

INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES “LIVIANA” EN ARGENTINA: CARACTERIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES (1930 - 1955)

Autor: Lucas Terranova

Fuente: Revista de Economía Política de Buenos Aires, Año 14 Vol 21 (octubre 2020), pp 49-94

Publicado por: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

RESUMEN

El artículo tiene como finalidad caracterizar el proceso de industrialización por sustitución de importaciones “liviano” en Argentina entre 1930 y 1955, particularizando en el estudio de los pequeños capitales industriales. Para ello, dividiremos en dos etapas el análisis, 1930 – 1945 y 1946 – 1955, pudiendo particularizar los disímiles regímenes políticos y económicos existentes en cada una. Los vaivenes de la competencia capitalista y el rol argentino en la división internacional del trabajo son dimensiones que permitirán entender la dinámica, las potencialidades y las limitaciones del proceso industrialista local.

Palabras clave: Argentina, ISI, industria, peronismo.

Lucas Terranova (2020) INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES “LIVIANA” EN ARGENTINA: CARACTERIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES (1930 - 1955) Revista de Economía Política de Buenos Aires, (21), 49-94. Recuperado a partir de <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/REPBA/article/view/1860>



Esta revista está protegida bajo una licencia Creative Commons Attribution-NonCommercialNoDerivatives 4.0 International. Copia de la licencia: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.

INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES “LIVIANA” EN ARGENTINA: CARACTERIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES (1930 - 1955)¹

INDUSTRIALIZATION BY “LIGHT” IMPORT SUBSTITUTION IN ARGENTINA: CHARACTERIZATION OF INDUSTRIAL ESTABLISHMENTS (1930-1955)

Recibido 25/11/2019. Aceptado 6/8/2020

Lucas Terranova*

RESUMEN

El artículo tiene como finalidad caracterizar el proceso de industrialización por sustitución de importaciones “liviano” en Argentina entre 1930 y 1955, particularizando en el estudio de los pequeños capitales industriales. Para ello, dividiremos en dos etapas el análisis, 1930 – 1945 y 1946 – 1955, pudiendo particularizar los disímiles regímenes políticos y económicos existentes en cada una. Los vaivenes de la competencia capitalista y el rol argentino en la división internacional del trabajo son dimensiones que permitirán entender la dinámica, las potencialidades y las limitaciones del proceso industrialista local.

Palabras claves: Argentina, ISI, industria, peronismo.

ABSTRACT

The purpose of this article is to characterize the process of industrialization by import substitution in Argentina between 1930 and 1955, particularly in the study of small industrial capitals. To do so, we will work with two periods, 1930 - 1945 and 1946 - 1955, being able to analyze the different political and economic regimes existing in each one. The ups and downs of capitalist competition and the Argentine role in the

* *Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, CEPED (Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo) Argentina. lucas.terranova10@gmail.com*

1 Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT 20020170200076BA “Las estrategias macro-económicas y los rasgos estructurales de Argentina, continuidad y cambio entre 1990 y la actualidad” (Categoría Modalidad II – Programación 2018), dirigido por Juan Graña. Independientemente de la autoría individual, agradezco infinitamente los comentarios y aportes de mis compañeros/as del CEPED. La primera persona del plural utilizada a lo largo del desarrollo es para dar cuenta del trabajo colectivo. Al mismo tiempo, fue de mucha utilidad la devolución de los evaluadores.

CÓDIGOS JEL: N46, N56, N66.

international division of labour are dimensions that will allow us to understand the dynamics, the potentialities and the limitations of the local industrialist process.

Keywords: Argentina, ISI, manufacturing, Peronism.

I. Introducción

Existe consenso en la bibliografía respecto de la trascendencia de la crisis de 1929 para el derrotero futuro de la industria argentina. Algunos autores coinciden en señalar que a partir de allí comienza a desarrollarse un proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que, con el paso del tiempo, va a caracterizarse por la expansión de talleres y establecimientos en distintas ramas del entramado industrial (Di Tella y Zymelman, 1967; Dorfman, 1970; Schvarzer, 1996; Belini, 2004; Basualdo, 2005). Para entender dicho proceso, es fundamental dar cuenta de la participación de Argentina en el mercado mundial como proveedora de mercancías agrarias desde su primigenia inserción hacia finales del siglo XIX (Fodor et al., 1973; Iñigo Carrera, 1998; Vitelli, 2012; Gómez y Ruiz, 2017). En dichas exportaciones encontramos uno de los principales dinamizadores del producto interno ya que, hacia la década de 1930, los desarrollos industriales más destacados respondían a grandes establecimientos dedicados al procesamiento o conservación de materias primas (Dorfman, 1970; Graña, 2013). Independientemente, dado que la mayoría de los productos manufacturados, tanto los bienes finales como los insumos, eran importados, se daba una dinámica de fuerte dependencia de divisas, las que no podían ser generadas por el sector industrial.

En dicho marco, la crisis global de 1929 generó una caída pronunciada de las exportaciones nacionales y profundizó la adopción de políticas proteccionistas por parte de nuestro país y de sus socios comerciales, lo que brindó incentivos para la fabricación local de variadas producciones, con el afán de reemplazar lo que ya no podía ser importado (Dorfman, 1970; Fodor et al., 1973; Schvarzer, 1996). Ahora bien, aun reconociendo generalmente que las políticas adoptadas a partir de allí fueron respuesta a las vicisitudes externas, se generaron diferentes interpretaciones en torno a lo que significaron estos años para el derrotero nacional en términos del crecimiento de largo plazo (Díaz Alejandro, 1970; Basualdo, 2005; Rougier, 2012). Independientemente de esto, muchos de los estudios dejan de lado las comparaciones con los países centrales, lo que no permite dar entera cuenta de las dinámicas de la acumulación global de capital ni de las potencialidades del proceso local (Vitelli, 2012; Graña, 2013).

En este contexto, el artículo tiene como principal objetivo estudiar y caracterizar la expansión de los capitales industriales durante todo el período, identificando las ramas en donde se generalizaron los pequeños². Este interés particular se justifica en la relevancia de éstos sobre el total de establecimientos y del empleo, además del impacto que generan sobre los procesos industriales que descansan en ellos. Si bien no buscamos alejarnos del consenso respecto de que estos años fueron de “ISI liviana” (Katz, 1967; Schvarzer, 1996), se dividirá el estudio en dos etapas para tomar en consideración sus particularidades. El quiebre entre ellas estará dado por el final de la Segunda Guerra Mundial (SGM) en 1945, año en que la incidencia relativa de la industria en el producto bruto interno supera a la del agro en su conjunto (Basualdo, 2005; Rougier, 2012). Al mismo tiempo, a partir de allí se consolida la institucionalización de la planificación económica como política de Estado, lo que tendrá implicancias para el derrotero industrial (Gómez y Tchordonkian, 2010; Falivene y Dalbosco, 2018).

Para el estudio de la primera de las etapas (1930 – 1945) partiremos del consenso bibliográfico respecto de la inexistencia de políticas públicas que buscaran coherentemente fomentar el surgimiento de los capitales industriales, por lo que daremos cuenta de qué condiciones hicieron posible su expansión (Dorfman, 1970; Jorge, 1971; Graña, 2013). En el desarrollo iremos marcando rupturas y continuidades, para lo que será necesario analizar al bienio 1943 – 1945 en detalle, ya que al ser la transición entre las etapas, presenta aspectos a realzar.

En la segunda (1946 – 1955), desde el Estado se procede planificadamente a fortalecer a los capitales industriales, a través de una batería de medidas, entre las que destacan la transferencia de ingresos desde el sector agropecuario (Schvarzer, 1996; Iñigo Carrera, 2007; Graña, 2013). Daremos cuenta de las políticas de planificación y promoción industrial, tratando de identificar las implicancias concretas para los pequeños capitales industriales. Al mismo tiempo, tendremos en consideración los vaivenes

2 Se los conceptualiza de acuerdo a Iñigo Carrera (1998), en términos de que son capitales que no ponen en juego una productividad del trabajo tal que los haga compatibles con la formación de la tasa general de ganancia. Naturalmente, dicha categoría da cuenta de diversas gamas de magnitud que pueden poseer los capitales.

macroeconómicos comenzados en 1949, ya que complementan la explicación de lo acontecido en la industria.

A tales fines, el trabajo presenta un primer apartado en el que se introduce el marco teórico que servirá de base para la investigación, haciendo hincapié en la competencia capitalista y en la especificidad argentina en la división internacional del trabajo. En el segundo y tercero, se exhibe una somera caracterización de cada etapa, dando cuenta de las coyunturas comerciales y locales, además de las normativas oficiales imperantes. Luego, se procede a estudiar y caracterizar la evolución de los capitales industriales en Argentina. Por último, se presentan conclusiones que sumarían lo analizado y exponen líneas de estudio para futuras investigaciones.

II. La competencia capitalista, la diferenciación de los capitales y las compensaciones

La propia dinámica de la competencia capitalista presenta a la maximización de la tasa de ganancia como el móvil de cada capital individual. Para conseguir dicho objetivo debe sortear los vaivenes competitivos con otras empresas que buscan lo mismo, por lo que la necesidad de reducir costos aparece como un imperativo fundamental. Sucintamente, encontramos dos tipos de mecanismos que permiten aumentar los valores de uso producidos por los capitales, a través de lo cual se reduce su precio individual: los que permiten elevar la productividad laboral y los que reducen los costos de producción sin afectar el rendimiento de la fuerza de trabajo (Marx, 1867; Shaikh, 1991; Graña, 2014).

De esta manera, si un capital individual logra aumentar la productividad del trabajo, podrá acceder a una ganancia extraordinaria, aunque ésta no sea más que temporal ya que la competencia obligará a que sus competidores también adopten la mejora, bajo pena de quedar excluidos de la producción. Ahora bien, aunque este movimiento lleve a la reducción del valor individual de las mercancías, los capitales no determinan el nivel de demanda social, por lo que podrían existir situaciones en las que, circunstancialmente, no se pueda absorber toda la oferta. Así, sólo algunos podrán concentrarse (incrementar el capital adelantado a causa del crecimiento en la escala de la producción) y expandirse, a los que llamaremos

capitales normales, mientras que otros, los rezagados, quedarán sujetos a abastecer porciones residuales del mercado (Iñigo Carrera, 2007).

Una vez planteada dicha diferenciación, inherente a la competencia capitalista, la magnitud individual de cada uno de los capitales es la que determina en buena medida las diferencias en el rendimiento de la fuerza de trabajo y en los costos unitarios de producción. Las empresas rezagadas, al poner en juego una productividad limitada que se proyecta sobre un capital adelantado menor, ven exacerbadas las diferencias con las normales en cada ciclo de valorización. Esta situación, a su vez, se torna más acuciante ya que existen factores adicionales (innovación, redes comerciales y acceso a financiación) que operan en favor de las empresas líderes.

Las diferencias cuantitativas que acabamos de describir determinan diferencias cualitativas, esto es, existen empresas que operan a la productividad del trabajo normal para la sociedad en cada momento³ y en cada rama, por lo que están habilitadas para absorber de la circulación la tasa media de ganancia en relación con el capital que ponen en movimiento. A los capitales pequeños, este acceso les está imposibilitado, por lo que su valorización pasa a regirse por la tasa de interés, en el sentido de que seguirán en producción siempre y cuando no les sea más redituable vender sus activos y prestarlos como capital. Esto apareja el riesgo de que los capitales normales aumenten la productividad del trabajo hasta un punto en el que el precio de producción sea tan bajo que genere la inviabilidad de los pequeños.

En rigor, los rezagados no lo son solamente en términos de tasa de ganancia, sino también en cuanto al tamaño del establecimiento, lo que suele traer aparejadas desventajas productivas, salariales y de costos, fundamentalmente por la imposibilidad de poner en juego economías de escala (Marx, 1867; Moore, 1911; Goetz, 1976; Berlingieri, Calligaris y Criscuolo; 2018). Al mismo tiempo, presentan estructuras más tradicionales, en términos de la composición de su fuerza de trabajo, lo que suele aparejar mermas adicionales sobre la productividad (Goetz, 1976). De esta manera, y habida cuenta de la diferenciación que señalamos, queda de manifiesto

3 Dichas condiciones normales varían a lo largo del tiempo y entre las diversas ramas de la producción.

que no es neutral el tipo de capitales sobre el que descansan los procesos industrialistas, cuestión que se vincula estrechamente con los objetivos del artículo, ya que ante un escenario de proliferación de capitales rezagados (no sólo a escala local, sino también en clave internacional), las perspectivas de convergencia hacia los países centrales aparecen como limitadas.

Ahora bien, efectivamente las empresas rezagadas existen y siguen en producción, presentando en algunos casos evoluciones similares a las de las líderes. Esto último evidencia que deben existir mecanismos, que no entran en la valorización normal de otras empresas, que les permiten acceder a una tasa de ganancia similar a la de las normales. Estas compensaciones son tres: renta de la tierra, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor y el endeudamiento público externo (Iñigo Carrera, 2007). Para los fines del presente artículo, nos concentraremos en la primera, que surge de la mayor productividad del trabajo empleada en tierras con condicionamientos naturales particulares (Ricardo, 1817; Marx, 1867). En este sentido, la especificidad argentina está dada por ser un espacio al que afluyen porciones de riqueza extraordinaria (renta) que tienen como fuente plusvalía producida por trabajadores de los países que compran las mercancías agrarias locales (Iñigo Carrera, 2007). Ahora bien, debido a la existencia de un monopolio que está por encima del de la propiedad de la tierra (el Estado), es posible disponer de la apropiación de porciones de renta a través de diversos mecanismos⁴ y, de esta manera, redirigirla hacia otros agentes sociales (Caligaris, 2017). En los apartados correspondientes iremos señalando las formas concretas que adoptó dicha redirección.

III. Evolución y caracterización de los capitales industriales: 1930 - 1945

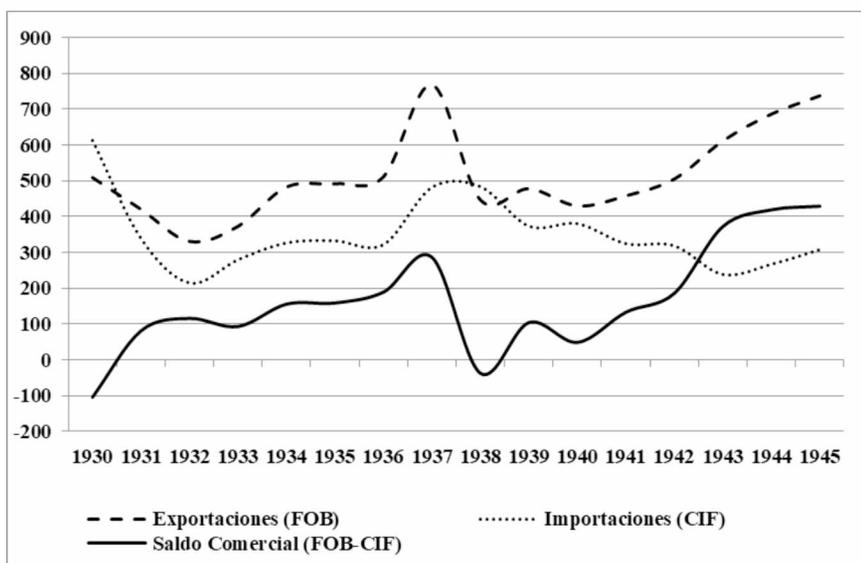
III.1 Contexto, de la crisis a la guerra: 1930 - 1945

La crisis mundial de 1929 tuvo un enérgico efecto sobre la economía nacional, disminuyendo bruscamente el comercio internacional hacia niveles que se mantuvieron bajos durante toda la década y media siguiente (Grá-

4 Entre los más relevantes para el período estudiado destacan: intervención en el comercio exterior, tanto con la compra directa de las producciones como con el establecimiento de impuestos; la sostenida fijación de tasas de interés negativas y la sobrevaluación del tipo de cambio. Consultar Iñigo Carrera (2007) para un estudio más detallado.

fico 1). Por un lado, la crisis de sobreproducción en los mercados mundiales de granos hacia 1929 generó que los precios de las exportaciones argentinas se desplomaran, con la consecuente merma en el flujo de renta de la tierra (Iñigo Carrera, 1998); por el otro, profundizando el alcance de la crisis externa, los principales compradores de los productos locales ahondaron en políticas de corte proteccionista (Fodor et al., 1973). En ese contexto de escasez de divisas, las tensiones alrededor del tipo de cambio llevaron a un proceso devaluatorio en 1931 y a la adopción de un sistema de control de cambios (Gómez y Ruiz, 2017).

Gráfico 1: Evolución del saldo comercial, las exportaciones y las importaciones. Argentina. 1930 - 1945.
En millones de dólares corrientes



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

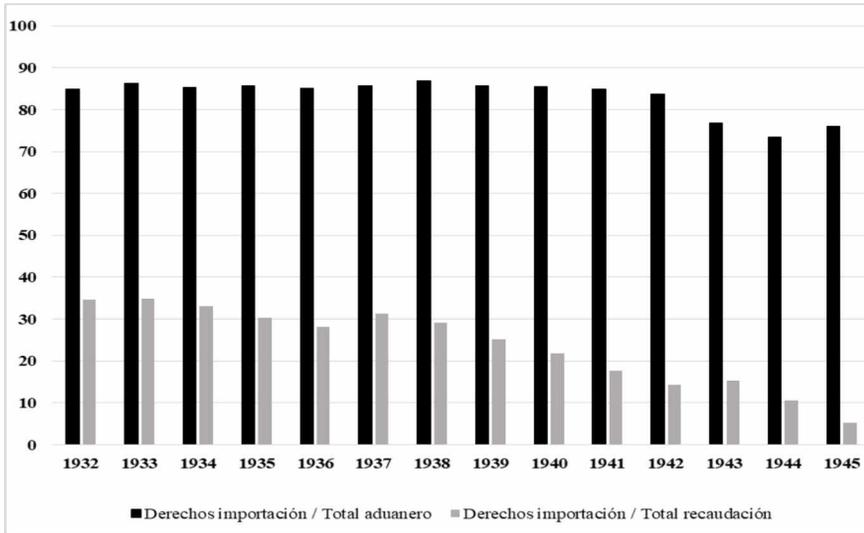
Dada la coyuntura, los gobiernos argentinos buscaron asegurar la colocación en el exterior de las mercancías agrarias y mantener los niveles de rentabilidad de los productores (Fodor et al., 1973). Así, se llevaron adelante políticas proteccionistas, que permitieron cierta celeridad en la recomposi-

ción de los niveles exportados y en el mantenimiento de saldos comerciales positivos: la firma de convenios bilaterales con Gran Bretaña; la regulación directa de los precios internos e incluso la compra y exportación de algunas producciones agrarias, presentando en ocasiones precios superiores a los que regían internacionalmente (Schvarzer, 1996; Vitelli, 2012)⁵.

En cuanto a las importaciones, identificamos tres momentos: en primer lugar, el desplome hacia 1932, donde los valores son un tercio de los exhibidos antes de la crisis; segundamente, una suba que se mantiene hasta 1939, punto en que comienza una nueva caída que continuará hasta el fin de la SGM en 1945. Si bien la merma importadora fue generalizada, no presentó la misma intensidad en cada uno de los rubros: los bienes intermedios no caen nunca por debajo de la mitad de los niveles de pre-crisis; los combustibles y lubricantes terminan con un tercio de los montos iniciales, mientras que los bienes de capital se desploman, representando en 1945 el 7% de los valores de 1929⁶.

Además de la coyuntura mundial, la existencia de impuestos desincentivaba la importación. En el Gráfico 2 exhibimos su evolución.

Gráfico 2: Evolución de los impuestos a la importación como proporción sobre el total de impuestos aduaneros y sobre el total de recaudación. Argentina. 1932 - 1945. En millones de pesos corrientes moneda nacional



Fuente: elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos Tributarios de AFIP (2017).

A pesar de las limitaciones de desagregación, los niveles arancelarios echan luz sobre la persistencia y relevancia temporal de los derechos de importación durante toda la etapa, lo que evidencia que en ningún momento se abandonaron como estrategia de protección, aunque la efectividad de ésta parecía menor hacia 1938, momento en el que se presenta el único déficit comercial de la década. A partir de ese año decrece el cociente entre los impuestos a la importación y el total de la recaudación, lo que se debió a las dificultades importadoras acrecentadas con el paso de los años de conflicto bélico⁷. Independientemente de esto, se presentaron como el principal origen de ingresos en materia aduanera hasta 1945, lo que muestra que sobre los exportadores operaron incentivos vía menor carga impositiva.

A poco de iniciado el conflicto bélico, tras la pérdida del mercado continental europeo para la exportación, las ventas se vieron reorientadas exclusivamente hacia los Estados Unidos y Gran Bretaña, más allá de la

existencia de algunos años de exportaciones industriales hacia Latinoamérica (Gómez y Ruiz, 2017). La inconvertibilidad de la libra generó un problema ya que los excedentes comerciales con los británicos no podían utilizarse para paliar los crecientes déficits del comercio con los estadounidenses (Fodor y O'Connell, 1973). De hecho, a partir de 1942, EE.UU. encaró un boicot sobre Argentina a causa de la no declaración de guerra al Eje. Este escenario, sumado a la reconversión militar de los establecimientos industriales europeos y norteamericanos y a la escasez de transportes marítimos de comercialización de mercancías, evidencia una coyuntura que efectivamente contrasta con las tendencias hacia la recuperación de 1937/8 (Gómez y Tchordonkian, 2017). Podemos sostener que el nuevo cese de las importaciones no tuvo a las vigentes políticas proteccionistas nacionales como causa, sino al propio conflicto bélico. Esto brinda evidencia respecto de que es el comienzo de la SGM lo que revitaliza la merma importadora.

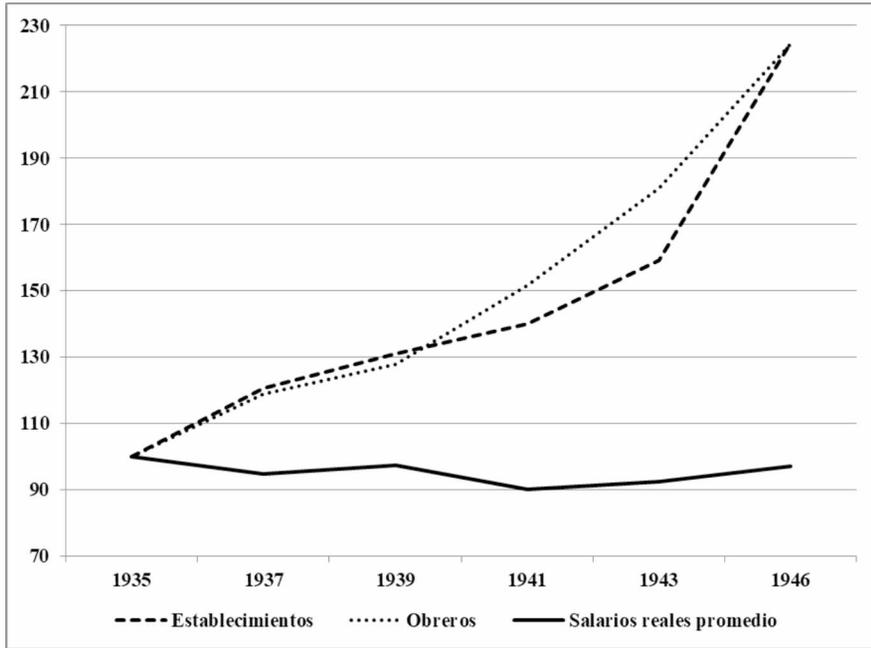
III.2 Capitales industriales: 1930 - 1945

En la etapa se evidenció un aumento creciente en la relevancia del sector industrial sobre el total de la economía nacional, pasando del 18,6% al 22,8% entre 1930 y 1945 (CEPAL, 1958). Dicho movimiento, que a simple vista presenta una magnitud limitada, no es desdeñable ya que se produjo sobre un producto total que aumentó 38% en términos reales en esos quince años. En rigor, en 1945 el peso industrial superó a la proporción del producto total que representaban la agricultura y la ganadería de forma conjunta (20,1%).

Dicho proceso se caracterizó por la expansión de distintos tipos de capitales industriales, cuya característica compartida, en términos generales, era la de producir para el mercado interno (Schvarzer, 1996; Graña, 2014). Para 1946, la cantidad de establecimientos y de obreros existentes en 1935 se había duplicado, presentando el incremento más pronunciado a partir de los últimos años de la SGM (Gráfico 3). Evidentemente, la exacerbación temporal de las limitaciones comerciales fue un factor de importancia en dicho proceso⁸.

⁸ Alrededor del 30% de las empresas que existían al fin de la guerra se habían establecido entre 1941 y 1946.

Gráfico 3: Evolución de la cantidad de establecimientos, de los obreros y del salario real promedio⁹ industrial, 1935 = 100. 1935 - 1946



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1935 y 1946) y a Vázquez - Presedo (1988).

Las evoluciones marcadas evidencian la fuerte elasticidad crecimiento-empleo del sector en esos años, lo que se vincula estrechamente con el tipo de establecimientos surgidos, como veremos. En cuanto al nivel salarial promedio, presentó caídas persistentes hasta 1941, momento en que comenzó a subir ligeramente, finalizando en 1946 en niveles 3% inferiores a los de 1935, aunque 7% por encima de los de 1941 (Llach, 1984).

De igual forma, las tendencias agregadas que acabamos de mencionar no exhiben modificaciones sustanciales en la fisonomía de los establecimientos. Concretamente, en 1935 los obreros promedio por lugar de trabajo eran 10,87, lo que se condice con el hecho de que cerca del 85% del total de los establecimientos no contaban con más de 10 trabajadores. En 1946 el promedio fue prácticamente idéntico (10,86), con una persistente proporción de establecimientos con hasta 10 obreros (84%), aunque, en

dicho año, este porcentaje refería al doble de establecimientos que en 1935, lo que permite tener un primer acercamiento respecto del tamaño de los capitales industriales surgidos.

Al dar cuenta de los niveles de tecnificación, las evoluciones de la potencia instalada total (en caballos de fuerza) y de la productividad¹⁰¹¹ exhiben una sostenida caída. Para 1946, cada establecimiento contaba, en promedio, con el 70% de la fuerza motriz de 1935.

Tabla 1: Evolución de la potencia instalada (HP promedio por establecimiento) y de la productividad de los establecimientos industriales. 1935 = 100. 1935 - 1946

Año	Potencia instalada	Productividad
1935	100	100
1937	92,39	89,79
1939	93,73	92,9
1941	94,28	88,25
1943	90,51	91,67
1946	68,97	-

Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1935 y 1946) y a Vázquez - Presedo (1988).

Evidentemente, existió una vinculación entre las dimensiones de los lugares de trabajo y las condiciones productivas (Graña, 2013). De forma global, estas tendencias parecieron vincularse con el surgimiento de pequeños talleres cuasi-artesanales y muy intensivos en fuerza de trabajo (Goetz, 1976). En este punto, cobra relevancia el hecho de que la expansión industrial se haya asentado principalmente sobre una base material preexistente, ya que las posibilidades de acceder a importaciones de maquinaria eran limitadas a causa de la coyuntura comercial (Di Tella y Zymelman, 1967; Villanueva, 1972; Gómez y Ruiz, 2017)¹².

¹⁰ Debido a la imposibilidad de comparar los datos del valor agregado entre el censo de 1946 y los previos, sólo podemos presentar la productividad hasta 1943.

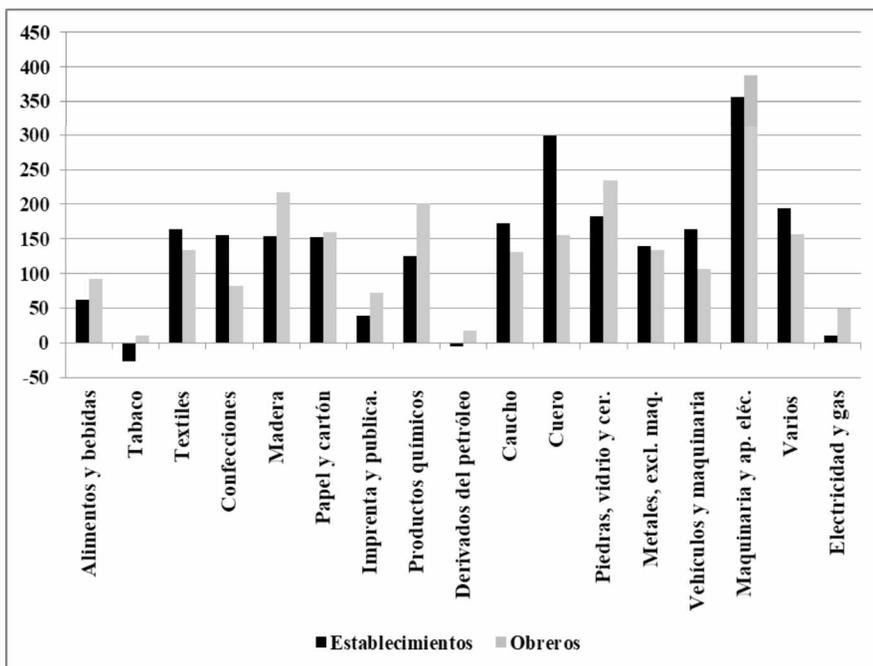
¹¹ Calculada en todos los casos como valor agregado (en términos reales) por ocupado.

¹² Entre 1930 y 1945, la variación real en el capital existente fue del 12% para la industria, mientras que la del período 1920-1930 fue de 63% (CEPAL, 1958).

III.2.1 Análisis por rama

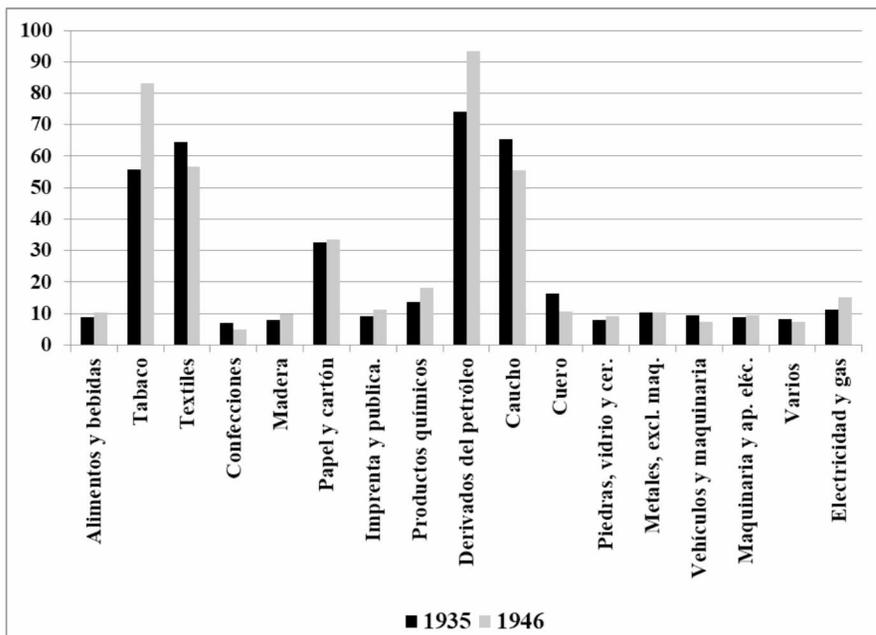
El estudio por grupos de industria permite determinar el derrotero de cada uno de ellos y su aporte a la evolución general. En este sentido, los únicos rubros que no presentaron aumentos en la cantidad de establecimientos son “tabaco” y “derivados del petróleo” (Gráfico 4). En el otro extremo, “cuero” y “maquinaria y aparatos eléctricos” aumentaron más de 300%. En lo que respecta a los obreros, ningún rubro presentó disminuciones, por lo que queda de manifiesto la transversalidad en la absorción de mano de obra por parte de todas las ramas. Entre las evoluciones se destacan las de los rubros que más que duplican la cantidad de obreros: “madera”, “productos químicos”, “piedras, vidrio y cerámica” y “maquinaria y aparatos eléctricos”.

Gráfico 4: Variación en la cantidad de establecimientos y de obreros, por grupos de industria. 1935 y 1946



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1935 y 1946).

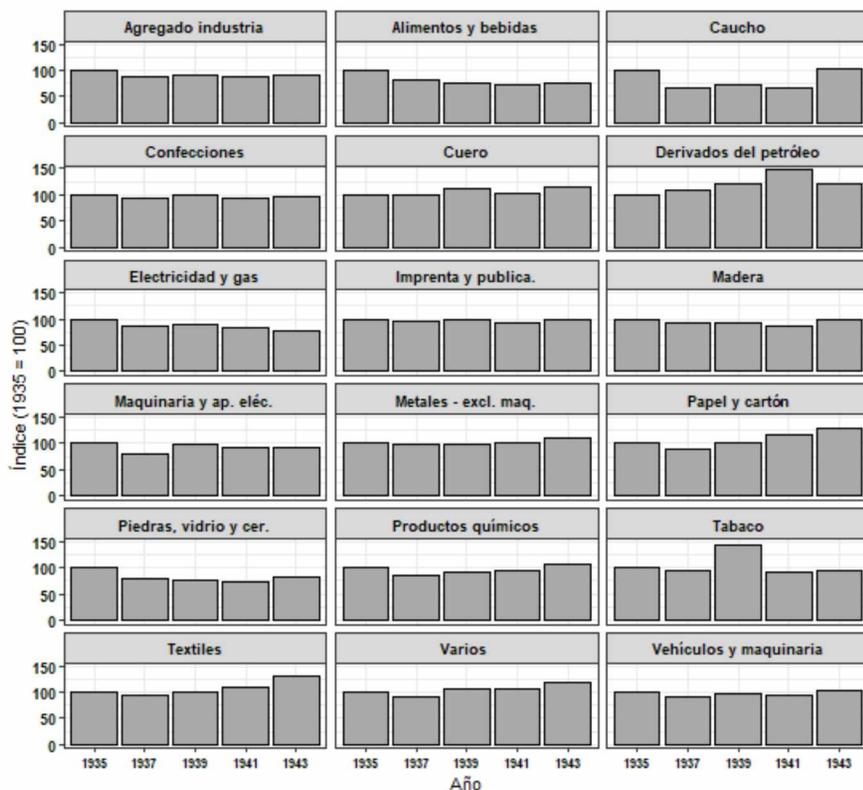
Gráfico 5: Obreros promedio por establecimiento, por grupos de industria. 1935 y 1946



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1935 y 1946).

Si bien las cantidades de establecimientos y los obreros aumentaron en general, la dispersión es alta en términos del tamaño medio de los lugares de trabajo (Gráfico 5). En rigor, convivieron aumentos muy marcados en los obreros promedio por establecimiento de ramas como “tabaco”, “derivados del petróleo”, “productos químicos” y “electricidad y gas” (49%, 25%, 33% y 34%, respectivamente), con la pronunciada caída de “confecciones”, “cuero” y “vehículos y maquinaria” (28%, 35% y 21%, respectivamente).

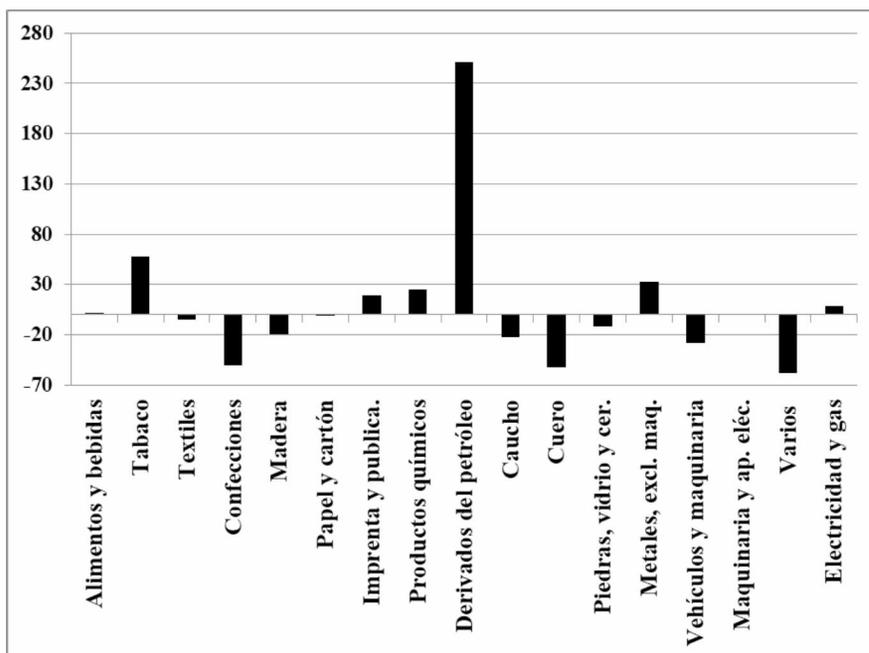
**Gráfico 6: Evolución de la productividad, por grupos de industria.
1935 = 100. Argentina. 1935 – 1943**



Fuente: elaboración propia en base a Censo Industriales (1935 y 1946) y a Vázquez - Presedo (1988).

La dispersión también se evidenció en las evoluciones de la productividad de cada rama: sólo la mitad de los grupos presentó evoluciones positivas (Gráfico 6). Dentro de los movimientos más expansivos, destacan “textiles” y “papel y cartón” (30% y 28%, respectivamente), mientras que, dentro de las tendencias contractivas, sobresalen “alimentos y bebidas”, “electricidad y gas” y “piedras, vidrio y cerámica” (25% las dos primeras y 17% la última).

Gráfico 7: Variación de la fuerza motriz total promedio instalada en los establecimientos industriales, por grupos de industria. 1935 y 1946



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1935 y 1946).

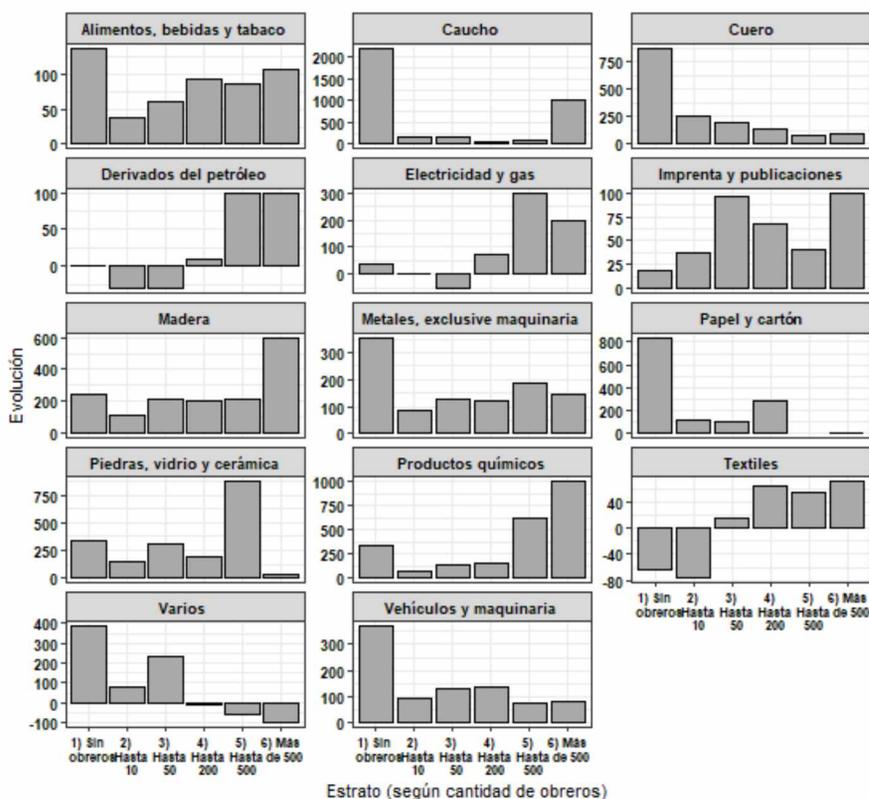
Al dar cuenta del promedio de fuerza motriz instalada por establecimiento, no nos detendremos en el nivel absoluto, sino en las evoluciones al interior de ellas¹³. Las únicas que exhiben diferencias de importancia son “derivados del petróleo”, “tabaco”, “productos químicos”, “imprenta y publicaciones” y “metales, exclusive maquinaria” (251%, 57%, 25%, 19% y 32%, respectivamente). Como contracara, existen mermas muy marcadas en la fuerza motriz promedio de “caucho”, “cuero”, “vehículos y maquinaria”, “varios”, “madera” y “confecciones” (22%, 52%, 28%, 58%, 19% y 50%, respectivamente).

¹³ Esto se debe a las diversas especificidades de cada rama en cuanto a los requerimientos técnicos de los establecimientos, ya que cada tipo de producción presenta particularidades respecto de la tecnificación, la escala mínima de producción, etc.

Para poder enmarcar acabadamente las evoluciones previas, avanzaremos sobre los distintos tamaños de los capitales, por rama. Si consideramos la evolución del total de establecimientos según estrato, sobresale el hecho de que “sin personal obrero” haya aumentado un 300% su cantidad inicial, por lo que fue la más expansiva de todos los estratos¹⁴ (Gráfico 8). El alcance de este proceso fue más marcado en las ramas en las que dicho estrato ganó relevancia absoluta sobre el total de establecimientos, entre las que se encontraron “alimentos, bebidas y tabaco”, “papel y cartón”, “caucho”, “cuero”, “vehículos y maquinaria”, “metales, exclusive maquinaria” y “varios”.

14 Los demás exhiben las siguientes evoluciones: “hasta 10 obreros”, 77%; “de 11 a 50 obreros”, 110%; “de 51 a 200 obreros”, 100%; “de 201 a 500 obreros”, 100% y “más de 500 obreros”, 89%. Los agrupamientos no son acumulativos, sino que marcan límites con los anteriores. Por ejemplo, “hasta 10” da cuenta de establecimientos entre 1 y 10 obreros, etc.

Gráfico 8: Evolución¹⁵ en la cantidad de establecimientos manufactureros, según estrato de tamaño y grupos de industria, entre 1935 y 1946



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1935 y 1946).

Considerando que el tamaño promedio hacia 1935 era superior a los 10 obreros por establecimiento, podemos afirmar que en dichas ramas se generalizaron los pequeños capitales industriales, aun comparados con la estructura local existente en aquel año. De igual forma, los impactos sobre las condiciones productivas de cada una de las ramas fueron variados. En

¹⁵ Para "caucho" y "productos químicos" el aumento en el estrato "más de 500 obreros" es infinito, debido al surgimiento de establecimientos en un grupo que previamente no contaba con ninguno. Para graficarlo, le asignamos el valor de 999.

ese sentido, “papel y cartón”, “caucho”, “cuero”, “metales, exclusive maquinaria”, “vehículos y maquinaria” y “varios” incrementaron la productividad del trabajo. Ahora bien, si complementamos esto con la información de la fuerza motriz instalada, como *proxy* de tecnificación, veremos que “caucho”, “cuero”, “vehículos y maquinaria”, “papel y cartón” y “varios” redujeron su promedio en esta etapa, lo que seguramente se vincule con estos nuevos pequeños establecimientos. Así, cuando la expansión de algún grupo de industria descansa en talleres cuasi artesanales o familiares, el nivel productivo alcanzable depende mucho más de la destreza y organización de su fuerza de trabajo que de algún tipo de maquinaria, de la que generalmente se carece.

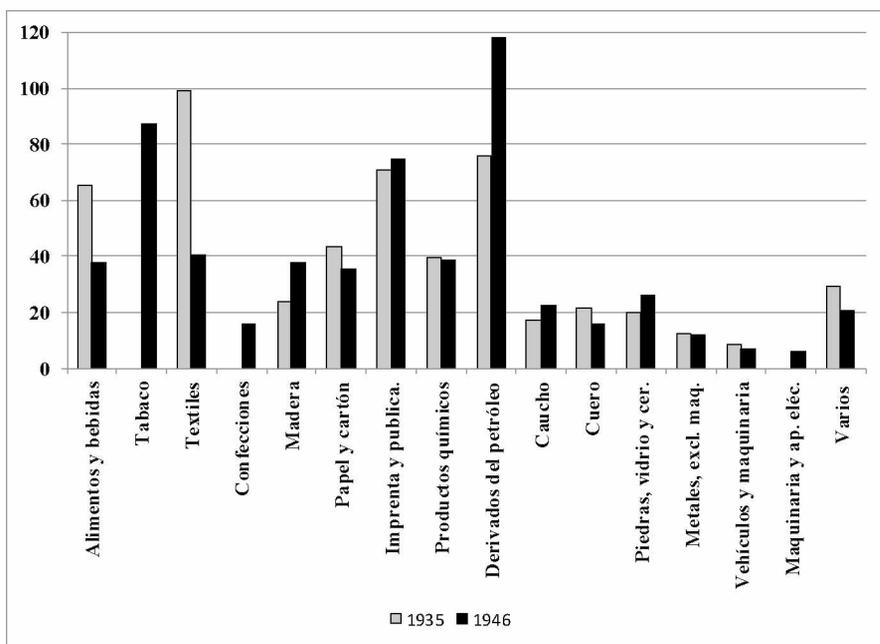
De igual forma, estas evoluciones no fueron exclusivas de las ramas mencionadas, sino que en otras en las que los establecimientos del estrato “sin personal obrero” crecieron pero no fueron los de mayor expansión (“madera” y “piedras, vidrio y cerámica”), encontramos dinámicas de merma de productividad y de fuerza instalada promedio en los establecimientos. Esto indica que no es condición necesaria que la rama sea generalizadamente de pequeños capitales para mostrar una evolución contractiva de las condiciones productivas, sino que el mero crecimiento de estos apareja dificultades.

En rigor, la expansión industrial presentó en el aumento en el total de establecimientos y de obreros (y, por extensión, de la producción) su rasgo más sobresaliente, ya que las condiciones productivas nacionales hacia 1946 no evidenciaron mejoras respecto de las de 1935. Esta trayectoria trae nuevamente la pregunta respecto de qué perspectivas de largo plazo pueden generarse para las ramas que crecientemente descansan en este tipo de capitales.

Dicha cuestión, al considerar las de los países centrales, devela la profundización del carácter rezagado de los capitales industriales argentinos (Goetz, 1976; Iñigo Carrera, 1998). Siguiendo lo realizado por Vitelli (2012) y Graña (2013), presentamos la evolución del tamaño medio de los establecimientos por rama para Argentina y Estados Unidos, para los años iniciales y finales de la etapa que estamos estudiando. Al considerar a este último como el representante de la norma industrial mundial, dar cuenta

de la magnitud y de la evolución de los capitales que operan a su interior permite ubicar cabalmente al proceso desarrollado en Argentina.

Gráfico 9: Proporción que representan los obreros promedio por establecimiento argentinos sobre los estadounidenses, según grupo de industria. Argentina (1935 y 1946) y Estados Unidos (1929 y 1947)



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales de Argentina (1935 y 1946) y Estados Unidos (1929 y 1952).

En el Gráfico 9 se observa una diferencia ya notoria entre las industrias de Estados Unidos en 1929 y las de Argentina en 1935, siendo que sólo “alimentos y bebidas”, “textiles”, “imprenta y publicaciones” y “derivados del petróleo” superaban el 60% del tamaño promedio de sus contrapartes estadounidenses. Hacia mitades de la década de 1940 dichas distancias se profundizaron en todos los rubros, exceptuando “madera”, “imprenta”, “derivados del petróleo”, “caucho” y “piedras, vidrio y cerámica”. En conclusión, estas características dan la pauta de que la generalidad de los

capitales que operaban localmente no podía poner en juego las mismas economías de escala que los radicados en Estados Unidos¹⁶. Además, a contramano de las tendencias más potentes de la acumulación capitalista, en Argentina los establecimientos evidenciaron un estancamiento de su tamaño, con las consecuencias y las perspectivas productivas que marcamos a lo largo del apartado (imposibilidad de poner en juego economías de escala, costos más elevados, entre otras) (Goetz, 1976).

A modo de cierre del apartado, recién en 1940 el Poder Ejecutivo Nacional presentó legislación específica para responder a los reclamos del expandido entramado industrial: el “Plan Pinedo”, no aprobado en el Congreso, pero sí inspirador de decretos posteriores de promoción industrial, lo que se llevaron adelante bajo la órbita de las provincias y municipios (Dorfman, 1944; Ruiz, 2014). Luego, en 1941, la creación de Fabricaciones Militares brindó una entidad cuyo objetivo explícito incluyó el desarrollo de ramas industriales que fueran útiles a los fines de la defensa nacional (Llach, 1984). En conjunto, esto denota la inexistencia de fomento activo, coherente y explícito desde el Estado nacional a la expansión industrial que estaba teniendo lugar (Jorge, 1971; Rougier, 2012). De esta manera, aparece en toda su extensión la relevancia de las coyunturas externas imperantes entre 1930-1945, ante la falta de compensaciones recibidas por la industria en esos años: independientemente de las exportaciones industriales que mencionamos, lo cierto es que las producciones locales ya se encontraban imposibilitadas de competir externamente en condiciones satisfactorias desde mitades de la década de 1930 (Graña, 2013).

III.3 A modo de interludio, 1943 - 1945

Tal y como mencionamos en la introducción, particularizaremos movimientos que sirvieron de transición entre etapas, principalmente en lo referido a instituciones y legislaciones creadas desde 1943. Estos cambios tuvieron impacto en la política pública en general y en la industria en par-

16 Esto también aparece al comparar los obreros promedio en el total de la industria de cada país (10, 86 y 49,2) y los niveles de potencia instalada: en 1938, Argentina empleaba 24,5 HP promedio mientras que Estados Unidos, en 1899, promediaba 48,7 HP por establecimiento (Vitelli, 2012).

ticular, creando la base para el proceso que comienza en 1946 con el gobierno de Perón (Llach, 1984; Gómez y Tchordonkian, 2010).

El 4 de junio de 1943 es llevado adelante un Golpe de Estado por parte del Grupo de Oficiales Unidos. Entre los determinantes de la toma del poder destaca una ideología que, imbuida de la coyuntura de la época, bregaba por un desarrollo industrial, necesario para la independencia económica y la defensa nacional (Gómez y Tchordonkian, 2010). Dichos lineamientos tomaron forma concreta en la creación de instituciones y legislaciones que, retomando parte del espíritu del “Plan Pinedo”, buscaron dotar de coherencia al desarrollo industrial: la Dirección Nacional de Estadística y Censos (DNEyC), la Secretaría de Trabajo y Previsión¹⁷, la Secretaría de Industria y Comercio, el Decreto N. ° 14.630/44¹⁸ de industrias de “interés nacional”, el Banco de Crédito Industrial Argentino (BCIA) y el “Consejo Nacional de Post-Guerra” (CNP), todas creadas en el bienio 1943-44 (Altimir et al., 1966; Mallon y Sourrouille, 1977; Llach, 1984; Rougier, 2007; Belini, 2010; Sidicaro, 2011; Falivene y Dalbosco, 2018).

Nos detendremos brevemente en la DNEyC y en el CNP, por ser los puntapiés para la legitimización e institucionalización de la planificación económica en el Estado argentino (Gómez y Tchordonkian, 2010; Falivene y Dalbosco, 2018). No casualmente el gobierno surgido en 1943 encontró en el recabado de información una de las tareas primordiales para tener un estado de situación y avanzar en la toma de decisiones.

En cuanto al CNP, constituyó la primera herramienta de planificación de la política económica industrial (Llach, 1984). Dentro de sus realizaciones figura el documento “Ordenamiento económico y social”, en el que se realiza un estado de situación general, dentro del cual aparecen algunas referencias a la industria que sirven para comprender el escenario hacia el final de la SGM y las perspectivas para la posguerra. En el punto 2 marca

17 Desde la cual se instrumentaron reformas laborales como: convenios de trabajo por industria, tribunales laborales, salarios mínimos, modificaciones en la seguridad social, introducción del sistema de aguinaldo y la retención obligatoria de los aportes sindicales (Mallon y Sourrouille, 1977). En el Gráfico 3 de la sección previa puede observarse la suba de los salarios reales en la industria desde 1943, fenómeno íntimamente vinculado con las normativas que acabamos de enumerar.

18 Decreto N. ° 14.630/44, ratificado como Ley N. ° 13.892 en 1949, contemplaba básicamente tres beneficios: derechos aduaneros, cuotas de importación y subsidios directos. Para un análisis pormenorizado, ver Belini (2010).

que el crecimiento de la industria comienza en 1935, por lo que no es producto exclusivo de la guerra; al mismo tiempo, respecto de las medidas tomadas: “hasta junio de 1943, el Estado no intervino ni en forma particular ni general en el desarrollo de la industria, obteniéndose crecimiento por el propio esfuerzo de los industriales y al margen de toda ayuda oficial” (CNP, 1945:3). También, afirma que tras el cese de la SGM sobresaldrán fundamentalmente dos problemáticas: los niveles de ocupación de la población y la competitividad de los establecimientos locales. El CNP reconoce en la industria la causa de la contención del desempleo local durante la guerra. Para paliar los efectos nocivos de la recuperación comercial, se propone diversificar las industrias existentes, crear nuevas y “reeducar artesanos y obreros”.

Dentro de las entidades creadas por el nuevo gobierno, el BCIA fue la que apuntaba más concretamente a los problemas de financiación con que contaban los establecimientos industriales y que eran señalados en el Plan Pinedo como una carga para su dinamismo y crecimiento (Altimir et al., 1966; Llach, 1984; Rougier, 2007). En concreto, y más allá de los vaivenes que presentaron la reglamentación y la política crediticia del banco, sus objetivos tuvieron que ver con aumentar la dotación de capital circulante a plazos largos y financiar inversiones, lo que, para poder ser efectivamente aprovechado por los capitales pequeños, debía estar acompañado de bajas tasas de interés (muchas veces en niveles de subsidio) y de facilidades en general (Rougier, 2007). A pesar de ser un organismo autárquico, la reforma financiera encarada por el gobierno de Perón en 1946 -la nacionalización del Banco Central (BCRA) y de los depósitos bancarios en general- terminó degenerándolo en un mero intermediario del Banco Central en los objetivos de dirección y selección del crédito.

Hasta aquí, tenemos presentada una batería de medidas que fueron adoptadas los años inmediatamente previos a la culminación de la SGM y al ascenso del peronismo al gobierno. Si bien todas ellas fueron mantenidas y profundizadas, además de complementadas por otras nuevas, lo cierto es que hacia 1946 los principales desafíos gestados en la transición ya estaban planteados y también estaba clara la decisión política respecto del mantenimiento del andamiaje industrial desarrollado en la última década.

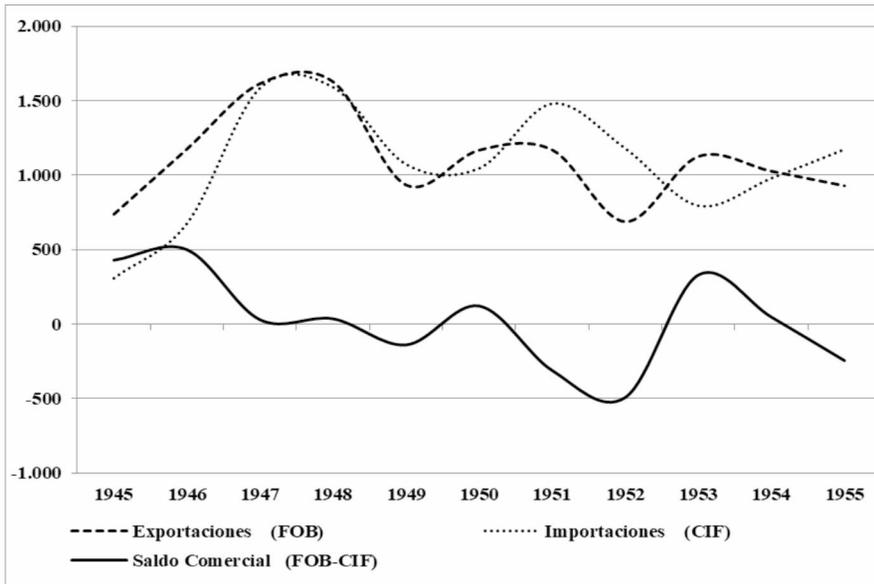
IV. Evolución y caracterización de los capitales industriales: 1946 - 1955

IV.1 Contexto, el peronismo después del peronismo, 1946 - 1955

Más allá de las perspectivas que parecían abrirse merced a la fuerte acumulación de reservas internacionales (superiores a los 1600 millones de dólares) generada durante la guerra, las preocupaciones que habían esbozado los hacedores de política se vieron confirmadas por el rápido aumento del intercambio comercial, principalmente de las importaciones (Gráfico 10) (Rougier, 2012). En términos generales, los años de superávit alternaron con los de déficit, sin brindar de manera agregada una tendencia clara en lo referente al signo del saldo comercial durante la etapa, aunque sí fue notorio el abandono de los balances fuertemente superavitarios de los años previos.

En concreto, las exportaciones se duplicaron en los dos años siguientes a la finalización de la guerra, confirmándose el abandono de las ventas de mercancías industriales, lo que exhibe la persistencia de la inserción exportadora argentina sobre la base de mercancías portadoras de renta, aun cuando en algunos productos comenzaran a aparecer mayores complejidades (Waldman y Gómez, 2018). De igual forma, a partir de 1949 las ventas al exterior exhiben un nivel tendencialmente menor (Rougier, 2012; Gómez y Tchordonkian, 2017). Esto se debió a un proceso estructural de falta de inversión en el sector y a otros más coyunturales, como fueron la exclusión de Argentina del Plan Marshall en 1948 y el aumento del consumo interno de los productos exportables, por lo que la participación nacional en el mercado mundial disminuyó (Díaz Alejandro, 1970; Rougier, 2012; Vitelli, 2012). Otra cuestión relevante de este período radicó en los años de sequía (1951/2), con implicancias en la política industrial (Belini, 2014).

Gráfico 10: Evolución del saldo comercial, las exportaciones y las importaciones. Argentina. 1945 - 1955.
En millones de dólares corrientes



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

En cuanto a las importaciones, sobresale su cuadruplicación en los dos años posteriores a la guerra y el hecho de que su monto aumente durante la etapa (25% entre puntas). Los años en los que las compras en el exterior se reducen parecen emparentarse con crisis internas (1949) y con las sequías. Esto evidencia la presión importadora del período, ya que a pesar de la existencia de cuotas para las compras en el exterior, la industria requería de insumos, combustibles y maquinarias de manera acuciante (Rougier, 2012).

Teniendo en cuenta la particular coyuntura¹⁹ y los objetivos de política planteados, el peronismo se posó sobre el andamiaje institucional previo (manejo del tipo de cambio, organismos públicos interventores y diversos controles) para apropiarse porciones de renta en clave de la redistribución de

¹⁹ Para una visión detallada de los desafíos de la nueva etapa, consultar Rougier (2012).

recursos hacia los capitales industriales (Rougier, 2012). Así, en el primer lustro del gobierno peronista, el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) fue el principal mecanismo de apropiación²⁰. Si bien presente en toda la etapa, a partir de 1950 la sobrevaluación cambiaria lo reemplazó como el más relevante (Iñigo Carrera, 2007).

Para comprender la modificación referida en los mecanismos de apropiación, es necesario considerar las dificultades macroeconómicas de la etapa: entre 1948 y 1952 el producto total se redujo alrededor del 4% y el industrial, casi el 6% (CEPAL, 1958). A partir de 1949, la falta de divisas restringió la importación, evidenciando el déficit de integración existente en la industria (Rougier, 2012; Gómez y Tchordonkian, 2017). Estos motivos, junto a las sequías posteriores, decantaron en el acercamiento entre el gobierno y los sectores agrarios, lo que se materializó en mejoras en los precios pagados por el IAPI y en los créditos oficiales, bregando así por una mayor tecnificación del agro para la expansión exportadora.

En respuesta a esa coyuntura, se llevó adelante el “Plan de Estabilización” (1952/3), que consistió en políticas de corto plazo, tales como recortes en el gasto público, restricciones crediticias a la industria y congelamientos de precios y salarios (Ferrer, 1977; Girbal-Blacha, 2002; Rougier, 2012; Belini, 2014). Si bien coincidimos con Belini (2014) en que el plan no equivalió a un “cambio de rumbo” de la política económica, sí creemos que representó la aceptación oficial del agotamiento del proceso de los años previos tal y como estaba (Díaz Alejandro, 1970; Gómez y Tchordonkian, 2017).

Para dar cuenta de las políticas industriales propias del peronismo, es necesario tener en consideración el contexto que acabamos de referir, ya que marcará los sentidos de la intervención estatal, con diversos impactos. En concreto, hacia finales de 1946 se presenta al Congreso de la Nación el Primer Plan Quinquenal (1946 – 1951), cuyo capítulo “fomento de la industria nacional” catalogaba a la industrialización como una de las prioridades (Altimir et al., 1966). Allí, se vuelve a referir la relevancia del sector en términos de generación de empleo. Entre las normativas estipuladas se

20 Creado en 1946, articuló con el Estado merced a la diferencia entre los precios de compra y comercialización de toda la producción local de mercancías agrarias en los mercados internacionales (Rougier, 2012; Ruiz, 2014), lo que implicaba la reorganización y ampliación de las funciones de las JR.

destacan la fijación de precios máximos para los insumos, la obligación de dar preferencia a las producciones locales y de adecuarse a las reglamentaciones laborales vigentes, la posibilidad de importar libre de aranceles maquinaria que no se fabriquen en el país, entre otras. Además, autorizaba al Poder Ejecutivo a regular los permisos de exportación y de importación. Todas estas prescripciones dan clara cuenta del espíritu de esos primeros años de política económica.

Ya con la presentación del Segundo Plan Quinquenal (1952 – 1957) encontramos manifestada la modificación del enfoque oficial hacia la industrialización²¹. Esto no se tradujo como el abandono del estímulo de las instancias industriales, sino como el aliento hacia políticas más bien sectoriales (Falivene y Dalbosco, 2018). En este sentido, no bregó explícitamente por el desarrollo de todas las ramas industriales, sino que priorizó la consolidación de la industria pesada: siderurgia²², metalurgia y química. Además, existieron directivas en torno de la eficiencia y racionalización de los establecimientos, promoviendo tanto desarrollos tecnológicos como radicación de empresas extranjeras (Altimir et al., 1966).

En suma, encontramos un cuerpo normativo generado desde el Estado tendiente a la consolidación de los establecimientos industriales, con mecanismos predominantemente indirectos (crédito, tipo de cambio, política aduanera), relegando la acción directa a la participación en algunas actividades estratégicas (Altimir et al., 1966). Si bien coincidimos con Belini (2009) y Rougier (2012) respecto de la falta de legislaciones tendientes a seleccionar industrias específicas a desarrollar y que el impacto de las existentes fue bajo, el último cuerpo normativo peronista da cuenta de una identificación de cuál debía ser la siguiente etapa industrializadora²³ (Gerchunoff y Antúnez, 2002). En esta línea, en el Segundo Plan Quinquenal comienzan a vislumbrarse algunas directivas en sintonía con los puntos que Katz (1967)

21 Puesto en marcha hacia mediados de 1953, tras la aplicación del “Plan de Estabilización” (Belini, 2014).

22 En 1947 se dicta la ley 12.987 donde se estipula la puesta en marcha del Plan Siderúrgico Argentino, con financiamiento del IAPI.

23 De igual forma, se instaba a que los establecimientos cumplieran requisitos: tanto el Primer Plan Quinquenal como la ley de industrias de interés nacional, preveían condicionalidades vinculadas a los niveles salariales, de afiliación sindical y de seguridad social.

y Gerchunoff y Antúnez (2002) identifican como el cambio en la política económica interna para superar los obstáculos macroeconómicos, sobre todo en lo referido a los salarios y a la inversión extranjera²⁴.

Si bien hemos enumerado diversas políticas referidas a la industria, lo cierto es que no refieren particularmente a los establecimientos más pequeños. Esto no quiere decir que no se vieran afectados por ellas, sino que el esquema de protección agregado que describimos fue el que hizo posible la evolución expansiva industrial. En concreto, la acción del BCIA, aunque limitada, fue vital para afrontar los gastos de explotación (mejora y pago de salarios, compra de materias primas, etc.) y la refinanciación de deudas de dichos establecimientos (Rougier, 2007). A esto se le debe adicionar la protección vía cuotas importadoras, de las que gozaban, principalmente, los que operaban en ramas consideradas de interés nacional (Belini, 2010). Dado esto, los permisos para importar permitían, por un lado, que algunas industrias pudieran operar en condiciones de escasa competencia y, por el otro, posibilitaban a otras el acceso a divisas abarataadas (Graña, 2013). Finalmente, la propia generación de demanda desde el Estado (contratación de proveedores para sus industrias, los subsidios al consumo y a los servicios públicos) ayuda a comprender en su totalidad el esquema proteccionista instrumentado.

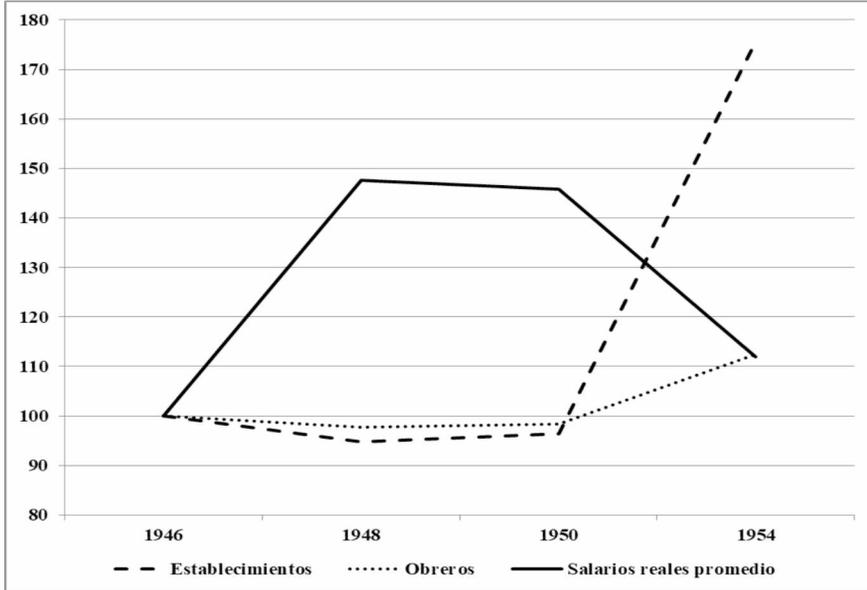
IV.2 Capitales industriales: 1946 – 1955

En 1946, la industria representaba el 23,6% del total del producto nacional y, a pesar de haber crecido un 28,1% durante la etapa, hacia 1955 equivalía el 23,4% (CEPAL, 1958). Durante estos 9 años la economía nacional crece, en promedio, un 29%.

En esta etapa también se evidenció un fuerte incremento en el total de establecimientos industriales, ya que para 1954 la cantidad se ubicó un 75% por encima del nivel de 1946 (Gráfico 11). De igual forma, dicho movimiento no fue linealmente sostenido, sino que presentó contracciones en 1948 y 1950. Por otro lado, fueron años de menor absorción de obreros por parte los establecimientos (12%).

²⁴ Se destacan la Ley 14.222 de radicación de capitales extranjeros (1953) y el Congreso Nacional de la Productividad y Bienestar Social de 1954.

Gráfico 11: Evolución de la cantidad de establecimientos, de los obreros y del salario real promedio industrial, 1946 = 100. 1946 - 1954



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1946 y 1954) y a Vázquez - Presedo (1988).

En relación a los salarios reales, que constituían otra de las preocupaciones gubernamentales, los niveles que exhiben los Censos son de suba (12% entre puntas), con el pico más alto en 1948, siendo los últimos años de pronunciada caída. En este punto, es notoria la efectividad del cambio en la política oficial (Katz, 1967; Belini, 2014).

En cuanto a la fisonomía de los establecimientos, el tamaño medio se redujo fuertemente, pasando del 10,86 inicial a 6,95 en 1954. En términos de Goetz (1976), parecen haber operado mecanismos que hicieron ventajosa la entrada en producción de empresas de menor tamaño (aumento en la accesibilidad). Lo llamativo de este movimiento es que claramente se concentra en los últimos 4 años (Gráfico 11), ya que para 1950 el promedio se había incrementado (11,08).

Tabla 2: Evolución de la potencia instalada (HP promedio por establecimiento) y de la productividad de los establecimientos industriales. 1946 = 100. Argentina. 1946 - 1954

Año	Potencia instalada	Productividad
1946	100	100
1948	112,8	122,26
1950	121,07	126,19
1954	87,21	110,23

Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1946 y 1954) y a Vázquez - Presedo (1988).

Considerando las condiciones productivas expuestas en la Tabla 2, veremos que el movimiento de las variables no es conjunto, a diferencia de lo acontecido en la etapa previa. La productividad sube a expensas de la fuerza motriz: la primera lo hace un 10%, la segunda cae 13%, quedando así por debajo del nivel de 1946. En dichas tendencias identificamos claramente dos trayectorias, que encuentran su quiebre en 1950: en la primera, tanto la productividad como la potencia instalada por establecimiento aumentaron fuertemente (26% y 21% respectivamente). En la segunda (1950 – 1954), ambas variables cayeron de forma pronunciada (16% y 34%).

En suma, cada una de las variables que analizamos exhibe el cambio hacia principios de la década de 1950. Las tendencias más que expansivas en la industria de los primeros cuatro años (26% en productividad, 45% en salarios reales, 21% en fuerza motriz instalada promedio) parecen dar cuenta de una diferencia cualitativa con lo que venía aconteciendo previamente²⁵, aunque no convergente hacia los niveles de los países centrales. Cuando los apremios macroeconómicos pasan a primer plano, aparece la trayectoria que identificamos entre 1950 – 1954. Contradictoriamente, el resultado de estos años de ajuste y reorientación de las prioridades económicas fue un aumento en la cantidad de establecimientos. La explicación radica en que, por un lado, tras las turbulencias de 1952/3, buena parte de

²⁵ De hecho, es probable que la merma en la cantidad de establecimientos que se evidencia hasta 1950 responda al desplazamiento de las producciones menos eficientes. Por otro lado, los datos de CEPAL (1958) exhiben incrementos en la capitalización del sector entre 1946 – 1950, del orden del 37%, más allá de las restricciones exportadoras de los bienes de capital en los países centrales (Katz, 1967).

la estructura de protección se puso nuevamente en marcha (Belini, 2014). Por el otro, los propios problemas de divisas hicieron todavía más complicado el acceso a importaciones que pudieran competir con los productos nacionales, lo que, por un lado, generó dificultades para la capitalización del sector y por el otro, tuvo como corolario un positivo comportamiento cuantitativo industrial (Belini, 2010; 2014). El resultado de estos vaivenes indica que los establecimientos surgidos en esos últimos años fueron pequeños y contaron con una productividad y una potencia instalada muy reducida, en relación con los niveles existentes.

Lo previo es relevante ya que invita a la reflexión respecto de las potencialidades y las limitaciones que aparecen para los capitales locales de obtener ganancias sostenibles de productividad vía competencia interna, en esquemas de protección (Amico, 2013). Creemos que para este análisis es imprescindible contar con un patrón de comparación internacional, que permita ubicar cabalmente los procesos nacionales dentro de la dinámica global, en donde la norma la constituyen los países que se encuentran a la vanguardia del desarrollo técnico (Graña, 2013).

En este sentido, no sostenemos que los mecanismos existentes durante los años iniciales del peronismo fueran sostenibles en el tiempo, aunque sí fueron consecuentes con los objetivos trazados y con las características de los establecimientos. En otras palabras, todo el esquema de protección encuentra su razón de ser en las condiciones productivas con que contaban los capitales locales en 1946. Si bien es válida la discusión en torno a las mejoras productivas que se podrían haber fomentado desde el Estado tras la SGM, aparecen como contradictorias con los objetivos inmediatos de mantenimiento del empleo y del ingreso laboral.

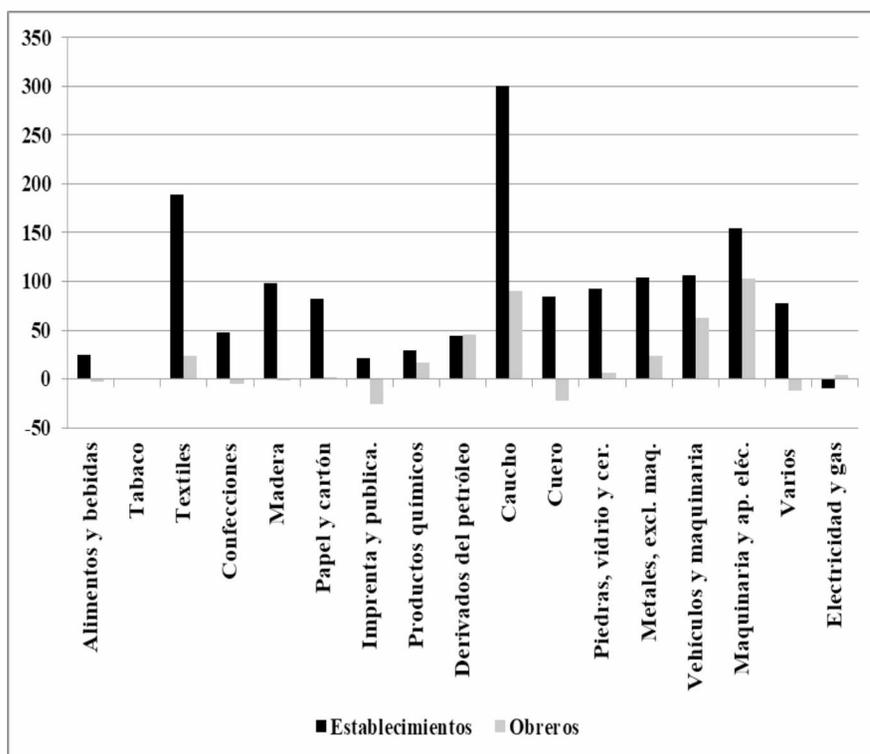
IV.2.1 Análisis por rama

Al adentrarnos en el estudio por grupos de industria, la única rama que no exhibió subas en la cantidad de establecimientos es “electricidad y gas”, ubicándose un 10% por debajo de 1946. En oposición, “caucho”, “textiles” y “maquinaria y aparatos eléctricos” presentaron las variaciones positivas más relevantes (400%, 289% y 254%, respectivamente). En cuanto a los obreros, las variaciones entre puntas fueron mucho más dispares, desta-

cándose “imprensa y publicaciones”, “cuero” y “electricidad y gas” como las de mayor pérdida (18%, 19% y 15%, respectivamente). Los mayores aumentos en el total de obreros se dieron en “caucho”, “vehículos y maquinaria” y “maquinaria y aparatos eléctricos”, con subas del orden del 93%, 65% y 117%, respectivamente.

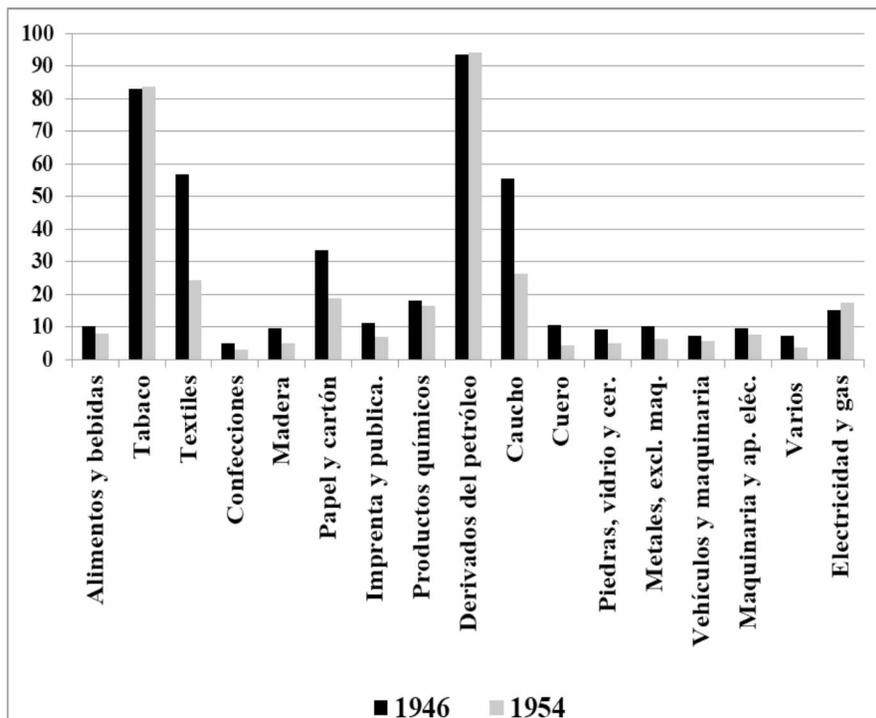
A partir de 1950, habida cuenta de lo mencionado en el subapartado anterior, encontramos que “textiles”, “madera”, “caucho”, “piedras, vidrio y cerámica”, “vehículos y maquinaria” y “maquinaria y aparatos eléctricos” encabezaron el aumento en la cantidad de establecimientos, duplicándola en esos 4 años.

Gráfico 12: Variación en la cantidad de establecimientos y de obreros, por grupos de industria. 1946 y 1954



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1946 y 1954).

Gráfico 13: Obreros promedio por establecimiento, por grupos de industria. 1946 y 1954



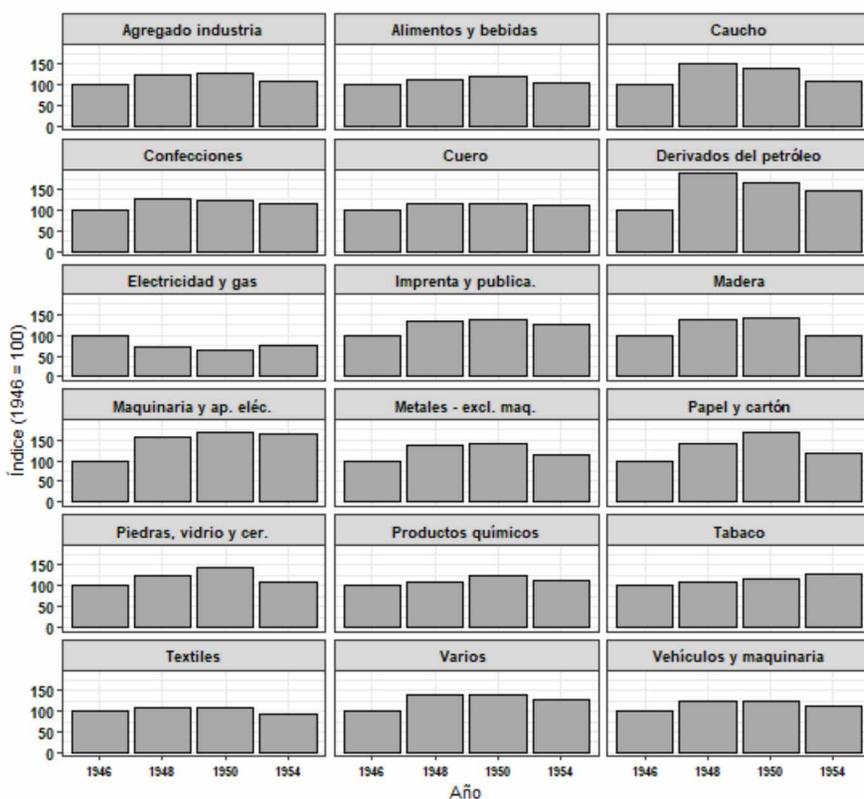
Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1946 y 1954).

Dadas las evoluciones recién mencionadas, no deberían sorprender que la reducción en el tamaño medio de los establecimientos haya sido un proceso transversal a prácticamente todas las ramas. En rigor, solamente “tabaco”, “derivados del petróleo” y “electricidad y gas” presentaron subas en el ratio (0,66%, 0,72% y 16%, respectivamente). Por otro lado, “textiles”, “caucho”, “cuero”, “varios” y “madera” fueron los rubros con las trayectorias negativas más pronunciadas hacia 1954, llegando a exhibir la mitad del tamaño promedio de 1946. Vinculando esto con la suba en la cantidad de establecimientos desde 1950, parecería que la accesibilidad se concentró fuertemente en “textiles”, “caucho” y “madera”.

En cuanto a las condiciones productivas de los establecimientos, to-

das las ramas, a excepción de “textiles” y “electricidad y gas”, aumentaron la productividad al comparar 1954 con 1946 (Gráfico 14). Dentro de estas dinámicas, los rubros con variaciones más altas fueron “derivados del petróleo”, “maquinaria y aparatos eléctricos” y “varios” (44%, 63% y 28%, respectivamente). Ahora bien, si realizamos la comparación entre los valores de 1950 y los de 1954, solamente “tabaco” y “electricidad y gas” presentaron niveles superiores en este último año, lo que da cuenta de que el fenómeno descrito para esos años se mostró transversal a las ramas industriales en su conjunto.

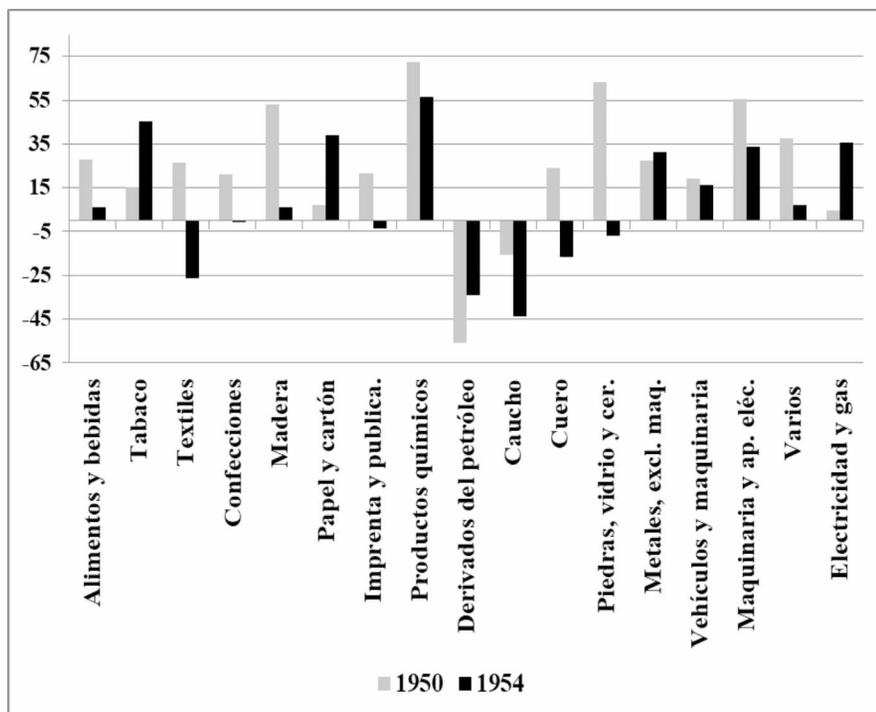
Gráfico 14: Evolución de la productividad, por grupos de industria.
1946 = 100. 1946 – 1954



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1946 y 1954) y a Vázquez - Presedo (1988).

Más allá del proceso agregado de merma del promedio de HP por establecimiento, al estudiar cada una de las rama encontramos una fuerte polarización entre ellas: por un lado, una variación positiva en torno al 40% en “tabaco”, “papel y cartón”, “productos químicos”, “metales, exclusive maq.”, “maquinaria y aparatos eléctricos” y “electricidad y gas”; por el otro, con caídas promedio del 30%, “textiles”, “derivados del petróleo”, “caucho” y “cuero”.

Gráfico 15: Variación de la fuerza motriz total promedio instalada en los establecimientos industriales, por grupos de industria. 1946, 1950 y 1954

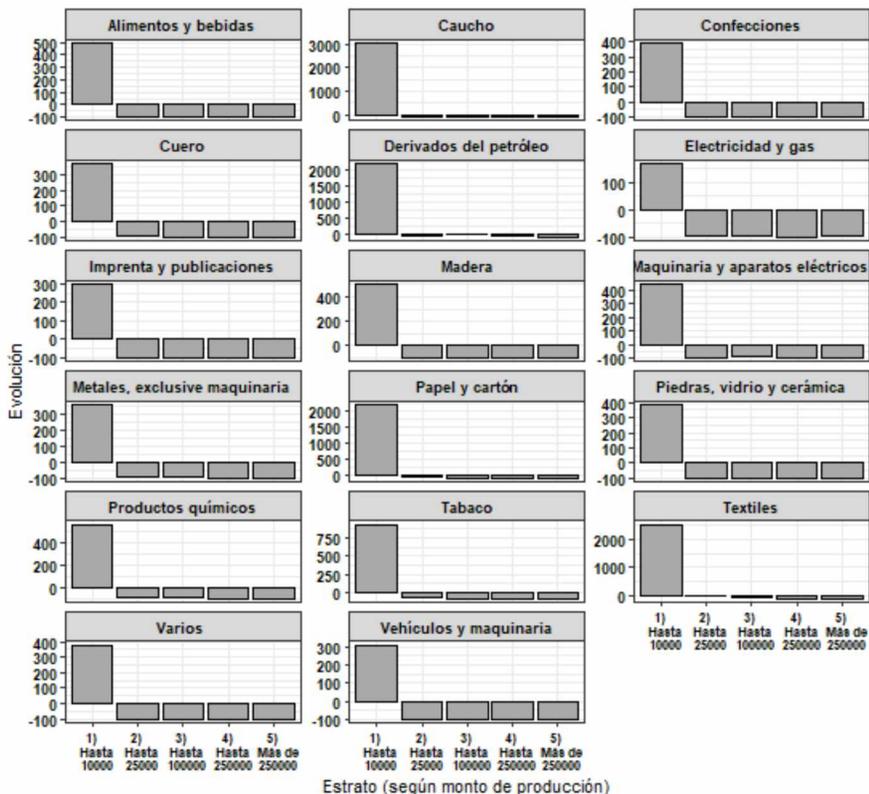


Fuente: elaboración propia en base a Censo Industrial (1954) y a Vázquez – Presedo (1988).

De los Gráficos 14 y 15 se desprende que los aumentos de productividad se debieron a cambios organizacionales, mejora de procesos, entrenamientos más eficientes de los empleados, entre otras, antes que a mejoras en las condiciones técnicas de los establecimientos. En otras palabras, el progreso técnico y los rendimientos crecientes a escala estuvieron relativamente ausentes durante estos años (Katz, 1967). Si bien este proceso tuvo como base las características legadas de los capitales del período previo, los surgidos principalmente entre 1950 y 1954 no presentaron fisonomías productivas estructuralmente mejores.

Para avanzar en el estudio por estrato de tamaño presentamos el Gráfico 16. Debido a que el Censo de 1954 no presenta la estratificación de los establecimientos por cantidad de obreros, procedimos a construir segmentos a partir de los montos de producción, información que también está disponible en el de 1946. La lógica que subyace al análisis efectuado es que el tamaño del establecimiento y el monto que puede producir se encuentran íntimamente vinculados.

Gráfico 16: Evolución en la cantidad de establecimientos manufactureros, según monto de producción y grupos de industria. En millones de pesos moneda nacional de 1946.



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales (1946 y 1954).

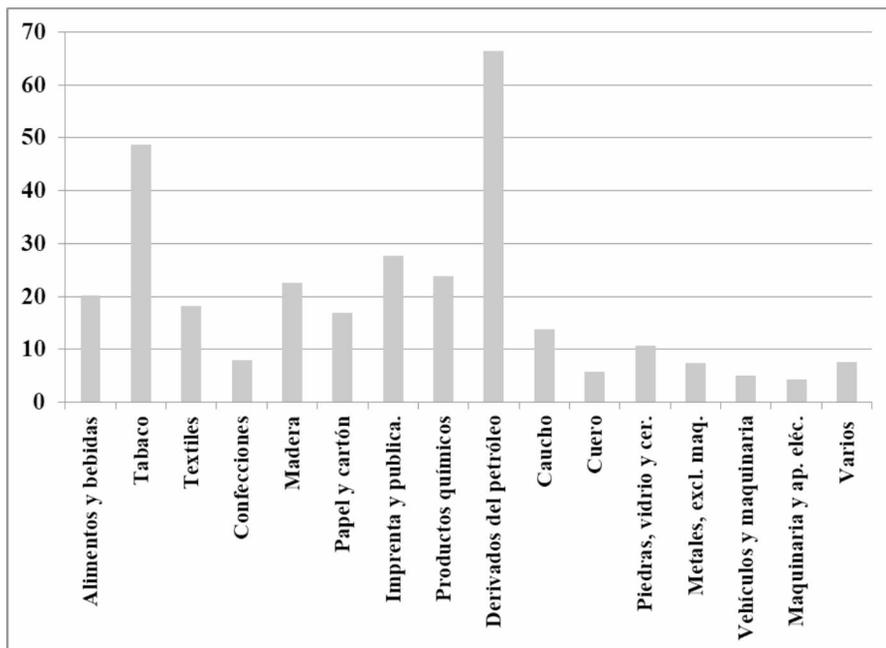
Como primera observación, es prácticamente excluyente el incremento del primer estrato, que agrupa a los establecimientos con menores montos de producción (los obreros promedio de este agrupamiento son 3,6, lo que da cuenta de que se trató fundamentalmente de pequeños establecimientos). Al interior de este estrato, “caucho”, “derivados del petróleo”, “papel y cartón” y “textiles” fueron las ramas que presentaron los aumentos más relevantes en la cantidad de establecimientos. Por otro lado, prácticamente no hubo incrementos en la cantidad de capitales de otros estratos, lo que

complementa la evolución regresiva en el tamaño medio que marcamos para la industria agregada en esta etapa. Si bien excede al artículo por falta de información, presentamos la hipótesis de que es en 1950 que esta tendencia comienza a exacerbarse, en línea con la profundización de la accesibilidad (Goetz, 1976).

En suma, si bien resaltamos las ramas en las que los capitales más pequeños ganan más relevancia, lo cierto es que el Gráfico 16 permite afirmar que la generalización de éstos fue transversal a todos los grupos de industria, lo que se vincula estrechamente con el hecho de que en prácticamente todos ellos decreció el tamaño medio entre 1946 y 1954. Al mismo tiempo, estas trayectorias vuelven a poner el foco sobre la relación de la productividad con la tecnificación de los establecimientos, confirmando que la primera sube más bien a causa de la agregación de obreros a la industria y de las mejoras de los procesos productivos y organizacionales. Así, se exhibe con claridad que la estructura tradicional refería tanto al carácter familiar de los establecimientos como a las técnicas productivas empleadas (Goetz, 1976).

En suma, podemos considerar como satisfechos los objetivos oficiales de sostenimiento de las industrias y del personal empleado en ellas, aunque en estos años la absorción de empleo no presentó el dinamismo previo. Al mismo tiempo, evidenciamos la consolidación y expansión de múltiples establecimientos en todas las ramas bajo estudio. En este sentido, una primera etapa llega hasta 1950, con modificaciones cualitativamente positivas de los capitales industriales. De allí en más tiene lugar una nueva etapa de expansión, aunque esta vez de industrias más pequeñas y con inferiores condiciones productivas. Evidentemente, los últimos años del gobierno peronista se vieron caracterizados por la consolidación de este tipo de pequeños capitales industriales.

Gráfico 17: Proporción que representan los obreros promedio por establecimiento argentino sobre los estadounidenses, según grupo de industria. Argentina (1954) y Estados Unidos (1955)



Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales de Argentina (1954) y a la Encuesta Anual de Manufacturas de Estados Unidos (1958).

A modo de cierre, presentamos nuevamente la comparación por ramas del tamaño medio de los establecimientos argentinos (1954) con los estadounidenses (1955). En el Gráfico 17 se vuelve a poner de manifiesto cómo las tendencias operadas en la generalidad de las ramas locales iban a contramano de la de los países centrales. A diferencia de lo marcado para 1946, para mitades de la década de 1950 sólo “derivados de petróleo” se encontró por encima del 60% del tamaño promedio de su contrapartida estadounidense.

En conclusión, a lo largo del apartado hemos dado cuenta de políticas abocadas a sostener a los capitales industriales tras la finalización del conflicto bélico, debido a que las potencialidades productivas de és-

tos no estaban lo suficientemente desarrolladas como para competir con mercancías importadas. El Gráfico 17, además de evidenciar esto último, indica que el rezago fue profundizado entre el final de la guerra y el del peronismo. En este sentido, se hace evidente la necesidad cada vez mayor del esquema de protección desplegado para que los establecimientos locales no salieran de producción, actuando así como compensación ante las condiciones productivas de éstos. El punto de quiebre que identificamos para el derrotero industrial en 1950 parece indicar que la protección no podía seguir tal y como se desplegó en los años previos. En ese sentido, más allá de las diversas medidas que indican el cambio en la percepción del gobierno en torno a la necesidad de políticas industriales sectoriales, en los últimos años del peronismo fue la falta de divisas (y, por extensión, las dificultades para importar) la que generó una coyuntura propicia para el fuerte proceso de surgimiento de capitales. Al mismo tiempo, el crecimiento generalizado de los establecimientos en todas las ramas a partir de 1950 pone el foco sobre la falta de sesgo sectorial en la protección puesta en marcha (Rougier, 2012).

V. Conclusiones

Los cambios en las condiciones objetivas tras la crisis de 1929 no fueron percibidos inmediatamente por la dirigencia política y económica argentina: a causa de esto es que el accionar de los gobiernos durante la década de 1930 tuvo como principal eje seguir garantizando, aun en condiciones desventajosas, la realización y apropiación de renta de la tierra por parte de los terratenientes. Las políticas proteccionistas nacionales y mundiales generaron mermas en el comercio, el que se restringió aún más con la eclosión de la SGM. El hecho de que existieran señales de recuperación comercial para 1937/8 parece indicar que lo que comenzó siendo una gran retracción de la acumulación global en 1929 degeneró en un fenómeno de alcance más profundo con la guerra.

En ese marco, presentamos la hipótesis de que la aparición de los capitales industriales en estos años tuvo como factor determinante la extensión temporal de las restricciones comerciales internacionales. Si a esto añadimos la preexistencia de una base material desde la década de 1920, se ter-

minan de conjugar los factores que determinaron una fuerte expansión de establecimientos y de obreros industriales (ambas cantidades se duplican).

De igual forma, dicho fenómeno evidenció en su nivel cuantitativo su rasgo principal, ya que las condiciones productivas de los establecimientos entre 1935 y 1946 no se modificaron de forma acuciante: el tamaño medio se mantuvo, pero cuando estudiamos por estrato encontramos ramas en las que proliferaron los capitales más pequeños. A partir de allí, identificamos las trayectorias contractivas de la productividad en clave de la evolución de la fuerza motriz instalada. El carácter rezagado de la industria local quedó de manifiesto a la hora de compararla con la de Estados Unidos.

Para los hacedores de política pública desde 1943 (con continuidad durante el peronismo), las principales preocupaciones estribaban en cómo la recuperación comercial de posguerra podía afectar a la nueva modalidad de la especificidad local: Argentina era un espacio nacional en el que también operaban generalizadamente capitales industriales, con escala acotada al mercado interno, pero que ya aportaban relativamente más al producto nacional que los sectores tradicionales agrarios y que eran además una fuente relevante de empleo.

Con esta preocupación como estandarte, durante la segunda etapa bajo estudio, diversas políticas de protección fueron necesarias para mantener y consolidar la base material heredada del período previo. De esta forma, se terminó de consolidar la planificación como política de Estado.

El resultado de este esquema de protección fue el incremento en los establecimientos y los obreros industriales hacia 1954, aunque con cualidades productivas que no evidenciaban mejoras respecto de las de 1946, lo que queda de suyo al considerar la generalización de pequeños establecimientos (según los cálculos que presentamos, es el sector que más se expandió, visto desde los montos de producción), con fuerza desde 1950. En este punto, presentamos la discusión respecto de las potencialidades y limitaciones de los procesos que descansan sobre la generalización de pequeños capitales.

De alguna manera, lo acontecido el 17 de octubre de 1945 fue prueba de que la situación al interior de los establecimientos industriales debía cam-

biar, siendo políticamente inviable un proyecto que no tuviera en cuenta esta coyuntura. En otras palabras, ya desde antes del ascenso del peronismo al gobierno, parecería haber una clara tensión entre un proceso de cambio estructural, que estaría encabezado por una industria más productiva y con sesgo exportador, y las reivindicaciones urgentes de la nueva población obrera fabril.

Teniendo esto en consideración, proponemos avanzar sobre análisis que partan de la premisa de que el espacio político que asume en 1943 (con continuidad desde 1946) debió mediar entre lo que denominó justicia social (mantenimiento de los niveles de empleo y de los salarios reales) y la posibilidad de encarar un proceso de acumulación nacional que fuera en línea y convergiera a los que tenían lugar en los países centrales. En el caso del peronismo, es necesaria la pregunta respecto de las limitaciones de ese momento, matizando las oportunidades que generaba la recuperación del comercio tras la SGM con la masa de población en actividad en establecimientos industriales que, ya desde 1939, evidenciaban no ser competitivos en escenarios de paz.

Bibliografía

- Annual Survey of Manufactures (1952), United States census of manufactures, 1952, Washington.
- Annual Survey of Manufactures (1958), United States census of manufactures, 1958, Washington.
- Altimir, O., Santamaría, H., & Sourrouille, J. (1966). "Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra" en *Desarrollo Económico*, Vol. XI, N° XXI, pp. 89-144.
- Amico, F. (2013). "Notas sobre la Industrialización por Sustitución de Importaciones en Argentina: Buscando adentro la fuente de la competitividad externa" en *H-industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina*, Vol. V, N° IX, pp. 1-35.
- Antúnez, D., & Gerchunoff, P. (2002). *De la bonanza económica a la crisis del desarrollo. Los Años Peronistas*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Basualdo, E. M. (2005). "Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos" en *Cuadernos del CENDES*, Vol. XXII, N° LX, pp. 113-151.
- Belini, C. (2004). "Política industrial e industria siderúrgica en tiempos de Perón, 1946-1955" en *Ciclos*, Vol. XIII, N° XXVIII.
- Belini, C. (2010). "La promoción industrial durante el peronismo. Impacto y límites de la ley de industrias de interés nacional (1944-1958)" en *Temas de historia argentina y americana*, N° XVI.
- Belini, C. (2014). "Inflación, recesión y desequilibrio externo. La crisis de 1952, el plan de estabilización de Gómez Morales y los dilemas de la economía peronista" en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, Vol. XL, pp. 105-148.
- Berlingieri, G., Calligaris, S., & Criscuolo, C. (2018). "The productivity-wage premium: Does size still matter in a service economy?" en *AEA Papers and Proceedings*, Vol. CVIII, pp. 328-33.
- Bureau of the Census (1930), *Census of manufactures: 1929: Summary by industry groups and by industries*, Washington.
- Caligaris, G. (2017). "Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo" en *Cuadernos de economía crítica*, N° VI, pp. 15-43.
- CEPAL, N. (1958). *El desarrollo económico de la Argentina*.
- CEPAL, N. (1958). *Estudio económico de América Latina 1957*.
- Díaz Alejandro, Carlos (1970). *Essays on the economic history of the Argentine Republic*, New Haven: Yale University Press.
- Di Tella, G. & Dornbusch, R. (1989). *The political economy of Argentina, 1946 – 83*, St. Anthony's / Macmillan Series, London, 1989.
- Di Tella, G., & Zymelman, M. (1967). *Las etapas del desarrollo económico argentino*, EU-DEBA, Buenos Aires, 1967.
- Dorfman, A. (1944). *La intervención del Estado y la industria*. Editorial Argentina de Finanzas y Administración, Buenos Aires, 1944.
-

- Dorfman, A. (1970). *Historia de la industria argentina*, HYS-PAMERICA, Buenos Aires, 1970.
- Ferrer, A. (1977). "La economía política del Peronismo" en *El Trimestre Económico*, N° XVII, Vol. XLIV, pp. 73-115.
- Fitzsimons, A. L. (2016). "Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del atraso tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960" en *Trabajo y sociedad*, N° XVI, pp. 225-240.
- Fodor, J. G., O'Connell, A. A., & dos Santos, M. R. (1973). "La Argentina y la economía atlántica en la primera mitad del siglo XX" en *Desarrollo económico*, Vol. XIII, N° XLIX pp. 3-65.
- Girbal – Blacha, N. M. (2002). "Políticas públicas para el agro se ofrecen: Llamar al estado peronista (1943-1955)" en *Mundo agrario*, Vol. III, N° V, pp. 1 - 20.
- Goetz, A. L. (1976). "Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960" en *Desarrollo Económico*, Vol. XV, N° LX, pp. 507-548.
- Graña, J. M. (2013). Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX. Tesis doctoral (Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía), Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Graña, J. M. (2013). "Potencialidades y límites de la Industrialización Sustitutiva Argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial" en *Ensayos de Economía*, Vol. XXIII, N° XLIII, pp. 63-91.
- Graña, J. M. (2014). "Los problemas productivos de las empresas y su vinculación con el deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores" en *Hora de Balance: Proceso de Acumulación, mercado de trabajo y bienestar*, EUDEBA, Buenos Aires, 2014.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2008). "Salario real, costo laboral y productividad, Argentina 1947-2006: Análisis de la información y metodología de estimación" en *Documentos de Trabajo N° XII*, Universidad de Buenos Aires, CEPED, Buenos Aires. Disponible en <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/85398/1/597522553.pdf>.
- Gómez, T., & Ruiz, J. (2017). "Comercio exterior argentino (1935-1946): Comportamiento de las importaciones en un contexto de turbulencia internacional" en *Anuario del Instituto de Historia Argentina*, N° 17.
- Gómez, T., & Tchordonkian, S. (2013). "Un laboratorio de políticas públicas: el Consejo Nacional de Posguerra" en *La planificación en Argentina en perspectiva (1930-2012)*, Documentos de Trabajo del CESP, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2013.
- Gómez, T., & Tchordonkian, S. (2017). "El comercio exterior argentino en la encrucijada. Limitaciones internas y condicionantes externos en el segundo gobierno peronista (1952-1955)" en *H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, Vol. XI, N° XX, pp. 24-42.
- Íñigo Carrera, J. (1998). "La acumulación de capital en la Argentina". Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.

- Íñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina (Vol. 1)*, Imago Mundi, Buenos Aires, 2007.
- Jorge, E. F. (1971). *Industria y concentración económica (desde principios de siglo hasta el peronismo)*. Siglo XXI, Buenos Aires, 1971.
- Katz, J. M. (1967). "Características estructurales del crecimiento industrial argentino. 1946-1961" en *Desarrollo económico*, Vol. VII, N° XXVI, pp. 59-76.
- Llach, J. J. (1984). "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo" en *Desarrollo económico*, Vol. XXIII, N° XCII, pp. 515-558.
- Mallon, R. D. y Sourrouille, J. V. (1973). *La política económica en una sociedad conflictiva: el caso argentino*. Buenos Aires. Amorrortu, 1977.
- Marx, K. (1867): *El capital. Crítica de la economía política, Tomo I, Vol. 1*, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires, 2002.
- Moore, H. L. (1911). "Laws of wages: An essay in statistical economics". New York: Augustus M. Kelley, 1911.
- Ricardo, D. (1821). *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económica, México DF, 2014.
- Rougier, M. (2007). "Crédito e industria en tiempos de Perón, 1944-1955" en *Revista de Historia Industrial*, Vol. XVI, N° XXXV, pp. 79-113.
- Rougier, M. (2012). *La economía del Peronismo: Una perspectiva histórica*, Sudamericana, Buenos Aires, 2012.
- Rougier, M. N. (2017). *Dos siglos de industria en la Argentina. Una revisión historiográfica*. Series Documentos de Trabajo del IIEP, N° XXIII, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Ruiz, J. (2014). "El IAPI y el financiamiento de la expansión industrial entre 1946 y 1955. ¿Qué dicen sus cuentas?" en *H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, Vol. VIII, N° XV, pp. 1-29.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir*, Planeta, Buenos Aires, 1996.
- Shaikh, A. (1991): *Valor, acumulación y crisis*. Ensayos de economía política, Buenos Aires, Ediciones RYR, 2006.
- Sidicaro, R. (2011). *Los tres peronismos*, Siglo Veintiuno, Buenos Aires, 2011.
- Villanueva, J. (1972). "El origen de la industrialización argentina" en *Desarrollo económico*, Vol. XII, N° XLVII, pp. 451-476.
- Vitelli, G. (1999). *Los dos siglos de la Argentina: historia económica comparada*, Ediciones del CCC Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini; Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, 2012.
- Waldman, J., & Gómez, T. (2018). "Comercio exterior argentino entre los años 1946-1952. Evolución y composición de sus exportaciones" presentado en XXVI Jornadas de Historia Económica Asociación Civil Argentina de Historia Económica, La Pampa, 19 al 21 de septiembre.
-