

El “canto de cisne”¹ de la industrialización argentina. Desempeño y alternativas en la etapa final de la ISI*

Marcelo Rougier – Juan Odisio*****

Fecha de recepción: 25 de mayo de 2018 · Fecha de aceptación: 9 de octubre de 2018 · Fecha de modificación: 12 de febrero de 2019
<https://doi.org/10.7440/res68.2019.05>

Cómo citar: Rougier, Marcelo y Juan Odisio. 2019. “El ‘canto de cisne’ de la industrialización argentina. Desempeño y alternativas en la etapa final de la ISI”. *Revista de Estudios Sociales* 68: 51-67. <https://doi.org/10.7440/res68.2019.05>

RESUMEN | Este artículo analiza la etapa final de la Industrialización por Sustitución de Importaciones en Argentina, que tiene lugar entre 1960 y 1975. Presentamos, por un lado, los avances y límites estructurales de ese proceso y, por otro, rescatamos algunas ideas y definiciones de política económica que buscaban resolver estas limitaciones. En el primer sentido, destacamos la evolución positiva de algunos factores (como las exportaciones de manufacturas, los cambios en la composición interna del sector y el desarrollo de grandes proyectos en la industria de base) que nos informan sobre la maduración del proceso industrial. En cuanto a las ideas, analizamos las contribuciones intelectuales y los debates, los cuales revelan un consenso relativo con respecto a la necesidad de fortalecer la presencia industrial en los mercados externos y superar, de esta manera, la estrategia de sustitución tradicional, identificada con las propuestas originales de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

PALABRAS CLAVE | Argentina; ideas; industria; Sustitución de Importaciones

The “Swan Song” of Argentinian Industrialization. Performance and Alternatives in the Final Stage of ISI

ABSTRACT | This paper analyzes the final stage of Import Substitution Industrialization in Argentina, which took place between 1960 and 1975. We present, on the one hand, the gains and structural constraints of this process and, on the other, we retrieve some economic policy ideas and definitions that sought to address these constraints. In the first case, we highlight the positive evolution of some aspects (such as manufacture exports, changes in the internal composition of the sector and the development of large projects in basic industry) that inform about the maturation of the industrial process. Regarding the ideas, we analyze how the intellectual contributions and debates reveal a relative consensus around the need to strengthen the industrial presence in external markets and thus overcome the traditional substitution strategy identified with the original proposals of the Economic Commission for Latin America (ECLAC).

KEYWORDS | Argentina; ideas; industry; Import Substitution

* Este artículo es resultado de los proyectos de investigación de los autores financiados por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) de Argentina.

** Doctor en Historia. Investigador Independiente del CONICET/IIEP-Baires y profesor titular en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Últimas publicaciones: “Argentina será industrial o no cumplirá sus destinos”. *Las ideas sobre el desarrollo nacional* (en coautoría). Buenos Aires: Imago Mundi, 2018; *Historia Necesaria del Banco Central de la República Argentina* (coordinado con Florencia Sember). Buenos Aires: Ciccus, 2018. ✉ marcelorougier@yahoo.com.ar

*** Doctor en Ciencias Sociales. Investigador Asistente del CONICET/IIEP-Baires y profesor adjunto en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Últimas publicaciones: “Argentina será industrial o no cumplirá sus destinos”. *Las ideas sobre el desarrollo nacional* (en coautoría). Buenos Aires: Imago Mundi, 2018; *Estudios sobre planificación y desarrollo*, vol. 2 (coordinado con Marcelo Rougier). Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora, en prensa. ✉ odisio@gmail.com

1 Utilizamos la frase “canto de cisne” como metáfora alusiva al último gesto u obra de alguien antes de su muerte. Remite a una antigua creencia griega de que los cisnes cantan una bella canción en el momento justo antes de morir, después de haber estado en silencio durante la mayor parte de su vida.

O “canto do cisne” da industrialização argentina. Desempenho e alternativas na etapa final da ISI

RESUMO | Este artigo analisa a etapa final da Industrialização por Substituição de Importações na Argentina, que teve lugar entre 1960 e 1975. Apresentamos, por um lado, os avanços e limites estruturais desse processo e, por outro, resgatamos algumas ideias e definições de política econômica que buscavam resolver essas limitações. No primeiro sentido, destacamos a evolução positiva de alguns fatores (como as exportações de manufaturas, as mudanças na composição interna do setor e o desenvolvimento de grandes projetos na indústria de base) que nos informam sobre o amadurecimento do processo industrial. Com respeito às ideias, analisamos as contribuições intelectuais e os debates, os quais revelam um consenso relativo quanto à necessidade de fortalecer a presença industrial nos mercados externos e superar, dessa maneira, a estratégia de substituição tradicional, identificada com as propostas originais da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL).

PALAVRAS-CHAVE | Argentina; ideias; Indústria; substituição de importações

*The wild swan's death-hymn took the soul
Of that waste place with joy.*

Alfred Tennyson, “The Dying Swan”

Introducción

La economía argentina tuvo un magro desempeño en la segunda mitad del siglo XX y se alejó de modo considerable del patrón de crecimiento seguido por la mayoría de los países del mundo y, en particular, por las otras grandes naciones latinoamericanas. En efecto, es indudable que el país transitó una acentuada decadencia relativa con una tasa de crecimiento promedio de 2,7% anual entre 1960 y 2000. Como indicador de comparación, en 1960 el PBI argentino era de 120.000 millones de dólares, y el de Brasil, cercano a los 170.000 millones; cuarenta años después, el de Argentina era de 320.000 millones de dólares (se multiplicó por 2,7) y el de Brasil, de 975.000 millones (se multiplicó por 6). Por su parte, el incremento del PBI per cápita fue aun menos favorable, apenas superior a 1,5% en el mismo período. El crecimiento de Colombia, México y Estados Unidos fue superior en más de un 60% al del PBI per cápita argentino; el de Canadá resultó superior en 70%, y el de Brasil, en 100%. El rezago de Argentina respecto al resto del mundo fue en esta etapa mayor al de cualquier otro período histórico, con excepción del ocurrido antes de 1870, cuando el país estaba inmerso en guerras y algunos países avanzaban decididamente en el desarrollo industrial.

No obstante, ese mal desempeño macroeconómico reconoce períodos o etapas claramente diferenciados, que en buena medida están marcados por las grandes orientaciones de la política económica. Sin duda, las políticas desplegadas no resultaron en modo alguno inocuas y cobran relevancia a la hora de explicar la dinámica de la economía argentina en las últimas cuatro décadas del siglo. En este sentido, es posible identificar dos grandes momentos, aunque no homogéneos temporalmente: el primero, con origen en las políticas

desarrollistas implementadas en Argentina desde fines de los años cincuenta, que culmina de modo abrupto con la crisis de 1975-1976; y un segundo período que transcurre a partir de la política económica implementada desde ese último año por la dictadura militar, y cuyo final se ubica hacia el cambio de siglo con la mayor crisis económica de la historia contemporánea argentina. Esos dos grandes momentos son parte de —y reflejan también— los cambios en la dinámica del capitalismo a nivel mundial, cuyas transformaciones a mediados de la década de 1970, y en particular la crisis del modelo de acumulación basado en la producción en masa, implicaron el abandono de las políticas keynesianas y del estado de bienestar que habían predominado hasta entonces.

Como señalamos, ambos períodos pueden diferenciarse a partir del desempeño macroeconómico y las definiciones de política económica. En la primera perspectiva, la etapa 1960-1976 se caracteriza por un crecimiento sostenido del producto, aunque moderado y con importantes fluctuaciones; mientras que el período posterior está signado por un claro estancamiento económico y el retroceso social. A su vez, la política económica, aún con opciones diversas, se orientó a lograr el desarrollo por intermedio de una estrategia basada en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), la equidad distributiva y la inclusión a lo largo de toda la primera etapa. Mientras que en el período 1976-2000 primaron las definiciones tendientes a dismantlar esa estrategia, a abrir la economía y a favorecer los sectores financieros y de servicios por sobre el conjunto de las actividades productivas.

Cuando la mirada recae sobre el sector industrial, casi todos los analistas señalan un corte significativo en su evolución hacia 1975.² Dando por descontado que “algo” sucedió a partir de esa fecha (lo cual daría inicio

2 Los estudios al respecto son numerosos. Por ejemplo, el proceso de reestructuración industrial “desarticulada” o “regresiva” ha sido analizado por Kosacoff (1993), Azpiazu y Nochteff (1994) o Azpiazu y Schorr (2010), entre otros relevantes trabajos.

a un cambio del sector y de su relevancia dentro de la estructura económica), la discusión se ha centrado en dos aspectos de significación que se ensamblan con el debate sobre el agotamiento o no del proceso de industrialización, aspecto que también ha sido discutido para todo el espacio latinoamericano. Por un lado, se ha intentado determinar si hubo una deliberada política antiindustrial, o en cambio, si la pérdida de participación y la transformación del sector fueron el resultado no esperado de un programa que se fue definiendo sobre la marcha, y que sería finalmente consolidado en los años noventa. Por otro lado, se ha puesto en discusión recientemente la desindustrialización como parte de un proceso mundial de reestructuración de las actividades manufactureras, lo que quitaría especificidad al proceso argentino y relativizaría la importancia de las definiciones de política económica.

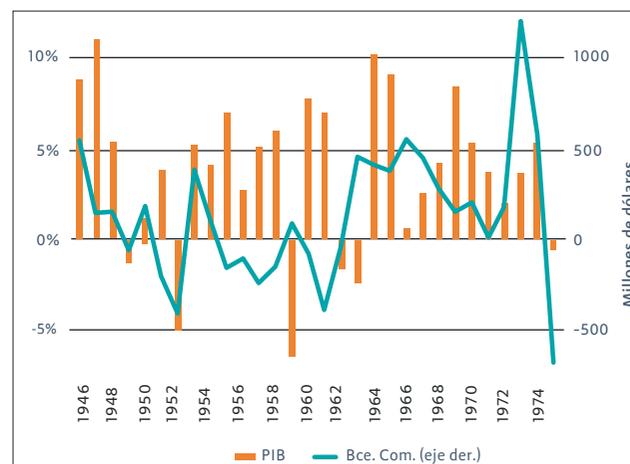
Este artículo aporta a esa discusión al concentrarse en el análisis de la etapa final de la ISI, aquella que transcurre entre 1960 y 1975. Nuestro objetivo general en este nivel es doble: por un lado, presentamos de modo esquemático los avances y límites estructurales de ese proceso y, por otro, rescatamos algunas ideas y definiciones de política económica que buscaron resolver esos límites. En el primer sentido, destacamos la evolución positiva de algunas variables (como las exportaciones manufactureras y los cambios en la composición interna del sector) para visualizar la maduración del proceso. También señalamos el desarrollo de grandes proyectos en la industria de base y de insumos difundidos que representaron un importante aporte a la economía argentina. El segundo objetivo remite al plano de las ideas y es de importancia para arribar a una comprensión más acabada de las aplicaciones de política económica que habrían de tener impacto en la estructura económica de esos años hasta, al menos, la primera mitad de la década del setenta. La riqueza de los debates y aportes intelectuales revela con contundencia que la discusión había desbordado con creces la estrategia sustitutiva tradicional (que puede asimilarse a los planteos originarios de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL). No obstante, y casi paradójicamente, en el cenit de ese proceso y esa discusión, la política económica viraría de modo brusco hacia un proceso de “desindustrialización selectiva” que marcaría con fuego el devenir de la sociedad y la economía argentinas en las décadas siguientes.

La dinámica del crecimiento

Entre la segunda posguerra y el primer lustro de los años setenta, las condiciones del crecimiento de la economía argentina quedaron determinadas por la dinámica de un ciclo de contención y arranque, en el marco de un modelo centrado en la ISI. En un comienzo, la economía de divisas generada por la sustitución de importaciones había permitido enfrentar la declinante capacidad de pagos externos y crecer; pero una vez que se recuperó el

comercio internacional y se logró producir localmente una gama variada de bienes finales, el crecimiento quedó vinculado al nivel de los abastecimientos de insumos y maquinarias importados y, en consecuencia, a la capacidad de pago externo (ver el gráfico 1). La nueva situación dio lugar al surgimiento de desequilibrios crónicos y recurrentes del balance de pagos en cuenta corriente cada vez que la expansión económica interna impulsó las importaciones; de allí el conocido ciclo de *stop and go* que caracterizó a esta etapa.

Gráfico 1. Crecimiento anual del producto bruto interno y resultado de la balanza comercial, 1946-1975



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Ferreres (2010).

Básicamente, las posibilidades de obtener un nivel creciente de importaciones que permitiera sostener el impulso del sector industrial estaban subordinadas a las disponibilidades de divisas obtenidas a través de las exportaciones tradicionales (de bienes salario), que se mantenían estancadas o incluso mermaban en épocas de auge del consumo interno. Las alternativas para superar ese dilema eran relativamente acotadas, y todas las posibles respuestas fueron, de algún modo, ensayadas por los gobiernos de distinto signo político en las dos décadas que siguieron al derrocamiento de Juan Perón en 1955.

De todos modos, en el período 1960-1975 sólo se presentaron dos situaciones recesivas: 1962-1963 y 1975, y otra, 1966, donde el producto apenas tuvo signo positivo (ver la tabla 1). En esos años la tasa de crecimiento de la economía fue superior al 4% anual en promedio; un incremento significativo, aunque signado por una fuerte inestabilidad. En otras palabras, luego de 1964 la economía argentina pudo resolver de manera relativamente exitosa la principal restricción que trababa su crecimiento (el estrangulamiento del sector externo), si bien ese problema siempre estaba latente —como se demostraría en 1975—, y su resolución continuó siendo la guía de la estrategia económica en toda la etapa,

aunque limitada por la restricción política, que condicionaba las posibilidades de implementación y éxito de las definiciones de más largo aliento.

Tabla 1. Crecimiento anual del PBI y el PBI per cápita (precios constantes), 1960-1975

Años	PBI	PBI per cápita
1960	7,9%	6,1%
1961	7,1%	5,4%
1962	-1,6%	-3,1%
1963	-2,4%	-3,9%
1964	10,3%	8,6%
1965	9,2%	7,5%
1966	0,6%	-0,8%
1967	2,6%	1,2%
1968	4,3%	2,8%
1969	8,5%	7,0%
1970	5,4%	3,8%
1971	3,8%	2,1%
1972	2,1%	0,4%
1973	3,7%	2,0%
1974	5,4%	3,6%
1975	-0,6%	-2,2%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Ferreres (2010).

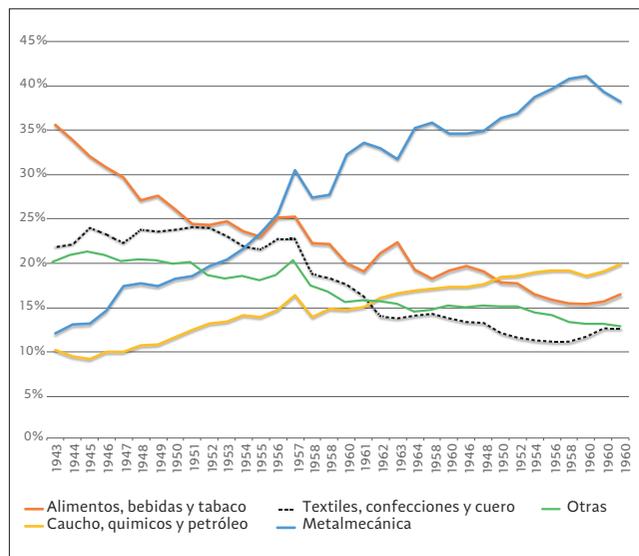
Política económica a largo plazo. Ideas e instrumentos

En los años cincuenta, el equipo económico del peronismo había respondido al desafío de la restricción externa tratando de incrementar los saldos exportables, a través de cierta contención del consumo interno y del aliento de las actividades agropecuarias. En paralelo, se decidió avanzar en el proceso de sustitución de importaciones y el ahorro de divisas buscando una mayor integración del sector manufacturero. La estrategia era difícil en ese particular contexto internacional y de la política local, dada la necesidad de recurrir al capital extranjero para impulsar inversiones en industrias de base y otras actividades claves para el desarrollo económico. Aun cuando la respuesta a la crisis económica fue positiva, el conflicto político derivó finalmente en un golpe militar pocos años después. El gobierno de la llamada “Revolución Libertadora”

convocó al prestigioso economista Raúl Prebisch, quien estaba al frente de la CEPAL, con el propósito de aconsejar al Gobierno en materia económica. Prebisch instaló con éxito la discusión del problema del deterioro de los términos del intercambio y señaló las limitaciones de la industrialización, que importaba en forma creciente maquinarias e insumos y tendía al estrangulamiento del sector externo. Para acoplar las industrias básicas (más complejas, de mayor demanda tecnológica y de capital) consideraba necesario acercarse al mercado internacional público de capitales y atraer inversiones extranjeras en rubros que pesaban muy negativamente en la balanza comercial (como el petróleo y otros insumos industriales, y los equipos necesarios para el crecimiento del sector manufacturero). Por su parte, si bien criticaba el “exceso” del intervencionismo peronista, el Estado debía asumir un papel rector clave en la promoción de este desarrollo industrial a través de la planificación y promoción de ciertas actividades. En esencia, se trataba del mismo diagnóstico que los funcionarios peronistas realizaron a partir de 1949 y de propuestas similares, aunque Prebisch acentuaba la alternativa industrialista y confiaba menos que aquellos en las posibilidades de incrementar la producción agropecuaria a largo plazo y resolver desde allí la insuficiencia de divisas. Sus propuestas promovieron un importante intercambio de ideas que a partir de entonces sería alimentado en forma continua hasta mediados de los años setenta y serviría de guía de las definiciones más generales de política económica.³

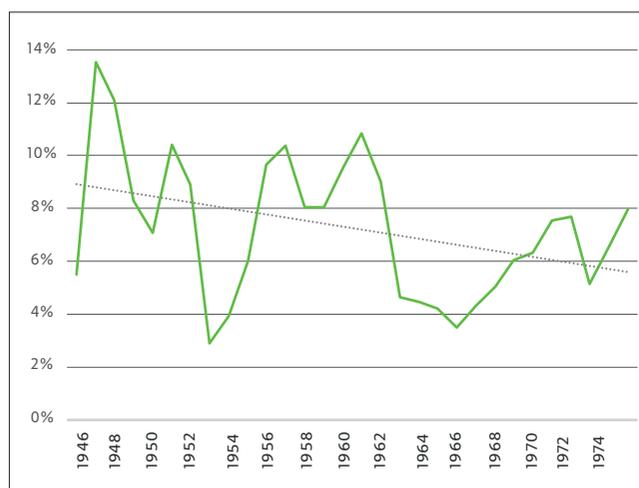
En efecto, el gobierno de Arturo Frondizi, a fines de los años cincuenta, pronto manifestó su decisión de atraer sin rodeos al capital extranjero. La estrategia desarrollista colocaba el énfasis en el área petrolera con el propósito de reducir el gasto de divisas en ese rubro, en la producción de maquinarias y en la industria petrolera y química (ver el gráfico 2); era necesario integrar “hacia atrás” al sector industrial y reducir las importaciones, confiando escasamente, al igual que Prebisch y la CEPAL, en las posibilidades del agro para incrementar la entrada de divisas. La idea subyacente era que el crecimiento se manifestaría posible sólo con una permanente reducción de la apertura externa; o lo que es lo mismo, con una mayor autarquía económica. Estas definiciones fueron acompañadas con una serie de instrumentos legales destinados a promover la inversión y con organismos específicos de planeamiento, entre los que destacaba el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), encargado de la coordinación y ejecución de las estrategias y los análisis requeridos para el trazado de los programas especiales, sectoriales o regionales a largo plazo.

³ El análisis de la propuesta de Prebisch y de los debates económicos de los años siguientes puede encontrarse en Rougier y Odisio (2018).

Gráfico 2. Composición del producto industrial, por ramas, 1943-1976

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Sourrouille (1980).

Sin embargo, ni siquiera gracias a resultados notables, como el de la rápida expansión petrolera y la sustitución en ese rubro, el coeficiente de importaciones pudo reducirse más allá de los límites alcanzados a principios de la década de 1960 (ver el gráfico 3). En 1962 y 1963, luego de dos años de crecimiento, la crisis golpeó nuevamente la economía argentina; una vez más, ello fue consecuencia de los problemas de insuficiencia de divisas, por el bajo nivel de exportaciones, crecientes importaciones y una falta de confianza en la estabilidad de la moneda local que promovió en ese escenario una importante fuga de capitales.

Gráfico 3. Coeficiente de importación, 1946-1975

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Ferreres (2010).

Luego de esa crisis se abriría otro debate vinculado a los límites concretos o potenciales del desarrollo industrial diseñado en los años cincuenta. Por un lado, se insistió en los efectos perniciosos de la “extranjerización”, en la medida que las empresas transnacionales cobraban una mayor importancia en la estructura industrial, lo que suponía una pérdida de autonomía y de presencia relativa de la “burguesía nacional”. Por otro lado, comenzó a discutirse la ineficiencia económica derivada del sendero proteccionista —esto es, la existencia de un reducido mercado interno que no aprovechaba las economías de escala— y el hecho de que la industrialización más compleja abría nuevos rubros de importación sin dar solución definitiva a los problemas en el sector externo. En opinión de algunos intelectuales, la “teoría de la industria incipiente”, una industria que debía protegerse para garantizar su supervivencia, había sido aplicada con exageración y creado una seria distorsión de precios relativos.⁴ En otras palabras, a mediados de la década de 1960 empezaron a discutirse los límites de la estrategia de crecimiento elaborada al inicio por la CEPAL y el desarrollismo, los determinantes estructurales del ciclo económico y las características particulares de la estructura productiva. Conjuntamente, la idea de la apertura externa y la exportación industrial adquirió cada vez mayor relevancia; una “conciencia industrial-exportadora” fue consolidándose en el período y terminaría por hacerse dominante hacia el final de este. De todos modos, las propuestas tendrían sesgos diferenciados: algunos consideraban que debían estimularse todas las exportaciones industriales y otros sostenían que sólo algunas actividades debían ser promovidas con ese fin.

Ese proceso de discusión no era en absoluto exclusivo de Argentina. El pensamiento cepalino, desde el texto fundante de Prebisch de 1949, había procurado brindar un esquema analítico propio para comprender el subdesarrollo económico de América Latina, y de allí se habían derivado argumentos para favorecer y profundizar la estrategia de industrialización que, en rigor, los países más grandes del continente venían persiguiendo desde varios años antes, tal como lo han analizado los conocidos trabajos de Bielschowsky (1998), FitzGerald (1998) y Rodríguez (2006), entre otros. Ahora bien, ya desde finales de los cincuenta, la propia Comisión comenzó a señalar los límites de la estrategia de industrialización “hacia adentro” y planteó distintas soluciones, donde la integración económica y la exportación industrial tuvieron un papel preponderante (cfr. CEPAL 1966 y 1977).⁵

4 Como Javier Villanueva, Carlos Moyano Llerena y Guido Di Tella, entre otros autores que se mencionan más abajo.

5 El espacio aquí disponible impide efectuar un recuento pormenorizado de la experiencia en cada país, pero puede consultarse el capítulo cuarto de Bértola y Ocampo (2013) para una aproximación general al desempeño de los países latinoamericanos durante el período. Por otra parte, los trabajos reunidos en Rougier (2016) dan cuenta de los debates

De tal suerte, a fines de los sesenta el descrédito de la política “autarquizante” iba en aumento. Numerosos analistas argentinos afirmaban, incluso, que no sólo la sustitución de importaciones había “agotado sus posibilidades” sino que era cuestionable que ese proceso hubiera sido la única alternativa para el desarrollo de la economía argentina. Así lo señalaba tempranamente la revista *Panorama*, dirigida por Carlos Moyano Llerena: “Cuando se dice que el proceso de sustitución de importaciones ha agotado sus posibilidades se quiere significar que el sistema de economía cerrada ha sido un buen instrumento para orillar el escollo que significaba para el desarrollo la creciente pérdida de capacidad para importar, aunque ha llegado el momento en que es forzoso buscar otro camino” (Rougier y Odisio 2018, 270).⁶

El reducido mercado interno era la causa que finalmente inhibía el crecimiento de las industrias sustitutivas, más allá de un cierto auge inicial; de lo que derivaba que el estancamiento económico solo podría romperse mediante la ampliación de los mercados. Era opinión cada vez más extendida entre los analistas que el crecimiento económico hubiera podido ser mayor si no se hubiera descartado la posibilidad de aumentar las exportaciones agropecuarias e industriales, aun a costa de subsidios, que hubieran sido siempre menores que los pagados para establecer y mantener industrias sustitutivas marginales. Como se verá, en varios trabajos de la época se desarrollaron los argumentos que fundamentaban la imposibilidad de avanzar más allá de cierto límite en el proceso sustitutivo de importaciones.⁷ En esencia, los argumentos se resumían en que, a medida que se desarrollaba la sustitución, los bienes de capital y los insumos se diversificaban y tornaban más complejos. Incluso se había advertido que el modelo ISI involucraba una fuerte inclinación aperturista de la gran burguesía industrial en lo tocante a insumos y bienes de capital, buscando facilitar y abaratar su suministro.⁸

historiográficos que se presentaron sobre el desempeño industrial en Uruguay, Colombia, Brasil, México, Chile y Argentina en esos años.

- 6 Moyano Llerena estudió originalmente derecho y luego, mediante una estadía en Oxford, se especializó en economía. Tuvo una intensa labor universitaria (en la Universidad de Buenos Aires, primero, y, más tarde, como profesor fundador de la Universidad Católica Argentina) y de divulgación, donde se destaca por haber fundado la revista *Panorama de la Economía Argentina* a finales de los años cincuenta. Se desempeñó en numerosos organismos públicos, llegando a ocupar brevemente el cargo de Ministro de Economía y Trabajo de la Nación durante el gobierno de Roberto Levingston.
- 7 Javier Villanueva (1969) destacó cómo un grupo de intelectuales antes “autarquistas”, aun promoviendo la continuación del proceso sustitutivo en las ramas básicas, fue adquiriendo posiciones más cercanas al “integracionismo” (es decir, a la búsqueda de mercados más amplios donde colocar exportaciones industriales).
- 8 Un argumento sostenido por Hirschman (1968, 18).

A su vez, una importante parte de la industria moderna requería plantas cuya dimensión mínima excedía la capacidad de absorción de la demanda interna. Este proceso se tornaba más agudo cuanto más se forzaba la integración de la industria “hacia atrás”, vale decir, la producción de las materias primas básicas y los equipos industriales se encarecería y se trasladaría multiplicada a los sucesivos procesos industriales. A ello se añadía que la alta protección no proveía suficiente estímulo para lograr una eficiencia industrial comparable con la de los países industriales. De acuerdo con esta concepción, al no contemplarse seriamente la posibilidad de exportar manufacturas se desperdiciaba capital tanto en plantas sobredimensionadas como en actividades sustitutivas que necesitaban ser subsidiadas en mayor medida que las posibles actividades industriales de exportación.

Frente a ello, en una reunión internacional organizada por el Centro de Investigaciones Económicas del Instituto Di Tella, a fines de 1966, se planteó la necesidad de definir nuevas estrategias de industrialización. Una serie de trabajos allí presentados discutieron los vínculos entre el proceso de industrialización, el sector externo y el desarrollo económico, las etapas y características de la industria sustitutiva y las alternativas para alcanzar un acelerado crecimiento económico.

En esa ocasión, Aldo Ferrer sostuvo que la eliminación del desequilibrio crónico de la balanza de pagos era un requisito impostergable para el desarrollo. En su opinión, la restricción de las importaciones era un instrumento clave de la política de industrialización, pero debía ser utilizada en forma selectiva dentro de una política orgánica. Era necesario incrementar las exportaciones, pero consideraba inconveniente que un sector rural eficiente sostuviera una industria cerrada e ineficiente (Ferrer 1970). Para Ferrer la alternativa de estrategia industrial debía pasar de un “modelo integrado y autárquico” a uno “integrado y abierto”, es decir, con capacidad de exportar productos de las diversas fases del ciclo manufacturero.

Por su parte, David Felix destacó la brevedad de la etapa inicial de la industrialización sustitutiva y la probabilidad de que la sustitución de bienes de capital tuviera mayores dificultades que aquella. Ello se explicaba por tres razones básicas: para liberar divisas destinadas a las nuevas industrias sustitutivas, las restricciones debían ser aplicadas sobre las importaciones de bienes de consumo y de capital de las industrias existentes; los proyectos en bienes de capital tendían a demandar mayores erogaciones y a presentar períodos más largos de maduración; y finalmente, a pesar del reemplazo parcial de las importaciones de bienes de capital, el esfuerzo para disminuir los coeficientes de importación se enfrentaba a una rigidez creciente (Felix 1968 y 1970). A esta misma conclusión había arribado poco antes el propio Raúl Prebisch:

Se ha llegado [...] a una situación paradójica [...]. Hubiese sido lógico esperar [...] que las nuevas sustituciones —al representar una fracción cada vez más pequeña del ingreso global— exigieran también un menor esfuerzo. Y sin embargo, ahora es mucho más difícil de vencer el estrangulamiento exterior provocado por aquellas disparidades. La corrección de este desequilibrio por la sustitución de importaciones no dura mucho tiempo, pues nuevos incrementos de la demanda de importaciones, no acompañados de un ascenso equivalente de las exportaciones, conducen otra vez al estrangulamiento exterior. (Prebisch 1963, 197)

Para Felix la alternativa era también la exportación industrial, pero no de aquellos productos originados en la industria dinámica. Su propuesta consistía en incrementar la productividad de algunas industrias de consumo con el fin de transformarlas en competitivas dentro de los mercados mundiales. Ello reduciría los cuellos de botella sobre la capacidad de importación y daría mayor espacio para el crecimiento de las ramas dinámicas. Así, las industrias vegetativas asumirían la tarea (que el sector agrícola era incapaz de desempeñar) de proporcionar las divisas que permitirían la continuidad de la industrialización. En síntesis, la exportación industrial debía concentrarse en las actividades intensivas en mano de obra o con disponibilidad de recursos baratos.

Por su parte, también Guido Di Tella procuraba definir los ejes de la estrategia de industrialización que fuera capaz de generar el crecimiento sostenido. Di Tella, al igual que estos otros autores, sostenía que la estrategia de sustitución de importaciones estaba ya perimida y no podía constituir una dinámica viable para el desarrollo de allí en adelante. En su opinión, Argentina enfrentaba un dilema “verdaderamente insoportable”: “O bien persevera en un esquema de desarrollo semiautárquico —que se siente con un hálito rancio— u opta por el esquema liberal que, de alguna manera, parecería aún más perimido que el anterior”. Y reconocía: “Los economistas nos hemos movido en general dentro de estos esquemas, y probablemente —sobre todo en los últimos años— hemos discutido realmente estrategias del pasado” (Di Tella 1969, 451).

Este economista consideraba que se había interpretado erróneamente la teoría clásica de especialización internacional, que recomendaba a Argentina focalizarse en actividades agropecuarias. Afirmaba que el país tenía ventajas comparativas para las actividades industriales intensivas en mano de obra, por lo que especializarse en ellas permitiría eliminar los problemas que consideraba más acuciantes: la escasez de capital, la dependencia de los capitales extranjeros y las deseconomías de escala. Para Di Tella la mejor estrategia consistía en concentrar el esfuerzo económico en un conjunto limitado de industrias que permitieran el pleno aprovechamiento de las economías internas al desarrollarlas en una gran

escala y posibilitar la exportación manufacturera. En su opinión, “industrias básicas” eran las que podían exportar a costo internacional, no aquellas que encarecieran los costos de los productos para el resto de la industria. Estas no servían y no debían estimularse (Di Tella 1970). Dicha propuesta, al igual que la de Felix, implicaba un cambio en el patrón de desarrollo industrial y una crítica al integracionismo vertical (de raíz estructuralista). Este planteo implicaba la reorientación de la economía hacia un esquema industrial-exportador especializado en aquellas industrias en las que el país tuviera ventajas comparativas y dotación de factores en proporciones adecuadas. En su opinión, Argentina había despreciado las industrias posibles y valorado aquellas más difíciles de realizar, “constituyendo un verdadero caso para análisis de psicólogos sociales” (Di Tella 1969, 478). Su estrategia de “desarrollo indirecto” fue ampliamente elogiada y difundida en esos años.⁹

Poco después, una serie de trabajos escritos por Marcelo Diamand dieron cuenta de las características de la economía nacional, las trabas del modelo cíclico de crecimiento y las posibles soluciones. Este autor subrayó que el rasgo principal de la economía argentina era su “estructura productiva desequilibrada”. Es decir, una estructura productiva compuesta por dos sectores con productividades muy diferentes: un sector primario que era competitivo y trabajaba a precios internacionales y un sector industrial que lo hacía a un nivel de costos y precios superiores a aquellos. Mientras que el crecimiento del sector industrial requería disponibilidades crecientes de divisas, el alto nivel de precios industriales imposibilitaba las exportaciones del sector. Su abastecimiento dependía del agro, cuya expansión estaba condicionada. La solución para los problemas del desequilibrio externo pasaba por mejorar tanto las políticas agropecuarias como las industriales. Respecto de estas últimas, señalaba Diamand la incoherencia de las desarrolladas hasta ese momento: “El país ha oscilado entre una sustitución a cualquier costo aun en sectores que trabajan muy por encima de los precios promedios del sector industrial, y un desaliento a la sustitución incluso en rubros que trabajan muy por debajo de este promedio” (Diamand 1972, 31).

En su opinión, debía establecerse un límite “realista” al costo de sustitución y promoverse el reemplazo de todas las importaciones que pudieran hacerse dentro de ese límite. La clave para superar la restricción de divisas debía basarse en la utilización de tipos de cambio múltiples, que adecuaban los precios internos a los

⁹ Moyano Llerena, en el comentario que hizo de la presentación de Di Tella, señaló: “Estoy totalmente de acuerdo con las conclusiones fundamentales de este trabajo. Debo decir que me ha llenado de satisfacción ver una exposición tan lúcida y coherente, con una expresión teórica tan lógica para tratar un tema sobre el cual hay tanta bruma y sentimentalismo”, en Brodersohn (1970, 471).

internacionales en función de la productividad de cada sector. Específicamente, una moneda más devaluada para la industria permitiría compensar la sobrevaloración de sus precios y costos con relación a los vigentes en los mercados externos. En síntesis, para Diamand, la aparición de actividades exportadoras industriales no estaba limitada por la competencia de la industrialización sustitutiva, sino por la falta de incentivos. La promoción del agro, el incremento de las exportaciones industriales y una mayor sustitución de importaciones no eran, en su opinión, procedimientos alternativos sino concurrentes para enfrentar los problemas de crecimiento cíclico que habían caracterizado a la economía argentina de posguerra.

Como se advierte desde diferentes perspectivas, tanto Diamand como Ferrer, Di Tella y Felix proponían fomentar un proceso de especialización, en un esquema abierto que permitiera, por vía de la exportación industrial, generar el *plus* de recursos externos indispensables para sostener la expansión de las importaciones y el crecimiento industrial. Las propuestas, aunque con matices importantes, tendían a concentrar el esfuerzo económico en un conjunto reducido de industrias que permitieran el pleno aprovechamiento de las economías internas al desarrollarlas a gran escala, y posibilitando la exportación manufacturera a otros mercados (en especial, a aquellos países latinoamericanos con los que se propiciaban convenios en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC).

Estas ideas cobraban forma, a la par que los cambios en la estructura industrial se hacían más perceptibles y se avanzaba hacia un proceso de maduración, cuyas manifestaciones salientes —aunque incipientes— eran el incremento de la exportación de manufacturas de origen industrial, la exportación de desarrollos tecnológicos locales y las inversiones directas de empresas argentinas en el exterior. Más aún, numerosos economistas comenzaron a señalar que la ISI argentina parecía presentar una nueva dinámica de crecimiento. Con distintos argumentos y evidencias, Katz (1967 y 1969), Braun (1970), Peralta Ramos (1972), Mallon y Sourrouille (1973), Gerchunoff y Llach (1975 y 1979), Diamand (1977), De Pablo (1977), Katz y Ablin (1977), Ferrer (1977), entre otros, señalaron diversos aspectos de la “hibridación” del modelo económico local; es decir, la desaparición de la industrialización “tradicional” orientada exclusivamente hacia el mercado interno.

Además, las nuevas ideas fueron con mayor o menor énfasis recogidas por los encargados de llevar adelante la política económica e industrial en esos años, independiente de la orientación de los gobiernos, aunque también es cierto que serían sólo parcialmente aplicadas, debido a la fuerte inestabilidad política, las presiones sectoriales y los requerimientos de la coyuntura. En efecto, ya el Plan Nacional de Desarrollo elaborado por el CONADE durante la presidencia de Arturo Illia

(1963-1966), si bien mantenía la base de la estrategia elaborada por la CEPAL años antes, también incluía la necesidad de una mayor integración regional y de expandir la oferta de bienes industriales para la exportación. Con todo, fue el plan económico impulsado en 1967 por Adalberto Krieger Vasena, ministro del gobierno militar de Juan Onganía, el que recogió más claramente esos lineamientos al atacar el problema inflacionario como una condición necesaria para el crecimiento económico y reconocer la existencia de una estructura económica en la que convivían sectores con marcadas diferencias de productividades. El proyecto pretendía “modernizar” el sector industrial para hacerlo “eficiente” y, en al menos algunos segmentos, competitivo internacionalmente. El eje principal de su estrategia consistía en estabilizar la moneda, para lo cual se congelaron los salarios y se realizaron acuerdos de precios con los industriales; alentar la producción local de insumos intermedios y de bienes de capital e impulsar las exportaciones manufactureras. En paralelo, el sector público inició una política de amplias inversiones en infraestructura energética y de caminos tendientes a mejorar la eficiencia global de la economía. Esta estrategia se replicó luego en menor escala, debido a las alternativas de la coyuntura por Moyano Llerena en 1970, al frente de la cartera de Economía durante del gobierno de Roberto Levingston.

Con la gestión posterior de Aldo Ferrer, también durante el gobierno de Levingston, la política económica intentó promover el desarrollo de las industrias de capital nacional. La estrategia era lograr una mayor integración económica promoviendo las industrias de base y la descentralización regional —y estimulando las exportaciones industriales—, políticas que el ministro propugnaba desde años atrás, y en este aspecto no era muy diferente a la anterior. Los rasgos globales de esa propuesta quedaron plasmados en el Plan Nacional de Desarrollo 1970-1974, y más claramente en el Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad 1971-1975, elaborado por los organismos de planificación; de todos modos, estas definiciones estratégicas pronto quedaron subordinadas a la marcha de la coyuntura económica, y principalmente de la política.

También el programa del gobierno peronista a partir de 1973 consideró varias alternativas para resolver el problema central de la economía que trababa un crecimiento más acelerado: la insuficiencia de divisas. En este sentido, la propuesta del equipo liderado por José Gelbard definía una serie de instrumentos destinados a lograr la estabilización a corto plazo y otros de carácter estructural, luego incorporados al Plan Trienal para la Reconstrucción Nacional, presentado a fines de 1973, cuando ya Perón había asumido la presidencia. Las medidas iniciales buscaban también la estabilidad como condición primera: empresarios y obreros debían llegar a un acuerdo de salarios y precios refrendado por el Estado. Esa búsqueda de la concertación reflejaba un aprendizaje respecto a la anterior experiencia

peronista: los incrementos salariales y el aumento del gasto público podían inducir una expansión económica, pero sólo a corto plazo; al acercarse al pleno empleo se agudizaba el conflicto entre beneficios y salarios y surgían problemas de oferta que alimentaban el proceso inflacionario. Para evitar ese dilema, el equipo económico incluyó en el programa el estímulo de la inversión pública y privada como motor del crecimiento.

Por su parte, el proyecto de desarrollo bosquejado en el Plan Trienal tenía amplias coincidencias con las propuestas consolidadas en el debate de los años sesenta sobre los condicionantes del crecimiento económico y las transformaciones necesarias, aunque le sumaba su propia orientación política al impulsar la producción de bienes de consumo a través de una distribución del ingreso más equitativa. En esencia, se proponía profundizar la sustitución de importaciones en la producción de insumos estratégicos, tales como acero, productos químicos, aluminio o papel, logrando una mayor integración del sector industrial y, por lo tanto, un menor consumo de divisas. La tendencia al estrangulamiento del sector externo se revertiría con una mayor oferta de bienes industriales, como se enfatizaba desde mediados de los años sesenta, pero también con una mayor oferta de productos rurales; en este sentido, el peronismo volvía a instalar la posibilidad de incrementar los saldos exportables tradicionales, una vía que las orientaciones estratégicas en materia económica habían prácticamente descartado desde 1955. La alternativa requería transformaciones productivas importantes en el agro y pretendía aprovechar los buenos precios que se obtenían para las materias primas en el mercado mundial por ese entonces.

A pesar de contar con una propuesta diversificada, que recogía las experiencias y los debates económicos que por años se habían desarrollado para enfrentar el dilema de la recurrencia del estrangulamiento del sector externo, la estrategia peronista sucumbiría frente a los incrementos de los precios de importación y el cierre de mercados que provocó la crisis del petróleo hacia fines de 1973. La caída del producto en 1975, luego de un decenio de crecimiento, reflejó con contundencia que la escasez de divisas continuaba siendo un problema estructural de la economía argentina, en el marco de un modelo basado en el desarrollo industrial, y que las distintas estrategias destinadas a resolverlo no habían alcanzado pleno éxito, si bien habían modificado ya sustancialmente el “viejo” modelo de la ISI.

En la falta de logros de esa estrategia también debe contemplarse que la administración de la economía estuvo cada vez más dominada por cuestiones a corto plazo en las que pesaba el clima político y social, particularmente desde finales de los años sesenta. Estos factores se conjugaron con las dificultades del propio Estado para conducir la política económica, en la medida en que su importancia en la formulación e instrumentación de las políticas no estuvo dada sólo por su aptitud técnica

para trazar y cumplir planes de desarrollo, sino también por su capacidad para generar apoyos a través de un proceso político percibido como legítimo. En este plano es evidente que el Estado argentino no contó con la capacidad ni continuidad para asumir ese papel. Argentina fue uno de los países con mayor inestabilidad institucional en el mundo en el período 1960-1976. Ningún presidente constitucional terminó su mandato y los ministros de Economía permanecieron en su cargo apenas más de un año en promedio. Ello necesariamente afectó el desempeño económico global al modificar los equipos económicos e incorporar elementos propios de la dimensión política que erosionaban fuertemente la consolidación de las estrategias definidas y truncaban numerosos proyectos.

La incertidumbre de las instituciones se superpuso a una enorme inestabilidad macroeconómica derivada de las limitaciones estructurales de la economía, aquellas que se intentaban resolver con diseños a largo plazo, significativamente bastante similares. Ante cada situación de estrangulamiento del sector externo la respuesta inmediata consistió en la modificación cambiaria, la restricción de la oferta monetaria, la reducción del gasto público y el aumento de tarifas, políticas que modificaban los precios relativos, revertían el proceso expansivo anterior y permitían equilibrar de nuevo las cuentas externas.

Uno de los más perniciosos reflejos de las tensiones económicas, sociales y políticas de Argentina en esos años fue la tasa de inflación. La inflación se constituyó en el modo de reacomodar los aumentos salariales, frecuentes en una economía con un mercado de trabajo con pleno empleo y un sindicalismo poderoso, y las devaluaciones de la moneda que se producían a consecuencia del estrangulamiento externo. Para empeorar las cosas, los planes de ajuste y de estabilización contribuían a incrementar el proceso inflacionario, en tanto se producía un incremento de los precios de los bienes de exportación y de los insumos necesarios para el sector industrial; luego, la presión de los sindicatos por recuperar el salario real realimentaba el proceso. Por último, también la inflación era la forma de solventar a un Estado en constante desequilibrio, que estaba por otra parte orientado a financiar múltiples programas de promoción, de acuerdo con los lineamientos más generales de política económica. Entre 1960 y 1974 la inflación osciló entre el 20% y el 30% anual promedio (ver la tabla 2). Si bien esa tasa era relativamente moderada, su impacto sobre el sistema financiero y la inversión fue importante: se produjeron en el período una paulatina reducción de la cantidad de moneda respecto al producto y una erosión del sistema financiero al reducir las deudas de las empresas y provocar la pérdida del valor de los ahorros, a consecuencia de la persistencia de tasas de interés negativas. Hacia 1975-1976, al final de nuestro período, la economía entró en un proceso que puede caracterizarse como *megainflacionario*.

Tabla 2. Índice de precios al consumidor, salario industrial y desempleo, 1960-1975

Años	IPC (variación anual)	Salario industrial mensual (pesos de 2009)	Tasa de desempleo (% de PEA)
1960	27,3%	2.745	-
1961	13,5%	3.055	-
1962	28,1%	2.986	-
1963	24,1%	3.053	8,8%
1964	22,1%	3.378	7,1%
1965	28,6%	3.654	5,6%
1966	31,9%	3.694	5%
1967	29,2%	3.693	6,5%
1968	16,2%	3.418	5%
1969	7,6%	3.507	4,6%
1970	13,6%	3.626	5,1%
1971	34,7%	3.775	6,2%
1972	58,5%	3.509	6,9%
1973	60,3%	3.782	5,5%
1974	24,2%	4.185	4,2%
1975	182,8%	4.021	3,6%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Ferreres (2010).

El desempeño de los sectores productivos

Desde finales de los años cincuenta, la gran mayoría de los lineamientos de política económica consideraban al agro como un sector con escasa respuesta y posibilidades a largo plazo (los modelos económicos que lo contemplaban partían del supuesto de que su producción estaba fija, y de allí se generaban los problemas de insuficiencia de divisas de toda la economía). En consecuencia, el conjunto de incentivos de política económica estuvo orientado a promover las manufacturas y discriminó al sector agropecuario, cuyos precios relativos fueron bajos, en términos generales. No obstante, el agro revirtió su virtual estancamiento previo y encontró un nuevo piso en su volumen de producción, merced a la incorporación de maquinarias (tractores y cosechadoras), que las políticas públicas incentivaron de diversas maneras en los primeros años de la década de 1960; paralelamente se abrían nuevos mercados para esa oferta en el marco de la ALALC y de los acuerdos con países de Europa Oriental. Entre 1960 y 1975 se registraron aumentos en las producciones de cereales, forrajeras, oleaginosas, frutas y hortalizas y legumbres superiores al 30%, mientras que los cultivos industriales lo hicieron un 20%. Esta mayor producción compensó el estancamiento de la extensión total de la superficie cosechada.

También la incorporación de nuevas semillas y productos agroquímicos como fertilizantes e insecticidas imprimió un mayor dinamismo a la producción. Si en la década del sesenta habían comenzado a aplicarse nuevas técnicas agronómicas, y la mecanización de las labores y de la cosecha se había generalizado en la región pampeana, fue hacia el final del período cuando el desarrollo tecnológico se ubicó en el centro de la escena con dos cambios de gran impacto en la producción: las mejoras en las semillas de maíz, sorgo, trigo y girasol; y la difusión del cultivo de soja. En tanto que en la producción ganadera se observó una mayor utilización de sistemas de inseminación artificial y de técnicas sanitarias en la cría.

Las manufacturas, por su parte, fueron en estos años el sector productivo más dinámico de la economía nacional y la principal fuente de empleo y riqueza (su producto superó en más de dos veces el del agro en los últimos años del período), y llegó a aportar un tercio del producto total (ver la tabla 3). Con excepción de la crisis de 1962-1963, que fue particularmente intensa, la industria tuvo tasas positivas, cercanas al 6% anual en promedio hasta los primeros años setenta; recién en 1975 se registraron nuevamente valores negativos. Ese dinamismo puede explicarse en parte por los múltiples mecanismos e instrumentos de promoción (arancelarios, crediticios, impositivos) que las autoridades económicas diseñaron con vistas a lograr una mayor integración del sector manufacturero y, con ello, reducir la insuficiencia crónica de divisas.

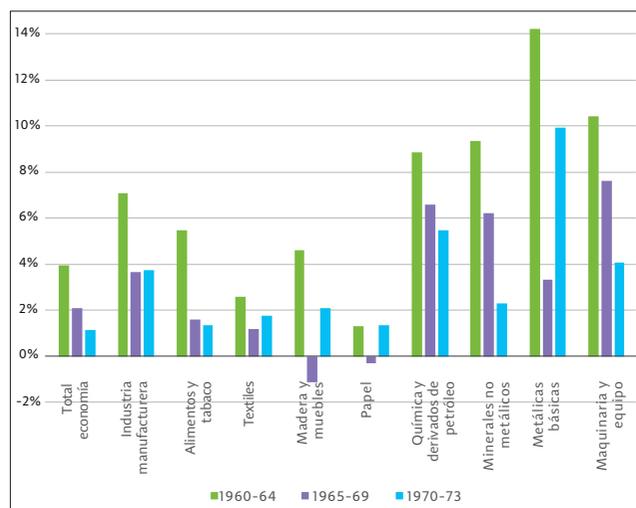
Tabla 3. Crecimiento anual del PBI industrial y coeficiente de industrialización, 1960-1975

Años	Crec. PBI industrial	Coef. de industrialización
1960	10%	0,29
1961	10%	0,30
1962	-6%	0,28
1963	-4%	0,27
1964	19%	0,29
1965	14%	0,31
1966	1%	0,30
1967	2%	0,28
1968	6%	0,27
1969	11%	0,27
1970	6%	0,30
1971	6%	0,30
1972	4%	0,30
1973	4%	0,28
1974	6%	0,29
1975	-3%	0,32

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Ferreres (2010).

Dentro del sector se produjeron cambios significativos que reflejaron en parte los lineamientos más generales de política económica e industrial, como fue el caso del ingreso de las firmas transnacionales al escenario local, a consecuencia de la estrategia desarrollista. Ello se expresó en una veloz expansión de la productividad, que en el total de la industria superó de manera amplia a la del total de la economía argentina (ver el gráfico 4). La mejora fue particularmente notoria en la industria química y de derivados del petróleo, la rama de minerales no metálicos y la de metálicas básicas y, muy en especial, en la fabricación de maquinaria y equipo, quedando rezagados los sectores “tradicionales”.

Gráfico 4. Crecimiento anual de la productividad industrial, por rama, 1960-1973



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Villadeamigo (2017).

Por otra parte, si bien esas inversiones no suponían necesariamente el desplazamiento de las empresas nativas en tanto se dirigían hacia sectores donde no

existía producción nacional o esta era escasa, las empresas extranjeras se ubicaron en la “cúspide” entre las más grandes compañías existentes en Argentina, y, desde ese punto de vista, con rapidez capturaron un mercado de dimensiones relativamente pequeñas relegando al principio a las empresas locales a un rol subordinado, aun cuando muchas de ellas se beneficiaron con diversas formas de asociación con el capital extranjero. Este era un proceso de modernización que corría paralelo a la crisis de grandes empresas locales antiguas que comenzaron a manifestar fuertes problemas de mercado y financieros, en particular después de la crisis económica de 1962-1963. Para atenuar o reconvertir esas industrias se diseñaron mecanismos específicos, como la denominada “Ley de rehabilitación de empresas” o el “Operativo Tucumán”, que implicó la estatización de algunos ingenios azucareros y el cierre de otros, además del estímulo a la radicación de nuevos proyectos industriales en la zona.

Aunada al proceso de sofisticación técnica y productiva del sector manufacturero se observa una creciente importancia de las exportaciones industriales sobre el total, aun cuando la producción fabril continuó orientada fundamentalmente al mercado interno. Con todo, las ventas externas manufactureras pasaron de 56 millones de dólares en 1962 a casi 730 millones en 1974. Esa notable expansión implicó un aporte del 20% sobre el total de los ingresos de divisas por vía comercial del país, contribuyendo a atenuar las limitaciones en el frente externo (ver la tabla 4). La madurez y competitividad alcanzadas por las empresas del sector cobran mayor significación si se considera el avance en la exportación de bienes más complejos como maquinarias y productos metalmeccánicos, e incluso de plantas “llave en mano” e ingeniería, en especial destinados al ámbito latinoamericano. De todos modos, si bien es cierto que las exportaciones fueron claramente estimuladas por el sector público y los instrumentos diseñados para ese fin —beneficiosos a nivel macroeconómico—, estos eran decididamente gravosos para el fisco.

Tabla 4. Exportaciones por grandes rubros (millones de dólares y porcentaje sobre el total), 1962-1975

Años	Productos primarios		Manufacturas de origen agropecuario		Manufacturas de origen industrial	
	Valor	Participación	Valor	Participación	Valor	Participación
1962	633	52,1%	527	43,3%	56	4,6%
1963	673	49,3%	598	43,8%	94	6,9%
1964	883	62,6%	424	30,0%	104	7,4%
1965	960	64,3%	446	29,9%	87	5,8%
1966	1.001	62,8%	509	32,0%	83	5,2%
1967	863	58,9%	509	34,7%	93	6,3%
1968	758	55,4%	478	35,0%	131	9,6%

Años	Productos primarios		Manufacturas de origen agropecuario		Manufacturas de origen industrial	
	Valor	Participación	Valor	Participación	Valor	Participación
1969	938	58,2%	513	31,8%	162	10,0%
1970	1.024	57,8%	564	31,8%	185	10,4%
1971	1.039	59,7%	496	28,5%	205	11,8%
1972	1.110	57,2%	568	29,3%	263	13,5%
1973	1.753	53,7%	995	30,5%	515	15,8%
1974	1.920	48,8%	1.284	32,7%	728	18,5%
1975	1.472	49,7%	889	30,0%	601	20,3%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Amico (2011).

A fines de la década de 1960 y comienzos de la siguiente se impulsaron un conjunto de grandes empresas con economías de escala en la producción de insumos para el sector industrial; el propósito era continuar el avance en la sustitución de importaciones, pero también tener competitividad para eventualmente abastecer mercados externos. Estas empresas fueron en muchos casos promovidas de un modo directo por diversos organismos estatales o a través de un conjunto de resguardos y transferencias, entre los que destacaron los beneficios crediticios e impositivos. El polo petroquímico de Bahía Blanca en el sur de la Provincia de Buenos Aires, Aluar, Papel Prensa, Papel Misionero, Propulsora Siderúrgica y la ampliación de Acindar o Dálmine son sólo algunos de estos emprendimientos que maduraron al final del período y modificaron la estructura del sector en los años siguientes. En ese sentido, puede notarse que en el período el número de establecimientos industriales fue disminuyendo, en un claro proceso de concentración, mientras aumentaba el número de trabajadores (ver la tabla 5): sin embargo, el crecimiento más veloz del valor de la producción (que se duplicó entre 1964 y 1974) sustentó tanto la expansión de la productividad como la de los salarios pagados en el sector.

Tabla 5. Variables globales de la industria argentina, 1954-1974

	1954	1964	1974
Establecimientos	148.325	143.057	134.051
Personal	1.167.961	1.318.677	1.633.591
Valor de producción (millones de pesos de 1960)	4.652	6.483	12.900
Productividad (pesos de 1960, por trabajador)	3.980	4.920	7.900
Salario por ocupado (pesos de 1960)	703	619	1.143

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Censos Industriales de 1954, 1964 y 1974.

Comienzo del fin

Los militares y civiles que tomaron el poder en 1976 tenían como objetivo modificar la estructura de las relaciones sociales e institucionales existentes, una estrategia que se definió y precisó a lo largo del tiempo pero que estaba implícita en algunas posiciones iniciales. Detrás de los objetivos declarados subyacía un cuestionamiento integral al desenvolvimiento de la economía, y en particular del modelo ISI de las décadas anteriores; según las nuevas opiniones, los elementos negativos de ese modelo eran la fuerte presencia estatal, el elevado proteccionismo y la persistente inflación, además de que dotaba de fuerte poder al sindicalismo y, consecuentemente (en la imagen de esos actores), abría el camino a experiencias “populistas”. De allí que resultara oportuno revisar la intervención del Estado y las políticas económicas de origen keynesiano y, por último, las instituciones y los instrumentos que se asociaban a aquellos principios teóricos; ese nuevo conjunto de ideas se estaba imponiendo en cada vez más vastos círculos académicos y de poder local, impregnando y legitimando la estrategia que se comenzaba a llevar a cabo.

El programa económico encabezado por José Martínez de Hoz no percibía la industria como un sector clave para el potencial productivo y de acumulación nacional, pero sí la veía como el ámbito donde debía producirse el “disciplinamiento” social de trabajadores y empresarios. Precisamente, destacando los deseos de que el empresariado se comportara de manera más “racional”, un analista señaló que “cuando el gobierno manifestó su intención de instaurar una economía de libre mercado, se refería esencialmente, a la eliminación del sistema de privilegios —fiscales, crediticios, arancelarios— del cual la industria había gozado durante más de 40 años en nombre del crecimiento y la acumulación” (Canitrot 1980, 468). Frente a la nueva política económica, varios análisis (como los de Ferrer 1979 o Canitrot 1981) señalaron que el abandono de los esfuerzos por la

industrialización obedecía más a motivos políticos, que a determinantes económicos. A partir de allí se presentó un debate acerca del “agotamiento” (o no) de la ISI argentina, que persiste incluso hasta nuestros días.¹⁰

La consolidación de esa política generó una nueva discusión sobre los avances y límites del proceso de industrialización previo, y en rigor, sobre la pervivencia o no de un modelo ISI. Por ejemplo, Gerchunoff y Llach (1979) rediscutieron las principales objeciones a la industrialización argentina y la fuerte crítica a la estructura productiva que el gobierno militar había heredado (que servía de justificación para la aplicación de políticas económicas aperturistas y otras tendientes a resolver las “distorsiones” acumuladas). Su propósito era mostrar que el desarrollo industrial de las décadas anteriores no se había ajustado a las previsiones de la teoría económica neoclásica, fundamentalmente por haberse registrado “efectos dinámicos” en el proceso de industrialización, casi siempre soslayados por esas previsiones.

De modo sugerente, a nivel general los autores cuestionaban, no la mirada ortodoxa, sino la visión “dualista” de la estructura productiva, tal como la habían expuesto Diamand, Oscar Braun y otros. Recordemos que, de acuerdo con esta perspectiva, la economía argentina constaba de dos sectores, uno agropecuario, que exportaba porque sus precios eran competitivos internacionalmente, y otro urbano-industrial, que sólo producía para el mercado interno porque sus precios eran muchos más elevados que los internacionales, a consecuencia de la política de protección industrial. Para Gerchunoff y Llach, esa explicación daba cuenta de variados aspectos de la dinámica económica argentina, aun cuando incurría en una perspectiva “estática atemporal”: “una vez cometido el pecado de la protección industrial tiende a postularse que el proceso se realimenta indefinidamente, de modo que lo que se predica para 1950 vale *igualmente* para 1970”; de ello, muchos inferían entonces que nada podría cambiarse en realidad si no se apelaba a una solución drástica (extirpar lo ineficiente), tal como se recomendaba y estaba efectivamente ocurriendo por ese entonces (Gerchunoff y Llach 1979, 87). Ahora bien, ¿era esa la situación de la economía argentina hacia la década de 1970? Se trataba de una pregunta clave, pues de esa interpretación global, marcada por el dualismo estructural en su visión simplista, se derivaba una serie de tesis críticas sobre la industrialización argentina que los autores proponían revisar.

La primera de esas tesis sostenía que debían aprovecharse las ventajas comparativas. Para Gerchunoff y Llach, eso era correcto, pero incompleto. En su opinión, con esa idea, muchos economistas hubieran aconsejado en su momento que Corea del Sur se especializara en cultivos

tropicales y no avanzara en la industrialización. En rigor, existían fuertes argumentos para cuestionar la validez del principio de las ventajas comparativas estáticas, y era un hecho probado por la experiencia internacional (en particular, de los “Nic”, por su sigla en inglés, país recientemente industrializado) que las ventajas comparativas cambiaban con el tiempo, puesto que el desarrollo económico generaba nuevos factores productivos.

La segunda tesis que cuestionaban expresaba que Argentina había seguido un patrón de crecimiento basado en sus ventajas comparativas hasta 1930 y que luego se “desvió” de esa ruta para lanzarse en bloque a la búsqueda de una industrialización indiscriminada e irracional. En su refutación, los autores discutían en primer lugar el argumento de que las ventajas comparativas habían sido respetadas durante el modelo agroexportador (las experiencias de la producción azucarera y vitivinícola eran suficientes para desmentir esa idea). Por otra parte, incorporaban una dimensión socioeconómica al afirmar que, luego de 1930, los sectores que creían que las ventajas comparativas eran sólo agropecuarias se convirtieron en una barrera infranqueable para el avance de las políticas industriales. Con todo, a mediados de la década de 1950, con el ingreso masivo del capital extranjero, el silencio masivo de la economía “ortodoxa”, dentro y fuera de Argentina, fue prácticamente total: “Nadie argumentó entonces que la siderurgia era cara o que la industria automotriz no aprovechaba las economías de escala”. Nadie se atrevió a cuestionar el sendero de industrialización seguido, que implicaba altos niveles de protección, al menos hasta los años sesenta. Y ello fue así porque era muy difícil imaginar que en el nuevo escenario internacional “la doctrina tradicional de las ventajas comparativas estáticas recobraría todo su vigor” (Gerchunoff y Llach 1979, 89-90).

Los autores también consideraban un mito la tesis de la ineficiencia generalizada de la industria argentina a consecuencia de las políticas proteccionistas, o en todo caso sólo era cierta para algunas de sus ramas. En su opinión, las conclusiones de los estudios sobre protección nominal y efectiva no diferían sustancialmente de lo que sucedía en países desarrollados como Gran Bretaña o Japón para la década de 1960. Más aún, si se incluían en el cálculo las ramas livianas y se hacía al tipo de cambio correspondiente a una situación de “libre comercio”, el promedio sería muy bajo, cercano al 10%.

Otra tesis que impugnaban era aquella que sostenía que, dada su ineficiencia, la industria local no estaba en condiciones de exportar y, por lo tanto, de proveerse las divisas necesarias para su despliegue. Para los autores, esa tesis era cada vez menos cierta: las políticas económicas (políticas promocionales) y la propia maduración industrial habían creado un impulso constante para las exportaciones manufactureras. “De manera que el carácter fuertemente proteccionista de nuestra industrialización no significó que el sector manufacturero

¹⁰ La evolución de las posiciones, tanto a favor como en contra de esa experiencia histórica, puede revisarse en Müller (2001) y Rougier (2017).

estuviera condenado eternamente a trabajar con exclusividad para el mercado interno” (Gerchunoff y Llach 1979, 92).

Además debía discutirse la idea acerca de que la industria protegida tenía como contrapartida una política de precios que discriminó al campo y el desarrollo de la agroindustria. En primer lugar, sostenían los autores que, si bien el conjunto del sistema de incentivos discriminó al sector agropecuario, el aumento de la productividad del agro en los años sesenta indicaba que esa tesis era “algo exagerada”; tampoco podían imputarse a la industrialización los errores de la política de precios a corto plazo. En segundo lugar, los sectores agroindustriales se desarrollaron de manera considerable desde fines de los años sesenta, y las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario también habían crecido aceleradamente (aunque quizás a tasas menores de lo que habría ocurrido si se hubiera elegido otro camino).

Otra tesis que se proponían refutar estaba destinada a explicar el “ineficiente comportamiento industrial” argentino, y era muy sensible al contexto de la política económica de Martínez de Hoz: sostenía que el proceso de industrialización se había llevado a cabo gracias al subsidio otorgado al capital industrial mediante tasas de interés real negativas, y, en consecuencia, se financiaron proyectos ineficientes. Para Gerchunoff y Llach esa idea era cierta, en general, pero debían señalarse varios matices que permitían refutar su versión simplista. Para los autores, no estaba “demostrado que las bajas tasas de interés vigentes durante muchos años de industrialización no fuesen las más adecuadas desde el punto de vista social para alcanzar, verbigracia, un futuro industrial más conveniente para todos” (1979, 94). Por otro lado, la tasa de interés real fue mucho más elevada de lo que suponían los estudios disponibles, dada la existencia de costos adicionales del crédito, el porcentaje relativamente bajo de financiamiento por el mercado institucionalizado, etcétera.

Por último, los autores recuperaban la discusión sobre la imagen “dualista” de la estructura productiva, el meollo del debate sobre la industrialización argentina. Para Gerchunoff y Llach, la economía argentina estaba ya lejos del “modelo ISI” simplista o tradicional: tenía una “estructura productiva heterogénea y su tendencia natural es a un acercamiento hacia las fronteras internacionales de tecnología y precios”. Por supuesto, por la dotación de tierras, el sector agropecuario pampeano estaba “más cerca” de los precios internacionales que el “conjunto” de la industria, pero la situación en que se encontraba la mayor parte de las actividades del país era “fronteriza”, “oscilantemente por encima o por debajo de los costos internacionales [...] según las distintas coyunturas y según el tipo de cambio vigente”. Más aún, sostenían que Argentina “seguirá produciendo insumos básicos y exportando productos industriales. En realidad, tal es el desafío económico mayor que

deberá afrontar cualquier estrategia de desarrollo para nuestro país, que es casi impensable sin uno de estos dos ingredientes” (1979, 96).

Los autores concluían que debían reconocerse los efectos dinámicos de la industrialización para justipreciar las medidas de política económica. En este sentido, la apertura de la economía no sería en rigor la

[...] obra de una acertada medida de gobierno sino *el resultado natural de largos años de industrialización protegida* [...] la industrialización sustitutiva de importaciones orientada *exclusivamente* hacia el mercado interno es ya una cosa del pasado: ha muerto sola, sin que nadie lo decretara. La gran habilidad consiste, entonces, en diseñar una política económica capaz de capitalizar, y no de dilapidar, todos los esfuerzos realizados hasta el presente. (Gerchunoff y Llach 1979, 96; énfasis en el original)

Esa misma idea, pero ya como una comprobación, fue desplegada por Ferrer poco tiempo después. Al igual que Gerchunoff y Llach, consideraba que, desde la perspectiva de las ventajas comparativas, Argentina tenía capacidad competitiva en actividades que utilizaban la abundante y barata mano de obra calificada disponible y la capacidad de ingeniería existente en varias ramas, como la metalmecánica. Esa era la experiencia, por ejemplo, con las exportaciones de plantas industriales “llave en mano”; sin embargo, aclaraba Ferrer,

[...] estas actividades han ido *madurando* su capacidad competitiva sobre la base de su desarrollo inicial orientado al mercado interno [...] estas firmas se desarrollaron junto con la integración progresista del sistema industrial, la formación de economías externas y la obtención progresiva de economías de escala con la ampliación de los volúmenes de producción [...] En otros términos, en el marco de una política de contracción del mercado interno y revaluación del peso, cabe suponer que las ventajas comparativas *estáticas* estarán crecientemente referidas a la abundancia de recursos naturales y de mano de obra barata no calificada. Las ventajas emergentes de la oferta de mano de obra calificada y de la capacidad de ingeniería existente quedarían sepultadas en la desintegración creciente del sistema económico y perderían capacidad competitiva en el mercado internacional. (Ferrer 1977, 142; énfasis en el original)

Ferrer concluía que el programa económico de Martínez de Hoz replanteaba el conflicto histórico entre el país pampeano y el país continental, y que el problema radicaba en que la dimensión alcanzada por la economía argentina y el contexto internacional “convierten en no viable una estrategia económica concentrada en la especialización del país en torno a sus ventajas comparativas estáticas [...] En realidad, con esta política

económica sobran 2 millones de kilómetros cuadrados y 15 millones de habitantes” (1977, 152).

Con esa misma preocupación, Ferrer publicó también varios artículos que fueron compilados en *Nacionalismo y orden constitucional*, en 1981, significativamente dedicado a la memoria de los pioneros de las posturas industrialistas, Vicente Fidel López y Carlos Pellegrini. El trabajo tenía como propósito “contribuir al debate de la crisis argentina de comienzos de la década de 1980, en un contexto más amplio que el acotado por las variables económicas”, incorporando la dimensión histórica que había desarrollado en anteriores estudios. Con cierto dejo de pesimismo, la crítica situación económica, resultado de la aplicación del programa de Martínez de Hoz, le permitía decir que Argentina no era “todavía” un ejemplo “definitivo de desarrollo nacional frustrado en el siglo XX”, pero sí se encontraba en el epílogo de un período histórico (nacional e internacional) y frente a la “crisis más severa de que se tenga memoria” (Ferrer 1981, 20). Ferrer consideraba crucial la dinámica del escenario internacional, pero también indispensable examinar la lógica de los actores internos y los impactos de las políticas económicas sobre la estructura productiva. Insistía en que los límites que había presentado el proceso de industrialización no eran infranqueables, pero en vez de pretender superarlos con políticas favorables al desarrollo se estaban aplicando políticas “brutales” tendientes a reinsertar la economía argentina en el orden económico mundial y asignar los recursos internos conforme a las señales de precios derivadas del mercado internacional.

Consideraciones finales

Más allá de los problemas comentados y la preeminencia de las medidas a corto plazo por sobre las definiciones estratégicas —que en parte sobrevivían por su propia inercia—, analizado globalmente, el desempeño económico del período no fue en absoluto negativo. La economía pudo superar de manera relativa las agudas fluctuaciones registradas antes de 1963, por varios factores concurrentes: la tendencia a una mayor oferta de bienes agropecuarios, el efecto positivo del avance en la sustitución de importaciones y el aumento de las exportaciones manufactureras. Al atenuarse las restricciones externas, el crecimiento pudo manifestarse más plenamente y permitió acortar la distancia con los países líderes.

Los debates de la segunda mitad de los años sesenta adquieren en este escenario una renovada relevancia, en más de un sentido. En primer término, resulta indudable que existió un relativo consenso entre la intelectualidad de la época, o al menos entre aquellos economistas que tuvieron destacada presencia al frente de la conducción económica, en torno a la necesidad de impulsar el desarrollo industrial. Independientemente

de los matices importantes que pudieran existir, algunas de las preocupaciones incluidas en el temario de la política económica de allí en adelante fueron la búsqueda de mayor eficiencia, de mecanismos de financiación adecuados y del impulso a la exportación de manufacturas. Esos planteos revelan una riquísima discusión acerca de los límites, pero también de las potencialidades del sector manufacturero nacional durante la industrialización “compleja”. Los economistas de la época habían hallado que la estrategia sustitutiva no estaba exenta de problemas, pero la mayoría de las posiciones arrojaban aún una mirada optimista, al menos en los últimos años de la década de 1960 y primeros de la siguiente, fruto de la comprobación de los avances y logros del sector.

En segundo lugar, esas intervenciones no quedaron sólo en el plano de las ideas y encontraron labrantío feraz entre los hacedores de la política económica que buscaban implementar una estrategia económica adecuada para que Argentina retomara un sendero de desarrollo acelerado y sostenido. Varios de los participantes en el debate tuvieron injerencia directa en la elaboración de los programas económicos de esos años. Por ejemplo, Di Tella no era precisamente un intelectual que “predicaba en el desierto”. Ciertamente, aun cuando se pueda pensar en visos importantes de aplicación, su propuesta de “desarrollo indirecto” fue considerada por los ministros de Economía, en particular por Carlos Moyano Llerena, José María Dagnino Pastore y, en cierta medida, José Gelbard, en el tercer gobierno peronista. También Krieger Vasena buscaría la eficiencia industrial y estimularía la exportación manufacturera (asesorado por Moyano Llerena), y Aldo Ferrer ocuparía el Ministerio de Economía tratando de impulsar su estrategia “integrada y abierta” (contando entre sus asesores con Diamand).

Si bien dicho cuerpo de ideas común no llegó a plasmar-se en una estrategia completa y coherente de impulso manufacturero (en parte por la inestabilidad política del período), muchas de ellas dieron lugar a diseños institucionales e instrumentos específicos de apoyo y financiamiento dentro de políticas industriales que permitieron la emergencia del último pelotón de grandes firmas de capital nacional ubicadas en el sector más complejo del espectro productivo, como la metalmecánica y la provisión de insumos industriales de uso difundido, con una creciente orientación hacia el mercado externo. Resulta indudable que la industrialización no había agotado su dinamismo; varios proyectos industriales de grandes dimensiones, aun con demoras, estaban avanzando y consolidándose en ramas estratégicas; la productividad global del sector industrial crecía anualmente más que la del conjunto de la economía, y las exportaciones no tradicionales alcanzaban una porción significativa del total, con una creciente participación de los bienes más complejos. Ese proceso de avance industrial permite explicar por qué hacia 1975 la sociedad argentina era mucho más rica que en 1960 y gozaba, independientemente de

los avatares políticos y la fuerte conflictividad social, de una inclusión y un bienestar importantes.

Perose trataba del “canto de cisne” de la industrialización. Como notaron los más lúcidos intelectuales de manera contemporánea al proceso, la violenta liberalización económica de los siguientes lustros, mantenida sobre la acumulación de deuda externa, desbarató las potencialidades que había logrado alcanzar la industria argentina para superar sus limitantes estructurales, al dejarse librada la economía nacional a la suerte de los vaivenes del mercado financiero internacional.

Referencias

- Amico, Fabián. 2011. “Notas sobre la Industrialización por Sustitución de Importaciones en Argentina: Buscando adentro la fuente de la competitividad externa”. *H-industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina* 5 (9): 1-35.
- Azpiazu, Daniel y Hugo Nochteff. 1994. *El desarrollo ausente*. Buenos Aires: Norma/FLACSO.
- Azpiazu, Daniel y Martin Schorr. 2010. *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bértola, Luis y José Antonio Ocampo. 2013. *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bielschowsky, Ricardo. 1998. “Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña”. En *Cincuenta años del pensamiento en la CEPAL. Textos seleccionados*, vol. 1, 9-61. Santiago de Chile: CEPAL/Fondo de Cultura Económica.
- Braun, Oscar. 1970. *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Brodersohn, Mario, dir. 1970. *Estrategias de industrialización para la Argentina*. Buenos Aires: Editorial del Instituto.
- Canitrot, Adolfo. 1980. “La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976”. *Desarrollo Económico* 19 (76): 453-475.
- Canitrot, Adolfo. 1981. “Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981”. *Desarrollo Económico* 21 (82): 131-189.
- CEPAL. 1966. *The Process of Industrial Development in Latin America*. Nueva York: UN.
- CEPAL. 1977. “En torno de las ideas de la CEPAL. Problemas de la industrialización en América Latina”. *Cuadernos de la CEPAL*, No. 14. Santiago de Chile: CEPAL.
- Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE). 1965. *Plan nacional de desarrollo 1965-1969*. Buenos Aires.
- Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE). 1970. *Plan Nacional de Desarrollo 1970-1974*. Buenos Aires.
- De Pablo, Juan Carlos. 1977. “Beyond Import Substitution: The Case of Argentina”. *World Development* 5 (1-2): 7-17.
- Di Tella, Guido. 1969. “La estrategia del desarrollo indirecto”. *Desarrollo Económico* 8 (32): 451-485.
- Di Tella, Guido. 1970. “Criterios para una política de desarrollo industrial”. En *Estrategias de industrialización para la Argentina*, dirigido por Mario Brodersohn, 433-465. Buenos Aires: Editorial del Instituto.
- Diamand, Marcelo. 1972. “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”. *Desarrollo Económico* 12 (45): 25-47.
- Diamand, Marcelo. 1977. “El péndulo argentino: ¿empate político o fracasos económicos?”. En *Pensar la República*, compilado por Carlos Floria y Marcelo Monserrat, 371-406. Buenos Aires: Persona a Persona.
- Dirección Nacional del Servicio Estadístico. 1954. *Censo industrial*. Buenos Aires.
- Felix, David. 1968. “Industrialización sustitutiva de importaciones y exportación industrial en la Argentina”. *ITDT Serie Documentos de Trabajo*, No. 22. Buenos Aires: [s. n.].
- Felix, David. 1970. “Más allá de la sustitución de importaciones: un dilema latinoamericano”. En *Estrategias de industrialización para la Argentina*, dirigido por Mario Brodersohn, 129-200. Buenos Aires: Editorial del Instituto.
- Ferrer, Aldo. 1970. “El desarrollo de las industrias básicas y la sustitución de importaciones”. En *Estrategias de industrialización para la Argentina*, dirigido por Mario Brodersohn, 475-495. Buenos Aires: Editorial del Instituto.
- Ferrer, Aldo. 1977. *Crisis y alternativas de la política económica argentina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, Aldo. 1979. “El retorno del liberalismo: reflexiones sobre la política vigente en la Argentina”. *Desarrollo Económico* 18 (72): 485-510.
- Ferrer, Aldo. 1981. *Nacionalismo y orden constitucional*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, Orlando. 2010. *Dos siglos de economía argentina: 1810-1910-2010. Historia argentina en cifras*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur.
- FitzGerald, Valpy. 1998. “La CEPAL y la teoría de la industrialización”. *Revista de la CEPAL* (número extraordinario): 47-61.
- Gerchunoff, Pablo y Juan Llach. 1975. “Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972”. *Desarrollo Económico* 15 (57): 3-54.
- Gerchunoff, Pablo y Juan Llach. 1979. “La polémica sobre la industrialización argentina”. *Criterio* (1807): 87-96.
- Hirschman, Albert. 1968. “The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America”. *The Quarterly Journal of Economics* 82 (1): 1-32.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. 1965. *Industria manufacturera: resultados generales relevado el 30 de abril de 1964*. Buenos Aires.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. 1975. *Industria: resultados definitivos*. Buenos Aires.
- Katz, Jorge. 1967. “Características estructurales del crecimiento industrial argentino, 1946-1961”. *Desarrollo Económico* 7 (26): 59-76.

34. Katz, Jorge. 1969. "Una interpretación de largo plazo del crecimiento industrial argentino". *Desarrollo Económico* 8 (32): 511-542.
35. Katz, Jorge y Eduardo Ablin. 1977. "Tecnología y exportaciones industriales: Un análisis micro-económico de la experiencia argentina reciente". *Desarrollo Económico* 17 (65): 89-132.
36. Kosacoff, Bernardo, Luis A. Becaria, Gabriel Bezchinsky, Roberto Bisang, Daniel Chudnovsky, Francisco Gatto, Graciela Gutman, Jorge Katz y Gabriel Yoguel. 1993. *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*. Buenos Aires: Alianza.
37. Mallon, Richard y Juan Sourrouille. 1973. *La política económica en una sociedad conflictiva: el caso argentino*. Buenos Aires: Amorrortu.
38. Müller, Alberto. 2001. "Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz". *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad* XI (21): 11-34.
39. Peralta Ramos, Mónica. 1972. *Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina, 1930-1970*. Buenos Aires: Siglo XXI.
40. Poder Ejecutivo Nacional. 1973. *Plan Trienal para la reconstrucción y la liberación nacional 1974-1977*. Buenos Aires.
41. Prebisch, Raúl. 1963. *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México: Fondo de Cultura Económica.
42. Presidencia de la Nación. 1971. *Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad 1971-1975. Metas para el mediano plazo*. Buenos Aires.
43. Rodríguez, Octavio. 2006. *El estructuralismo latinoamericano*. México: Siglo XXI.
44. Rougier, Marcelo, coord. 2016. *Estudios sobre la industria en América Latina. Interpretaciones y debates*. Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora.
45. Rougier, Marcelo. 2017. "Dos siglos de industria en la Argentina. Una revisión historiográfica". *Serie Documentos de Trabajo del IIEP*, No. 23. Buenos Aires: Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP). http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/docin/docin_iiep_023
46. Rougier, Marcelo y Juan Odisio. 2012. "Del dicho al hecho. El 'modelo integrado y abierto' de Aldo Ferrer y la política económica en la Argentina de la segunda posguerra". *América Latina en la Historia Económica* 37: 99-130.
47. Rougier, Marcelo y Juan Odisio. 2018. "Argentina será industrial o no cumplirá sus destinos". *Las ideas sobre el desarrollo nacional, 1914-1980*. Buenos Aires: Imago Mundi.
48. Sourrouille, Juan. 1980. "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina". *Boletín Techint* 217: 2-41.
49. Villadeamigo, José. 2017. "Análisis de aspectos macroeconómicos seleccionados y de la industria en Argentina desde mediados del siglo XX". En *Apuntes para el desarrollo de Argentina*, editado por PIUBAD, 57-158. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
50. Villanueva, Javier. 1969. "Aspectos de la estrategia de industrialización argentina". En *Los fragmentos del poder. De la oligarquía a la poliarquía argentina*, compilado por Torcuato Di Tella y Tulio Halperín Donghi, 325-356. Buenos Aires: Editorial Jorge Álvarez.