta del 70,8% de las ventas de la elite empresaria manufacturera (una participación 13 puntos porcentuales más elevada que la de por sí muy holgada registrada en 2001 –Gaggero, Schorr y Wainer, 2014–). Esto responde a diversos factores, entre los que interesa resaltar el predominio del capital transnacional en las ramas de mayor significación estructural: armadura automotriz, agroindustrias, sustancias y productos químicos, y refinación de petróleo. Y, adicionalmente, los cambios de mano a favor del capital foráneo que se registraron en varias e importantes compañías en cuya propiedad participaban accionistas locales y que, por su generalizada condición de oligopolios en un mercado interno reactivado y/o por su inserción exportadora a favor del “dólar alto” y de la demanda mundial de *commodities*, contaban –y cuentan– con amplias potencialidades de crecimiento²². Y su correlato es la indudable pérdida de “decisión nacional” en lo que hace a la definición de ciertas cuestiones relevantes para el devenir económico, político y social del país, así como la existencia de fuertes presiones sobre la balanza de pagos asociadas a la operatoria del capital extranjero en un cuadro en el que, entre otras cosas, siguen vigentes la Ley de Inversiones Extranjeras sancionada durante la dictadura militar de 1976-1983 y la mayoría (55) de los numerosos (58) tratados bilaterales de inversión suscriptos en la década de 1990.

En cuanto al capital concentrado de origen nacional, en su interior se manifiesta una presencia destacada de firmas pertenecientes a unos pocos grupos económicos con una sólida presencia exportadora estructurada fundamentalmente alrededor de la explotación y el procesamiento de recursos naturales y que se desenvuelven en sectores que resultaron ampliamente favorecidos tras

²² Tales los casos, entre las firmas más relevantes, de Acindar, Alpargatas, Cervecería Quilmes, Loma Negra, Molino Hermanos, Pecom Energía, Peñaflores, Quickfood y Trigaglia.

el abandono de la convertibilidad: Aceitera General Deheza, Aluar, Arcor, Ledesma, Molinos Río de la Plata, Siderar y Siderca, entre las principales.

Finalmente, si bien en los últimos años la “problemática pyme” cobró cierta relevancia, es insoslayable reparar en el hecho de que las diversas instancias de gobierno con incumbencia en el segmento de las pymes han operado con escaso presupuesto, una baja articulación entre sí y con las medidas instrumentadas en el nivel macroeconómico, y una importante falta de continuidad. A ello se le añadieron los sesgos en materia de regulación estatal en lo que atañe a la “defensa de la competencia”, la legislación anti-monopólica y el anti-*dumping*, así como la ausencia de estructuras de financiamiento de largo plazo para gran parte de las firmas que integran este estrato de compañías²³.

En definitiva, desde el abandono de la convertibilidad se manifestaron algunas rupturas respecto del derrotero industrial característico del decenio de 1990 y, más ampliamente, de la fase 1976-2001. Pero un análisis objetivo no puede ni debe desconocer que también se afianzaron muchos legados críticos del neoliberalismo. Por ejemplo, en términos de la estructura productivo-exportadora y de poder económico, la problemática de la dependencia tecnológica, el carácter trunco de la matriz industrial, las modalidades de inserción en el comercio mundial y la regresividad en la distribución del ingreso en múltiples dimensiones (entre trabajo y capital, entre grandes empresas y pymes, entre provincias y regiones). Así, tuvo lugar un proceso acotado de reindustrialización o, en otras palabras, se verificó una fase de crecimiento pero no de desarrollo industrial.

IV. Conclusiones

La aplicación del método comparativo a fenómenos históricos complejos puede realizarse a través de análisis de los principales hechos estilizados de dos experiencias históricas, en otras palabras de

²³ Esto tuvo repercusiones estructurales de peso, entre las que sobresalen la profundización de la segmentación productivo-regional del tejido pyme y la agudización de las profundas inequidades existentes en el interior de las diferentes cadenas productivas en lo que se vincula con la apropiación del excedente entre las distintas fracciones empresarias (grandes empresas y grupos económicos, pymes, etc.). Sobre estos temas, véase Gorenstein (2012).

“comparar lo comparable” al decir de Marc Bloch y de esa forma aportar mayores precisiones sobre procesos sociales específicos. Del estudio presentado sobre las políticas económicas e industriales durante los dos períodos peronistas definidos como objeto, y de su relación con el perfil estructural y el desempeño del sector fabril pueden extraerse algunas conclusiones sobre los rasgos comunes y las diferencias y/o los aspectos característicos o específicos de cada una de las etapas que permiten aportar a los vacíos de conocimiento que subyacen sobre los casos sujetos a comparación.

En primer lugar, en el marco de la configuración mundial de la segunda posguerra y el predominio de las ideas keynesianas, bajo el *peronismo clásico* se recurrió a numerosas y variadas herramientas de estímulo a las actividades manufactureras, pero no se logró avanzar en la puesta en marcha de un plan orgánico de desarrollo sectorial (más allá de lo procurado con los dos planes quinquenales que no lograron concretar en el período muchas de sus apuestas estratégicas, en particular en lo atinente a la integración del sector). Por su parte, sobre la base de las herencias profundamente deletéreas del decenio de 1990 y el crítico 2002, y a merced de un impreciso pensamiento “neo-desarrollista”, las experiencias gubernamentales del *kirchnerismo*, si bien propiciaron un escenario macroeconómico favorable para la expansión productiva al calor del “dólar alto” durante algunos años y el aprovechamiento de mercados externos en franca expansión (en cantidad y precios), no avanzaron en la aplicación de una estrategia de largo alcance para el desarrollo industrial. De allí que no resulte casual que ese cuadro macroeconómico, al articularse con unos pocos instrumentos de aliento a determinados rubros fabriles (con una presencia destacada de empresas oligopólicas), derivaron en el afianzamiento de muchos sesgos del derrotero sectorial del período 1976-2001: predominio de industrias afincadas en ventajas comparativas y un número acotado de actividades ensambladoras, dependencia tecnológica, concentración y centralización económicas con eje en un marcado predominio del capital extranjero, bajos salarios en términos internacionales, etc.

En segundo lugar, y en estrecha relación con lo anterior, en ambas experiencias la política de ingresos asume un rol protagónico para sostener un ritmo de consumo y producción y, en ese marco, un determinado “estilo de industrialización”, por ejemplo, en lo que se relaciona con el perfil de especialización, el destino de la producción de las ramas que ejercen el liderazgo sectorial y la inserción en el mercado mundial. De manera característica, la redistribución de ingresos se constituye en un rasgo sustancial y consistente de la política económica del peronismo siendo parte esencial de su agenda en la construcción de poder político. Aquí, cabe hacer notar que las dos experiencias partieron de situaciones socio-políticas y/o económicas muy complejas que, por diferentes razones, amenazaban con subvertir el orden social: el agotamiento del modelo agroexportador, el ciclo excluyente de los gobiernos conservadores, las movilizaciones de octubre de 1945, la Segunda Guerra Mundial y la crisis que se esperaba sobrevendría a su finalización en los orígenes del *peronismo clásico*; y la crisis multidimensional desatada los últimos días de 2001 como antesala de las experiencias *kirchneristas*. De allí que en estas coyunturas críticas el peronismo lograra alzarse como la mejor opción política, idónea para capear las difíciles alternativas reconstruyendo el entramado social a través de una política de ingresos que a su vez garantizase la reproducción de la dinámica de acumulación dentro de los parámetros capitalistas.

Al respecto, en el *peronismo clásico* (claramente en su primer período hasta 1949), la redistribución del ingreso por diferentes vías resultó funcional a un proceso de expansión fabril con eje en el mercado interno protegido a partir de manufacturas estrechamente asociadas al consumo popular. Por su lado, bajo el *kirchnerismo* la política de ingresos desplegada apuntaló la demanda interna y, por esa vía, el crecimiento industrial, pero ello ha enfrentado dos escollos de difícil modificación en un marco de *ceteris paribus*. El primero se relaciona con el hecho de que para las ramas que definen el perfil de especialización industrial y de inserción de la Argentina en el mercado mundial (matriz que se ha afianzado al cabo de la última década), los salarios son mucho más un costo de producción que un factor impulsor de la demanda interna (de allí que

cuanto más altos peor para las perspectivas de acumulación de las empresas y los grupos económicos líderes que, en su mayoría, se caracterizan por un elevado peso de las exportaciones en su producción total). El segundo se asocia a que, en el marco de un déficit manifiesto de políticas industriales activas y coordinadas, la mayor demanda interna al calor de la redistribución del ingreso repercute en un aumento de las importaciones, lo que apareja presiones sobre la balanza comercial, que, a su vez, imponen límites a la propia política redistributiva. Sobre esto último, no debería soslayarse que en ambas experiencias se tuvo que recurrir en situaciones puntuales a políticas de ajuste de corte ortodoxo.

En tercer lugar, merece remarcarse la estrecha relación entre el desenvolvimiento del sector industrial y su correlato sobre la balanza comercial, con la consecuente contradicción entre procesos en los que, por diversos motivos, se apela a la industria como eje dinamizador y organizador del ciclo económico, pero que en los hechos terminan fortaleciendo la centralidad económica y la capacidad de veto de los actores generadores de divisas que suelen tener una dinámica de acumulación del capital con eje en actividades de escaso o nulo grado de industrialización. Se trata de aseveraciones que valen claramente para las dos experiencias analizadas en este trabajo. Así, a más de seis décadas de la irrupción del peronismo en la vida política del país, y tras la sucesión de gobiernos de signos muy distintos, el sector manufacturero sigue padeciendo la restricción externa y funcionando, con sus variantes y atenuantes, en el marco de un esquema de tipo *stop and go*.

En cuarto lugar, en tanto en ninguna de sus experiencias de gobierno el peronismo se plantea como una “vía no capitalista”, es decir, no se propone una ruptura del orden clasista, sus planteos en relación con la industria, y más ampliamente con el modelo de acumulación, suponen necesariamente que ciertos sectores del poder económico resulten favorecidos. Ello, en numerosas ocasiones, a pesar de las construcciones discursivas que se emplean para dotar de sentido y legitimidad a cada proceso político, así como del lugar que en ellos se le concede a los sectores

populares. En este sentido, un aspecto que emparenta a la experiencia *clásica* inicial con la *kirchnerista* es el esquema de ganadores resultante del accionar estatal. En ambos casos la actividad industrial se expandió considerablemente con un papel destacado del gran capital (aunque, naturalmente, con eje en distintas ramas y asociada a una vinculación diferente con el mercado mundial), pero en la medida en que no se avanzó en la integración del tejido manufacturero, no se logró revertir (por el contrario, se fortaleció) el rasgo trunco de la estructura productiva, todo lo cual derivó en el reforzamiento de la centralidad estructural y el poder de veto (capacidad de coacción) de los generadores de divisas de cada período.

Desde esta perspectiva, en distintos momentos de las experiencias analizadas (en particular cuando los beneficios empresarios fueron elevados, en algunas coyunturas acompañados por mejoras importantes en la distribución del ingreso –1946-1949 y 2003-2007–), ciertos segmentos del poder económico local, con presencia industrial destacada, acompañaron la política económica en curso. Pero cuando las condiciones que hicieron que ello fuera posible se modificaron, y comenzó a manifestarse una caída en la rentabilidad (por lo general, desde niveles considerables), estos sectores no tardaron en reclamar políticas de ajuste y/o en pasarse a la oposición y/o en convertirse en férreos críticos del “modelo”.

Bibliografía

- Altimir, O., Santamaría, H. y Sourrouille, J. (1967), “Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra”, en *Desarrollo Económico*, 25, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011), *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010), *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Barrera, M. (2013), “La ‘desregulación’ del mercado de hidrocarburos y la privatización de YPF: orígenes y desenvolvimiento de la crisis energética en Argentina”, en Basualdo, F., Barrera, M. y Basualdo, E., *Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2004), *Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos*, FLACSO/Página 12, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2006), *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.

- Basualdo, E. (2011), *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Basualdo, E., Lozano, C. y Schorr, M (2002), “Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia de Duhalde. El nuevo plan social del gobierno”, en *Realidad Económica*, 186, Buenos Aires.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2012), *Transformaciones recientes en el patrón de especialización de la economía argentina*, CENES, Buenos Aires.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2013), “La inserción internacional de la Argentina: ¿hacia un proceso de diversificación exportadora?”, en *Revista de la CEPAL*, 110, Santiago de Chile.
- Belini, C. (2001), “DINIE y los límites de la política industrial peronista, 1947-1955”, en *Desarrollo Económico*, 161, Buenos Aires.
- Belini, C. (2009), *La industria peronista*, Edhasa, Buenos Aires.
- Belini, C. y Rougier, M. (2008), *El Estado empresario en la industria argentina*, Manantial, Buenos Aires.
- Belloni, P. y Wainer, A. (2012), “La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo? Un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo 23, Buenos Aires.
- Bernat, G. (2011), “Crecimiento de la Argentina: del stop and go al go (slowly) non stop”, en *Boletín Informativo Techint*, 335, Buenos Aires.
- Bitrán, R. (1994), *El Congreso de la Productividad*, El Bloque Editorial, Buenos Aires.
- Bloch, M. (1995), “Comparación”, en *Historia e historiadores*, Akal, Madrid.
- Braun, O. y Joy, L. (1968), “A Model of Economic Stagnation. A Case Study of The Argentine Economy”, en *The Economic Journal*, 321, Londres.
- Brennan, J. y Rougier, M. (2009), *The Politics of National Capitalism. Peronism and the Argentine Bourgeoisie, 1946-1976*, Penn University Press, Pennsylvania.
- Burgos, M. (2011), “La industrialización en la des-convertibilidad”, en Robba, A. y Fraschina, J. (comps.), *Los dos modelos económicos en disputa*, Prometeo Libros, Buenos Aires.
- Cafiero, A. (1961), *Cinco años después*, Eudeba, Buenos Aires.
- Canitrot, A (1978), *La viabilidad económica de la democracia: un análisis de la experiencia peronista 1973-1976*, CEDES, Buenos Aires.
- Cantamutto, F. y Wainer, A. (2013), *Economía política de la convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- CENDA (2010), *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- CIFRA (2011), “El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la distribución del ingreso”, Documento de Trabajo 9, Buenos Aires.
- CIFRA (2013), “Informe de coyuntura 14”, Buenos Aires, mimeo.
- Cobe, L. (2009), *La salida de la convertibilidad. Los bancos y la pesificación*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Consejo Económico Nacional, *Plan de acción en materia económica*, Buenos Aires, 1949.
- Cortés Conde, R. (2009), *The Political Economy of Argentina in the Twentieth Century*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Di Tella, G. y Zymelman, M. (1967), *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Eudeba, Buenos Aires.
- Diamand, M. (1973), *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia. Economía para las estructuras productivas desequilibradas: caso argentino*, Paidós, Buenos Aires.
- Díaz Alejandro, C. (1975), *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Amorrortu, Buenos Aires.
- Dorfman, A. (1983), *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires.

- Félicz, M. y López, E. (2010), “La dinámica del capitalismo periférico postneoliberal-neodesarrollista. Contradicciones, barreras y límites de la nueva forma de desarrollo en Argentina”, en *Herramienta*, 45, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en *Realidad Económica*, N° 233, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2011), “La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambios estructurales”, en PNUD: *La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*, Buenos Aires.
- Ferrer, A. (1977), *Crisis y alternativas de la política económica argentina*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Ferrer, A. (2008), *La economía argentina*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Ferrerres, O. (2005), *Dos siglos de economía argentina, 1810-2004*, Fundación Norte y Sur, Buenos Aires.
- Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A. (2014), *Kirchnerismo y poder económico. Trabas al desarrollo en la Argentina contemporánea*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Gaggero, A. y Wainer, A. (2004), “Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio”, en *Realidad Económica*, 204, Buenos Aires.
- Gallo, E. (1979), “El Método Comparativo en Historia: Argentina y Australia (1850-1914)”, en John Fogarty y otros, *Argentina y Australia*, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (1998), *El Ciclo de la ilusión y el desencanto*, Ariel, Buenos Aires.
- Gigliani, G. y Michelena, G. (2013), “Los problemas estructurales de la industrialización en la Argentina (1962-2010)”, en *Realidad Económica*, 278, Buenos Aires.
- Girbal-Blacha N. (2003), *Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista (1946-1955)*, UNQUI, Bernal.
- Gorenstein, S. (org.) (2012), *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Graña, J. y Kennedy, D. (2008), “Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación”, CEPED, Documento de Trabajo 12, Buenos Aires.
- Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2011), “La industria argentina a comienzos del siglo XXI”, en *Revista de la CEPAL*, 104, Santiago de Chile.
- Kosacoff, B. (edit.) (2008), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013), “Oligopolio e inflación. Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad”, en *Realidad Económica*, 273, Buenos Aires.
- Murmis, M. y Portantiero, J. (2004), *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Novick, S. (1986), *IAPI. Auge y decadencia*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Peña, M. (1986), *Industrialización y clases sociales*, Hyspamérica, Buenos Aires.
- Peralta Ramos, M. (2007), *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Pirenne, H. (1923), “De la méthode comparative en histoire”, en G. Des Marex y F. Ganshof, *Compte-rendu du cinquieme Congres International des Sciences historiques*, Bruselas, 1923.
- Raccanello, M. (2013), “Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado y la lógica de la política económica peronista”, *América Latina en la Historia Económica*, Año 20, 2.
- Rapoport, M. (2000), *Historia económica, política y social de la Argentina, 1880-2000*, Ediciones Macchi, Buenos Aires.
- Rougier, M. (2001), *La política crediticia del primer peronismo*, CEEED/UBA, Buenos Aires.

- Rougier, M. (2011), *Estado y empresarios en la industria del aluminio en la Argentina. El caso Aluar*, UNQUI, Bernal.
- Rougier, M. (2012), *La economía del peronismo. Una perspectiva histórica*, Sudamericana, Buenos Aires.
- Rougier, M. y Schorr, M (2012), *La industria en los cuatro peronismos. Estrategias, políticas y resultados*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Santarcángelo, J (2013), “Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones”, en *Realidad Económica*, 279, Buenos Aires.
- Schorr, M. (coord.) (2013), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012), “Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo 22, Buenos Aires.
- Schteingart, D. (2013), “Contenido tecnológico de las exportaciones argentinas (1996-2011)”, en *Realidad Económica*, 274, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1996), *La industria que supimos conseguir*, Planeta, Buenos Aires.
- Sourrouille, J. y Lucángeli, J. (1980), “Apuntes para la historia reciente de la industria argentina”, en *Boletín Informativo Techint*, 219, Buenos Aires.
- Sourrouille, J. y Ramos, A. (2012), “El trigo y las ganancias del IAPI entre 1946 y 1949: Miranda y la política económica en los orígenes del peronismo”, Buenos Aires, mimeo.
- Sowter, L. (2010), *Las interacciones conflictivas entre la elite peronista y los actores rurales en torno a la intervención económica estatal del IAPI entre 1946 y 1949*, UNSAM, Buenos Aires.
- Stumpo, G. y Rivas, D. (comps.) (2013), *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*, CEPAL, Buenos Aires.
- Varesi, G. (2011), “Argentina 2002-2011: neodesarrollismo y radicalización progresista”, en *Realidad Económica*, 264, Buenos Aires.
- Villarruel, J. (1988), “El Estado, las clase sociales y la política de ingresos en los gobiernos peronistas, 1945-1955”, en Rapoport, M. (comp.), *Economía e historia. Contribuciones a la historia económica argentina*, Tesis, Buenos Aires.
- Wainer, A. (2011), “Inserción argentina en el comercio mundial: de la restricción externa al desarrollo económico”, en *Realidad Económica*, 264, Buenos Aires.