



RedNHE

Red Nacional de
Investigadores
en Economía

Dos Siglos de Industria en la Argentina

Una Revisión Historiográfica¹

Marcelo Rougier (IIEP-Baires-UBA/CONICET)

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 190

Noviembre de 2022

¹ Publicado en Serie Documentos de Trabajo del IIEP, N° 23 Diciembre de 2017
<http://iiep-baires.econ.uba.ar/>

Los documentos de trabajo de la RedNIE se difunden con el propósito de generar comentarios y debate, no habiendo estado sujetos a revisión de pares. Las opiniones expresadas en este trabajo son de los autores y no necesariamente representan las opiniones de la RedNIE o su Comisión Directiva.

The RedNIE working papers are disseminated for the purpose of generating comments and debate, and have not been subjected to peer review. The opinions expressed in this paper are exclusively those of the authors and do not necessarily represent the opinions of the RedNIE or its Board of Directors.

Citar como:

Rougier, Marcelo (2022). Dos Siglos de Industria en la Argentina, Una Revisión Historiográfica. *Documento de trabajo RedNIE N°190*.

DOS SIGLOS DE INDUSTRIA EN LA ARGENTINA

Una revisión historiográfica

Marcelo Rougier

IIEP-BAIRES (UBA/CONICET)

ABSTRACT

Beyond the significant lack of general works, studies on periods or particular aspects of the industrial problem are copious and entail no less challenges when it comes to a systematized presentation for a broad period such as the one we tried here for the first time. In this paper, we present those works that we consider to be most relevant and original (recognizing the impossibility of accounting for all contributions) in a chronological presentation based on stages somehow agreed by specialized literature: a "protoindustrial" period during national organization, the beginnings of industrialization under the agro-export model, industrialization by import substitution in its initial or "easy" phase and in its greater or "complex" deployment, the selective deindustrialization initiated in the middle of the seventies, and recovery in the new century). Each period will be crossed transversally by different axes or dimensions of analysis with the purpose of identifying the advances and deficiencies and, in this way, recover an integrative analysis of the history of the industry in Argentina.

RESUMEN

Más allá de la significativa carencia de obras generales, los estudios sobre períodos o aspectos particulares de la problemática industrial son copiosos y conllevan un no menor desafío a la hora de una presentación sistematizada para un período amplio como el que aquí se intenta por vez primera, que abarque desde los inicios del proceso hasta la actualidad. Apelamos en este trabajo a introducir aquellas obras que consideramos más relevantes y originales (reconociendo la imposibilidad de dar cuenta de todos los aportes) en una presentación cronológica en base a etapas de algún modo consensuadas por la literatura especializada: un período "protoindustrial" durante la organización nacional, los inicios de la industrialización en el marco del modelo agroexportador, la industrialización por sustitución de importaciones en sus fase inicial o "fácil" y en su mayor despliegue o "compleja", la desindustrialización selectiva iniciada a mediados de los años setenta, y la recuperación posterior al cambio de siglo). Cada período será a su vez cruzado de modo transversal por diferentes ejes o dimensiones de análisis con el propósito de identificar los avances y carencias y recuperar un análisis integrador de la historia de la industria en la Argentina.

Palabras claves: historiografía - industria - Argentina

Keywords: historiography- industry - Argentina

JEL Codes: N3, B6, L6

Dos siglos de industria en la Argentina

Una revisión historiográfica¹

Introducción.....	2
<i>Pensar el desarrollo en la Argentina.....</i>	<i>6</i>
<i>Los estudios sobre la industria. Una primera mirada general.....</i>	<i>13</i>
<i>El abordaje historiográfico posible.....</i>	<i>20</i>
La industria antes de la industria (1810-1870).....	22
<i>Estructura del sector y desempeño microeconómico.....</i>	<i>22</i>
<i>Actores, ideas y políticas públicas.....</i>	<i>23</i>
El despertar de la industria (1870-1930).....	25
<i>Estructura del sector.....</i>	<i>25</i>
<i>Desempeño microeconómico.....</i>	<i>26</i>
<i>Los actores.....</i>	<i>27</i>
<i>Ideas y políticas públicas.....</i>	<i>28</i>
La industrialización por sustitución de importaciones (1930-1953)...	31
<i>Desempeño macroeconómico y estructura del sector.....</i>	<i>31</i>
<i>Desempeño microeconómico.....</i>	<i>32</i>
<i>Los actores.....</i>	<i>33</i>
<i>Las ideas.....</i>	<i>35</i>
<i>Las políticas industriales.....</i>	<i>36</i>
La industria en su momento culminante (1953-1976).....	38
<i>Desempeño y estructura del sector.....</i>	<i>39</i>
<i>Desempeño microeconómico.....</i>	<i>40</i>
<i>Los actores.....</i>	<i>43</i>
<i>Las ideas.....</i>	<i>45</i>
<i>Instituciones y políticas industriales.....</i>	<i>45</i>
La desindustrialización selectiva (1976-2002).....	47
<i>Estructura del sector.....</i>	<i>47</i>
<i>Desempeño microeconómico.....</i>	<i>47</i>
<i>Los actores.....</i>	<i>48</i>
<i>Ideas y políticas industriales.....</i>	<i>48</i>
La reindustrialización trunca (2003-2015).....	52
<i>Desempeño macro y microeconómico.....</i>	<i>52</i>
<i>Actores, ideas y políticas industriales.....</i>	<i>53</i>
Reflexiones finales.....	55
Bibliografía.....	58

¹ Una versión preliminar de este trabajo obtuvo el premio “La economía argentina en el bicentenario”, otorgado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata. El autor agradece los comentarios realizados por el jurado de dicho premio y por Roberto Bisang.

Introducción

Los términos “desarrollo económico” e “industrialización” suelen utilizarse como sinónimos. En la realidad, todos los países avanzados son industriales y los rezagados se caracterizan por el atraso relativo de su producción manufacturera. Las relaciones entre industrialización y desarrollo son complejas y factibles de discutirse desde una perspectiva no estrictamente económica; de todos modos, pueden sintetizarse en el hecho que la industria es la principal portadora de las transformaciones que, el avance de la ciencia y la tecnología, incorpora en la actividad económica y social. La industria produce, en efecto, las máquinas, equipos, partes y componentes, insumos diversos y reformas de la organización de recursos que diversifican la producción, elevan la productividad, profundizan los eslabonamientos entre los diversos sectores y sustentan la propia actividad de investigación y desarrollo, es decir el avance del conocimiento.

La industria es el principal hilo conductor de los procesos de acumulación en sentido amplio, es decir, el enriquecimiento incesante del acervo de saberes y la capacidad de gestión; en este sentido, el proceso fabril se relaciona con la tecnología pero sus interdependencias no son lineales. El descubrimiento de la máquina no fue producto del sistema de fábrica ni de la industrialización sino de la tecnología. En línea con esta idea, pueden definirse ciertas tecnologías “básicas” que irrumpieron con una fuerza tal que transformaron de manera radical los procesos de producción; fueron esas tecnologías las que le imprimieron la dinámica al proceso conocido como “Revolución industrial”. La utilización del motor a vapor, seguido en una “segunda ola” por el uso de la electricidad y el motor a explosión, a fines del siglo XIX fueron las fuentes de las transformaciones mayores. Como es conocido, el ferrocarril, primero, y los buques a vapor, luego, hicieron posible reducir las distancias y los costos de transportes, y acercaron o directamente crearon nuevos mercados. La difusión del uso de la electricidad fue otro paso decisivo que impulsó una nueva lógica productiva; no sólo permitió la irrupción de nuevos productos sino también una modificación fundamental en las formas de organización de la producción y de las propias unidades fabriles. Pronto esas transformaciones fueron acompañadas por el motor a explosión y el desarrollo de un paradigma energético basado en el petróleo. A comienzos del siglo XX la industria automotriz habría de revolucionar los métodos productivos en el taller, asociados a la aplicación de la extrema parcialización del trabajo y de la difusión de la cadena de montaje “fordista”. En las últimas décadas la “revolución informática” conmovió el conjunto de los procesos industriales y las formas de organización y de producción en casi todas las regiones del planeta. Sin duda, estos grandes cambios definieron “senderos tecnológicos” específicos (cada novedad tecnológica tiende a reforzarse por las opciones ya elegidas *-path dependent-*) que impulsaron adaptaciones dentro de un marco reducido de opciones.

Pero no es la naturaleza la que construye las máquinas, las locomotoras o los barcos; el desarrollo tecnológico, como señaló Marx es producto de la actividad humana y, en definitiva, de una determinada dinámica social que, a su vez modifica las previas relaciones sociales de producción y también la relación con el medio. Por eso debe pensarse a la industrialización no sólo como un conjunto de fábricas ni de procesos productivos sino como un sistema social. La industria no se desarrolla en el vacío, necesita instituciones, empresas, políticas específicas que aseguren su implantación

y desarrollo. Pero además, reorganiza todas las relaciones humanas, crea a la burguesía industrial de la que hablaba Marx o el empresario innovador, en la terminología de Joseph Schumpeter; crea además al asalariado, el obrero industrial, provoca migraciones de enormes masas de población desde las actividades rurales a las urbanas, etcétera. En suma, la industrialización, como proceso clave del desarrollo, requiere una serie de condiciones sociales y económicas para su despliegue. En este sentido, puede pensarse que el subdesarrollo relativo de algunos países responde también a su insuficiente industrialización y, en un sentido más amplio, a la debilidad de los intereses sociales para promoverla en su derrotero histórico. La evolución de la industria argentina es, desde esta perspectiva, un espejo en el cual se refleja toda la complejidad de la formación histórica del país.

Como señalamos, hablar de industria supone utilizar un concepto complejo y amplio a la vez; su estudio implica, en consecuencia, abordar diferentes dimensiones de análisis que van mucho más allá de las cuestiones técnicas o específicas del proceso manufacturero. Es posible abordar la problemática de la industria a partir de un enfoque *Top-Down* en tres niveles de análisis: macro, meso y microeconómico; de este modo se puede partir de variables más globales para ir descendiendo progresivamente hasta las más específicas. En el primer nivel se incluyen aquellos factores que afectan al sector pero son definidos principalmente en otras esferas de la realidad económico-social; entre los segundos se pueden situar aquellas dimensiones de análisis que específicamente atañen a las actividades industriales; para finalmente abordar la dinámica de las empresas manufactureras. Se trata de un primer ordenamiento analítico; demás está decir que la realidad, siempre más compleja que cualquier abordaje teórico-metodológico, “funde” de múltiples formas estos niveles de análisis en el estudio concreto.

La dimensión estructural o macroeconómica incluye el análisis de la economía nacional en su conjunto, dónde sólo una de las actividades corresponde a la industria manufacturera. La dinámica del ciclo económico y sus fluctuaciones resulta clave para entender el contexto en el que se desarrollan las actividades industriales: por ejemplo, definen mercados (en expansión o retracción), oferta de mano de obra, etcétera. También, las características más generales de la economía pueden determinar la naturaleza de la inserción internacional, la disponibilidad de divisas indispensable para el abastecimiento de insumos y maquinarias del sector industrial, etcétera. Por ejemplo, si un país basa su economía en la exportación de cereales y tiene un sector industrial escasamente integrado, una mala cosecha seguramente repercutirá en toda la economía, limitando los mercados para la industria (especialmente aquellos sectores vinculados a la producción rural). Pero además puede impactar negativamente en la disponibilidad de divisas que afectará las posibilidades de provisión de materias primas y equipos para el conjunto de las manufacturas.

Dentro de este nivel macro existe también una dimensión institucional que atañe a las definiciones de política económica. Es posible adoptar una definición amplia de “política industrial” que no sólo incorpore las medidas específicas orientadas al sector sino también otras, más generales (macroeconómicas) que perturban la performance de las manufacturas (crecimiento, productividad y competitividad), como pueden ser la política fiscal o la cambiaria. La política macroeconómica afecta a la política industrial en la determinación de precios relativos (de bienes transables y no transables) a través del tipo de cambio, influye en el nivel de inversión a través

de la tasa de interés, o a través de la capacidad fiscal para implementar políticas de incentivos e inversiones en infraestructura, ciencia y tecnología, y educación. Por su parte, los cambios en la tecnología, no sólo aquellos específicos que se vinculan con la actividad industrial o sectorial, sino más bien los asociados a la infraestructura (en transportes o comunicaciones, por ejemplo) y/o a la matriz energética, explican muchas veces las modificaciones del sector manufacturero o sus posibilidades de expansión.

El nivel mesoeconómico constituye un nivel intermedio entre la macro y la microeconomía, y se relaciona específicamente con el desarrollo sectorial. Por un lado contempla la evolución del producto bruto industrial, su estructura (principales ramas o actividades dinámicas, grado de concentración/fragmentación, madurez y exposición a la competencia internacional), la localización espacial de las actividades (distribución regional), el grado de aglomeración industrial, etcétera. La dimensión incluye también un análisis de los mercados específicos en los que se realizan las diferentes variantes de la producción manufacturera y sus fluctuaciones, las características de las tecnologías disponibles y las posibilidades de financiamiento.

Por otro lado, este nivel de análisis focaliza en las políticas sectoriales. Por supuesto, las relaciones entre políticas macroeconómicas y políticas industriales operan en ambos sentidos. Ya señalamos el impacto que puede tener una política económica general sobre las actividades industriales, pero también una exitosa estrategia de política industrial puede ayudar a la política macroeconómica al incrementar la eficiencia productiva y/o la productividad total de la economía. La política industrial puede ser de naturaleza horizontal (con el objetivo de promover a la industria en general) o “selectiva”, diseñada para industrias, productos o tecnologías específicas. En este último sentido, las políticas industriales pueden incluir cuatro grupos de medidas: aquellas que afectan la estructura industrial (protección a industrias nacientes o asistencia para reforzar industrias “declinantes”, por ejemplo); medidas diseñadas para corregir fallas de mercado asociadas al desarrollo tecnológico e información imperfecta; medidas en las cuales interviene directamente en la estructura de competitividad de la industria o en su disponibilidad de recursos; y finalmente, aquellas prevenciones basadas en las demandas políticas más que en consideraciones de tipo económicas (restricciones o acuerdos para evitar fricciones comerciales, por ejemplo). En esta dimensión también es posible identificar una perspectiva de análisis referida a las ideas y los debates sobre la industria, esto es de qué modo diversos actores visualizaban la problemática industrial en cada período, y en qué medida esas ideas fueron el “sustrato” de las definiciones de política industrial.

Finalmente, un eje específico de análisis en este mismo nivel corresponde a los aspectos socio-políticos, esto es a las características de los empresarios y de los trabajadores industriales (o de determinadas ramas), sus corporaciones, comportamientos, formas de canalizar sus demandas, etcétera. El estudio de los sindicatos y las asociaciones empresariales puede brindar numerosas pistas para entender la dinámica de un sector o actividad específica.

Un ejemplo sobre el sector financiero servirá para repensar los vínculos entre la política macroeconómica y la política industrial. Todo proceso de industrialización requiere de inversiones para llevarse adelante. Estas inversiones implican gastos en

equipos y bienes de capital que sólo pueden realizarse si se dispone del capital financiero necesario; a su vez, deben existir los mecanismos para que esos fondos se canalicen hacia quienes pueden realizar las inversiones. Dicho en otras palabras, el crecimiento de la producción se produce gracias a la formación de capital, su acumulación y su encausamiento hacia las unidades económicas que demandan fondos para sus inversiones. Por otra parte, las inversiones que se realizan determinan el perfil de ese crecimiento y, en definitiva, las posibilidades de que ese crecimiento conduzca a un proceso de desarrollo. El análisis del financiamiento del crecimiento y el desarrollo abarca, por lo tanto, distintas aristas. Por un lado, la generación de excedentes y la manera en que éstos fluyen hacia otros sectores. Por otro lado, cómo esos excedentes son asignados luego entre los distintos demandantes de fondos. En definitiva, la relación entre los sectores que generan los excedentes y los sectores que invierten se encuentra mediada por los mercados financieros a través del crédito. Ciertamente es que, para que el crédito pueda cumplir estas funciones deben existir formas institucionales a través de las cuales el crédito pueda funcionar. En este sentido, la estructura financiera resulta relevante en cualquier economía, ya que sus características determinarán de qué manera se distribuirán los recursos entre los distintos destinos posibles del crédito. Aunque la dinámica fundamental del proceso puede descansar por fuera del sistema financiero, la manera en que el sistema está estructurado puede fomentar o retrasar el proceso de industrialización. Un sistema financiero “desarrollista”, que cumple un papel activo en la asignación de recursos, dirige los fondos hacia los fines considerados prioritarios según el efecto que tienen en la aceleración del desarrollo económico y social. Esto quiere decir que la estructura del sistema financiero y la manera que desarrolla sus funciones, afecta, para bien o para mal, el progreso de la industrialización y del desarrollo económico. En todas las órbitas de ese proceso, el Estado cumple siempre un determinado papel. A través del sistema tributario o de regulaciones e incentivos puede canalizar los excedentes que se generan en la economía hacia el sistema financiero. Luego, la intervención del Estado se produce en el sistema, ya sea induciendo al sector privado a actuar en función de determinado patrón de asignación de recursos, o a través de instituciones públicas, o mediante una combinación de ambas (de acuerdo al “sustrato” de ideas prevaleciente en los decisores de política). Es en este esquema que se insertan las potencialidades de instituciones financieras estatales como los bancos de desarrollo, los bancos regionales, etc., que canalizan sus fondos a las actividades industriales de acuerdo a determinadas orientaciones. También deberían contemplarse las demandas específicas de créditos o incentivos fiscales de las corporaciones o cámaras empresariales frente al Estado. El ejemplo considerado nos da una idea amplia de las posibilidades que puede cubrir un análisis a nivel mesoeconómico.

El nivel microeconómico de análisis enfatiza en aspectos cualitativos y atañe a las características de las empresas industriales, el tamaño de las firmas, la existencia de grupos económicos, etcétera. Toda empresa/grupo industrial tiene una estrategia competitiva (ya sea implícita o explícita) que consiste esencialmente en la relación con la industria o industrias donde la empresa compite, en tanto la estructura del sector contribuye de manera clave a determinar las reglas competitivas y también el abanico de estrategias que puede desplegar la empresa (a su vez, el comportamiento estratégico de una empresa puede influir en el cambio de comportamiento de una industria). Las principales decisiones estratégicas -como,

por ejemplo, la integración vertical, la expansión de la capacidad o la entrada en un nuevo sector- definirán la forma organizativa y productiva que adopta la firma. En este sentido, la heterogeneidad de las empresas se vincula con sus trayectorias y la generación de capacidades para administrar los recursos disponibles (tecnológicos, financieros, de gestión, entre otros).

En consecuencia, desde esta dimensión se pueden abordar las formas específicas de gestión y administración de las empresas manufactureras (estructura organizativa, propiedad y control, etc.). La perspectiva micro también debe contemplar los impactos de las políticas sectoriales sobre la inversión o la incorporación de la tecnología por parte de las empresas. Esos cambios tecnológicos pueden dar dimensión de escala o llevar a plantas más pequeñas que pueden tender a romper los oligopolios existentes, por ejemplo.

Pero además, la empresa, además de ser una organización administrativa que conecta tecnologías, capitales y mercados, también es una asociación de personas y un sistema de roles; desde este punto de vista es importante, por ejemplo, indagar sobre el origen del empresario fundador o de los empresarios fundadores, sus redes familiares y sociales, los aspectos culturales de su comunidad de origen, etcétera. Otra dimensión de abordaje se refiere la organización del trabajo al interior de la firma, el establecimiento de normas y rutinas y más en general, la relación entre trabajadores y empresarios -cuando hay acuerdos y cuando hay disensos-, en tanto en la empresa se manifiesta el conflicto de intereses. El estudio de las estrategias y estructuras empresarias requiere también prestar atención a las luchas de poder al interior de las organizaciones, que trasciende las disputas entre ejecutivos, directores propietarios o secciones de la empresa por imponer concepciones de control.

Estos tres grandes niveles con sus distintas dimensiones de análisis y con su complejidad se encuentran entrelazados y, en una misma investigación, pueden abordarse algunos de ellas (o todos) con diferente grado de imbricación en la explicación general. En definitiva será la propia búsqueda u orientación de la investigación la que priorizará las dimensiones de abordaje, aunque no debiera perderse de vista la existencia del “todo”. No es ocioso adelantar aquí que todas estas dimensiones, perspectivas y problemas se encuentran en los estudios que se han realizado sobre la historia argentina, aunque claro está, con diferente profundidad.

Pensar el desarrollo en la Argentina

La historiografía económica en la Argentina ha avanzado de manera notable en los últimos lustros; nuevas investigaciones, nuevos temas, nuevas apuestas teóricas y metodológicas han provocado un profundo renacer de los estudios sobre diversos aspectos del pasado económico. Hasta hace pocos años, la línea de trabajo que había suscitado mayor interés y una producción más vasta, era la que revalorizaba el período de la economía primaria exportadora (1880-1930) y la consecuente crítica del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), iniciado en la década de 1930. En esencia, la investigación en el área estuvo motivada por explicar por qué la temprana promesa de un crecimiento veloz hacia fines del siglo XIX no se tradujo en un crecimiento sostenido en el largo plazo. Algo no auspicioso debió haber ocurrido en algún momento. Ciertamente, aun cuando las muy diversas

preocupaciones de quienes indagaron en el pasado provocaron distintas búsquedas y vías de análisis de lo sucedido, básicamente la historiografía económica se centró en el estudio de los problemas del pasado de forma tal que permitiera “rastrear” las posibilidades de resolver problemas presentes. La reinterpretación de la historia económica argentina señalando eventuales “desvíos”, ha sido sin duda uno de los caminos más transitados, y a la vez, guía en la investigación.²

Ese interés por los problemas del “desarrollo” que se atan a los de la industria es muy antiguo y comenzó a plantearse con asiduidad en las décadas de 1940 y 1950, aunque en los años sesenta adquirió una importante dimensión con la difusión de las concepciones desarrollistas; fue entonces cuando se plantearon desde el campo de la economía las vertientes interpretativas que habrían de animar las discusiones sobre la problemática de la industria y el crecimiento económico por décadas. Una de esas vertientes estuvo representada por los escritos de Raúl Prebisch y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), críticos de la “división internacional del trabajo” y la perpetuación del subdesarrollo en las economías periféricas debido a la dinámica del comercio internacional y del secular deterioro de los términos del intercambio. De allí que la ruptura de la especialización en la producción primaria mediante la industrialización y el crecimiento “hacia adentro”, basado en el mercado interno, fuera clave para alcanzar el desarrollo y evadir la “trampa” del comercio internacional. Estas ideas se fueron desplegando en la Argentina principalmente a través de los documentos de la CEPAL a partir de los últimos años del gobierno peronista. No obstante, algunos pocos autores locales bien pueden considerarse precursores en el tratamiento de estos problemas desde la perspectiva del desarrollo, como fue el caso del joven Aldo Ferrer. Luego de un breve paso por Naciones Unidas Ferrer regresó a la Argentina en 1953 y se dedicó seis meses a escribir su tesis que presentó en marzo del siguiente año (y se publicaría tiempo después). La importancia de ese trabajo, de manera independiente a la difusión que haya tenido antes de su publicación como libro, radica en el hecho de su actualización bibliográfica, puesto que se trata de la primera obra en el país que de manera expresa condensa y revisa los trabajos de las Naciones Unidas, la CEPAL y de los principales teóricos que abordaron los problemas del desarrollo en los países atrasados. En ese trabajo, Ferrer cuestionaba la perspectiva neoclásica y los postulados teóricos ortodoxos, aun cuando a la vez señalaba lo incipiente del desarrollo teórico para comprender los problemas del crecimiento económico en los países latinoamericanos y retomaba los preceptos del desarrollo equilibrado de Ragnar Nurkse y Paul Rosenstein Rodan. Sobre esa base, Ferrer realizaba un detallado análisis de los principales obstáculos para el logro del desarrollo económico en los países de atrasados; esos obstáculos estaban dados, en primer lugar, por la dimensión y estructura de los mercados. El problema fundamental no era la pequeñez del mercado en los países atrasados dadas la estrechez de las fronteras nacionales o la escasez de población, sino la limitación producida por la baja productividad en esas economías. En este sentido, Ferrer destacaba las dificultades existentes para crear un “mercado de masas” derivadas de las fuertes desigualdades de la estructura distributiva del ingreso. La expansión

² Esta desazón quedó claramente reflejada en varios títulos de libros principales y perspectiva diversa, por ejemplo: “La Argentina que no fue”, de Juan José Llach; “El devenir de una ilusión”, de Aldo Ferrer; “El ciclo de la ilusión y el desencanto”, de Pablo Gerchunoff y Lucas Llach; “Progreso y declinación de la economía argentina”, de Roberto Cortés Conde; “*Reversal of Development in Argentina*”, de Carlos Waisman; “El desarrollo ausente”, de Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff; “La crisis del capitalismo argentino”, de Paul Lewis; etcétera.

del mercado del mercado interno sólo podía lograrse mediante un aumento de la productividad y una equitativa distribución de los mayores ingresos creados y no sólo a través de la redistribución del ingreso, como parecía proponer la política económica peronista en ese particular contexto.

Combinado con el tamaño del mercado Ferrer destacaba problemas de estructura, en particular las posiciones oligopólicas u oligopsónicas en los mercados de productos agrícolas, en los productos de exportación y en la importación de artículos necesarios para el crecimiento industrial, lo que afectaba la expansión de la demanda y el estímulo a la inversión. Dentro de los problemas en la estructura distributiva del ingreso Ferrer destacaba una de carácter “institucional”, el alto grado de concentración de la tierra, que sólo se resolvería con una reforma agraria. Ferrer consideraba que existían grandes reservas de ahorro interno que podían ser movilizados a través de una política fiscal que gravara a los sectores de altas rentas (que destinaban en gran proporción al consumo superfluo y a la inversión improductiva) y de ese modo podría orientarse la inversión privada en pos del desarrollo económico. En suma, a través de la política fiscal, los gobiernos podían absorber parte del ingreso, sustraerlo del consumo y destinarlo a la aceleración del ritmo de acumulación de capital (todo ello sin reducir el precario nivel de vida de las grandes mayorías).

El otro obstáculo fundamental al desarrollo considerado por Ferrer remitía a las vulnerabilidades externas. Como en otros pasajes, el autor se apoyaba en los trabajos de la CEPAL, en particular destacaba que la capacidad de importar no crecía en paralelo a la necesidad de importar. También señalaba que además de la tendencia decreciente de la demanda de productos primarios por parte de los países industrializados y del deterioro de los términos del intercambio, las causas de los desequilibrios que se producían en el sector externo estaban determinadas por el aumento de la demanda de las importaciones que, en los países poco desarrollados, exigía importar apreciables cantidades de bienes de capital; mientras que el aumento del ingreso *per cápita* aumentaba la demanda de bienes de consumo importados. Esa tendencia secular al desequilibrio externo había tornado insuficientes las medidas compensatorias a corto plazo y, en definitiva, provocado la necesidad de adoptar algunas medidas de fondo para el logro del desarrollo económico.

Ferrer dejaba claro que no era en las actividades primarias donde debían concentrarse las mejoras tecnológicas y la inversión que permitiera aumentar la productividad, los ingresos y en definitiva el nivel de vida. La industria y las actividades conexas eran las que necesariamente debían cumplir esa función. La industrialización permitiría así aprovechar las grandes ventajas de la especialización, la producción en gran escala y las economías internas y externas consecuentes. Dicho en otros términos las economías atrasadas debían dejar de crecer “hacia fuera” para comenzar a crecer “hacia adentro”.

En este esquema, el Estado tenía un rol fundamental que cumplir. Hasta entonces la intervención estatal sólo se había aplicado para aliviar los impactos de los desequilibrios económicos originados en el exterior pero no para modificar las estructuras económicas en pos de lograr el desarrollo. Dadas las condiciones en que se desplegaban las economías latinoamericanas, la iniciativa privada no podía ser el agente dinámico esencial del progreso económico; el Estado debía hacerse cargo de

una parte sustancial de la inversión total, sobre todo en aquellas ramas de la economía donde la empresa privada no pudiese ni le interesara hacerlo, como lo era en la formación de capital básico. Luego, la política fiscal podía orientar la inversión privada en un sentido deseado. No podía contarse tampoco en este sentido con la ayuda de las inversiones extranjeras. Ferrer, era particularmente crítico del capital extranjero, dada la experiencia acumulada en los países atrasados. No obstante, ese capital podía contribuir al crecimiento de las economías periféricas siempre y cuando se destinase a promover el desarrollo equilibrado y la diversificación económica.

Puede decirse que el núcleo de la interpretación estructuralista de nuestro pasado se encuentra condensada ya en esta obra, no obstante, Ferrer publicaría un libro de mayor repercusión en 1963, donde aplicaría la perspectiva al proceso histórico. Durante su estadía en Washington como asesor de la presidencia del Banco Interamericano de Desarrollo estrechó contacto con prestigiosos economistas preocupados por el desempeño económico argentino como, por ejemplo, Carlos Díaz Alejandro. En ese ámbito terminó de escribir la que sería su obra más difundida, *La economía argentina* (Ferrer, 1963) donde recogía las ideas del estructuralismo latinoamericano y principalmente el libro de Celso Furtado, *Formación económica de Brasil* publicado en 1959 que inspiró su abordaje de las etapas históricas para el caso argentino. La etapa abierta en 1930 era denominada en ese trabajo como de “economía industrial no integrada” (en ediciones posteriores “economía semi-industrial dependiente”), que precisamente enfatizaba en el escaso despliegue de la industria de base y las restricciones que ello provocaba sobre las cuentas externas y el desarrollo. El último capítulo contenía una propuesta para superar esa condición de atraso del sector industrial, que llamativamente denominaba “las precondiciones de la economía industrial integrada”. El estudio de Ferrer terminaba con un análisis de la situación económica hacia 1962 que desnudaba las causas del recurrente estrangulamiento del sector externo y sus consecuencias sobre el crecimiento económico. Allí retomaba sus indagaciones acerca de los límites que imponía la restricción de divisas, tomando en consideración los efectos que una devaluación tenía sobre la espiral salarios-precios. Su análisis partía de reconocer intereses divergentes entre las distintas clases sociales (productores agropecuarios, industriales, trabajadores) y ciertas particularidades de la economía argentina: la centralidad de la producción pampeana en las exportaciones totales y por ende, la peculiaridad argentina de exportar bienes-salario, la distinta velocidad de ajuste en los precios relativos, o la característica dinámica salarial explicada por la elevada -y combativa- sindicalización de los obreros. Ferrer aclaraba que los terratenientes históricamente habían buscado mantener una moneda depreciada, en contra de los intereses de industriales y trabajadores y, en adición, que la traslación de ingresos hacia el sector primario-exportador que implicaba un tipo de cambio más bajo provocando una caída en la participación de los salarios en el ingreso nacional. Con la devaluación se encarecían los alimentos (por costo de oportunidad con la exportación) y los bienes industriales (por utilizar insumos importados), contrayendo el salario real y por ende, afectando el consumo de bienes industriales. Para Ferrer, como los sectores terratenientes no sustituían este gasto de los asalariados –sino que incrementaban su demanda por bienes suntuarios y atesoraban sus ganancias en divisas-, se desataba una crisis industrial y una “espiral devaluación-precios-salarios”. Finalmente, indicaba que la política económica implementada en ese momento buscaba frenar la inflación mediante la caída del

salario y el desempleo, intentando a la vez reposicionar a la actividad agropecuaria en el sitio privilegiado que había ocupado antes de 1930, lo que sin dudas -en opinión de Ferrer- estaba ocasionando un proceso de desarticulación industrial en el país.³

A partir de aquí, pueden plantearse dos líneas de indagación desplegadas entre los economistas argentinos: la primera, de argumentos más abstractos y formalizados, pretendía describir la dinámica macroeconómica de la industrialización sustitutiva, estudiando su ciclo típico, el recurrente fenómeno inflacionario y los efectos de las devaluaciones asociadas al mismo; la otra, sin dejar de lado la discusión conceptual, estaba más preocupada en cambio por la implementación de mecanismos necesarios para continuar con la expansión de la base industrial local. Si bien es probable que todo el cuerpo de ideas estuviera en diálogo, es posible dividir esta producción intelectual entre aquellos economistas que buscaban la modelización *ex-post* de la dinámica económica sustitutiva, de quienes, por otra parte, estarían interesados más bien en la adopción de nuevas medidas y estrategias de política económica (cuyos análisis tenían un carácter propositivo antes que retrospectivo).

En relación a ese primer plano, la preocupación central se ubicó en la modelización de la trayectoria cíclica de la industrialización argentina, que concluyó en la articulación del “modelo de *stop & go*”, cuya expresión más conocida sería la del artículo de Oscar Braun y Leonard Joy en 1968. Allí se puede notar la concepción que se tenía del crecimiento industrial de posguerra, cuyo fundamento último se ubicaba en un cierto “pesimismo exportador”, que juzgaba que las necesidades de importación para solventar la expansión del producto no podía ser cubierto por las exportaciones.

Pero para ese entonces existía ya otra vertiente con perspectiva histórica reflejada en la obra de Di Tella y Zymelman (1967) que seguía los difundidos lineamientos de Walter Rostow sobre las etapas del desarrollo económico.⁴ Estos autores asumieron como aplicables al caso argentino las etapas rostowianas, no obstante, dado que hacia fines de la década de 1950 el “desarrollo” no se había completado. A pesar de que la Argentina estaba “técnicamente” preparada para empezar la industrialización a comienzos del siglo XX, no entró en la etapa de “desarrollo autogenerado”, es decir, no se produjo el desplazamiento de la agricultura a la industria. Ese “desvío” del proceso histórico no previsto en la teoría es resuelto por los autores intercalando, una nueva etapa, una “demora” entre 1914 y 1933 (fecha esta última, con alguna pequeña diferencia, en la que se habría producido el “despegue” en la Argentina, según lo expresó Rostow después), siguiendo las observaciones críticas que había realizado sobre la economía argentina Alejandro Bunge. La idea ya estaba presente en un breve texto de Di Tella (1958), preparatorio de su tesis doctoral. Allí introdujo la idea que la Argentina se había “demorado excesivamente” en pasar a un modelo

³ En ese mismo año aparecería un trabajo de Díaz Alejandro seminal para una nueva concepción del proceso de industrialización, y que -entroncando con la tradición del estructuralismo cepalino- conduciría a robustecer dos aportes de esta escuela económica: la teoría de la devaluación contractiva y la concepción de la inflación estructural (o no-monetaria). En su artículo Díaz Alejandro se oponía a las visiones entonces en boga acerca de los efectos de una devaluación; explicaba que existían condiciones en una “economía semi-industrializada” que podían ocasionar una mejora del resultado externo conjuntamente con una recesión tras la alteración del tipo de cambio (Díaz Alejandro, 1963).

⁴ En rigor el trabajo fue escrito a fines de la década de 1950 y el propio Rostow ofició de director de la investigación de ambos autores.

económico que fuera más intensivo en capital y menos en tierra. Su atención se concentraba en el periodo de “transición” o de “demora”. De tal suerte, en su concepción el país se había alejado del esquema óptimo de producción después de 1914 por tres factores principales: el agotamiento en la disponibilidad de nuevas tierras aprovechables; el cambio en la proporción de los factores de producción disponibles y la inflexibilidad de los factores productivos invertidos en las actividades tradicionales. No mucho después, cuando dieron a conocer sus ideas en un artículo conjunto, Di Tella y Zymelman (1962) señalaron que analizando el proceso de desarrollo resultaba “imposible” no tener la sensación de que “algo” había fallado y que la excepcional expansión económica de 1875-1914 no podía continuar de un modo indefinido. La economía sólo podía continuar su expansión si desarrollaba su sector industrial. El país estaba maduro para el impulso inicial a comienzos de la guerra mundial, pero agotada la posibilidad de la expansión agraria, como no se habían seguido políticas industriales (asumiendo que éstas eran las que pregonaba Bunge) la sociedad no había logrado avanzar en el desarrollo antes de la crisis de 1930, cuando las nuevas circunstancias provocaron una respuesta obligada en favor de la industrialización.⁵ Di Tella y Zymelman, reconocían que la imposibilidad de llevar adelante esas modificaciones se debía fundamentalmente a “obstáculos institucionales” que, en definitiva, en el plano político encarnaba el radicalismo; por su composición social, la falta de convicciones industrialistas, etcétera.

El análisis de las economías en crecimiento como la Argentina requería una interpretación dinámica de la teoría de las ventajas comparativas. Di Tella señalaba que el país se encontraba en pleno proceso de expansión industrial pero para argumentar en su favor era necesario descartar al menos en parte la teoría de la división internacional del trabajo o bien demostrar (por lo menos la posibilidad) que se poseía ventaja comparativa en actividades industriales. Con todo, como señalamos estas ideas no tendrían difusión en el medio local hasta prácticamente después de mediados de la década de 1960 cuando Di Tella y Zymelman (1967) publicaron la mayor parte de sus tesis, en un contexto de fuerte debate sobre las estrategias de desarrollo en la Argentina. En efecto, en una reunión internacional titulada “Estrategias para el sector externo y desarrollo económico”, organizada por el Centro de Investigaciones Económicas del Instituto Di Tella en septiembre de 1966, se planteó la necesidad de definir nuevas estrategias de industrialización.⁶ 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. El encuentro tuvo importante repercusión entre los economistas participantes y en la prensa especializada.⁷

⁵ Por otra parte, casi al mismo tiempo Hirschman (1963) expresaba que el “concepto del *take-off*, aunque útil, se aplica con dificultad a los países latinoamericanos: algunos de ellos, como la Argentina, parecen comportarse como helicópteros por su habilidad para revolotear y descender nuevamente luego de despegar, a diferencia del comportamiento de los aviones comunes en la metáfora de Rostow” (pág. 49). El texto original es de 1961, y fue traducido y publicado en Buenos Aires por el ITDT.

⁶ Los trabajos fueron publicados posteriormente en Brodersohn (1970).

⁷ Entre los participantes más conocidos se encontraban Juan Alemann, Werner Baer, Bela Balassa, Rondo Cameron, Carlos Díaz Alejandro, Guido Di Tella, Víctor Elías, David Félix, Aldo Ferrer, Norberto González, Samuel Itzcovich, Angus Maddison, Richard Mallon, Markos Mamalakis, Rolf Mantel, Ángel Monti, Carlos Moyano Llerena, Alberto Petrecolla, Larry Sjaastad, Daniel Schydrowsky, Víctor Urquidí, Javier Villanueva, entre otros.

Hacia fines de los años sesenta paulatinamente tomó fuerza una interpretación de la historia económica también crítica de su desarrollo pero anclada en un andamiaje con mayor énfasis en la teoría neoclásica y en los aportes de la *New Economic History*. Una representación acabada de esta nueva visión puede encontrarse en los trabajos de Díaz Alejandro (1970), un economista cubano de la Universidad de Harvard. El autor apelaba a un profuso uso de las estadísticas y revaloraba la economía previa a 1930, cuando el predominio de una economía abierta había generado mayores niveles de eficiencia de acuerdo a la dotación de recursos disponibles. La tesis central de Díaz Alejandro sostiene que, dado que el costo de oportunidad de la tierra era muy bajo, resultaba más conveniente para el país especializarse en la producción de bienes agropecuarios y cambiarlos por bienes de capital importados (cuya producción local hubiera sido muy costosa). A medida que la economía local se ampliaba y diversificaba, las grandes disparidades en los costos de oportunidad en favor de las diferentes políticas de comercio exterior disminuyeron, aunque siguieron siendo importantes en tanto el comercio mundial era relativamente libre y los costos de transportes bajos.

A fines de los años ochenta, Roberto Cortés Conde (1989) recuperaba entonces los aportes de Díaz Alejandro y cuestionaba la fuerte impronta que en el ámbito de la historia económica argentina había tenido la Escuela Histórica Alemana y el estructuralismo. Esa perspectiva, había sostenido que el crecimiento orientado hacia las exportaciones había sido la causa del posterior estancamiento y atraso. Además que la promoción de las actividades agropecuarias favoreció a una élite tradicional que no realizó inversiones en el sector industrial, argumentos que podían remontarse a Alejandro Bunge. Específicamente, Cortés Conde discutió la oposición que planteaba la perspectiva estructuralista postulando que el desarrollo industrial en la década de 1920 fue estimulado por la dinámica agroexportadora, aunque los altos salarios en términos internacionales lo limitaron. También aportó evidencia empírica orientada a demostrar que el latifundio no constituía una explotación ineficiente de la tierra (en tanto se generalizó el uso del arrendamiento) y por lo tanto no había sido una rémora para el crecimiento, como sostenían las visiones tradicionales (Forcinito, 2016).

El conjunto de estos trabajos y sus preocupaciones definieron buena parte de la agenda de investigación de la historia económica y no hubo nuevas publicaciones con pretensiones de largo plazo hasta fines de la década de 1990, cuando la economía se acercaba a una de las mayores crisis de su historia.⁸ En general, estos nuevos trabajos de síntesis mantenían el viejo denominador común de las obras de los años sesenta; escritos por economistas, trataban de identificar que había pasado con la economía argentina, cuáles eran las claves para entender su fracaso. Con el cambio de siglo, a la par que se producía una renovación historiográfica importante,

Albert Hirschman, Osvaldo Sunkel, Julio Olivera y José María Dagnino Pastore, si bien habían confirmado su presencia, por distintas razones finalmente no asistieron. Un detalle del ambiente en el que se llevó a cabo el evento puede encontrarse en "Economistas, reunión de familia", *Primera Plana*, 20 de septiembre de 1966.

⁸ Entre ellos destacan los trabajos de Cortés Conde (1998), Gerchunoff y Llach (1998), Vitelli (1999) y Rapoport (2000).

continuaron editándose obras generales que si bien actualizaron temporalmente los análisis mantuvieron básicamente los mismos interrogantes y perspectivas.⁹

Los estudios sobre la industria. Una primera mirada general

Obviamente, en medida importante, estas interpretaciones generales sobre la historia económica argentina enmarcaron la discusión sobre el sector industrial y contribuyeron desde esas perspectivas a su interpretación. Como señalaron Korol y Sabato (1990), la imagen de un proceso de industrialización trunco se asoció al del destino frustrado de la Argentina, que en algún momento de su historia habría torcido el rumbo o derrochado oportunidades. No obstante, de manera paralela a esos estudios irrumpieron otros específicos que abordaban la cuestión industrial. En efecto, los análisis sobre el sector manufacturero en la Argentina tienen una extensa trayectoria, que han acompañado su también larga marcha, y han cubierto una gama importante de problemáticas con diversidad de enfoques y teorías. Estas líneas de investigación han abordado temas como el avance cuantitativo y cualitativo del sector, la incorporación y desarrollo de la tecnología, las características estructurales de los actores sociales comprometidos con la dinámica industria (empresarios y asalariados) y sus demandas e intereses institucionalizados, y los mecanismos o instrumentos que pueden desplegarse para estimular el desarrollo manufacturero.¹⁰

Si bien, la preocupación por el proceso de industrialización en la Argentina cobró ímpetu en los años treinta, acompañando la importancia creciente del sector en el conjunto de la economía nacional, reconoce antecedentes importantes antes de esa fecha; y de hecho muchas de las interpretaciones y propuestas que serían dominantes por décadas se encuentran parcialmente presentes en investigaciones y debates anteriores. Por ejemplo, en las décadas finales del siglo XIX, cuando se consolidaba la dinámica agroexportadora, el perfil productivo del país estuvo presente en las discusiones públicas (también de algún modo lo había estado tiempo atrás en las discusiones sobre proteccionismo y librecambio en la década de 1830). Con todo, en términos modernos, fue en las primeras décadas del siglo XX que de modo sistemático se planteó una serie de críticas al modelo económico vigente y sus potencialidades para garantizar el crecimiento y el bienestar para el conjunto de la población. En efecto, fue Alejandro Bunge y la *Revista de Economía Argentina* (que comenzó a publicarse en 1918) dónde más claramente se propuso la diversificación productiva y regional. El equipo de dirección de la revista parecía compartir, en apretado consenso, una interpretación que enfatizaba las dificultades que presentaba la economía para mantener un ritmo creciente y sustentable de crecimiento. Para este grupo Argentina había completado una etapa marcada por la expansión de la producción primaria exportable, por lo que ese estancamiento tornaba necesario buscar nuevas fuentes de riqueza en la diversificación de la producción agraria, la expansión de los cultivos industriales y en la industrialización

⁹ Como ejemplo pueden consultarse de Pablo (2005); Ferrer, con la colaboración de Marcelo Rougier (2008) y Cortés Conde (2009).

¹⁰ Una revisión temporalmente amplia de la historiografía sobre la industria puede encontrarse entre otros en Barbero (1998), Schvarzer (1998 y 2006), Belini (2006), Rougier y Odisio (2013) y Rougier (2014).

misma, como quedó sintetizado en Bunge (1921).¹¹ Se trataba de una crítica al modelo de organización económica basada en la agro-exportación con la adición de una propuesta de diversificación productiva y el impulso de la industrialización. Ello estaba vinculado fundamentalmente a las particulares condiciones que la PGM había generado, pero también a una estructura económica tradicional formada al calor de los intereses de las potencias extranjeras.

Bunge enfocaba el dilema desde la perspectiva de la “economía positiva” en oposición a una política económica fundada sobre bases abstractas, que en las nuevas circunstancias era “anticuada e inconveniente”, en línea con las prescripciones de la Escuela Histórica Alemana. En esta dirección, su cuerpo principal de ideas remitía al hecho que la política económica de la Argentina resultaba anacrónica porque ignoraba que el comercio exterior se ajustaba a los intereses de nuestros compradores y a los de nuestros proveedores del exterior. Se trataba de una política impuesta por el predominio de los importadores y los estancieros consistente en comerciar todo cuanto se pudiese a nivel internacional. De allí que propusiese un cambio en el comercio exterior que permitiera conquistar la “independencia económica”. No se trataba de medidas radicales sino de orientar el esfuerzo al perfeccionamiento de la producción agraria, diversificándola y avanzando progresivamente hacia otras esferas: se debía alentar la producción de nuevos cultivos, como arroz o algodón, explotar de manera intensiva maderas, petróleo y minerales. Así sobre esta base podrían desarrollarse las manufacturas, para lo cual se estimularía la importación de maquinaria industrial de todo orden que la Argentina tardaría muchos años en producir. En rigor, la búsqueda de la independencia industrial era la consecuencia en parte de la experiencia surgida del conflicto bélico, pero que podía referenciarse en los desarrollos teóricos de Friedrich List.

Más allá del análisis precursor de Bunge y su grupo, sería la crisis de 1930 la que estimularía a políticos y ensayistas a incorporar más plenamente la cuestión del desarrollo industrial del país a la agenda de discusión. Las particulares circunstancias generadas por la crisis económica, la intervención del Estado y las negociaciones comerciales con Gran Bretaña, actuaron como factores de movilización para vastos sectores intelectuales. La crisis económica, pero sobre todo su profundidad, intensidad y duración, arrojó por la borda buena parte de las argumentaciones contrarias al proteccionismo y también al impulso del sector industrial. En efecto, la imposibilidad de sostener un nivel de importaciones acorde con las necesidades de la economía, abrió las puertas a aquellas ideas que, como las expresadas por la *Revista de Economía Argentina*, venían buscando espacio y aplicación desde el contexto abierto por la Primera Guerra Mundial.

Conjuntamente con discusiones de funcionarios, empresarios y otros actores corporativos sobre la intervención estatal, el “dirigismo” y la planificación económica, algunos intelectuales comenzaron a indagar en la etapa anterior y en las causas de los problemas existentes en la estructura económica argentina dada su preponderancia agropecuaria y su dependencia extrema del comercio y los capitales del exterior. No obstante, significativamente, los estudios quedaron resumidos en unas muy pocas obras que aún siguen siendo miradas de síntesis poderosas y referencias ineludibles. Hacia 1938, Adolfo Dorfman, un destacado ingeniero,

¹¹ Un pionero trabajo sobre las ideas de Bunge y su grupo de colaboradores en Llach (1985).

vinculado al Partido Comunista, dictó un curso sobre la evolución de la industria argentina en el Colegio Libre de Estudios Superiores sobre la base de los análisis que sobre el sector industrial venía desplegando desde unos años antes. El aporte de Dorfman es relevante en ese contexto, porque fue de los primeros que dio cuenta con detalle del notable avance de las manufacturas en los años previos -e inmediato posteriores- a la crisis de 1930, y coadyuvó a generar conciencia al respecto sobre bases más firmes. Dorfman partía de precisar el concepto de “industria”, distinguiendo las particularidades del proceso de elaboración, aún con sus heterogeneidades y matices, respecto a las actividades agrícolas o ganaderas, que muchos contemporáneos llamaban también “industrias”.¹² Sobre la base del análisis del censo industrial de 1935 destacaba el alto grado de concentración que había adquirido el sector, donde grandes establecimientos (muchos de ellos extranjeros) eran preponderantes debido a su escala, al progreso técnico y la eficiencia. El trabajo aportó además una gran información sobre la evolución de diversas ramas y actividades industriales sobre la base de censos y estadísticas oficiales y privadas. También incorporó datos sobre volúmenes de producción y consumo, capital y tecnología, mano de obra, etcétera. Además brindó un análisis de las políticas fiscales, monetarias y de comercio exterior seguidas por diferentes gobiernos y sus efectos sobre las industrias locales.

Según Dorfman, el hecho de que la Argentina comenzara a industrializarse mientras se producía su inserción en el mercado mundial como apéndice proveedor de materias primas y alimentos había constituido un obstáculo para el logro de una economía industrial moderna. De hecho, sólo en momentos de crisis en el sector externo (como en 1890 o durante la Primera Guerra Mundial, PGM) la reducción de las importaciones permitía un incipiente proceso de sustitución de importaciones. Para Dorfman, la industria, era “un niño que crece entre adultos (los sectores ganadero y agrícola), un niño nacido fuera de época”. El sector había estado desde su orígenes limitado por la naturaleza de la inserción del país en la economía mundial y sus fluctuaciones, por las características de los sectores dominantes (en particular por la notoria debilidad de acción del empresariado nacional), y por los inadecuados estímulos estatales (escasa protección inicial, inexistencia de una política crediticia e impositiva adecuada, etcétera). En ese esquema, el latifundio habría impedido, por un lado, la conformación de un mercado para el impulso industrial y, por otro, consolidado el dominio de los terratenientes en la estructura social y política del país, que finalmente hizo poco plausible la introducción de políticas favorables a los intereses manufactureros, por definición débiles.

En su recorrido histórico, concluía que la industria no era “una planta exótica” sino que formaba parte de la estructura económica nacional, pero que además podía y debía crecer y ampliar su influencia “sin perder de vista la interrelación con la agricultura y la ganadería”. Más aún para Dorfman la industrialización no podía cambiar las características principales de la estructura económica y el progreso de la industria nacional se hallaba supeditado a la base agropecuaria. En su opinión, la

¹² El curso de Dorfman fue publicado en varios números entre abril de 1938 y febrero de 1939 (Dorfman 1938-1939), y sería la base de trabajos publicados posteriormente, como “Evolución de las industrias argentinas: época anterior a 1930”, *Argentina Fabril*, 871, julio de 1941; *Situación actual y breve historia del desarrollo industrial en la Argentina*, Rosario, Universidad Nacional del Litoral, 1941; *Historia de la industria argentina*, Buenos Aires, Escuela de Estudios Argentinos, 1942; y *Evolución industrial argentina*, Buenos Aires, Losada, 1942. Sobre la base de estos dos últimos trabajos fue publicado Dorfman (1970).

independencia económica era un concepto mucho más complejo que el de industrialización e incluía la promoción de un desenvolvimiento armónico de los diferentes sectores de la economía, no sólo de la industria (que obviamente debía tener un lugar destacado). Además, el logro de esa independencia no era posible aislándose de las corrientes comerciales del mundo y alertaba contra los peligros que entrañaba llevar a sus últimas consecuencias un criterio de desmedida pasión por la industria, que denominaba, “suficiencia industrializante”. En consecuencia, la política arancelaria era la herramienta fundamental para generar un clima propicio que permitiese el surgimiento de determinadas actividades industriales, pero debía manejarse con mucho cuidado. Era preciso combinar los diversos aforos de acuerdo a las necesidades de los materiales disponibles y las industrias existentes: “liberando las materias primas (por tales no entendemos solamente a las materias brutas sino [...] muchas manufacturas que para tal o cual industria representan el papel de la materia prima para su fabricación particular) más indispensables y gravando con todo el rigor necesario los artículos de consumo reducido o los que podrían competir en condiciones ruinosas con la industria nacional”. Se trataba de articular un “mecanismo económico ecléctico y coherente” que diera la base para el impulso de la industria sin afectar el nivel de vida de los consumidores (Dorfman 1938-1939, sexta clase, pág. 1131).

Las clases de Dorfman concluían en que la industria debía ayudar al desarrollo integral de la economía argentina, aprovechando las numerosas fuentes de riqueza disponible, mineras particularmente. No obstante, el campo más promisorio para sentar las bases de una importante industria de consumo se encontraba en el cultivo de las plantas industriales (especialmente lino, maíz, algodón, tung, maní y girasol).

La perspectiva de Dorfman, fue de algún modo retomada y ampliada luego con los trabajos de la CEPAL que terminaron por imponer el convencimiento de que la “Gran Depresión” de los años treinta había constituido una divisoria de aguas en la evolución de la industria argentina, y marcado el tránsito desde la economía primario exportadora a la industrialización por sustitución de importaciones, derivada de la restricción externa. La idea relativizaba el crecimiento industrial anterior a la crisis -considerándolo poco importante- y suponía que el predominio agrario había imposibilitado que los industriales, en su mayoría extranjeros y propietarios de pequeños talleres, participaran en la definición de políticas económicas que pudieran favorecer a ese sector productivo. De este modo, el trabajo de Dorfman, que se caracteriza por su profundidad y la amplia base empírica, enunció una serie de hipótesis que, muchas veces esquematizadas, constituyeron el sustento de las explicaciones sobre la industria casi únicas hasta prácticamente los años setenta, cuando la obra fue reeditada.

Esta interpretación “clásica” sobre la evolución industrial fue jaqueada por una serie de investigaciones en los años sesenta y comienzos de la década siguiente, en el marco de la renovación de los estudios de historia económica argentina que produjo la irrupción de las nuevas obras generales que ya comentamos. Varios autores condenaron el énfasis puesto a partir de 1940 en la sustitución de importaciones y en un modelo de economía cerrada que habría generado un grado importante de ineficiencia en el sector industrial, a la larga causa del pobre desempeño económico de todos los países de la región. Por ejemplo, el mismo Díaz Alejandro evaluó muy negativamente el desempeño de la ISI, sobre todo en el período correspondiente a los años peronistas y de lo que consideraba las “respuestas tardías” a la Gran

Depresión. Así, con el exiguamente velado propósito de revalorizar la experiencia del modelo agroexportador, el autor se mostraba muy crítico respecto de las políticas implementadas por los gobiernos del período. Condenaba en particular el énfasis puesto en la sustitución de importaciones y en un modelo de economía cerrada, con políticas limitativas del comercio exterior y de la inversión extranjera, a las que hacía responsables de las bajas tasas de crecimiento del producto y del estrangulamiento de divisas. Para Díaz Alejandro, hacia 1948-1950 el modelo sustitutivo basado en actividades livianas estaba agotado y era necesario expandir las exportaciones manufactureras y avanzar en la sustitución de maquinarias y combustible). En el análisis de la dinámica industrial posterior a 1955, Díaz Alejandro postulaba que la política económica había sido una continuación de las tendencias iniciadas durante el régimen peronista, caracterizadas por el excesivo proteccionismo y la “tranquilidad oligopólica”, que impedían el desarrollo de una clase dinámica de empresarios.

Esta idea fue reforzada en los enfoques institucionalistas de finales de siglo XX. El neoinstitucionalismo económico pone énfasis en las fallas del accionar del Estado como principal mecanismo de gobernabilidad y coordinación para garantizar (o no) los acuerdos y compromisos sobre la propiedad. De acuerdo a esta perspectiva, el subdesarrollo es consecuencia de las fallas del Estado para proveer las estructuras de *governance* que garanticen instituciones eficaces en promover el desarrollo económico. Con este bagaje teórico y apoyándose en la perspectiva de la historia económica aportada por Douglas North, algunos autores destacaron cómo la inestabilidad política que caracterizó a la Argentina después de 1930 habría impedido la maduración del crecimiento industrial; y que la escasa capacidad de exportación y la distorsión en la estructura de costos y precios relativos de un sector con baja productividad constituía la matriz que explicaba el lento desarrollo de las manufacturas. Cortes Conde (1997), por ejemplo, señaló expresamente que el crecimiento industrial durante el modelo agroexportador se basó principalmente en una adecuada utilización de los factores disponibles en el mercado local, dando como resultado una etapa de alto crecimiento económico y baja inflación. Mientras que, en su opinión, el período posterior a la crisis económica de 1930 fue de bajo crecimiento económico y alta inflación en tanto la orientación del desarrollo manufacturero dependía de insumos y bienes de capital importados y de un alto nivel de protección. Los problemas económicos de la Argentina, definidos por su incapacidad para mantener tasas razonables de crecimiento durante largos períodos, no podían atribuirse sólo a causas internacionales sino también a las internas. Para este autor, la declinación económica se explicaría por un sistema institucional ineficiente. En este sentido, las interrupciones del crecimiento se vinculaban tanto a restricciones de oferta de origen externo o interno, como a las políticas que promovieron actividades ineficientes, desfinanciaron a los exportadores, etcétera. Particularmente, este autor consideró que las políticas elaboradas a partir de los años cuarenta produjeron distorsiones enormes en la economía que se tradujeron en un pobre comportamiento en la segunda mitad del siglo, incidiendo negativamente sobre la productividad tanto del sector rural como del manufacturero.¹³

¹³ También Llach (2002), en un trabajo de síntesis sobre la historia industrial, encuentra las razones de la “frustración” en el deterioro institucional y en particular en el mal desempeño de las instituciones económicas.

A su vez, las visiones críticas de la etapa industrial abierta en los años treinta y cuarenta fueron confrontadas por autores que rescataron variados aspectos del proceso de industrialización y enfatizaron en otras claves para explicar los problemas estructurales de la economía argentina y en particular del sector manufacturero. A fines de los años setenta y particularmente en la década de 1980 distintos investigadores, muchos vinculados a la CEPAL, dieron luz a numerosos trabajos que hoy son importantes para comprender la evolución del sector manufacturero en la segunda posguerra (por ejemplo, Dorfman, 1983; Kosacoff y Azpiazu, 1989; Katz y Kosacoff, 1989 y Ferrer, 1989). Estos autores han destacado el exitoso crecimiento y las transformaciones intraindustriales en los años sesenta; para ellos la estructura manufacturera que emergió, luego del *boom* de inversiones durante la “etapa desarrollista”, experimentó en esa década un gradual proceso de afianzamiento y de captación del mercado interno. También han sido analizados los cambios microeconómicos producidos por las inversiones extranjeras y el mayor grado de eficiencia del sector.

De acuerdo a esta corriente interpretativa estos hechos darían cuenta de un proceso de maduración, una valoración que contrasta con las ópticas neoclásicas que han enfatizado el agotamiento prácticamente “irreparable” del modelo sustitutivo desde épocas muy tempranas.

De todos modos, aun cuando las modificaciones en el sector industrial fueron positivas, también se han reconocido problemas de escala dadas las características del mercado interno, de incorporación de tecnología de frontera y la incapacidad de una gran parte de las firmas para exportar. Asimismo, como rasgo negativo, los estudiosos del sector coinciden en destacar la inexistencia de políticas industriales coherentes y de largo plazo, suplidas por variadas herramientas de política económica (cuotas de importación, aranceles, legislación de promoción industrial, mecanismos de financiamiento específicos y el papel del estado como empresario). Y es que si bien los planteamientos de la CEPAL (y más en general del desarrollismo y el dependentismo) legitimaron la industrialización como un componente fundamental de los procesos de desarrollo en la región, pronto se fueron extendiendo las apreciaciones negativas de las formas específicas que asumía el crecimiento industrial (por ejemplo CEPAL, 1979; Graciarena, 1981; Fajnzylberg, 1984). Se reconocían problemas de escala, incapacidad para exportar, ineficiencia o insuficiente imposibilidad política de quebrar los lineamientos de una estrategia centrada en la absorción local de la producción manufacturera, así como una excesiva participación directa del Estado en los procesos de industrialización. Pero además, a mediados de los años ochenta, era comprobable que luego de casi medio siglo de industrialización, con tasas de crecimiento importantes para al menos los grandes países latinoamericanos, ninguno había logrado superar la gran debilidad de la capacidad de importación y se mantenía una insuficiencia en la producción de productos básicos. La creencia que la industrialización era la llave del desarrollo fue puesta en tela de juicio mientras las perspectivas neoliberales y los enfoques institucionalistas ganaban espacio cuestionando aspectos de forma y de fondo de esos procesos.

Según este autor, a principios de los años sesenta, la industria se habría encontrado cerca de “cortar amarras” y emprender un desarrollo auto sostenido pero la inestabilidad política e institucional lo habría impedido.

En la siguiente década, el también ingeniero Schvarzer (1996) publicó el segundo gran libro sobre el sector luego de la obra de Dorfman de los años treinta, antes de que irrumpiera esa segunda gran oleada de obras generales a fines de los años noventa. La obra se inscribe en un contexto de auge del neoliberalismo, de crítica a la intervención estatal y de predominio de la “leyenda negra” de la industrialización sustitutiva; pero además en el marco de una fuerte crisis de las interpretaciones estructuralistas. No obstante, Schvarzer publicó un trabajo de síntesis, con perspectiva histórica (basado en las numerosas investigaciones que había desarrollado a lo largo de poco más de tres décadas) a contramano de las perspectivas dominantes y con fuertes raíces teóricas en el marxismo. El autor se propuso realizar una historia “político-social” de la industria, desechando abordar el problema sólo desde la perspectiva económica, esto es, que se concentrara exclusivamente en las características estructurales del sector industrial (aunque tampoco desarrolló estrictamente una historia “social” de la industrialización que considerara las relaciones entre el capital y los trabajadores del sector). La obra pone especial énfasis en la construcción histórica de la cultura empresarial y política de las clases dominantes en la Argentina y cómo esa construcción estimuló y particularmente trabó el proceso de industrialización nacional.

Schvarzer discute fuertemente las interpretaciones clásicas sobre la industria y también aquellas que la historiografía ha señalado como “neoclásicas” o revisionistas. En particular rescata variados aspectos del proceso de industrialización y enfatiza en claves diferentes a las de aquellas corrientes para explicar los problemas estructurales de la economía argentina. La industria, surgida tempranamente con características oligopólicas, se encontraba en manos de grupos que operaban vinculados a los grandes intereses locales y externos y su estructura se acomodaba a las presiones derivadas de la inserción internacional. Especialmente, destaca las características de los empresarios, obsesionados por buscar la máxima rentabilidad en el corto plazo más que por demandar mecanismos que posibilitaran un crecimiento sostenido del sector. En este sentido habría predominado una búsqueda sistemática de prebendas otorgadas por instituciones públicas reafirmando conductas empresariales alejadas de la innovación tecnológica y del desafío de la competitividad local e internacional. Pero por otro lado, el Estado no habría adquirido un papel claro de impulsor del desarrollo industrial dada su escasa “autonomía” y permanente sensibilidad frente a los reclamos de diversos grupos de interés. La ausencia de políticas estatales de fomento a la industrialización a mediano a largo plazo es una de las características destacada en toda la obra de este autor. En ese sentido, las diversas estrategias fabriles fueron inadecuadas, discontinuas o tardías para evitar el fracaso estructural que sobrevendría después de 1976. Si bien varias de estas tesis ya habían sido esbozadas años antes en parte por Frondizi (1957), Peña (1957), Sábato (1979) y el propio Schvarzer (1991), en *La industria...* se destacaban también numerosas experiencias de empresarios que apostaban a la inversión y el desarrollo tecnológico, aunque muchos sucumbieran finalmente al desempeñarse en un “contexto hostil” por décadas.¹⁴ En suma, Schvarzer aportó una síntesis histórica de mucha fuerza aun cuando pueda haber algunos excesos de generalización, en

¹⁴ Ese matiz, que no sólo prestaba atención a las “conductas empresariales”, sino también a las políticas públicas y los vaivenes macroeconómicos para explicar el derrotero del sector y de la economía argentina en su conjunto fue enfatizado por Schvarzer en sus últimos trabajos (por ejemplo en Rougier y Schvarzer, 2006).

momentos en que la fragmentación derivada de una creciente profesionalización iba cobrando cada más trascendencia.

Pero fue sin dudas la crisis económica que sufrió la Argentina en el cambio de siglo el disparador que permitió combinar una evidente revitalización de los actores (como consecuencia de la pérdida de fuerza de los paradigmas estructuralistas) con una valoración más positiva de la industrialización y la intervención estatal; interpretación que había sido fuertemente castigada particularmente por los enfoques de cuño liberal pero también cuestionada por investigadores cercanos a la CEPAL durante el transcurso de los años noventa. La crisis del año 2001 y el debate posterior sobre el impacto que las perniciosas décadas de desindustrialización tuvieron sobre el conjunto social generaron un marco por demás propicio para rediscutir el papel de la industria en la economía y la sociedad argentina. Incluso también, del lugar que en ese proceso deben tener los empresarios, el Estado y las políticas públicas que quedaron expresados en una visión con mayor anclaje en la perspectiva sociológica y menos crítica del proceso ISI, cristalizada en una visión “nacional industrial” (Basualdo, 2006 y Azpiazu y Schorr, 2010). Probablemente haya sido este clima el que aceleró la búsqueda sobre nuestro pasado industrial. Permitiendo focalizar en períodos específicos y contribuir desde nuevos relevamientos empíricos a matizar y, en algunos casos, a rebatir parte de las consideraciones más generales que sobre el sector habían brindado las interpretaciones estructurales o de largo plazo; una tarea que a diferencia de las obras generales, escritas principalmente por ingenieros o economistas, fue realizada en gran medida por historiadores, como se verá.

El abordaje historiográfico posible

Como se señaló, la literatura sobre la industria argentina es en la actualidad muy abundante, rica y en algún sentido profunda. Por tanto, más allá de la significativa carencia de obras generales y en particular de abordajes históricos, los estudios sobre períodos o aspectos particulares de la problemática industrial son copiosos, y conllevan un desafío no menor a la hora de una presentación sistematizada para un período amplio como el que aquí se intenta por vez primera, que abarque desde los inicios del proceso hasta la actualidad. Apelaremos en este trabajo a introducir aquellas obras que consideramos más relevantes y originales (reconociendo la imposibilidad de dar cuenta de todos los aportes) en una presentación cronológica en base a etapas de algún modo consensuadas por la literatura especializada: un período “protoindustrial” durante la organización nacional; los inicios de la industrialización en el marco del modelo agroexportador; la industrialización por sustitución de importaciones en sus fase inicial o “fácil” y en su mayor despliegue o “compleja”, la desindustrialización selectiva iniciada a mediados de los años setenta, y la recuperación posterior al cambio de siglo.

En nuestro relevamiento sobre cada período dejaremos parcialmente “de lado” el nivel macroeconómico para focalizarnos en el meso y el microeconómico, ya que pueden utilizarse con el fin de identificar lo escrito específicamente sobre el sector manufacturero. En consecuencia, cada período será a su vez cruzado de modo transversal por diferentes ejes o dimensiones de análisis ubicadas principalmente en esos dos niveles de acuerdo a lo que la literatura haya abordado. De este modo se identificarán aquellos textos que han tratado la participación del sector industrial

en el conjunto de la economía nacional, su tasa de crecimiento, la estructura del producto bruto industrial (principales ramas o actividades dinámicas) y la localización espacial (distribución regional). En segundo lugar se relevarán aquellos trabajos que enfatizaron en las definiciones de política económica, que afectaron el desempeño manufacturero, la política fiscal y arancelaria (incluyendo una visión amplia de política industrial e incorporando algún aspecto del nivel macro); y la legislación específica vinculada al sector. Un apartado especial se dedicará a identificar las ideas y debates sobre la industria. También dentro de esta perspectiva mesoeconómica abordaremos los aspectos socio-políticos, esto es las obras que se refirieron a las características de los empresarios y de los trabajadores industriales, sus corporaciones e intereses, etcétera. A nivel microeconómico identificaremos aquellos trabajos que en muchos casos desde la perspectiva de la *business history* prestaron especial atención a las características de las empresas industriales, el tamaño de las firmas, la existencia de grupos económicos, la incorporación de la tecnología, la rentabilidad, mercados y estrategias, el aprovisionamiento de materias primas y mano de obra, etcétera. Insistimos en que estas dimensiones se encuentran entrelazadas y en una misma obra pueden estar algunas de ellas (o todas) presentes con diferente grado de imbricación en la explicación general. No obstante consideramos que es posible, a los fines de exposición y apreciación de los aportes desde una perspectiva historiográfica, intentar esta distinción para identificar los avances y carencias y recuperar un análisis integrador y complejo a la vez.¹⁵

¹⁵ Dado que la producción historiográfica es muy amplia, sólo se indican algunos autores y textos claves, por lo que sugerimos para profundizar en las temáticas mencionadas consultar la bibliografía de esas obras o identificar otros textos de esos mismos autores.

La industria antes de la industria (1810-1870)

Los estudios sobre la industria antes de la conformación del denominado “modelo agroexportador” son por definición escasos, considerando su diminuta relevancia al aporte de la economía nacional y la ausencia de datos fidedignos para el análisis. Además, la literatura ha puesto en duda la naturaleza de esas actividades, desarrolladas en talleres o bajo sistema de industria a domicilio, no típicamente industriales, así se desprende de textos generales sobre historia social o económica que abordaron el período o en el trabajo clásico de Dorfman. El trasfondo de la discusión suponía una posición política respecto a la destrucción o no de esa producción como consecuencia de la apertura comercial y las políticas impulsadas por los sectores terratenientes. La idea fue retomada por Brown (1979) quien destacó que, comparada con la producción textil mecanizada británica, la fabricación en telares manuales de mantas y ponchos del interior era rudimentaria; aunque sobrevivían no crecían. En consecuencia la manufactura tradicional no había sido la base de la moderna industria que se desarrollaría en la Argentina en las décadas siguientes.

Estructura del sector y desempeño microeconómico

Como destacamos, no existen trabajos que hayan analizado la estructura del sector industrial en el período previo a la conformación del modelo agroexportador, ya que en particular este abordaje ha sufrido la carencia de datos estadísticos confiables. Un estudio destacable apoyado en información cuantitativa es el de Nicoleau (1975), ingeniero de profesión, que analizó la industria porteña y del interior para el período.

La economía argentina estuvo en esta etapa condicionada por el escaso desarrollo tecnológico que afectaba particularmente los costos de transportes. Con todo, varios autores han señalado cómo las exportaciones de materias primas estimularon el crecimiento de ciertos mercados. Brown (1979) apoyado en la teoría del “bien primario exportable” contradijo los argumentos “dependentistas” al señalar que el crecimiento de las exportaciones ganaderas generó mercados alternativos para la industria del interior. La producción textil de Córdoba, Santiago del Estero y Catamarca se mantuvo, aunque sufrieron el cierre de Potosí y las dificultades de transportes. También la producción de vino mendocino y de azúcar en Tucumán se vio afectada desde la década de 1820 por la importación o la inestabilidad político-institucional. Estas actividades bastante distantes de las que se considera industria moderna por la tecnología utilizada; con todo, los ingenios, por ejemplo, se fueron modernizando y hacia 1860 comenzaron a introducir la maquinaria a vapor, aspectos señalados muy tempranamente (por ejemplo en Schleh, 1910).

También las exportaciones impulsaron las actividades en Buenos Aires, que demandaba productos locales a través de un tráfico importante de cabotaje. Precisamente las construcciones navales fueron importantes en las décadas de 1840 y 1850, estimuladas por los bloqueos portuarios. Con todo fue el saladero la principal industria del período, respuesta a las oportunidades comerciales ofrecidas por mercados diversificados. Esos establecimientos fueron mejorando sus técnicas y aumentando su eficiencia según ha mostrado Brown, Montoya (1971) y otros autores. El proceso era rudimentario aunque implicaba cierta división del trabajo y

requería un número importante de trabajadores. Nicoleau (1975 y 2000) y Mariluz Urquijo (1969) también prestaron atención a las características de los establecimientos manufactureros, los procesos de trabajo y la incorporación de maquinarias y técnicas propias de las actividades industriales modernas, en especial la aplicación de la máquina a vapor en la industria saladeril y molinera a mediados de la década de 1840 en Buenos Aires, principalmente. Otras industrias porteñas han merecido escasa atención, con muy pocas excepciones como la sombrerera (Mariluz Urquijo, 2000). Descripciones interesantes de los establecimientos y las técnicas empleadas pueden rastrearse también en las memorias de numerosos viajeros, que constituyen a la sazón fuentes imprescindibles para el estudio de las actividades productivas de esos años, como por ejemplo MacCann (1939) o Greene-Arnold (1951), por sólo citar un par de ellos.

Actores, ideas y políticas públicas

La historiografía no ha abordado las ideas sobre la industria como tema específico para prácticamente ningún período hasta el momento y menos, claro está, para el que consideramos ahora. Con todo, algunos trabajos que dedicaron atención a las ideas económicas en general permiten inferir las opiniones que algunos intelectuales y/o funcionarios dedicaron a las actividades industriales, tales como Mariano Fragueiro, Juan Alberdi o Domingo Sarmiento (Halperín, 1982 y Terzaga, 2000). Chiaramonte (1971) y Panettieri (1983), siguiendo la traza pionera de Álvarez (1914), han destacado tempranas demandas industrialistas durante el período rosista en Corrientes y de la Sociedad Rural (luego de la crisis económica de 1866), con el propósito de impulsar ciertas actividades para estar a cubiertos de las fluctuaciones del comercio internacional.

Dadas las propias características de la producción predominante en este período, no existen análisis de los actores sociales vinculado a las actividades manufactureras, empresarios y obreros industriales. No obstante, un registro de época atrayente se nos presenta con los relatos contemporáneos de viajeros y enviados de compañías extranjeras (por ejemplo Bond Head, 2012). También lúcidos analistas contemporáneos como Sarmiento (en los clásicos *Facundo* o *Recuerdos de Provincia* de mediados de siglo XIX), Alberdi (1876), en su exquisita biografía de Wheelwright, o Chueco (1886), marcaron las distintas “mentalidades” y culturas tanto de los pioneros empresarios como de los trabajadores locales o extranjeros en actividades mineras e industriales, por ejemplo. La idea que prevalece supone la inexistencia de una clase que pueda identificarse con la “burguesía” industrial, pero poco se ha explorado con rigor metodológico sobre estos actores en el período, con la excepción de Ansaldi para el caso cordobés y algunos estudios de la región azucarera que rastrean la etapa previa a la consolidación de ese sector que tuvo lugar en décadas posteriores (Campi, 2000).

Tampoco existen trabajos específicos sobre las políticas que pudieron impulsar las actividades manufactureras en el país. Con todo, Ambrosetti (1900) ya había señalado el impacto que el incipiente desarrollo industrial de Buenos Aires había provocado sobre las industrias del interior del país, y el escaso impacto protector de las leyes de aduana de 1835 y 1854 que merecieron el tratamiento de varios investigadores, en particular de Burgin (1969), y los de Nicoleau mencionados. Estos estudios confirman que salvo la protección de la industria saladeril bajo impuestos

internos y derechos de exportación reducidos no hubo mayor apoyo a la manufactura porteña, lo que explicaría su escaso despliegue en la etapa. En tanto Brown (1979) ha prestado atención a los derechos aduaneros provinciales que terminaron por inhibir el comercio del interior al menos hasta mediados de siglo. Luego el interior se integró más a la economía exportadora de Buenos Aires y los ingenios, por ejemplo, fueron protegidos con tarifas aduaneras.

El despertar de la industria (1870-1930)

Señalamos ya que desde fines de los años sesenta los estudios sobre el proceso de industrialización pretendieron presentarse como una revisión de las interpretaciones que relativizaban el crecimiento de la industria anterior a la crisis de 1930. Una fuerte corriente historiográfica, de perspectiva neoclásica, abonó la idea que el país se había integrado positivamente al comercio mundial, a partir de las exportaciones agropecuarias, y logrado altas tasas de crecimiento y de ingreso *per cápita*, una especie de edad de oro de la economía local que dio paso luego a décadas de frustraciones, cuando predominaron las posiciones intervencionistas en la economía. Se trataba de una visión gradual del proceso de industrialización -ajustada a lo lógica de lo razonablemente posible en esas condiciones de mercado- una idea que chocaba con la visión tradicional que sostenía que el crecimiento industrial se había frenado por el escaso proteccionismo y que el sector había logrado impulso cuando shocks externos desfavorables protegieron “de hecho” las manufacturas locales. Por ejemplo, Díaz Alejandro (1970) revalorizó el funcionamiento de la economía anterior a 1930 y a la vez señaló que la industria ocupó un lugar marginal en ese esquema, y así lo sería hasta tanto ocurriera un cambio en las externalidades tal como sucedió a partir de esa fecha. Por su parte Gallo (1970) y Geller (1970) presentaron una imagen positiva del crecimiento industrial en el período y destacaron los eslabonamientos generados por el auge agroexportador basados en la denominada “Teoría del bien primario exportable”. Esta teoría surgía de una reinterpretación de la obra de Harold Innis aplicada a Canadá y explicaba la importancia de las exportaciones de materias primas en el crecimiento económico. De este modo no sólo se cuestionaba lo que se denominó “versión olímpica” del crecimiento industrial sino también la “teoría de la demora” de Di Tella y Zymelman al destacar el importante crecimiento del sector en los años veinte (Díaz Alejandro, 1970 y Villanueva, 1972).¹⁶

Estructura del sector

El problema de las fuentes presente para el período anterior también afecta los estudios de la dinámica del sector industrial para la etapa de predominio de la agroexportación. No obstante, los investigadores comenzaron a contar con información estadística para el siglo XX más confiable realizada por CEPAL (1958). Por su parte Cortés Conde (1997) y Pineda (2009) realizaron una nueva estimación de la evolución y los aportes del sector industrial al producto presentando una visión más optimista que concordaba con los postulados de la revisión neoclásica de los setenta. En efecto, ya Gallo (1970) había señalado la importante tasa de crecimiento de las manufacturas, especialmente a partir de la década de 1890; el impulso había estado dado principalmente por la rama Textil y luego, a partir de 1900, por Alimentos (de hecho Alimentos y bebidas representaba más de la mitad del PBI industrial en el período). Ese desempeño industrial, enmarcado en el crecimiento general de la economía y en sus fluctuaciones, estaba centrado en el litoral, donde se encontraba la mayor proporción de las industrias y del valor

¹⁶ Estudios historiográficos específicos sobre el período pueden encontrarse en Korol y Sabato (1990), Barbero (1998), Schvarzer (1998) o Regalsky (2012).

agregado, aun cuando las economías regionales de Tucumán y Cuyo registraban importante producción manufacturera destinada al mercado interno.

Por otra parte, se comprobó que el cierre provocado por la Primera Guerra Mundial (PGM) no había sido favorable al desarrollo manufacturero, y que sólo aquellas industrias que tenían materias primas locales pudieron tener cierto “despegue”. En rigor, Villanueva (1972) señaló que el crecimiento se había producido luego de la Guerra, durante los años veinte, con un aumento de la participación de la industria química, gráfica y metalúrgica, pero también de la industria textil, cuando se recuperaron las importaciones (Geller, 1970). Villanueva también destacó el incremento de la tasa de inversión, la importación de maquinarias y los cambios en la estructura del sector industrial producto del arribo de empresas americanas.

A nivel de ramas el foco estuvo puesto por obvias razones en las actividades vinculadas a la producción de alimentos. En especial la industria frigorífica despertó el interés de los investigadores desde época temprana, con el predominio de una mirada que destacaba su importancia sociopolítica (Smith, 1968; Crosley y Greenhill, 1977; Buxedas, 1983 y Giberti, 1974, entre otros). También la industria azucarera reconoce una larga tradición historiográfica (Guy, 1981; Santamaría, 1986; Girbal de Blacha, 1988 y 1994 y Campi, 1991, entre otros), al igual que el sector vitivinícola (por ejemplo, Girbal de Blacha, 1997; Richard Jorba, 1998 y Jorba *et al.*, 2006), ambas tradiciones remozadas por pujantes investigaciones locales en los últimos años. Otros sectores de anclaje regional han sido mucho menos trabajados en el período, como la actividad forestal (Gori, 1965 y Girbal de Blacha, 1993), la industria tabacalera (Girbal de Blacha, 2009), la curtidora (Salvador, 2013) o la producción de yerba mate (Sturm, 2006 y Rodríguez, 2016). Por su parte la industria molinera (Kornblith, 2007), del fósforo (Prignano, 2007) y la lechera han merecido atención recientemente (Jáuregui y Regalsky, 2012). En cambio, los estudios sobre ramas industriales radicadas en escenarios urbanos no tuvieron despliegue importante a excepción del sector textil (Petrecolla, 1970 y Belini, 2008), del metalmecánico (Villanueva, 2008 y Bil, 2008), del papel (Badoza y Belini, 2013) y el del calzado (Kabat, 2008^a y Barbero, 2011), en casi todos los casos de manera reciente.

Desempeño microeconómico

La literatura fue abandonando la visión tradicional que sostenía la existencia de una industria semi-artesanal durante la vigencia del modelo agroexportador y se instaló la idea de la presencia de pocos establecimientos grandes, muy modernos (muchos con tecnología de frontera internacional) que convivían con numerosos talleres. Precisamente, Cortes Conde (1963) destacó la existencia de una estructura dual con una elevada concentración y el protagonismo de las grandes empresas en ramas vinculadas a las actividades agropecuarias. En rigor, la presencia de grandes empresas, creadas antes de 1930 en la estructura productiva posterior, era un aspecto que ya había sido señalado por autores de tradición marxista en los años cuarenta y cincuenta.

En gran medida, el crecimiento del rubro Alimentos se explicaba por la implantación de grandes plantas como frigoríficos, molinos, ingenios y bodegas. En efecto, tempranamente los estudios sobre los frigoríficos habían destacado las prácticas

oligopólicas, pero también sus dimensiones y los modernos métodos industriales utilizados. Esta dimensión fue confirmada por la renovación que instaló la “historia de empresas”, que casi por definición, consideró a las grandes como objeto de estudio privilegiado. El empuje de los estudios regionales profundizó esta interpretación claramente para el caso de Tucumán y Mendoza al mirar empresas específicas (Guy y Wolfson, 1988; Campi, 1991 y Moyano, 2015 para el caso de Tucumán, y Jorba y Perez Romagnoli, 1994 y Mateu, 2002, por ejemplo, para el caso de Mendoza). También se ha destacado el dinamismo de las fábricas de calzado en Córdoba, algunas con dimensiones notables hacia la década de 1880, que poco diferían de las similares operadas en otras partes del mundo (Ansaldi, 2000), y de los molinos harineros estudiados por Green y Laurent (1989), Schvarzer (1989) y Kornblith (2007).

En el resto de las industrias porteñas surgidas al amparo de la ampliación del mercado interno las grandes empresas también eran predominantes no sólo en Alimentos y Bebidas (como el caso de las fábricas de galletitas (Rocchi, 1994) o de cerveza (López, 2001), sino también en otras ramas manufactureras, tal como lo sintetizó Schvarzer (1996). Recientemente se han estudiado grandes plantas en el sector textil (Gutierrez y Korol, 1988; Barbero, 2000; Ceva, 2010; Badoza y Belini, 2009 y Belini; 2010a). Estos estudios, al focalizarse en la dinámica y estrategias de las empresas permitieron ser más precisos respecto a la rentabilidad de los sectores en ese contexto, aspecto que había sido ya enfatizado por el trabajo de Geller para los rubros alimenticio y textil. Otras empresas en actividades más “artificiales” de acuerdo a los criterios de época también recibieron la atención de los investigadores recientemente (Barbero, 1990 o Bil, 2009, por ejemplo), mientras que Rocchi (1997) ha estudiado el desempeño de la industria visto desde los cambios en la demanda e incluido el análisis de la conformación del mercado interno, la creación de una sociedad de consumo y las estrategias empresarias a fin de maximizar sus beneficios.

También estos estudios comprobaron la existencia de empresarios diversificados y de grupos empresariales, tales los casos de Tornquist (Gilbert, 2003), Bunge y Born (Schvarzer, 1989) o Bemberg (López, 2001), por ejemplo. No obstante, se ha destacado que después de la PGM es posible advertir mayor presencia de empresarios nacionales menos diversificados como es el caso de Torcuato Di Tella (Cochran, Reina y Rougier, 2011 y Rougier y Schvarzer, 2006) y la aparición de grupos industriales con alto grado de integración o diversificación en actividades manufactureras, un proceso que acompañó el arribo del capital extranjero en los sectores ya señalados. Desde un punto de vista microeconómico, ello implicó una mayor transferencia y difusión de tecnología y de los procesos del sistema americano (Barbero y Regalsky, 2003), aspecto en el que se centró también López (2002) desde la perspectiva de los sistemas nacionales de investigación.

Los actores

Los estudios sobre el sector durante la vigencia del denominado modelo agroexportador estuvieron por años condicionados por la percepción de la existencia de una clase dominante identificada con el poder de los terratenientes; la idea de que los industriales eran débiles y aislados del poder político por su condición de extranjeros o por ser propietarios de pequeños talleres tal como de

algún modo habían impuesto los trabajos de Dorfman y más tarde de Ortíz (1954-1955) fue erosionándose con rapidez en los años setenta.¹⁷ Las teorías de la modernización y las diversas corrientes de tradición marxista mantuvieron esa mirada; por ejemplo Cornblit (1967) señaló que si bien la condición de extranjero era importante a la hora de explicar la debilidad de los industriales, el factor preponderante residía en las características de la sociedad receptora y, especialmente, de la estructura de los partidos políticos, que terminaron por relegar a los empresarios a un lugar marginal. La ruptura se produjo fundamentalmente con Sabato (1979), quien planteó la existencia de una elite empresarial flexible, implantada en distintas actividades económicas, incluidas las industriales, con escasa vocación por las inversiones fijas. Esta tesis tendría difusión e influencia en la segunda mitad de los años ochenta y noventa en trabajos e interpretaciones con mayor base empírica como los de Schvarzer (1991) que estudió los integrantes de la Unión Industrial Argentina (UIA), Rochi (1996), que recalaba en los industriales-importadores, o Barbero y Felder (1987) en su análisis sobre los empresarios italianos en las primeras décadas del siglo XX. El empuje de los estudios regionales también ha permitido abreviar en esta dimensión como lo demuestran los trabajos sobre el sector azucarero y vitivinícola (entre otros, Fleming, 1979; Ospital, 1995; Barrio, 2010 y Lenis, 2016), o sobre los empresarios molineros (Kornblith, 2010).

Mayor cantidad de trabajos estudiaron las organizaciones de los asalariados, en su mayor parte extranjeros hasta 1914, su compromiso político y la alta conflictividad social, aunque desde una perspectiva sociopolítica con escaso anclaje en los problemas que aborda la historia industrial. Se trató de un sendero que poco analizó las condiciones y transformaciones del mercado de trabajo o los procesos productivos en las plantas con pocas excepciones para el caso de los frigoríficos (Lobato, 1988 y Tarditi, 2005), la industria cervecera (Russo, 2009), del calzado (Pianetto, 1972 y Kabat, 2008b) y gráfica (Bil, 2007), más allá de los jugosos registros de época como el de Juan Bialet Massé.

Ideas y políticas públicas

Obviamente, en la interpretación clásica el manejo del Estado por parte de los terratenientes habría imposibilitado que los industriales participaran en la definición de políticas económicas que pudieran favorecer a ese sector productivo; no obstante, cuando ese velo se fue corriendo, el tema adquirió importante espacio en la producción historiográfica. Geller (1970) consideraba que la “teoría del bien primario exportador” sólo explicaba una parte de la estructura industrial, la otra, obligaba a pensar en factores como el Estado, las políticas arancelarias y la devaluación cambiaria. Cortés Conde (1963) señaló precisamente los importantes problemas que tenía el sector industrial, entre otros factores, porque la especialización agropecuaria generaba una falta de asignación suficiente a la industria, no compensada por una adecuada política de créditos. Además, la propia estructura del comercio exterior argentino terminó por imponer una lógica donde los exportadores veían como necesario mantener un alto nivel de importación para poder exportar. De acuerdo a este autor, la política oficial cuando no fue puramente

¹⁷ Aun cuando subsistió una interpretación donde las burguesías industriales del interior se encontraban subordinadas a aquellos industriales porteños más poderosos.

fiscalista sostuvo un “proteccionismo al revés” (advertido contemporáneamente por Alejandro Bunge, entre otros) que gravaba más la importación de materias primas que el artículo terminado.

Díaz Alejandro (1970) revisó la legislación aduanera y destacó el elevado nivel de protección, similar al de los países que habían adoptado exitosos senderos proteccionistas, lo que también fue corroborado para sectores puntuales como el azucarero (Sánchez Román, 2005 o Lenis, 2008). La política arancelaria en el período revelaba un elevado nivel promedio de derechos arancelarios cercanos al 20% que quedaron plasmados en la ley de aduanas de 1906. Pero ello no obedecía a la existencia de una política industrial sino básicamente a una necesidad fiscal. No obstante, ese nivel habría caído durante la PGM para recuperar la protección efectiva después por el efecto de la devaluación del peso. Por su parte Villanueva señaló que el reajuste de los aforos en 1923 alentó la inversión y radicación de las empresas extranjeras. Estas interpretaciones contradecían otro de los aspectos de la “teoría de la demora”, aquel que planteaba la falta de políticas favorables al sector industrial durante los años veinte. Mientras que Jáuregui (1993) confirmaba las posiciones pragmáticas del radicalismo durante sus experiencias de gobierno.

La explicación de la escasa coherencia de las políticas de protección en el período recorrió diferentes senderos, más allá de las consideraciones fiscales puestas en el tapete por los estudios anteriores. En un plano más estrictamente vinculado a las ideas, Chiaramonte (1971) ha señalado como el proteccionismo adquirió solidez doctrinaria durante el auge de los debates parlamentarios de 1875-1876, en particular el nacionalismo económico blandido por Vicente Fidel López y el nacimiento de una tendencia historicista, aspecto retomado más recientemente en Caravaca (2011). También se ha abordado con relativa exhaustividad la prédica de Alejandro Bunge a favor de políticas proteccionistas y fomento de las actividades manufactureras (entre otros Llach, 1985 y Rougier y Odisio, 2014a) y cómo se articulaban esas ideas con las demandas empresariales y las alternativas de las políticas económicas.

Con todo, resulta claro que no eran los principios doctrinarios los que predominaban. Aun cuando el arancel promedio era alto una gran cantidad de bienes ingresaban sin pagar ningún impuesto por las preferencias establecidas en el comercio con Gran Bretaña, principalmente. La mirada sobre los aranceles ha sido empalmada con las características de las empresas y de los empresarios. Las grandes empresas ubicadas en el mercado local presionaban para obtener la protección de los bienes que producían y la exención impositiva para los insumos y maquinarias que necesitaban. El resultado de estos factores y presiones era una combinación de libre comercio y proteccionismo que permitía vínculos estrechos con el mercado británico y americano (para la compra de bienes como material ferroviario y maquinaria agrícola) y que, al mismo tiempo, facilitaba la protección de la producción local en nichos no contradictorios con esos vínculos (Schvarzer, 1992).

Por su parte Rochi (1996 y 1998) introdujo una dimensión política ya esbozada por Chiaramonte; analizó las discusiones parlamentarias en los años noventa y la aplicación de un “proteccionismo pragmático” (cristalizado en el Partido Autonomista Nacional) que defendía los intereses industriales sin afectar el

equilibrio con otros sectores y regiones.¹⁸ Este aspecto fue retomado por Hora (2000) para enfatizar las tensiones existentes entre los sectores agrario e industrial (y por tanto cuestionar las tesis de Sabato), artículo que diera lugar a un encendido debate sobre la existencia de conflictos (y su duración e intensidad) entre sectores terratenientes e industriales, la expresión política de esos actores y las características y orientaciones de las políticas públicas (Schvarzer, 2001; Hora, 2001; Schvarzer, 2012). La importancia de esa discusión se expresó en las numerosas referencias en diversos trabajos y estudios historiográficos, que de algún modo, tomaron partido por una u otra perspectiva de interpretación (Pampin, 2013).

¹⁸ Este autor también cuestionó la idea de que la industria careció de mecanismos de financiación de mediano y largo plazo, una tesis sostenida por las interpretaciones estructuralistas y también por investigaciones recientes (Pineda, 2009).

La industrialización por sustitución de importaciones (1930-1953)

El período que se abre en 1930 ha sido destacado en las obras generales como el de inicio de la industrialización por sustitución de importaciones y para algunos el punto de “despegue” del sector industrial o en particular de algunas actividades como la textil (Di Tella y Zymelmann, 1967 y Villanueva, 1972); una etapa centrada en el despliegue de las actividades livianas, menos intensivas en capital, cuyo “corte estructural” ha sido marcado hacia los primeros años de la década de 1950 (Schvarzer, 1996; Katz, 1967 y Heymann, 1980), aun cuando distintos ejercicios de periodización sostienen el fin del ciclo hacia 1955 o 1958 y mantienen un alto nivel de subjetividad, tal como lo han notado Katz y Kosacoff (1989).

Pese a su trascendencia para la historia industrial, resulta llamativo el escaso espacio que los historiadores han dedicado al sector en la etapa y en particular al que se abre con la Segunda Guerra Mundial (SGM), en tanto que la “revisión” hizo mayor hincapié en la etapa anterior a 1935. Mientras que la corriente neoclásica sostuvo la posición crítica de la ISI protegida, los economistas de raíz estructuralista plantearon las limitaciones de las políticas industriales y la escasa integración vertical de la industria en el período, así como sus deficiencias tecnológicas y de escala. Quizás por ello, no es posible advertir con claridad un debate central que haya organizado el derrotero de los estudios sobre el sector para este período, si hubo alguno quedó circunscripto a algunas de las dimensiones de análisis que veremos seguidamente.

Desempeño macroeconómico y estructura del sector

A partir de 1935 es posible contar con series estadísticas de mejor calidad, e incluso con estadísticas bianuales de la estructura industrial. Aun así, los cambios de los criterios metodológicos o de la forma de presentar los datos generan aún varios problemas; por ejemplo, el censo de 1954 registró una gran cantidad de talleres artesanales lo que ampliaba notoriamente la cantidad de establecimientos y provocaba serias distorsiones para evaluar el desempeño del sector. Con todo, el crecimiento de las actividades manufactureras ha sido presentado en los trabajos estadísticos generales (como por ejemplo OCEI, 1959) que confirmaron lo que los contemporáneos percibían ya a mediados de los años treinta (Dorfman, 1936 y Bunge, 1937).

En Villanueva (1972) se encuentran argumentos contundentes en contra de la tesis que ubica el “despegue” industrial en los años treinta. Sobre la base de los censos industriales y las estadísticas elaboradas por la CEPA y por Dorfman, este autor demostró que no se verifica una aceleración destacable del ritmo de crecimiento respecto a los años veinte, ni en la participación de las manufacturas en el producto. Lo que ocurrió es más bien un efecto “reajuste” de utilización e la capacidad industrial preexistente que acompañó a un efecto “transferencia” de ampliación de la capacidad de producción y reorientación de los recursos locales, básicamente en la segunda mitad de la década de 1930 cuando mejoraron las condiciones del comercio internacional. Sí se ha destacado el importante avance de la sustitución de importaciones durante la Segunda Guerra Mundial (SGM), confirmado por análisis sectoriales recientes (Rougier, 2012); más controvertido ha sido el desempeño durante el peronismo. En efecto, algunos autores han llegado a afirmar un muy alto

despliegue de las manufacturas (Schwartz, 1967 o Llach, 2002 por ejemplo), mientras que otros destacaron su magro desempeño (por caso Testa, 1964; Fuchs, 1965 o Rougier, 2012), lo que revela que, en parte, el problema de la confiabilidad de las estadísticas subsiste para el período peronista, y por supuesto aun tiñe las evaluaciones generales. Esa revisión necesaria de los datos empíricos resulta clave para discutir no sólo la importancia del sector en el conjunto de la economía sino también globalmente el período de la ISI (Randall, 1978; Bil, Dachevsky y Kornblihtt, 2011).

Las actividades de mayor despliegue en el período fueron aquellas que pueden considerarse livianas, aunque no hay estudios importantes sobre esos sectores, si bien existen estudios contemporáneos sobre los frigoríficos como el de Puiggrós (1958). El incremento en el valor bruto de la producción de textiles fue importante puesto que eran el grueso de las importaciones, se contaba con materias primas y era una actividad de mano de obra intensiva (Jorge, 1971 y Villanueva, 1972). Pero las investigaciones recientes se han concentrado en el desempeño de actividades más complejas como la de maquinaria agrícola (Bragachini *et al.*, 2000 y Lajer, Raccanello y Odisio, 2007) o los sectores siderúrgico (Belini, 2004; Jerez, 2014 y Villanueva, 2008) y metalúrgico (Rougier, 2011). Para el período peronista destaca el trabajo de Belini (2009) con estudios acerca de diversos sectores y el de Kabat (2013) sobre la industria del calzado.

Un aspecto que se ha abordado con cierto detalle, por su valor explicativo de la dinámica política, se refiere al grado de concentración de la industria, aspecto ya planteado por el clásico trabajo de Dorfman. Por una parte, algunos estudiosos verificaron un proceso de desconcentración (al menos en los sectores que se expandieron), que suponía la existencia de una pequeña y mediana burguesía diferenciada dentro del “bloque industrial” iniciada incluso antes de 1930 (Jorge, 1973 y Goetz, 1976). Por otra parte, otros autores sostuvieron que se produjo una creciente concentración de recursos y de mercado en manos de las grandes empresas (particularmente extranjeras) y, en consecuencia, el surgimiento de una “burguesía nacional” como grupo económico líder se vio frustrado (Frondizi y Peña en los trabajos mencionados o Sautu, 1969 y Skupch, 1968, por ejemplo).

Desempeño microeconómico

Varios autores destacaron la importancia de las inversiones extranjeras en los años treinta en el sector industrial, pero también el incremento del capital nacional como indicador de un nuevo sector económico y social (Jorge, 1971; Villanueva, 1972; Fodor y O’Connell, 1973 y Rapoport, 1988). No hay mucho aún escrito sobre firmas industriales en el período aunque en los últimos años despuntaron algunos trabajos sobre medianas y grandes empresas privadas. Además del estudio ya comentado sobre SIAM existen otros sobre Techint y Cometarsa (Castro, 2003 y 2015), Arcor (Kosacoff *et al.*, 2003) o Vassalli (Rougier, 2006) que fueron creadas o se consolidaron en esta etapa del proceso de industrialización. Un aspecto específico de la intervención estatal, en el período, es la creación y control de empresas públicas en el ámbito manufacturero (Belini y Rougier, 2008). El tema no ha pasado desapercibido por lo estudiosos y ha cobrado renovado interés en los últimos años de la mano de la ampliación de la perspectiva de la historia de empresas. Así, se han analizado los emprendimientos militares como los llevados adelante por ejemplo

por la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM) (Castiñeiras, 1964; Belini, 2007; Rougier, 2010a y 2011), o Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado, IAME (Angueira y Tonini, 1986 y Raccanello y Rougier, 2012). Sobre esta última institución, en una perspectiva sociológica Picabea (2011) señala que el gobierno peronista demostró ser un férreo defensor del proyecto tecnonacionalista, hecho que sería demostrado por la estrategia "nacionalista tecnológica" consistente en el despliegue de la producción de artefactos mecánicos (los cuales a su vez, eran corporización física de la ideología peronista) por parte de IAME.

También se han estudiado el desempeño de la Dirección Nacional de Industria del Estado (Belini, 2001), de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (Kaplan, 1972 y Gadano, 2006) y de otras empresas nacionalizadas como Giol (Olguín, 2013) o Bemberg (Belini y Rougier, 2008). En ocasiones, estos organismos y empresas estuvieron pensados no sólo como instrumentos de promoción del pleno empleo sino como impulsores de determinadas actividades industriales. Sin embargo, la falta de logros industriales y de fomento de nuevas industrias evidencia el escaso éxito del Estado Empresario Industrial del peronismo; para muchos de estos autores, en el relativo fracaso colaboraron la falta de bienes de capital e insumos, la ausencia de una orientación estratégica (al menos hasta 1952) y la falta de capacidades burocráticas y técnicas.

Por su parte, la información sobre beneficios e inversión de las empresas a partir de 1930 es más amplia y se dispone de balances e informes bursátiles que permiten mejores aproximaciones al estudio de su rentabilidad. No obstante no existen trabajos importantes con esa perspectiva; a excepción de Chu (1972), Arnaudo (1973) en una serie más larga, Newland y Cuesta (2016). Algunos de estos estudios permiten inferir que los beneficios fueron ascendentes entre, particularmente desde la Segunda Guerra Mundial y luego cayeron consistentemente durante el período peronista. Tampoco hay trabajos específicos sobre el uso de la tecnología en las fábricas (más allá de las menciones en las historias sectoriales o de empresas que dan cuenta de lo idiosincrático y particular de ese proceso), donde habría predominado un alto grado de obsolescencia física y tecnológica en las plantas industriales (tal como lo estudió Katz, 1986, para el caso de la rama metalmecánica).

Los actores

Los actores sociales vinculados a la industrialización en este período han sido mucho más trabajados. Una interesante guía de discusión retoma el debate sobre la diferenciación de los empresarios industriales en el seno de la clase dominante, ya referida para el período anterior. En este sentido puede sostenerse la idea de Peña respecto a que fueron los terratenientes los que alentaron cierto crecimiento industrial luego de la crisis mundial de 1929, también confirmada por Murmis y Portantiero (1971). La tesis principal de estos autores es que como consecuencia del crecimiento industrial en los años treinta, la dominación es ejercida en nombre de los intereses de una alianza de clases que amplió sus bases desde el agro a una combinación agro-industrial, donde el capital financiero tendría un papel determinante. Así, de acuerdo a Llach (1972) en su análisis crítico de esta obra, la novedad estaría dada por la inclusión de los intereses de los grupos industriales y por la exclusión de la fracción ganadera de los "criadores" en un esquema

caracterizado por una considerable fusión industria-imperialismo e industria-renta terrateniente. Por su parte, los estudios sobre las entidades fabriles como la UIA destacan una tendencia a actuar en forma convergente con la Sociedad Rural Argentina (SRA) o la Bolsa (Cuneo, 1967 y Schvarzer, 1991). Esta afirmación ha sido matizada en tanto sectores industriales presentaron propuestas orgánicas tendientes a la profundización de la sustitución de importaciones hacia la industria de bienes intermedios y de base, que iban más allá de lo “aceptable” por los sectores dirigentes, tal como lo demuestra la propia voz de la UIA (Guerrero, 1944) y los trabajos de Lindemboin (1976), Luchini (1990) y especialmente los compilados en Ansaldi, Pucciarelli y Villarruel (1993).

La discusión se ha trasladado implícitamente al período peronista, de forma tal que algunos autores critican el esquema simplista que sostiene que durante ese período finalizó el Modelo Agroexportador y comenzó la ISI, dada la nueva matriz social: obreros y pequeños industriales por un lado y capital extranjero industrial, terratenientes y terratenientes “diversificados”, por otro. Para Basualdo (2005), el peronismo, en su afán por consolidar a la burguesía nacional, habría favorecido la rentabilidad del conjunto de los empresarios del sector (nacionales, diversificados y extranjeros), pero los estudios sobre rentabilidad empresarial no corroboran hasta el momento estas hipótesis (Francis, 2008). Por su parte, la historia de los empresarios industriales y en particular de la Confederación General Económica (CGE), hasta hace poco contada por sus integrantes y promotores, descubre que no sólo los pequeños y medianos empresarios nacionales estaban representados y que su dinámica de representaciones y apoyos era muy compleja; aun cuando los empresarios apostaran a la profundización de la sustitución de importaciones y criticaran el papel que podía jugar el capital extranjero como lo han señalado Jáuregui (2004) y Brennan y Rougier (2009). Esta perspectiva también se corrobora en algunos estudios destacados para el interior del país (Simonassi, 2008 y 2012). Lamentablemente, no contamos aún con investigaciones sobre las diversas cámaras industriales y su papel en las definiciones de las políticas para el período.

Entre los actores debe considerarse también la burocracia estatal industrialista, muchos de ellos profesionales (en su mayoría ingenieros) incorporados a las empresas públicas o direcciones vinculadas al quehacer industrial, aspecto sobre el que existen algunos trabajos, aunque embrionarios (Schvarzer, 1979). En particular, los militares fueron activos promotores de la industrialización y actores destacadísimos en el período (Lesser y Panaia, 1973 y De Paula *et al.*, 1980), al punto de comportarse como verdaderos “empresarios de uniforme”. En efecto, Rougier (2015a) ha destacado que las fuerzas armadas, por la propia dinámica de su actividad económica e industrial crearon y expandieron un amplio cuerpo profesional. Funcionarios militares controlaban no sólo las fábricas y dependencias de los propios organismos de defensa, sino también grandes empresas que, como SOMISA, AFNE o IAME por ejemplo, fueron claves para el despliegue industrial del país. Además, la presencia de militares se extendió no sólo en aquellos períodos en que ocuparon directamente el poder del Estado también al ámbito de empresas públicas como interventores y directores, y a aquellas empresas jurídicamente privadas donde el Estado participaba mayoritaria o minoritariamente, como por ejemplo IKA, Atanor o SIAM. Estos “empresarios” militares, se instalaron en las cámaras empresarias (por ejemplo en la de industrias siderúrgicas o metalúrgicas) y en los directorios de empresas privadas, en ocasiones convocados por los propios

empresarios y propietarios como una forma de coordinar la producción o mejorar sus canales y posibilidades de acción frente al poder público, fuera o no un gobierno militar. Esta significativa presencia dio origen y realimentó una serie de relaciones muy estrechas entre los dirigentes militares y los industriales, y con los centros científicos y tecnológicos que en muchos casos dependían de su apoyo financiero. Se conformó de este modo un tipo de empresario especial que no llegaba a los sillones de los directorios necesariamente por su actuación profesional (militar) o a partir de los derechos de propiedad (Schvarzer, 1977). Los directores y funcionarios de este grupo de empresas, junto con otras estatales, conformaron una verdadera clase gerencial diferenciada de aquella perteneciente al sector privado (aunque absorbiendo y modificando los comportamientos de la burguesía industrial) por sus modos de reclutamiento y los intereses específicos de las compañías que manejaron, o incluso por estar menos espoleados a la consecución de rentas económicas de corto plazo.

Por su parte, y como era esperable, dada su importancia social y política, los trabajadores fueron analizados desde muy diferentes perspectivas; especialmente sus organizaciones gremiales y los conflictos que llevaron adelante fueron tratados en numerosos trabajos, imposibles de listar aquí. Menos atención han recibido las estrategias productivas en lo que se refiere a procesos de trabajo en las fábricas, aunque algunas contribuciones sobre sectores o empresas presentan en los últimos años entradas novedosas a la historia industrial de esta etapa de la ISI (Elisalde, 2010 sobre el sector metalúrgico, Lizárraga y Mason, 2015 sobre la industria de la madera, o algunos de los trabajos reunidos en Dicósimo y Simonassi, 2011, por ejemplo).

Las ideas

Si bien el plano de las ideas reconoce deficiencias importantes, el período ha llamado mayor interés por parte de los investigadores. Se ha estudiado el pensamiento de Prebisch en los años treinta y cuarenta y los primeros lineamientos de la CEPAL, aun cuando la perspectiva no estuviera centrada en pensar los problemas de la industria (entre otros, Love, 1980; Mallorquín, 2008; Dosman, 2010 o Sember, 2010). También las posiciones liberales, nacionalistas, del grupo FORJA o de los partidos radical, socialista y comunista fueron profundamente analizadas por una abundante literatura; en ellas se advierte las definiciones en torno a la cuestión industrial, aun cuando los estudios no se centran en este aspecto. Otras investigaciones se han focalizado en revistas y foros de la época, como el caso de la *Hechos e Ideas* o *Servir*, donde es posible ver los posicionamientos contemporáneos respecto al impulso y límites del sector manufacturero (Persello, 1999 y Rougier y Mason, 2015). Las ideas sobre la industria de algunos impulsores militares como Savio o Mosconi (Vedoya, 1974 y Larra, 1992) o algunos intelectuales como Bunge y su grupo han sido visitados para el período (Belini, 2006 y Olguín y Mellado, 2006). También se han estudiado los debates sobre la industria durante la SGM (Berrotarán y Villarruel, 1995; De la Vega, 2014 y Simonassi, 2016) y durante la inmediata posguerra (donde los problemas de empleo y la redistribución del ingreso tenían un papel central); en especial aquellos trabajos que recalaron en la política industrial prestaron atención a las ideas y discusiones en torno a esa problemática (Belini, 2003 y Rougier y Fiszbein, 2004). De estos estudios se desprende que los militares y el grupo Bunge

fueron claves en las definiciones de la política industrial durante el peronismo y sus ideas en relación a la importancia del mercado interno o el tipo de industrias que se debían desarrollar (abandonando la tradicional distinción entre industrias “artificiales” y “naturales” hallaron eco entre los funcionarios y empresarios, al menos durante el primer período de gobierno.

Las políticas industriales

Aun cuando las principales corrientes interpretativas sostuvieron que la crisis de 1929 dio inicio a la ISI consideraron a la vez que fue recién en la década de 1940 cuando tuvo lugar una decisión explícita de impulsar la industrialización (Jorge, 1971). La crisis provocó una serie de cambios no deseados en el comercio internacional que implicaron un camino de autoabastecimiento por imposibilidad de tener divisas lo cual llevó a la necesidad de incrementar el empleo y la intervención estatal. Quizás sea ésta la razón de la escases de estudios sobre política industrial para el período posterior a la crisis. Ello se verifica no sólo respecto a la cuestión arancelaria sino también a otros posibles instrumentos como la reserva de mercado, el poder de compra del Estado, la construcción de un sistema financiero o de asistencia técnica a la industria o el mismo accionar de las empresas públicas (aspecto señalado por Schvarzer, 2006). Con todo, existen algunos trabajos sobre las políticas de regulación de actividades tradicionales como el vino o el azúcar (Ospital y Cerdá, 2016 o Bravo y Gutiérrez, 2014 por ejemplo).

Con todo, ya algunos estudiosos contemporáneos destacaron variados aspectos de la intervención pública en el plano fiscal o de patentes que afectaban al sector industrial (Dorfman, 1941 y Weil, 1944), lo que ha sido retomado en trabajos posteriores como el de Villanueva o Jorge citados). Más atención recibió el Plan Pinedo de 1940 como primer impulso de una política industrial efectiva (Llach, 1984). Este autor interpretó al Plan Pinedo como una modificación parcial de la estrategia de desarrollo vigente, al impulsar una industrialización orientada al mercado externo. En esta mirada, el Plan habría constituido un lúcido reconocimiento de la hegemonía norteamericana y una clara visualización de los límites del mercado interno; pero el sentido y la profundidad de la promoción del sector industrial, en esa interpretación, ha sido cuestionada posteriormente (Cramer, 1998 y Belini y Rougier, 2006).

También los años de Perón han sido vistos como un momento clave en la historia económica y de la industrialización; pero sólo en los últimos años, novedosos estudios sobre la industria y los instrumentos de la política industrial durante el peronismo, llamaron la atención acerca de lo escaso que era el conocimiento sobre uno de los momentos más emblemáticos de la política argentina, identificado con la “era de las manufacturas”. Belini (2009) afirma que el peronismo no tuvo una política industrial, entendiéndola como “un conjunto ordenado de instrumentos destinados a estimular el crecimiento de ciertas industrias seleccionadas en el marco de una política de desarrollo”. No obstante, para el autor, la política peronista potenció el cambio en la orientación de las políticas públicas hacia el sector industrial que se había dado con el gobierno militar que lo antecedió. Por su parte, Rougier (2012) sostiene que entre 1946 y 1955 no hubo una directriz industrial específica y uniforme que fuera el eje de la política económica durante el período. La política industrial tampoco puede considerarse autónoma, pues la suerte de la

industria, dada su necesidad de divisas, dependía del sector agrario y la inversión extranjera. De lo anterior, surge para Rougier que la difundida asociación entre peronismo e industria no refleja cabalmente el proceso histórico. En particular ha destacado las contradicciones existentes con el discurso oficial (aspecto también señalado por Girbal de Blacha, 2003) y el escaso impacto de los instrumentos creados o destinados a impulsar el sector, política que quedó subordinada a otras decisiones económicas.

Dado el tardío proceso local de industrialización, el gobierno consideró cierta legislación de fomento y protección de la “industria incipiente”. En el caso de la siderurgia, por ejemplo, Belini (2004) destacó que el débil apoyo prestado al sector (hasta entonces interpretado como ausencia de un enfoque industrialista en las políticas oficiales o escaso interés por las industrias básicas) se debía también al temor de los propios industriales laminadores por el posible encarecimiento de las materias primas. Por su parte, Rougier (2001) señaló cómo pese a contar con un instrumento específico de política crediticia como el Banco Industrial, la entidad adquirió un perfil comercial y financió básicamente los gastos de evolución de sus de sus clientes atendiendo en forma prioritaria a un número limitado de grandes empresas, lo que también corroboró Girbal de Blacha (2004) para otras instituciones financieras. En referencia al Segundo Plan Quinquenal, Belini (2009) lo considera un reconocimiento por parte del peronismo de la escasa integración de la estructura industrial; sin embargo, pese a haber introducido una jerarquía de prioridades para con las ramas básicas, la escasez de divisas horadó su instrumentación. Demás instrumentos como leyes de promoción industrial, inversiones extranjeras o el impulso al mercado de valores también han sido trabajados aunque no de manera exhaustiva hasta hace muy pocos años (Herrero, 1962; Altimir Santamaría y Sourrouille, 1966-1967; Belini, 2010 y Rougier, 2010b). Con todo, no existen estudios pormenorizados sobre el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio en su relación con el sector industrial, a pesar de que tuvo actuación clave en las importaciones de maquinarias y equipos durante el período.

La industria en su momento culminante (1953-1976)

La que podría denominarse como segunda fase de industrialización por sustitución de importaciones ha sido escasamente explorada y mirada principalmente desde una perspectiva que revisó las implicaciones del modelo de economía cerrada y el papel del Estado y del mercado en los procesos de desarrollo. Sobre la base de estos análisis es posible identificar las características principales que adquirieron el sector industrial y los factores (económicos, políticos y sociales) que impulsaron y/o trabaron su crecimiento. Pero si bien los estudios y debates suscitados han recorrido diferentes dimensiones, no han logrado una mayor imbricación explicativa. A pesar de los avances, la producción historiográfica sobre la industria en este período es aún fragmentaria y escasa, aunque allí puede encontrarse una mayor cantidad de estudios de coyuntura o con una perspectiva netamente económica, que ofrece una base de análisis más sofisticada. Sin duda, es su carácter de “maduración” o “agotamiento” -según como se mire- lo que otorga un atractivo adicional a este período y en su desarrollo es que están contemplados los límites del proceso y las condiciones que sesgaron los rasgos más persistentes de la conformación económica posterior.

A mediados de los años sesenta varios economistas instalaron una fuerte discusión sobre las características y posibilidades del sector industrial y proliferaron trabajos coyunturales sobre el mismo. Desde la misma búsqueda, aunque con una visión un tanto más histórica y positiva respecto a la performance industrial de la Argentina, a fines de los setenta y particularmente en los años ochenta investigadores vinculados a la CEPAL dieron a luz numerosas investigaciones que hoy son importantes a la hora de comprender la evolución del sector entre los años cincuenta y setenta. En términos generales estos estudios critican la particular conformación y el escaso dinamismo del proceso de industrialización sustitutiva, dada la falta de integración de la economía nacional. De todos modos, los análisis del producto, el empleo, el capital invertido y la productividad del sector fabril sugieren que el sistema industrial posterior a 1950 refleja una época tecnológica diferente a la del período anterior. Ciertamente, a partir esa década se abre una etapa distinta en este proceso donde las empresas transnacionales pasaron a ocupar un papel preponderante en la acumulación de capital en el sector industrial. Las transformaciones provocadas por esas inversiones, el desarrollo de nuevas actividades y las posibilidades de exportación manufacturera señalada por autores en muchos casos vinculados a la CEPAL darían cuenta de un proceso de maduración. Este debate tiene aún reminiscencias en la actualidad, cuando se realizan evaluaciones globales de la ISI. Por ejemplo, para Amico (2011) a pesar de los ciclos recurrentes de *stop and go*, el proceso de industrialización por sustitución de importaciones generó persistentes aumentos de la productividad media y culminó con un incremento de las exportaciones de manufacturas a mediados de los años setenta. En cambio, Graña (2013) y otros autores de extracción marxista (como Bil y Mussi, 2015, por ejemplo) sostienen lo contrario siguiendo la interpretación original de Carrera (2008). Significativamente esta valoración coincide con las ópticas neoclásicas que han enfatizado el agotamiento prácticamente “irreparable” del modelo sustitutivo desde época muy temprana.

Desempeño y estructura del sector

La creación de organismos de estudio y planificación como el Consejo Nacional de Desarrollo o el CFI (Corporación Financiera Internacional), además de los trabajos específicos de la CEPAL, ofrecen una mayor sofisticación estadística a partir de la segunda mitad de la década de 1950 y para el resto del período. Los análisis intercensales permiten identificar una etapa de relativo estancamiento hasta 1963 y luego un período de importante crecimiento del sector, sólo interrumpido con la crisis macroeconómica de 1975. Desde ese punto de vista se estaría en presencia de uno de los momentos de mayor crecimiento industrial, una especie de “edad de oro” de la industrialización sustitutiva que no sólo se refleja en un desempeño positivo. Katz (1967), Treber (1975), Heymann (1980), Katz y Kosacoff (1989) y Basualdo (2006) han destacado dentro de ese período de crecimiento etapas y fluctuaciones pero también las notables transformaciones intraindustriales; para estos autores, la estructura manufacturera que emerge durante el *boom* de inversiones extranjeras de 1958-1961 experimenta en esa década un gradual proceso de afianzamiento y de captación de mercados, en el marco de una secuencia madurativa de largo plazo.

Con todo, las posiciones no son estrictamente convergentes. Gerchunoff y Llach (1975) cuestionaron aquellas interpretaciones que asignaban un predominio exclusivo en el desarrollo industrial a las grandes empresas extranjeras insertas en las ramas dinámicas, aspecto ya percibido por analistas contemporáneos de ese proceso (Braun, 1970 y los trabajos compilados en Brodherson, 1970) y sostenido por Mallon y Sourrouille, 1973 o Piotrkoski y Khavisse, 1973, por ejemplo. A tal punto que para estos autores sería distintivo del desarrollo industrial a partir de 1964 la pluralidad de ramas, tamaños, nacionalidades y tecnologías que impulsaron el crecimiento. En esa conjunción residía para Gerchunoff y Llach la especificidad del capitalismo industrial argentino en la etapa, en tanto caso de “desarrollo asociado” (un concepto acuñado por Fernando Cardoso en el marco de cierta revisión de las tesis de la dependencia), que no suprimía las contradicciones, sino que planteaba problemas inéditos en el plano de la dependencia tecnológica y la distribución del ingreso.

Esta interpretación dio lugar a una crítica por parte de autores que recuperaron la idea del fuerte impacto de la extranjerización en la industria argentina (Bonvecchi, Khavisse y Turkieh, 1976) luego retomada por Sourrouille, Kosacoff y Lucangeli (1985), en una síntesis de anteriores investigaciones; estos autores dieron cuenta de las transformaciones profundas que esas inversiones provocaron sobre la estructura y el desempeño industrial: los senderos principales por los que se transitó fueron los de las industrias automotriz, química y petroquímica, con predominio de los capitales extranjeros, en perjuicio de los procesos industriales asociados con el sector primario, buena parte de las ramas vegetativas. Esta inserción de empresas extranjeras en las ramas más dinámicas de la economía habría implicado importantes desplazamientos en la cúpula industrial. Pero además, la división de tareas en la modernización industrial que trajo aparejado el proceso de transnacionalización tuvo ventajas e inconvenientes. De un lado, las empresas extranjeras contribuyeron a la transformación de la estructura industrial interna, alterando su grado de complejidad y sofisticación; del otro, el grado de autonomía del desarrollo industrial quedó fuertemente atado a sus decisiones, sujetas estrechamente a las políticas de asignación de recursos de sus casas matrices.

Los sectores que más crecieron y dieron su impronta al proceso fueron sin duda los considerados de base o dinámicos y allí se han dirigido las investigaciones; en particular se ha analizado el sector siderúrgico (Jerez, 2007), automotriz (Sourrouille, 1980 y Barbero y Motta, 2007) y maquinaria agrícola (Dagnino Pastore, 1966; Huici, 1988; García, 1998; Raccanello, 2010 y Bil, 2014) y papel (Lajer y Tempestuoso, 2010). Otras actividades, de virtuosos despliegues e importante impacto tecnológico también han merecido particular atención (Katz, 1974), pero también sectores rezagados o con problemas, en especial aquellos vinculados a otrora pujantes economías regionales, como es el caso del azúcar (Campi, 1999 y Pucci, 2007).

Desempeño microeconómico

Los cambios microeconómicos producidos por el impacto de las inversiones extranjeras y el mayor grado de eficiencia en el sector obviamente llamaron la atención de los analistas económicos. Esas inversiones se caracterizaron por la incorporación de tecnología novedosa (aunque no necesariamente de frontera internacional) en plantas de tamaño superior a la media nacional y por adoptar planteles locales de ingeniería y de organización y métodos de trabajo automatizados, que también provocaron cambios en las empresas locales. Katz y Kosacoff (1989) por ejemplo destacaron cómo el crecimiento industrial de esa época estuvo acompañado por el desarrollo de los departamentos de ingeniería de un extenso número de firmas industriales grandes y medianas, tanto de subsidiarias de empresas extranjeras como de empresas de capital nacional. Tal progreso se verificaría en el incremento de las exportaciones de manufacturas de origen industrial, en la exportación de tecnología nacional y en las inversiones directas por parte de empresas industriales argentinas en el exterior. De todos modos, aun cuando estas modificaciones en el sector industrial fueron positivas, también se han reconocido los problemas de escala dada las características del mercado interno y la incapacidad de una gran parte de las firmas para exportar a otros países del área (por ejemplo, Katz y Ablin, 1977; Ablin *et al.*, 1985; Katz, 1986 y Katz y Kosacoff, 1998),

Los estudios con perspectiva microeconómica también se adentraron en la dinámica de las grandes empresas y los grupos económicos y la importancia de sus estrategias en las definiciones sectoriales. Sourrouille (1976), por ejemplo, señaló el creciente proceso de concentración del capital (y la participación de las filiales de empresas extranjeras en la cúpula empresarial), aspecto también destacado por Goetz (1976) para el período posterior al peronismo, mientras que las ganancias y la rentabilidad de las grandes empresas cobró cada vez más atención y en el período comenzaron a elaborarse listados que pretendían identificar la importancia y poder de algunas compañías (incluidas las estatales) y grupos económicos (Schvarzer, 1977), metodología que fue también discutida (Gerchunoff y Llach, 1977). Por otro lado se identificaron los orígenes de grupos nacionales, sus inversiones y las políticas de promoción que habían estimulado su desarrollo y consolidación en distintos sectores (Azpiazu, Khavisse y Basualdo, 1986; Azpiazu y Basualdo, 1987 y Schvarzer, 1980 y 1995). Estas políticas habrían coadyuvado a la consolidación de grupos monopólicos (“no innovadores ni transitorios” de acuerdo a la terminología

de Azpiazu y Nochteff, 1994), que en definitiva habrían constituido una rémora para el desarrollo económico, tal como también lo sostuvo Schvarzer (1996).

La perspectiva fue ampliada y problematizada por recientes trabajos parte de la renovación que provocó la irrupción de la historia de empresas. Así se han estudiado algunas trayectorias empresariales que pueden considerarse “exitosas” y otras con desempeños más frustrantes desde un punto de vista económico y social, como por ejemplo Techint (Castro, 2005 y 2013) en el primer caso y SIAM en el segundo (Rougier y Schvarzer, 2006 y Cochran, Reina y Rougier, 2011). También se han estudiado algunos grandes emprendimientos públicos en la industria de base donde los militares tuvieron destacada actuación o impulsaron su instalación (Rougier, 2011; Odisio, 2013 y Pampin, 2013). Esa dimensión del “Estado empresario” ha recibido particular atención en los últimos años (Belini y Rougier, 2008, Regalsky y Rougier, 2015). En dicho proceso se inscriben los proyectos de investigación colectivos que se han orientado a aportar al debate acerca del desarrollo económico y la dinámica empresarial en la Argentina, a la luz de casos arquetípicos (Rougier, comp., 2007, 2010, 2013); estos estudios analizaron diferentes dimensiones de las políticas de promoción y de las estrategias empresarias durante los años de industrialización por sustitución de importaciones. El núcleo fundamental de investigación estuvo dedicado a estudiar los años de “canto de cisne” del desarrollo manufacturero en la Argentina, aquellos que abarcan las décadas de 1950, 1960 y el primer lustro de la de 1970, si bien varios capítulos desbordaron ese espacio temporal. En conjunto, se trata de estudios novedosos en actividades poco exploradas que permiten rediscutir, sobre la base de una importante revisión de fuentes, varias de las hipótesis más tradicionales heredadas de la literatura especializada, a la vez que destacar la importancia de las políticas públicas y de los entornos macroeconómicos y sectoriales, para entender las estrategias desarrolladas por las empresas privadas (como Techint, La Cantábrica, Talleres Adabor, Winco, ALPAT u Opalinas Hurlingham, por ejemplo) y públicas en el sector manufacturero (DGFM, petroquímicas, etc.). La hipótesis general sostiene que si bien la industria participó en la segunda posguerra del cambio estructural caracterizado por el liderazgo de la rama metalmecánica y de la química, el comportamiento sectorial se vio condicionado por un conjunto de características específicas de un sector industrial en vías de integración vertical, escasamente competitivo, con una fuerte dependencia tecnológica, y concentrado en satisfacción de la demanda ofrecida por un mercado interno de limitadas proporciones. De todos modos, algunas empresas demostraron una gran adaptabilidad a las condiciones del mercado y desarrollaron productos de alto valor tecnológico que les permitió ganar eficiencia y competir exitosamente en los mercados externos antes y después del final de la etapa “dorada” de la sustitución de importaciones.

Rougier (2015b) arriba a conclusiones similares en este sentido cuando sintetiza sus estudios sobre un conjunto variado de empresas. Por ejemplo, mirada ex post, la afición por la expansión que demostraron algunos empresarios como en el caso de SIAM o La Cantábrica a fines de la década de 1950 -en la producción de bienes de capital, en gran medida vinculada a la demanda estatal, y la de automóviles o tractores- bien pueden considerarse erróneas porque se basaban en expectativas de crecimiento de la economía muy favorables con un mercado con capacidad para albergar a estas empresas y otras extranjeras. Esas decisiones fueron, en definitiva, inherentes a, y responsabilidad de, los empresarios; pero es indudable que esas

opciones no se tomaron sólo de acuerdo a las experiencias previas, sino en función de una trama particular que las estimulaba. En este sentido, los empresarios tuvieron múltiples incentivos externos para correr ese albur que a la postre se revelaría negativo y pesaría fuertemente en el complejo proceso que condujo a fuertes crisis, cuando no terminales, de esas empresas. En otras palabras, resulta imposible explicar el derrotero de una compañía sin engarzar el estudio de los factores internos a la dinámica empresarial con otros de naturaleza externa. Los estudios de caso presentados destacan la existencia de una alta inestabilidad ambiental (institucional y macroeconómica), donde los cambios de gobierno y de buena parte de la administración pública generaban una gran inseguridad respecto a las decisiones generales que se tomaban en favor de la industrialización, cuando ese parecía ser el objetivo general, al menos hasta 1976.

Por su parte, las medidas de ajuste que acompañaban el desempeño cíclico de la economía argentina producían cambios que trastocaban las proyecciones de rentabilidad de los emprendimientos encarados, agravados por contextos recesivos y de subutilización de la capacidad instalada. En este sentido, los efectos nocivos de esas políticas fueron dobles: por un lado generaron “ambientes económicos” de desconfianza e inhibieron mayores apuestas de inversión a largo plazo; por otro, y sobre todo, afectaron de manera directa a las empresas al cambiar los precios relativos, suspender subsidios (a la exportación de bienes finales o a la importación de partes) o al modificar la estructura arancelaria. Frente a estas circunstancias, probablemente políticas conservadoras y de consolidación de la posición en los mercados que conservaban, o la especialización en algunos de sus numerosos rubros productivos, hubiera sido quizás una mejor alternativa que la apuesta expansiva que encararon; o acaso debieron apuntar a lograr una mayor independencia de esos vaivenes y concentrar sus negocios en los mercados externos, como lograron hacer parcialmente algunas empresas en algún momento.

De todos modos, afirma Rougier, el impacto de los cambios en las políticas y en la dinámica macroeconómica no debe sobredimensionarse. En primer lugar, es indudable que otros proyectos del período sustitutivo eran igual de riesgosos y terminaron, más allá de múltiples avatares, coronados por el éxito, tanto en sectores de bienes de capital como de consumo. En segundo lugar, la inestabilidad institucional no fue lo suficientemente negativa, considerada globalmente, como para impedir un crecimiento económico razonable durante la segunda fase de la industrialización en los años sesenta e incluso durante los primeros setenta, precisamente el momento en que se manifestó la crisis de algunas grandes empresas (como SIAM, por ejemplo). En todo caso, es probable que esas firmas fueran particularmente vulnerables a los cambiantes marcos institucionales y macroeconómicos como consecuencia de su ubicación en el mercado (su dependencia de las compras estatales en algunos rubros, por ejemplo) y de las capacidades de sus conductores para percibir esos cambios.

De acuerdo a Rougier, la frustración de un más importante desarrollo de las actividades manufactureras en la Argentina durante los años de industrialización por sustitución de importaciones no parece provenir de la falta de empresarios dinámicos, ni de las dificultades tecnológicas (como lo demuestra el caso de Vassalli o el de Talleres Adabor, o incluso de Aluar); tampoco de la imposibilidad de realizar nuevas inversiones ubicadas “atrás” (insumos, partes y piezas, etc.) del proceso manufacturero, ni por problemas de escala del mercado o de las propias plantas de

fabricación; sino fundamentalmente, se debe a las políticas económicas, considerando sus fluctuaciones, inconsistencias e imprevisibilidad. La experiencia de las relaciones del Estado (que obviamente refleja los intereses y comportamientos empresariales, pero no sólo) con estas empresas no hace más que develar el efecto negativo de la inestabilidad sobre los emprendimientos empresariales que terminaba por alentar la lenidad pública y alterar las “reglas del juego”: las directivas estatales no eran claras y no parecían tomarse decisiones de fondo, respecto, no sólo, a las empresas con problemas, sino a la industria en general y a las definiciones estratégicas vinculadas al crecimiento económico en el largo plazo.

Como sucedió en algunas experiencias “exitosas” de desarrollo tardío, las políticas gubernamentales en la Argentina tendieron a crear grupos empresarios y/o los apoyaron hasta que se consolidaron productivamente; esa apuesta incluyó en ocasiones la reserva del mercado local, subsidios y otros beneficios que permitieron generar las condiciones para el desarrollo de las empresas. Sin duda fue el marco regulatorio de promoción diseñado el que actuó como una palanca capaz de multiplicar las potencialidades de los inversores, aunque en ocasiones los múltiples beneficios sostenidos de manera prácticamente constante terminaron por inhibir mayores desarrollos. En términos generales, los empresarios argentinos mostraron una enorme versatilidad para responder a las cambiantes coyunturas locales, redefiniendo sus intereses en función de las oportunidades que se iban generando (como contratistas del Estado, como compradores de empresas públicas, como vendedores de sus activos, etcétera). Las experiencias de algunas empresas contrastan con las de otras en las cuales los beneficios también estuvieron presentes y sólo promovieron el desarrollo de empresarios ricos acostumbrados a la prebenda constante, o que enajenaron o liquidaron sus empresas ante la amenaza a sus negocios, como ocurrió con un número no menor de empresarios y grupos empresariales en los años noventa, contribuyendo a delinear mayores rémoras para el desarrollo.

Los actores

Paralelamente se fueron renovando los estudios sobre los empresarios y sus articulaciones con las políticas públicas y el Estado; Pero a medida frente a la crisis económica del cambio de siglo, desde diferentes ideologías, historiadores, economistas y sociólogos reflataron las discusiones otrora olvidadas acerca de la clase dominante. Se ha señalado que en la etapa existió una pérdida progresiva del poder político del sector más tradicional de la élite económica y el incremento de poder de las empresas transnacionales. Basualdo (2006) ha presentado evidencias sobre las particularidades del período, reabriendo la discusión sobre el rol de la “oligarquía diversificada” en la dinámica política, mientras que otros autores, desde una perspectiva similar, destacaron la consolidación de las conductas *rent-seeking* por parte de la elite económica asentada sobre la base de grupos monopólicos (Azpiazu y Nochteff, 1994).

A los estudios ya comentados sobre el período anterior sobre la UIA y los interesantes análisis de Herrera Zuñiga (1969) y Niosi (1974) se agregó recientemente el trabajo de Brennan y Rougier (2013) que revisa el desempeño de la “burguesía nacional” a través del estudio de la Confederación General Económica,

una entidad empresaria con fuertes vínculos políticos con el peronismo. Según los autores, los dilemas económicos de la Argentina no fueron el resultado de la debilidad de las asociaciones empresariales frente las políticas públicas sino por el contrario fueron los propios empresarios los que contribuyeron con sus acciones a generar un clima de inestabilidad institucional que impregnó una parte sustancial del desempeño económico de la segunda mitad del siglo XX. De hecho, el trabajo rechaza las explicaciones centradas en la existencia de una red institucional construida sobre la base de un Estado aislado, con escasa articulación respecto a las demandas empresariales, como en aquellas que consideran a los empresarios sólo buscadores de rentas que aprovechaban al Estado para satisfacer sus propios intereses. También Castellani (2009) ha realizado aportaciones notables en este sentido al profundizar el concepto de “complejo estatal-privado” formulado por Schvarzer (1979). Al cruzar las perspectivas sociológicas, económicas, de las políticas públicas y de la historia, sus contribuciones permiten recorrer un amplio abanico de problemas que, en definitiva, se vinculan al estudio del desarrollo económico y de aquella pregunta que persiste en guiar múltiples indagaciones respecto al porqué del negativo desempeño económico y social de la Argentina durante décadas. Castellani se introduce de lleno en esta profusa discusión, combinando tres dimensiones de análisis: una primera que mira el patrón de acumulación, las políticas económicas e industriales y la evolución empresarial. Un segundo nivel socioeconómico es el que focaliza en la relación empresa-Estado y en particular sobre grandes empresas y élite económica. Y un tercero, proveniente de la ciencia política, que aborda las políticas públicas, las capacidades estatales y la calidad de la intervención. Con este andamiaje teórico-metodológico, la autora destaca la existencia de lo que denomina “ámbitos privilegiados de acumulación”, una categoría útil para revisar la articulación entre la intervención estatal y el conjunto empresario, y que implica considerar una red de prácticas, actores, actividades económicas y regulaciones normativas. Esos “ámbitos privilegiados” permitirían explicar la persistencia de restricciones al desarrollo, caracterizada por la existencia de cuasi rentas de monopolio, capacidades estatales deterioradas y un incremento del poder de una fracción empresarial por sobre el conjunto social. De acuerdo a esta autora, ésa fue la forma específica que adquirieron las articulaciones público-privadas, que resultó proclive a privilegiar a una fracción del capital, potenciando la crisis del Estado y dificultando la construcción de un sendero de crecimiento para la sociedad argentina en el largo plazo.

Estas interpretaciones, al igual que la de Alberti y Castiglioni (1985) arriban a elucidaciones similares a las identificadas con la economía neoclásica o neo institucional (expresada en Lewis, 1993 o Cortés Conde 1998, por ejemplo) pero consideran especialmente la dinámica social y su impronta en los cambios de los marcos de referencia a la hora de interpretar la búsqueda de beneficios inmediatos y la conformación de “economías de saqueo”.

Otro grupo de estudios novedosos ha comenzado a mirar los conflictos y resistencias obreras en los lugares de trabajo; así se han abordado los procesos de incorporación de tecnología, racionalización industrial y los colectivos de trabajo en sectores de gran significación como el siderúrgico o automotriz (Soul, 2015 y Fitszimons, 2016), que complementan y profundizan trabajos testimoniales preexistentes como de Taire (2016) sobre la industria azucarera, por citar un ejemplo.

Las ideas

La carencia general de esta perspectiva en los estudios sobre la industria también afecta a este período. De todos modos, pueden identificarse algunos trabajos específicos y otros que, al abordar el análisis de instituciones que fueron clave en la promoción del sector, prestaron atención al sustrato de ideas en las que se desarrollaron. Luego del golpe militar de 1955 se abrió un debate importante sobre el papel que debía jugar la industria dentro de una estrategia más general de desarrollo que ha comenzado a indagarse (Gilbert, Rougier y Tenewicki, 2000; Cerra, 2010 y Forcinito, 2013); ese debate cobraría nuevos bríos y sofisticación luego de la experiencia desarrollista, pero sólo fue abordado recientemente en forma general en su vinculación con las políticas industriales (Rougier, 2004; Rougier y Fiszbein, 2006 y Rougier y Odisio, 2016) o se identificaron algunas formulaciones específicas como es el caso del “Modelo integrado y abierto” de Ferrer (Rougier y Odisio, 2012). También ha comenzado a indagarse en las ideas sobre planificación económica aunque de modo incipiente en su vínculo directo con la estrategia industrial (Jáuregui, 2014 y Coviello, 2016). Menos atención se le ha dedicado a las ideas que desde la perspectiva liberal criticaban el desempeño manufacturero, aunque de todos modos han sido parcialmente objeto de estudio recientemente (Morresi, 2011; Grondona, 2011; Rougier y Odisio, 2014b y Vicente, 2016).

Instituciones y políticas industriales

Si bien los estudiosos del sector coinciden en destacar la inexistencia de políticas industriales coherentes y de largo plazo en la Argentina, es para esta etapa cuando mayores definiciones se encontraron en ese sentido. Cierta homogeneidad en esas políticas fue permitida por el propio debate intelectual comentado y por la gestación o consolidación de instituciones que asumieron el desafío de promover el desarrollo. En el orden de las políticas sectoriales, se sostiene que a partir de los años cincuenta se asistió al robustecimiento de las políticas de promoción industrial con la sanción de nuevas leyes y la adopción de programas sectoriales, problemas que en algunos casos los retrasaron de manera prácticamente indefinida. Por consiguiente, variados estudios se han focalizado en el análisis de los mecanismos utilizados por el sector público para impulsar el desarrollo manufacturero, en tanto éstos son en definitiva los que definieron en gran medida el patrón de crecimiento industrial. Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966-1967), Schvarzer (1987) y Katz y Kosacoff (1989), entre otros, han señalado cómo -ante la falta de una política industrial coherente y clara- variados instrumentos de política económica conformaron un modelo de industrialización específico, tales como las cuotas de importación o los aranceles (Berlinsky, 1977), la legislación de promoción industrial, los mecanismos de financiamiento o el papel del Estado empresario. Más hincapié se ha hecho en la legislación sobre promoción de la experiencia desarrollista (que Schvarzer denominó “apuesta eufórica por el capital extranjero”), la que se articuló con la ley de inversiones extranjeras y con un conjunto de reglamentaciones sectoriales, que conformaron el marco legal en el que se desarrolló la promoción industrial, en esta nueva etapa de profundización del modelo sustitutivo. Para algunos autores esas políticas sólo fueron un “toque” distintivo a un proceso global. Estas reglamentaciones abarcaron sectorialmente a

la industria siderúrgica, a la automotriz, a la petroquímica y a la celulósica, y regionalmente a la Patagonia, y al Noroeste. Algunos decretos reglamentarios dieron en ocasiones mayor importancia a las pequeñas y medianas empresas, así como la promoción de las regiones más deprimidas (Romero y Rofman, 1974; Ferrucci, 1986; Schvarzer, 1987 y 1993 y Belini, 2013), pero se desconoce prácticamente los impactos de los regímenes provinciales que se desplegaron en esa misma etapa. En este período se han destacado las políticas de planificación económica, la intervención del Consejo Nacional de Desarrollo en la selección y evaluación de los proyectos con el propósito de encuadrarlos en los Planes Nacionales de Desarrollo, pero también sus incoherencias, respecto a las posibilidades efectivas para implementarlos, temas que han cobrado interés recientemente (Tereschuck, 2008 y Rougier y Odisio, 2016). Con todo, la hipótesis general que se desprende de estos trabajos es que el estado fue escasamente eficiente a la hora de instrumentar esos sistemas con el objetivo de promover el crecimiento continuo y la innovación tecnológica. En ciertos sectores claves, las políticas de promoción industrial no alentaron el desarrollo de una industria competitiva, quedaron atrapadas por los intereses empresariales, o bien prestaron escasa atención a algunos problemas significativos del desarrollo. No obstante, se observan avances significativos en el desarrollo de algunas industrias básicas destinadas inicialmente a cerrar la brecha del déficit externo, tales los casos de la siderurgia, la producción de aluminio, de celulosa, de papel para diarios y de algunos insumos químicos y derivados del petróleo. En todos estos casos las políticas de promoción tuvieron un rol destacado en el avance de la sustitución de importaciones que permite explicar el éxito de los proyectos industriales. Más aun, para algunos autores, a partir de 1964 se habrían realizado correcciones parciales al modelo ISI que provocaron un corrimiento desde la opción “proteccionista” a la “exportadora industrial con devaluación compensada”: el tipo de cambio se habría fijado en un punto intermedio entre la paridad de costo de los sectores primarios y la de los industriales; los impuestos a la exportación primaria fueron incrementados; al igual que los subsidios a las exportaciones manufactureras, etcétera (Azpiazu y Nochteff, 1994). No obstante, no existen estudios relevantes de las políticas públicas aplicadas respecto a determinados sectores de la industria ni abordajes específicos que indaguen acerca de la relación existente entre las estrategias y el desempeño de las empresas industriales y el crecimiento económico, y menos aún que analicen el impacto de la acción estatal en la evolución de las firmas privadas. Los escasísimos estudios de caso no han permitido amalgamar de manera consistente lo particular con lo que sucede a nivel de sectores o políticas públicas de promoción. Sólo algunos trabajos recientes han comenzado a indagar sobre aspectos claves de la política industrial, por ejemplo, los mecanismos que la intervención estatal tuvo para promover grandes emprendimientos industriales, que se ubicarían en la cúpula de la élite empresarial local (Rougier, 2004 y Castellani, 2009), o las políticas empresariales del Estado argentino en el sector manufacturero, en trabajos ya mencionados. En una perspectiva diferente, pero que también atañe a las políticas industriales, Rougier (2009) ha analizado las medidas que promovían la rehabilitación de aquellas empresas manufactureras que fueron aquejadas por la irrupción de las empresas extranjeras o los vaivenes macroeconómicos del período.

La desindustrialización selectiva (1976-2002)

Casi todos los analistas señalan un corte significativo en la evolución de la industria a partir de 1975-1976. Aun cuando es evidente que algo sucedió a partir de esa fecha y que daría inicio 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. Por un lado, un grupo de estudiosos ha intentado determinar si hubo una “deliberada” política “antindustrial”, un golpe contra la ISI que había generado la erosión del poder de la élite tradicional, en palabras de Azpiazu y Nochteff (1994); o en cambio, si la pérdida de participación y la transformación del sector fue el resultado no esperado de un programa que se fue definiendo sobre la marcha, y que sería finalmente consolidado en el transcurso de los años noventa. Por otro, 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 las definiciones de política económica.

Estructura del sector

Los estudios basados en los censos nacionales permiten destacar la existencia de un “cambio estructural” en la evolución de la industria a partir de 1975 que se manifiesta tanto en su escaso crecimiento como en la caída de su participación sobre el total del producto (con valores mínimos del 15% hacia 2001). Paralelamente se ha señalado la modificación en la composición del sector y el diverso dinamismo de las ramas industriales, un proceso que se ha llamado de “reestructuración desarticulada” (Kosacoff, 1993 y 1999), de “reestructuración regresiva” (Azpiazu y Nochteff, 1994), y de “re-especialización productiva” (Azpiazu y Schorr, 2010). También se han destacado los cambios en el perfil del comercio exterior manufacturero y cómo las manufacturas asociadas a los sectores primarios (aceite, pesca, etc.) ganaron preponderancia en las colocaciones externas mientras que las estrictamente industriales productoras de insumos de uso difundido (acero, aluminio, petroquímica) desplazaron a la producción metalmecánica, papelería y textil que dominaban la escena anteriormente y otros sectores de importante desarrollo tecnológico como el electrónico (entre otros, Nochteff, 1985; Azpiazu, Bisang y Kosacoff, 1987; Bisang y Kosacoff, 1993 y Kosacoff y Ramos, 2001). De todos modos no existen gran cantidad de estudios específicos sobre ramas con la excepción del sector siderúrgico (Azpiazu y Bisang, 1992; Bisang y Chidiak, 1996 y Jerez, 2013), vitivinícola (Azpiazu y Basualdo, 2001) y textil (Kosacoff, 2004).

Desempeño microeconómico

Las investigaciones han llamado la atención sobre el proceso de concentración que se verificó en el período y que supuso la consolidación de unos pocos grupos económicos nacionales, principalmente (además de los mencionados anteriormente: Bisang, 1996; Castellani, 2004 y 2006); proceso que se confirma con la performance de la inversión de algunas empresas líderes (Azpiazu, 1993; Rougier, 2011; Castro, 2013 y Iramain, 2013). Durante los años noventa, al tiempo que

desaparecen las empresas estatales y se redujo la presencia de empresas locales grandes independientes, se advirtió también la mayor presencia de las empresas extranjeras (Kosacoff, Chudnovsky y López, 1999 y Kulfas, Porta y Ramos, 2002). En paralelo, existen algunos estudios de empresas públicas que fueron privatizadas o terminaron en quiebra en el período que conforman la contracara de ese proceso.

La perspectiva de la economía evolutiva y de la historia de empresas alentó también algunos trabajos que intentaron dar cuenta de las capacidades de producción de empresas significativas en contextos de abrupta modificación del entorno competitivo, donde los esquemas de análisis aplicados a la dinámica de una economía semi-cerrada eran impropios. Algunos autores estudiaron los aprendizajes tecnológicos de varias firmas importantes en el contexto de apertura económica (Donato, 1996; Kosacoff, 1998 y 2000 y Chudnovsky, López y Pupato, 2004), y también los efectos sobre las pequeñas y medianas empresas en muchos casos verdaderas sobrevivientes (Donato y Barbero, 2009). De todos modos los estudios de caso son limitados, entre los que pueden mencionarse los de ARCOR (Kosacoff *et al.*, 2001), IMPSA (Gutierrez, 2003); Aluar (Rougier, 2011); Techint (Castro, 2013) y otros grupos económicos (Gaggero, 2013).

Los actores

Paralelamente se han renovado los estudios sobre los empresarios y sus articulaciones con las políticas públicas y el Estado. La reestructuración económica con eje en la desindustrialización redefinió los liderazgos empresariales, el surgimiento de los llamados “capitanes de industria” en los años ochenta y el retroceso del empresariado local frente al arribo de las inversiones extranjeras en la década siguiente (Ostiguy, 1989; Gaggero y Wainer, 2004; Castellani y Schorr, 2004; Castellani y Szkolnik, 2011 y Galvez, 2014). Por otra parte se produjo una drástica alteración de la relación trabajo-capital con la caída de la ocupación, cambios en la estructura del empleo industrial y políticas disciplinadoras intensas (Montuschi, 1998 y Santarcángelo y Schorr, 2001). Algunos autores prestaron atención a los cambios en los procesos de trabajo y empleo derivado de las transformaciones tecnológicas (Azpiazu, Basualdo y Notcherff, 1988) mientras que otros pocos analizaron la situación de los trabajadores producto de la reconversión productiva a partir de experiencias específicas como por ejemplo la de SOMISA (Soul, 2015).

Ideas y políticas industriales

Si bien se ha prestado atención al sustrato ideológico que orientó la política de apertura económica a partir de 1976 (por ejemplo, Ramirez, 2007 y Heredia, 2004), no se ha focalizado aún sobre las ideas específicas que sobre la industria se blandieron en el período, con pocas excepciones. Rougier y Odisio (2014) han rastreado las ideas que sobre la industria tenía el grupo de colaboradores cercanos de Martínez de Hoz lo cual permite entender mucho de las políticas aplicadas en el período. En cambio, los probables efectos devastadores de esa política económica sobre la industria fueron analizados en forma casi contemporánea por varios autores (como Canitrot, 1980; Sourrouille, 1982; Schvarzer, 1986 o Ciafardini,

1990). Las circunstancias permitieron una revisión de la evolución del sector industrial y de las políticas sectoriales. 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 algunas previsiones de la teoría económica neoclásica, fundamentalmente por haberse registrado “efectos dinámicos” en el proceso de industrialización, casi siempre soslayados por esas previsiones. Sugerentemente, a nivel general los autores cuestionaban no la mirada ortodoxa sino la visión “dualista” de la estructura productiva, tal como la habían expuesto Diamand (1968 y 1973), Braun y Joy (1968) y otros. De acuerdo a 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 como consecuencia de la política de protección industrial. Para Gerchunoff y Llach esa explicación daba cuenta acertadamente de variados aspectos de la dinámica económica argentina pero incurría en una perspectiva “estática atemporal” de la cual muchos inferían entonces que nada podría cambiarse realmente si no se apelaba a una solución drástica (extirpar lo ineficiente) tal como se recomendaba (y estaba ocurriendo por ese entonces). De esa interpretación global marcada por el dualismo estructural en su visión simplista se derivaban una serie de tesis críticas sobre la industrialización argentina que los autores revisaban.¹⁹ Según los autores la economía argentina 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 encontraban 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. Para los autores, la industrialización sustitutiva de importaciones orientada *exclusivamente* hacia el mercado interno era ya una cosa del pasado: “ha muerto sola, sin que nadie lo decretara”. En consecuencia, la alternativa consistía, entonces, en diseñar una política económica capaz de capitalizar, y no de dilapidar, los esfuerzos y logros realizados. De acuerdo a Gerchunoff y Llach, la Argentina seguiría produciendo insumos básicos y exportando productos industriales. Por lo tanto, cualquier estrategia de desarrollo era casi impensable sin uno de esos dos ingredientes.

Esa misma idea fue desplegada por Ferrer (1979) de modo simultáneo. Pero fue en la segunda edición de *Crisis y alternativas...* donde Ferrer (1980) incorporó ya una evaluación crítica de la política de apertura y privatización desplegada por la primera gestión de la dictadura militar como apéndice. Allí se destacaban los objetivos “eficientistas” del programa económico de abril de 1976 desde una perspectiva que consideraba a la eficiencia como la asignación de los recursos

¹⁹ Una presentación que recordaba al trabajo de Diamand (1973) donde enumeraba los “falsos dilemas” de la economía argentina: entre el agro y la industria, entre las exportaciones industriales y la sustitución de importaciones, entre la libertad del mercado y el intervencionismo, etcétera.

internos (a través de las ventajas comparativas estáticas) en el marco de la división internacional del trabajo, en línea con lo esbozado y criticado para el mismo momento por Gerchunoff y Llach. De acuerdo a Ferrer esa concepción promovía la expansión de la estructura productiva existente y una modificación permanente de las ventajas comparativas *vis a vis* el mercado internacional. Simultáneamente con las medidas de apertura que incidían directamente sobre la estructura de precios internos (como la rebaja de aranceles, la disminución de los subsidios a la exportación y la eliminación de tipos de cambio diferenciales) se aplicaban otras que tendían a promover la transformación de la estructura productiva. Éstas eran un tipo de cambio sobrevaluado, la contracción del mercado interno, el drástico aumento de las tasas de interés (que afectaba a las empresas cuyas ventas caían más y tenían menor capacidad financiera) y el régimen de importación temporaria (que contribuía a desvincular los sectores “eficientes” y competitivos en el mercado internacional de actividades internas que les suministraban insumos). Al igual que Gerchunoff y Llach, Ferrer consideraba, que desde la perspectiva de las ventajas comparativas, la 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, esas actividades habían madurado 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, 1980, pág. 142).

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 convertían en no viable una estrategia económica concentrada en la especialización del país en torno a sus ventajas comparativas estáticas. Definida esa política, en su opinión, sobran dos millones de kilómetros cuadrados y 15 millones de habitantes.

Con esa misma preocupación, Ferrer (1981) publicó también varios artículos que fueron compilados en *Nacionalismo y orden constitucional*, 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 sus anteriores estudios. Con cierto dejo de pesimismo, la crítica situación económica, resultado de la aplicación del programa de Alfredo 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”. Para Ferrer, la política económica iniciada en abril de 1976 había sido una “calamidad” pero no lo había sido para todos, dejando en claro quienes se habían beneficiado de ese proceso: los herederos del país pre-industrial, los grupos ligados a la banca internacional y la elite burocrática vinculada al régimen militar.

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 habían aplicado políticas “brutales” tendientes a reinsertar a la economía argentina en el orden económico mundial y a asignar los recursos internos conforme a las señales de precios derivadas del mercado internacional. La problemática industrial y la “demolición del proyecto industrialista” serían abordados en detalle posteriormente en Ferrer (1989).

Esa política tendría un *impasse* durante la experiencia radical, aunque se ha señalado que el gobierno democrático no tuvo claras políticas sectoriales salvo en el mantenimiento de la promoción provincial y una búsqueda de mayor descentralización e impulso de las exportaciones manufactureras (Kosacoff y Azpiazu, 1989). Conjuntamente con el derrumbe de la inversión varios autores han destacado el mantenimiento de políticas que favorecieron la concentración industrial y los privilegios para un puñado de empresas mientras se derrumbaban los mecanismos de promoción industrial (Azpiazu y Basulado, 1987 y Castellani, 2006). En tanto, Azpiazu (1994) y Azpiazu y Schorr (2010) plantean que la “convertibilidad” de los años noventa sería la “fase superior” de la política desindustrializadora iniciada en 1976 y no simplemente el resultado de una falta de definiciones, en un contexto donde los funcionarios señalaban que la mejor política industrial era no tener ninguna. Más allá de la derogación de la promoción industrial para diversos sectores y del “compre nacional”, las políticas macroeconómicas cambiarias y de comercio exterior afectaron notablemente a la actividad manufacturera. Otros autores han discutido la categoría “desindustrialización” y enfatizado en los procesos de reestructuración de la industria a nivel internacional para identificar los cambios locales (por ejemplo, Grigera, 2012).

La reindustrialización trunca (2003-2015)

Si bien la contemporaneidad ensombrece la perspectiva histórica, es posible destacar brevemente en este apartado como se perfilan los análisis que marcarán algún modo los senderos de debates historiográficos en el futuro. Es indudable que en los últimos años la recuperación del empleo y la producción industrial ha sido notable, particularmente hasta 2008. No obstante, la literatura ha notado que la herencia del período previo condicionó las posibilidades de ese crecimiento y reaparición de la restricción externa reciente se encuentra sin duda vinculada, precisamente, a las debilidades de la estructura industrial.

Con todo, el crecimiento relativo del sector reinstaló algunas de las problemáticas ligadas a la dinámica fabril y al desarrollo, si bien, como notaremos seguidamente, los estudios aún no han sido muy profundos y no han abordado necesariamente todas las dimensiones de análisis que registramos para otros períodos, o al menos no con la profundidad y abordaje sistémico como para dar cuenta de ellos.

Desempeño macro y microeconómico

A partir de 2003 y hasta 2013 la industria creció a una tasa anual del 7%, acompañando el desempeño económico global. No obstante, entre 2003 y 2008 la actividad manufacturera creció a una tasa anual del 9,4% (recuperando parcialmente su participación relativa) mientras que a partir de esa fecha lo hizo apenas al 4,4%. Ese aumento inicial se explicó principalmente por la redefinición de la estructura de precios relativos y el crecimiento de ciertas ramas trabajo-intensivas ante la fuerte caída del costo laboral post-devaluación. Por esa misma razón a medida que esa condición se iba agotando el crecimiento industrial mermaba en relación al de la economía en general y el coeficiente industrial primero se estancó y luego comenzó a declinar. El cambio en la situación internacional explica parte de la caída de la actividad industrial, pero también la dinámica cambiaria, el déficit fiscal y la irrupción de los problemas tradicionales de balanza de pagos que generaron un cuadro de expectativas negativas y acrecentaron la reticencia a la inversión.

La posición que sostiene que ha habido un cambio importante en la matriz productiva es minoritaria y admite el fracaso en torno a la modificación del perfil de la inserción internacional del país (por ejemplo, Frascina 2008 y Herrera y Tavonanska, 2011). En cambio, la mayor parte de los autores, con sus matices, si bien reconoce rupturas con el derrotero industrial previo advierten sobre la falta de cambios estructurales y la persistencia del legado neoliberal durante el período kirchnerista, especialmente en lo que respecta al alto grado de concentración y extranjerización. Entre ellos destaca el conjunto de trabajos realizados por el Área de Economía y Tecnología de FLACSO y otros con similar perspectiva (Azpiazu y Schorr, 2010; Fernández Bugna y Porta, 2008; Bernat, 2011; Schorr, coord., 2013; Castells y Schorr, 2015 y Manzanelli, 2015). Tampoco estos autores encuentran cambios significativos en el nivel intrasectorial ni en la conducta de inversión e innovación de las firmas. Durante la posconvertibilidad estos rasgos se mantuvieron a pesar del crecimiento del sector industrial en su conjunto. Así, puede afirmarse, que en los últimos años, se ha asistido a un afianzamiento de la “dualidad estructural” del sector manufacturero argentino gestada al calor de las políticas

desindustrializadoras instrumentadas entre 1976 y 2001. Ello se expresa en que un número sumamente acotado de rubros productivos ligados al procesamiento de recursos básicos presenta una balanza comercial positiva, mientras que la mayoría de las ramas son deficitarias, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación y con mayores potencialidades para impulsar con su crecimiento a otras industrias. Esto remite a una cuestión no menor en términos económicos y políticos. En una industria caracterizada por esa “dualidad estructural” en materia de inserción en la división internacional del trabajo (o, en otros términos, por un cuadro de dependencia tecnológica), los pocos sectores y actores generadores de divisas asumen un papel central en el desempeño fabril y en el de la economía en su conjunto, por lo cual detentan un decisivo poder de veto sobre la orientación de las políticas públicas. Por su parte, algunos autores se han focalizado en el patrón de especialización internacional y concluyen que éste no muestra considerables modificaciones a nivel de los grandes rubros en la canasta de exportación, donde las manufacturas de origen industrial mantienen una situación de desventaja comparativa y de déficit estructural y creciente, dada la correlación entre el nivel de actividad y las importaciones de ciertas maquinarias, insumos, y partes y piezas (Bekerman y Dulcich, 2013; Bil y Mussi, 2015 o Schteingart, 2013 y 2016). Algunos estudios sectoriales sobre la industria automotriz o de bienes de capital, por ejemplo, confirman, con su especificidad, estas conclusiones (Santarcangelo y Perrone, 2012 y Castells *et al.*, 2014).

Actores, ideas y políticas industriales

Estas conclusiones del desempeño sectorial implican una evaluación sofisticada de las políticas industriales desplegadas en el período; esto es hasta dónde existieron claras políticas industriales y cuáles fueron sus resultados en ese sentido, además de identificar las bases sociales de las mismas y los comportamientos empresariales. En este último aspecto destacan unos pocos estudios que con la perspectiva de la sociología económica han mirado a los empresarios y sus demandas en el período (Serrani, 2012 y Gaggero y Schorr, 2016). Tampoco se ha indagado en el plano de las ideas más allá de identificar un difuso “neodesarrollismo”, supuestamente inspirador de las políticas llevadas a cabo para estimular el crecimiento del sector. Más interesante ha resultado anudar el diagnóstico de la persistencia de una estructura productiva desequilibrada, tal como lo había marcado Diamand (1972) para el período de la ISI, con las políticas tendientes a solucionar esos problemas (Chena *et al.*, 2011).

El impulso industrial del período 2003-2008 ha sido asociado al “dólar caro” producto de la devaluación luego a la salida de la crisis de 2001, mientras que la desaceleración de ese crecimiento se vincula al agotamiento de ese tipo de cambio beneficioso para las actividades industriales. Por esa razón, se ha destacado que casi no hubo políticas industriales activas y coordinadas, y los pocos instrumentos terminaron por beneficiar a las empresas líderes sin impactar en cambios de tipo estructural. Las escasas medidas han quedado subordinadas a la coyuntura y la necesidad de mantener ciertas variables macroeconómicas en orden. En definitiva, algunos problemas históricos como la restricción externa, el desequilibrio fiscal y la

inflación no permitieron articular una política industrial concreta y bien planificada, y la aplicación de estos programas tuvo más que ver con la necesidad de mantener bajo control variables básicas que en ser parte de un plan de desarrollo industrial integral (Castell y Schorr, 2015). En cambio, Lavarello (2015) ha señalado la política de tipo de cambio diferencial como un instrumento de política industrial y destacado la presencia de regímenes regionales y sectoriales (automotriz, bienes de capital y software) o políticas favorables al universo de pequeñas y medianas empresas para el período previo a 2009; mientras que en la etapa posterior se perfilaron mayores instrumentos (como la compra estatal) que tuvieron escaso impacto debido a un contexto macroeconómico adverso.

Reflexiones finales

En términos generales, la historia sobre la industria en la Argentina no había concitado gran interés, o éste era relativo frente a los avances de otros campos de la historia económica (como el referido a los estudios agrarios) a la hora de brindar explicaciones sobre el desempeño económico argentino. Pese a la relevancia de las actividades económicas manufactureras y el alto grado de complejidad que había alcanzado hacia los años setenta, no había explicaciones integradoras de ese proceso y destacaban sólo enjundiosos estudios coyunturales provenientes de las inquietudes de los economistas, principalmente. No obstante, al parecer, el abandono del modelo industrialista y la frustración del desarrollo económico y social que auguraba el liberalismo económico alentaron a partir del cambio de siglo miradas menos críticas sobre el sector que se combinaron con innovadoras perspectivas metodológicas, con mayor rigurosidad analítica y de uso de fuentes, que permitieron revitalizar los, en parte, agotados interrogantes que brindaban las interpretaciones tradicionales.

Los estudios con perspectiva histórica sobre la industria argentina han tenido de algún modo su *take off* en los últimos años dinamizados en parte por un proceso de creciente institucionalización. En efecto, en el ámbito de las Jornadas de Historia Económica se conformaron mesas específicas sobre el sector manufacturero y, a partir de 2007, comenzaron a realizarse jornadas bianuales de Historia de la Industria, organizadas en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, donde más tarde se creó el Área de Estudios sobre la Industria Argentina y Latinoamericana (AESIAL). Este centro desarrolla varios proyectos sobre políticas industriales, sectores y empresas con perspectiva histórica y publica la revista *H-industria*, dedicada específicamente a temas de historia industrial. También en el ámbito de la Facultad de Filosofía y Letras un grupo de investigadores de extracción marxista viene realizando estudios sectoriales y de empresas manufactureras y participando activamente de los debates académicos. Por su parte, varios estudiosos de la sociología económica, con anclaje institucional en el Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) de la Universidad Nacional de San Martín y en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), han desplegado novedosas investigaciones sobre la industria, las empresas y los empresarios. Otros grupos de investigadores provenientes del ámbito de la economía neoestructuralista y neoshumpeteriana en la Universidad Nacional de General Sarmiento, la Universidad Nacional de Quilmes y en la Universidad Nacional de Luján tienen entre sus objetivos el estudio de diversos aspectos vinculados al sector manufacturero. También deben mencionarse aquellos investigadores agrupados en centros vinculados a la Universidad Nacional de Tucumán y la Universidad Nacional de Cuyo con una larga tradición en el estudio de las actividades agroindustriales regionales. Finalmente, como campo en formación y aún con incipiente institucionalización, destacan investigadores que tienen objeto de estudio los procesos de trabajo y que están realizando aportes destacados a la historia industrial desde esa mirada.

Los nuevos estudios surgidos de éstos y otros ámbitos han permitido reinsertar la discusión sobre las características que asumió el sector manufacturero principalmente durante el período denominado “industrialización por sustitución de importaciones”. Se trata de nuevos trabajos específicos llevados a cabo

principalmente por historiadores que, apuntalados en algunas grandes obras generales, han confrontado con las perspectivas neoclásicas que habían demonizado la ISI. Con todo, la evidencia empírica es insuficiente y la discusión no está en absoluto saldada puesto que también se han reeditado, con otro ropaje, los argumentos críticos del derrotero de la industrialización argentina, en una especie de reactualización de los viejos interrogantes del debate “clásico”.

Significativamente, como queda demostrado en la producción reciente, la renovación más importante del campo de la historia de la industria en la Argentina se ha dado en el nivel microeconómico y proveniente de la historiografía de empresas. La efervescencia de la historia de empresas en los últimos años ha permitido un notable enriquecimiento de los enfoques y de los saberes heredados respecto al sector industrial. Dado que la historia de empresas se focalizó principalmente en compañías y conglomerados manufactureros, el análisis micro permitió incluir temas relacionados a las estrategias empresariales en respuesta a la inestabilidad económica y de las políticas respecto a temas como la incorporación de tecnología, la necesidad de integración, el desarrollo de una red de proveedores o la capacitación de mano de obra, independientemente de los mecanismos específicos de gestión.

Esa perspectiva micro se amalgamó al despliegue de la sociología económica que también insufló nuevos aires para el reencuentro de los actores. De ese modo, a medida que se consolidaba el modelo neoliberal y la Argentina se sumía en las crisis más grave de su historia, historiadores de empresas, historiadores marxistas, economistas neoestructuralistas y analistas provenientes de la sociología económica reflataron los estudios sobre la industria, así como las discusiones otrora olvidadas acerca de la clase dominante: las políticas estatales, la importancia de los entornos macroeconómicos, las relaciones intrasectoriales y el papel desempeñado por los empresarios en la definición de las políticas de promoción fabril.

Sin embargo, a pesar de esta saludable afluencia de nuevos estudios, subsisten ciertas carencias que deben ser señaladas, como guías de investigación a futuro. En primer lugar, no hay trabajos, con escasísimas excepciones, que hayan abordado actividades o ramas manufactureras en un período temporal extenso, o que combinen el estudio sectorial con el de las firmas más significativas del rubro, lo que puede entenderse como una insuficiencia de la historia de empresas pero también de los abordajes sectoriales (o lo que es lo mismo una disociación entre el nivel meso y micro), un aspecto relevante para sectores con alto nivel de concentración. Para ser más claro, por ejemplo ¿es posible explicar el derrotero del sector siderúrgico sin contar con una importante historia de Somisa? En segundo lugar no existen muchos estudios relevantes que indaguen acerca de las relación existente entre las estrategias de las empresas industriales y el crecimiento económico, y menos aún que analicen el impacto de la acción estatal en la evolución de las firmas privadas. Los escasísimos estudios de caso no han permitido aún amalgamar de manera consistente lo particular con lo que sucede a nivel de sectores o políticas de promoción. En tercer lugar, y vinculado a lo anterior, si bien existen trabajos significativos que han indagado sobre las políticas públicas y de promoción, las ideas o posiciones intelectuales sobre la industria (que en parte son el sustrato de aquellas) no merecieron mayor atención, según hemos notado en nuestro relevamiento. En todo caso, sólo existen estudios fragmentarios temporalmente y

escasamente imbricados con otras problemáticas o dimensiones de abordaje.²⁰ Por último, y quizás más importante, es notable la falta de historias globales de la industrialización en la Argentina, y la necesidad de una “nueva” historia de síntesis que recoja los destacados avances historiográficos de los últimos años en todas las dimensiones presentadas. La producción sistemática de mordaces y minuciosos estudios monográficos ha permitido problematizar los abordajes, ordinariamente simplificados por perspectivas en demasía genéricas. Con todo, esta tendencia ya consolidada (y parte de la creciente profesionalización de la elaboración académica de los últimos lustros), no inhibe la búsqueda de síntesis de procesos históricos en el largo plazo. Esto permitiría romper la fragmentación en la que ha caído la producción historiográfica y destacar con mayor claridad los vacíos y faltantes, además de motorizar nuevas discusiones e interpretaciones sobre la trayectoria de un sector económico tan relevante como lo es la industria argentina.

²⁰ En parte, para el siglo XX, el faltante se cubrirá con la publicación de Rougier y Odisio (en prensa).

Bibliografía

- Ablin, Eduardo *et al.* (1985). *Internacionalización de empresas y tecnología de origen argentino*, Buenos Aires: CEPAL/EUDEBA.
- Alberdi, Juan (1876). *La vida y los trabajos industriales de William Wheelwright en la América del Sud*, París: Garnier Hermanos.
- Alberti, Jorge y Castiglioni, Franco (1985). "Política e ideología en la industrialización argentina", en *Boletín Informativo Techint*, n° 239.
- Altimir, Oscar, Santamaría, Héctor y Sourrouille, Juan (1966-1967). *Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra*, *Desarrollo Económico*, n° 24-27.
- Ambrosetti, Juan (1900). "Decadencia industrial en el litoral e interior", *Revista de derecho, historia y letras*, tomo VII.
- Amico, Fabián (2011). "Notas sobre la Industrialización por Sustitución de importaciones en Argentina: buscando adentro la fuente de la competitividad externa", *H-industria*, 9.
- Angueira, María y Tonini, Alicia (1986). *Capitalismo de estado, 1927-1956*, Buenos Aires: CEAL.
- Ansaldi, Waldo (2000). *Una industrialización fallida. Córdoba, 1880-1914*, Córdoba: Ferreyra Editor.
- Ansaldi, Waldo, Pucciarelli, Alfredo y Villarruel, José (1993), *Argentina en la paz de dos guerras, 1914-1945*, Buenos Aires: Biblos
- Arnaudo, Aldo (1973). "Balances Agregados de 58 Empresas Manufactureras", *Serie Material de Trabajo 9*, Universidad Nacional de Córdoba.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (1987). *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Buenos Aires: Cántaro.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (2001). *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*, Buenos Aires: CEPAL.
- Azpiazu, Daniel y Bisang, Roberto (1992). *La industria siderúrgica argentina: reestructuración, competitividad e inserción en los años 90*, Buenos Aires, Ministerio de Economía.
- Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Azpiazu, Daniel (1993). La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogeno de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica (1983-1988), DT 49, Buenos Aires, CEPAL.
- Azpiazu, Daniel (1994). "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, Daniel y Nochteff, Hugo, *El desarrollo ausente*, Buenos Aires: FACSÓ-Tesis Norma.

- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*, Buenos Aires: Legasa.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Nochteff, Hugo (1988). *La revolución tecnológica y las políticas hegemónicas. El complejo electrónico en la Argentina*, Buenos Aires: Legasa, 1988.
- Azpiazu, Daniel; Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1987). *Exportaciones industriales: perfil y comportamiento de las empresas exportadoras de manufacturas*, Buenos Aires: INDEC/CEPAL.
- Badoza, Silvia y Belini, Claudio (2009). "La Compañía General de Fósforos, 1889-1929: Expansión y límites de una gran empresa en una economía agroexportadora, en *Desarrollo Económico*, nº 193.
- Badoza, Silvia y Belini, Claudio (2013). "Origen, desarrollo y límites estructurales de la industria del papel en Argentina, 1880-1940, en *Revista de Historia Industrial*, vol. 53 nº 3.
- Barbero, M. y Motta J. (2007), "Trayectoria de la industria automotriz argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990", en Delfini, Marcelo *et al.* (comps.), *Innovación y empleo en tramas productivas argentinas*, Buenos Aires: Prometeo/UNGS.
- Barbero, María y Felder, Susana (1987). "Inmigración italiana, desarrollo industrial y asociacionismo empresario en la Argentina, en Devoto, Fernando y Rosoli, Gianfausto (comps.), *Litalia nella società argentina*, Roma: CSER.
- Barbero, María y Regalsky, Andrés (eds.) (2003). *Americanización: los Estados Unidos y América Latina en el siglo XX: transferencias económicas, tecnológicas y culturales*, Buenos Aires: Eduntref.
- Barbero, María (1990). Grupos empresarios, intercambio comercial e inversiones italianas en la Argentina, *Estudios migratorios latinoamericanos*, nº 15-16.
- Barbero, María (1998). "El proceso de industrialización en la Argentina, viejas y nuevas controversias", en *Anuario del IHES*, nº 13.
- Barbero, María (2000). "De la Compañía General de Fósforos al Grupo Fabril. Origen y desarrollo de un grupo económico en la Argentina (1889-1965), en AA.VV, *Problemas de Investigación, ciencia y desarrollo*, San Miguel: UNGS.
- Barbero, María (2011). "Construyendo activos intangibles. La experiencia de una empresa fabricante de calzado en la Argentina en la primera mitad del siglo XX", en *Revista de Historia de la Economía y de la Empresa*, nº 5.
- Barrio, Patricia (2010). *Hacer vino. Empresarios vitivinícolas y Estado en Mendoza (1900-1912)*, Rosario: Prohistoria.
- Basulado, Eduardo (2005). "Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos", *Cuadernos del CENDES*, nº 60, septiembre-diciembre.
- Basualdo, Eduardo (2006). *Estudios de historia económica argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI.

- Bekerman, Marta y Dulcich, Federico (2013). La inserción interaccional de la Argentina ¿hacia un proceso de diversificación exportadora? en *Revista de la CEPAL*, n° 110.
- Belini, Claudio y Rougier, Marcelo (2006). “Los dilemas de la historiografía económica sobre el peronismo: certezas dudosas, vacíos persistentes. Aportes para la construcción de una agenda de investigación”, en Gelman, Jorge (coord.), *La Historia Económica Argentina en la Encrucijada. Balances y Perspectivas*, Buenos Aires: Prometeo.
- Belini, Claudio y Rougier, Marcelo (2008). *El estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis*, Buenos Aires: Manantial.
- Belini, Claudio (2001). “DINIE y los límites de la política industrial peronista, 1947-1955”, en *Desarrollo Económico*, n° 161.
- Belini, Claudio (2003). *La industria durante el primer peronismo (1946-1955). Un análisis de las políticas públicas y su impacto*, tesis de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Belini, Claudio (2004). “Política industrial e industria siderúrgica en tiempos de Perón, 1946-1955”, en *Ciclos*, n° 28.
- Belini, Claudio (2006). “El grupo Bunge y la política económica del primer peronismo, 1943-1952” en *Latin American Research Review*, vol. 41, n° 1.
- Belini, Claudio (2007). La Dirección General de Fabricaciones Militares y su papel en la industrialización de posguerra, 1941-1958, en Rougier, Marcelo (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 1*, Carapachay, Lenguaje Claro.
- Belini, Claudio (2008). “Una época de cambios: la industria textil argentina entre dos crisis, 1914-1933, en *Estudios Iberoamericanos*, vol. XXXIV, n° 2.
- Belini, Claudio (2009). *La industria peronista*, Buenos Aires: Edhasa
- Belini, Claudio (2010^a). “La Compañía General de Fósforos y los orígenes de la industria hilandera de algodón en Argentina, 1920-1935”, en *América Latina en la Historia Económica*, vol. 17, n° 2.
- Belini, Claudio (2010b). “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, Claudio (2013). “Controversias y oscilaciones de la política industrial: de Perón a Frondizi”, en Rougier, Marcelo (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 3*, Carapachay, Lenguaje Claro.
- Berlinsky, Julio (1977). *La protección arancelaria de actividades seleccionadas de la industria manufacturera argentina*, Buenos Aires: Ministerio de Economía.
- Bernat, Gonzalo (2001). “Crecimiento de la Argentina: del stop and go al go (slowly) non stop” en *Boletín Informativo Techint*, n° 335.
- Berrotarán, Patricia y Villarruel, José (1995). “Un diagnóstico de la crisis: el Consejo Nacional de Posguerra”, en Ansaldi, Waldo, Pucciarelli, Alafredo y Villarruel, José

- (edits), *Representaciones inconclusas. Las clases, los actores y los discursos de la memoria, 1912-1946*, Buenos Aires: Biblos.
- Bil, Damian y Mussi, Emiliano (2015). "La reproducción de los límites de la industria argentina (2003-2012) en perspectiva histórica", *Revista de Economía Crítica*, nº 19.
- Bil, Damian (2007). *Descalificados. Proceso de trabajo y clase obrera en la rama gráfica (1890-1940)*, Buenos Aires: Ediciones ryr.
- Bil, Damian (2009). "Origen y transformación de la industria de maquinaria agrícola en la Argentina. La trayectoria de Schneider, Istilart y Senor hasta 1940", en *H-industria*, nº 4.
- Bil, Damian (2014). "Desarrollo y límites de la producción argentina de tractores (1955-1978)", en *Mundo Agrario*, nº 28.
- Bil, Damiand, Dachevsky, Fernando y Kornblihtt, Juan (2011). "La mentada "industrialización por sustitución de importaciones" en Argentina a la luz de los datos empíricos", en Eduardo Sartelli, (comp.), *La crisis orgánica de la sociedad argentina*, Buenos aires, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, 2011.
- Bisang, Roberto y Chidiak, Martina (1996). "La industria siderúrgica", en Chudnovsky, Daniel *et al.*, *Los límites de la apertura. Liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente*, Buenos Aires: CENIT/Alianza.
- Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1993). Exportaciones industriales en una economía en transformación. Las sorpresas del caso argentino, 1974-1990, DT 48, Buenos Aires: CEPAL
- Bisang, Roberto (1996). "Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina", en Katz, Jorge (ed.), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*, Buenos Aires: CEPAL/Alianza.
- Bond Head, Francis (2012). *Viaje a través de las Pampas y los Andes*, Buenos Aires: Claridad.
- Bonvecchi, Miguel Khavisse y Mauricio Turkieh Daniel, 1976, "Acerca del desarrollo industrial argentino. Un comentario crítico" en *Desarrollo Económico*, nº 60.
- Bragachini, Mario *et al.* (2000). "Historia de la maquinaria agrícola argentina", en Consejo Federal de Inversiones, *Eslabonamientos productivo del sector maquinaria agrícola argentina*, Buenos Aires: CFI.
- Braun Oscar (1970). *Desarrollo del capital monopolista en la Argentina*, Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.
- Bravo, María Celia y Gutiérrez, Florencia (2014). "La política azucarera argentina: de la concertación sectorial al tutelaje estatal (1928-1949)", *H-industri@*, nº 8.
- Brennan, James y Marcelo Rougier (2009). *The Politics of National Capitalism. Peronism and the Argentine Bourgeoisie, 1946-1976*, Pennsylvania: Penn University Press. Edición en español, 2011, *Perón y la burguesía nacional*, Carapachay: Lenguaje Claro.

- Brodherson, Mario (1970). *Estrategias de industrialización para la Argentina*, Buenos Aires: Editorial del Instituto.
- Brown, Jonathan (1979). *A Socio-Economic History of Argentina, 1776-1860*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bunge, Alejandro (1921). "Nueva orientación de la política económica argentina", *Revista de Economía Argentina*, n° 36, junio.
- Bunge, Alejandro (1937). "Hacia la independencia económica", en *Revista de Economía Argentina*, n° 225-226.
- Burgin, Miron (1969). *Aspectos económicos del federalismo argentino*, Buenos Aires: Solar/Hachette.
- Buxedas, Martín (1983). *La industria frigorífica en el Río de la Plata*, Buenos Aires: Clacso.
- Campi, Daniel (comp.) (1991). *Estudios sobre la historia de la industria azucarera argentina*, San Miguel de Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán.
- Campi, Daniel (1999). "Los ingenios del Norte: un mundo de contrastes", en Fernando Devoto y Marta Madero (dirs.), *Historia de la vida privada en la Argentina. La Argentina plural: 1870-1930*, Buenos Aires: Taurus.
- Campi, Daniel (2000). "Aproximación a la génesis de una élite azucarera. Las exportaciones tucumanas en carretas, 1863-1867", *Travesía*, n° 5-6.
- Canitrot, Adolfo (1980). "La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976", *Desarrollo Económico*, n° 76.
- Caravaca, Jimena (2011). *¿Liberalismo o intervencionismo? Debates sobre el rol del Estado en la economía argentina. 1870-1935*, Buenos Aires: Sudamericana.
- Castell, María y Schorr, Martín (2015). "Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad", en *Cuadernos de Economía Crítica*, n° 2.
- Castellani, Ana y Schorr, Martín (2004). "Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico", en *Revista CENDES*, n° 57.
- Castellani, Ana y Szkolnik, Mariano (2011). "'Devaluacionistas' y 'dolarizadores'. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001", en *Documentos de Investigación Social*, n° 18.
- Castellani, Ana (2004). "Gestión económica liberal corporativa y transformaciones en el interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar", en Alfredo Pucciarelli (coord): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Castellani, Ana (2006). "Los ganadores de la 'década perdida'. La consolidación de las grandes empresas privadas privilegiadas por el accionar estatal. Argentina 1984-1988", en Pucciarelli, Alfredo (coord.), *Los años de Alfonsín*, Buenos Aires: Siglo XXI.

- Castellani, Ana (2009). *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Buenos Aires: Prometeo.
- Castells, María *et al.* (2014). Bienes de capital en la posconvertibilidad: desempeño comercial externo y (des)aprovechamiento de la masa crítica existente, en *Realidad Económica*, nº 283.
- Castiñeiras, Pedro (1964). *Evolución de la Sociedad Mixta Siderurgia Argentina. Unidad Fundamental del Plan Siderúrgico Argentino*, Buenos Aires: SOMISA.
- Castro, Claudio (2003). “De la industrialización tardía europea a las sustitución de importaciones latinoamericanas: Agostino Roca y los primeros años de la Organización Techint, 1946-1954, en *Ciclos*, nº 25-26.
- Castro, Claudio (2005). “Política industrial y empresas. El caso de Propulsora como polo siderúrgico integrado, 1958-1976”, en *Anuario del Centro de Estudios Históricos Profesor Carlos Segreti*, nº 5.
- Castro, Claudio (2013). “De proveedor del estado a empresa multinacional: Siderca entre 1960 y 1996”, en Rougier, Marcelo, *Estudios sobre la industria 3*, Carapachay: Lenguaje Claro.
- Castro, Claudio, 2015, “Desarrollo y desaparición de un acervo tecnológico inducido por el cambio energético. La trayectoria histórica de Cometarsa, 1950-1990”, en Castro Claudio, *et al.*, *Perspectivas sobre la industria 3*, AESIAL, FCE-UBA.
- CEPAL (1958). *El Desarrollo económico de la Argentina*, Santiago de Chile: mimeo.
- CEPAL (1979). *Análisis y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano*, Santiago de
- CERRA, Ángel (2010). “Las raíces ideológicas del desarrollismo argentino: la originalidad de Rogelio Frigerio”, en *Ciencia y Técnica Administrativa*, vol. 9, nº 4.
- Ceva, Mariela (2010). *Empresas, trabajo e inmigración en la Argentina. Los casos de la Fábrica Argentina de Alpargatas y la Algodonera Flandria (1887-1955)*, Buenos Aires: Biblos.
- Chena, Pablo *et al.* (2011), *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo y del pensamiento económico nacional*, Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Chiaramonte, José (1971). *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina, 1860-1880*, Buenos Aires: Solar-Hachette.
- Chile: CEPAL.
- Chu, David (1972). *The Great Depression and Industrialization in Latin America: Response to Relative Price Incentives in Argentina and Colombia 1930-45*, Yale University Press.
- Chudnovsky, Daniel, López, Andres y Pupato, German (2004). *Innovation and Productivity: A Study of Argentine Manufacturing Firms' Behavior (1992-2001)*, Working Papers, nº 70, Universidad de San Andres.

- Chueco, Manuel (1886). *Los pioneers de la industria nacional*, Buenos Aires: Imp. de La Nación.
- Ciafardini, Horacio (1990). *Crisis, inflación y desindustrialización en la Argentina dependiente*, Buenos Aires: Ágora.
- Cochran, Thomas, Reina, Rubén y Rougier, Marcelo (2011). *Torcuato Di Tella y Siam. Espíritu de empresa*, Carapachay, Lenguaje Claro.
- Cornblit, Oscar (1967). "Inmigrantes y empresarios en la política argentina", en *Desarrollo Económico*, nº 24.
- Cortés Conde, Roberto (1963). "Problemas del Crecimiento Industrial de la Argentina", *Desarrollo Económico* vol. III, nº 1-2.
- Cortés Conde, Roberto (1997). *La Economía Argentina en el Largo Plazo*, Buenos Aires: Sudamericana.
- Cortes Conde, Roberto (1998). *Progreso y declinación de la economía argentina*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Coviello, Ramiro (2016). "Planificación y exportaciones industriales: las resonancias de la conciencia industrial exportadora en el Plan Trienal 1974-1977", en Rougier, Marcelo y Odisio, Juan, *Estudios sobre planificación y desarrollo*, Carapachay: Lenguaje Claro.
- Cramer, Gisela (1998). "Argentine Riddle: The Pinedo Plan of 1940 and the Political Economy of the Early War Years", en *Journal of Latin American Studies*, vol. 30, nº 3.
- Crosley, Colin y Greenhill, Robert (1977). "The River Plate Beef Trade", en Platt, D. (ed.), *Business Imperialism. An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, Oxford: Oxford University Press.
- Cuneo, Dardo (1967). *Comportamiento y crisis de la clase empresaria argentina*, Buenos Aires: CEAL.
- Dagnino Pastore, José (1966). *La industria del tractor en Argentina*, Buenos Aires: Editorial del Instituto.
- De la Vega, Gustavo (2014). "Comienzos del peronismo: El Consejo Nacional de Postguerra", Tesis de maestría, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- De Paula, Alberto, Martín, María y Gutiérrez, Ramón (1980). *Los ingenieros militares y sus precursores en el desarrollo argentino 1930-1980*, Buenos Aires: DGFM.
- Di Tella, Guido y Zymelman, Manuel (1962). "El desarrollo económico de los espacios abiertos", *El Trimestre Económico*, 29, 116, octubre-diciembre.
- Di Tella, Guido y Zymelman, Manuel (1967). Manuel, *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires: Eudeba.
- Di Tella, Guido (1962). "El desarrollo argentino y la teoría de la división internacional del trabajo", *Revista de la Universidad de Buenos Aires*, 7, 1, enero-marzo.

- Diamand, Marcelo (1968). "Estrategia Global de Desarrollo Industrial", Cuadernos CEI, n° 1.
- Diamand, Marcelo (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Buenos Aires, Paidós.
- Díaz Alejandro, Carlos (1963). "A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect", *The Journal of Political Economy*, 71, n° 6.
- Díaz Alejandro, Carlos (1970). *Essays on the economic history of the Argentine Republic*, New Haven: Yale University Press.
- Dicósimo, Daniel y Simonassi, Silvia (2011). *Trabajadores y empresarios en la Argentina del siglo XX: indagaciones desde la historia social*, Rosario: Prohistoria.
- Donato, Vicente y Barbero, María Inés (eds.) (2009). *Contra Viento y Marea. Historias de pequeñas y medianas empresas argentinas*, Buenos Aires: Prometeo.
- Donato, Vicente (1996). "Incertidumbre ambiental y procesos productivos de alta densidad contractual: la dinámica estructural de la industria argentina durante el período de megainflación (1975-1990), en *Desarrollo Económico*, n° 140.
- Dorfman, Adolfo (1936). "¿Qué caracteres posee la economía argentina?", en *Revista del Centro de Estudiantes de Ingeniería*, vol. XII, n° 45.
- Dorfman, Adolfo (1938-1939). "Evolución de la economía industrial argentina", *Cursos y Conferencias*, XIII-XIV, n° 1-2 a 10-11, Vols. XIII y XIV.
- Dorfman, Adolfo (1941). *Situación actual y breve historia del desarrollo industrial en la Argentina*, Rosario: Universidad Nacional del Litoral.
- Dorfman, Adolfo (1970). *Historia de la industria argentina*, Buenos Aires: Solar.
- Dorfman, Adolfo (1983). *Cincuenta años de industrialización argentina 1930-1980*, Buenos Aires: Solar.
- Dosman, Edgar (2010). *La vida y la época de Raúl Prebisch, 1901-1986*, Madrid: Marcial Pons.
- Elisalde, Roberto (2010). *El mundo del trabajo en la Argentina: estrategias productivistas y resistencia obrera. El caso de la empresa metalúrgica Siam Di Tella*, Tesis doctoral, Universidad Nacional de La Plata.
- Fajnzylberg, Fernando (1984). *La industrialización trunca de América Latina*, Buenos Aires: CEAL.
- Fernández Bugna, Cecilia y Porta, Fernando (2011). "La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambios estructurales", en Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *La argentina del largo plazo, crecimiento fluctuaciones y cambio estructural*, Buenos Aires: PNUD.
- Ferrer, Aldo (1956). *El Estado y el desarrollo económico*, Buenos Aires: Raigal.
- Ferrer, Aldo (1963). *La Economía argentina. Las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- Ferrer, Aldo (1979). "El retorno del liberalismo: reflexiones sobre la política vigente en la Argentina", *Desarrollo Económico*, 72, enero-marzo.
- Ferrer, Aldo (1980). *Crisis y alternativas de la política económica argentina*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, Aldo (1981). *Nacionalismo y orden constitucional*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, Aldo (1989). *El devenir de una ilusión. La industria argentina desde 1930 hasta nuestros días*, Buenos Aires: Sudamericana.
- Fitzsimons, Alejandro (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*, nº 26.
- Fleming, William (1979). "The Cultural Determinantes of Entrepreneurship and Economic Development: A Case Study of Mendoza Province, Argentina, 1861-1914, en *Journal of Economic History*, vol. 39, nº 1.
- Fodor, Jorge y O'Connell, Arturo, "La Argentina y la economía atlántica en la primera mitad del siglo XX", *Desarrollo Económico*, 13, nº 49, abril-junio.
- Forcinito, Karina (2013). "La estrategia del desarrollismo en la Argentina: aportes y debate", *Realidad Económica*, nº 274.
- Forcinito, Karina (2016). *La historiografía estructuralista y neoliberal sobre la economía argentina: balance crítico y controversias*, Tesis de doctorado, Universidad Nacional de Rosario.
- Francis, Joe (2008). "Professor Basualdo's Peronism", *H-industria*, nº 3, 2008.
- Fraschina, Juan (2008). "El mito de la agrodependencia del crecimiento post convertibilidad, en *II Jornadas de Economía Política*, San Miguel: UNGS.
- Fronzizi, Silvio (1957). *La realidad argentina. Ensayo de interpretación sociológica*, Buenos Aires: Praxis.
- Fuchs, Jaime (1965). *Argentina: su desarrollo capitalista*, Buenos Aires: Cartago.
- Gadano, Nicolás (2006). *Historia del petróleo en la Argentina. 1907-1955: Desde los inicios hasta la caída de Perón*, Buenos Aires: Edhasa.
- Gaggero, Alejandro y Schorr, Martín, "La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas", en *Realidad Económica*, nº 297.
- Gaggero, Alejandro y Wainer, Andrés (2004). "Crisis de la convertibilidad: El rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio", en *Realidad Económica*, 204.
- Gaggero, Alejandro (2013). "La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad, en *Desarrollo Económico*, nº 206.
- Gallo, Ezequiel (1970). *Agrarian Expansion and Industrial Development in Argentina (1880-1930)*, Buenos Aires: ITDT.

- Galvez, Eduardo (2014). "La actuación político-corporativa de los representantes empresarios y el fin de la hegemonía neoliberal en Argentina", en Rougier, Marcelo *et al.*, *Perspectivas sobre la industria argentina 1*, Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Garcia Graciela (1998). "Industria argentina de maquinaria agrícola: del mercado protegido al mercado abierto", en *Terceras Jornadas de Investigaciones*, Rosario: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Rosario.
- Geller, Lucio (1970). "El crecimiento industrial argentino hasta 1914 y la teoría del bien primario exportable", en *El Trimestre Económico*, nº 148.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Juan (1975). "Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972", en *Desarrollo Económico*, nº 57.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Juan (1977). "Precisiones sobre el tema de la concentración de la industria argentina. Un comentario", *Desarrollo Económico*, nº 17.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Juan (1979). "La polémica sobre la industrialización argentina", *Criterio*, 1807, 8 de marzo.
- Gerchunoff, Pablo y Lucas Llach (1998). *Los desafíos económicos argentinos*, Buenos Aires, Mercado.
- Giberti, Horacio (1974). *Historia Económica de la ganadería argentina*, Buenos Aires: Solar.
- Gilbert, Jorge (2003). "Entre la expansión y la crisis de la economía argentina. Ernesto Tornquist y Cía", en *Ciclos*, nº 25-26.
- Gilbert, Jorge, Rougier, Marcelo y Tenewicki, Marta (2000). "Debates en torno a la propuesta económica de Raúl Prebisch (1955-1956)", en *XVII Jornadas de Historia Económica*, Tucumán, Universidad Nacional de Tucumán.
- Girbal Blacha, Noemí (2009). "Poder político y acción privada en el agro argentino. La industria tabacalera (1900-1950)", en *Estudios Avanzados*, nº 4.
- Girbal de Blacha, Noemí (1988). "Estado, modernización azucarera y comportamiento empresario en la Argentina (1876-1914). Expansión y concentración de una economía regional", en *Anuario de Estudios Americanos*, vol. XLV.
- Girbal de Blacha, Noemí (1993). "Exportación forestal, riesgo empresario y diversificación económica: las inversiones argentinas en el Gran Chaco (1905-1930)", en *Revista de Historia de América*, nº 116.
- Girbal de Blacha, Noemí (1994). "Azúcar, poder político y propuestas de concertación para el Noroeste argentino en los años '20", en *Desarrollo Económico*, nº 133.
- Girbal de Blacha, Noemí (1997). "Ajustes de una economía regional. Inserción de la vitivinicultura cuyana en la Argentina agroexportadora, 1885-1914", en *Investigaciones y Ensayos*, nº 35.

- Girbal de Blacha, Noemí (2003). *Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista (1946-1955)*, Bernal: UNQui.
- Girbal de Blacha, Noemí (2004). *Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista (1946-1955)*, Bernal: UNQui.
- Goetz, Arturo (1976). "Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960", en *Desarrollo Económico*, nº 60.
- Gori, Gastón (1965). *La Forestal. La tragedia del quebracho colorado*, Buenos Aires: Platina.
- Graciarena, Jorge (1981). *La industrialización como desarrollo. Políticas industrializadoras, orden social y estilos neoliberales*, México, CECADE.
- Graña, Juan (2013). "Potencialidades y límites de la industrialización sustitutiva argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial", en *Ensayos de Economía*, nº 43.
- Green, Raúl y Laurent, Catherine (1988). *El poder de Bunge y Born*, Buenos Aires, Legasa.
- Greene-Arnold, S. (1951). *Viaje por América del sur*, Buenos Aires: Emece.
- Grigera, Juan (2012). *Reconsideración del proceso de desindustrialización en Argentina (1976-2001)*, Tesis de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Grondona, Ana (2011). "Las voces del desierto. Aportes a una genealogía del neoliberalismo como racionalidad de gobierno en la Argentina (1955-1975)", en *Revista del CCCC*, nº 13.
- Guerrero, Américo (1944). *La industria argentina. Su origen, organización y desarrollo*, Buenos Aires: Plantie.
- Gutierrez, Carlos (2003). "Atractivos y paradojas del éxito tecno-industrial en la periferia: el caso de una empresa transnacional argentina en ingeniería", en *Ciclos*, nº 25-26.
- Gutierrez, Leandro y Korol, Juan Carlos (1988). Historia de empresas y crecimiento industrial en la Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas, en *Desarrollo Económico*, nº 111.
- Guy, Donna y Wolfson, Leandro (1988). "Refinería Argentina, 1888-1930: límites de la tecnología azucarera en una economía periférica", en *Desarrollo Económico*, nº 111.
- Guy, Donna (1981). *Política azucarera argentina: Tucumán y la Generación del 80*, Tucumán: Banco Comercial del Norte.
- Halperín Donghi, Tulio (1982). *Una nación para el desierto argentino*, Buenos Aires: CEAL.
- Heredia, Mariana (2004). "El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA", en Pucciarelli, Alfredo (coord.), *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires: Siglo XXI.

- Herrera Zuñiga, René (1969). *Problemas de la industrialización en Argentina y sus implicaciones sociopolíticas*, México: Colmex.
- Herrera, German y Tavosnanska, Andrés (2011). “La industria argentina a comienzos del siglo XXI”, en *Revista de la CEPAL*, n° 104.
- Herrero, Félix (1962). *Aspectos legales de la promoción industrial en la Argentina*, Buenos Aires: Editorial del Instituto.
- Heymann, Daniel (1980). *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, Buenos Aires: CEPAL
- Hirschman, Albert (1963). *Controversia sobre Latinoamérica: ensayos y comentarios*, Buenos Aires: Instituto Torcuato di Tella.
- Hora, Roy (2000). “Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914)”, en *Desarrollo Económico*, n° 159.
- Hora, Roy (2001). “Terratenientes, industriales y clase dominante en la Argentina: respuesta a una crítica”, en *Desarrollo Económico*, n° 161.
- Huici, Néstor (1988). “La industria de maquinaria agrícola en la Argentina”, en Barsky, Osvaldo *et al.*, *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Iñigo Carrera, Juan (2008). *La formación económica de la sociedad argentina*, Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iramaín, Lucas (2013). “Los ganadores de un sector en crisis. El desempeño económico de las grandes empresas siderúrgicas, Argentina (1976-1981)”, en *H-Industria*, n° 12.
- Jáuregui, Aníbal (1993). “El despegue de los industriales argentinos” en Ansaldi, Waldo, Pucciarelli, Alfredo y Villarurel, José, (eds.), *Argentina en la paz de dos guerras 1914-1945*, Buenos Aires: Biblos.
- Jáuregui, Aníbal (2004). *Brasil-Argentina. Los empresarios industriales 1920-1955*, Buenos Aires: Imago Mundi.
- Jáuregui, Aníbal (2014). “La planificación en la Argentina del desarrollo (1955-1973)”, en *Temas de historia argentina y americana*, n° 22.
- Jeréz, Patricia (2013). “La adaptación de las empresas siderúrgicas argentinas a diversos contextos: cambios organizaciones y en el nivel de ocupación sectorial, 1975-1992”, en Rougier, Marcelo (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 3*, Carapachay, Lenguaje Claro.
- Jeréz, Patricia (2014). “Treinta años en la evolución de la industria siderúrgica argentina: 1947-1976. Una cuestión de oferta y de demanda”, en Rougier, Marcelo (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 1*, Buenos Aires: Lenguaje Claro.
- Jorge, Eduardo (1971). *Industria y concentración económica*, Buenos Aires: Siglo XXI.

- Juan Álvarez (1914). *Estudio sobre las guerras civiles argentinas*, Buenos Aires: Juan Roldán.
- Kabat, Marina (2008^a). *Auge y declive de la fabricación nacional del calzado (1940-1960)*, Tesis de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.
- Kabat, Marina (2008b). "La industria del calzado: cambios en la organización del trabajo entre 1880 y 1940", en *Desarrollo Económico*, n° 188.
- Kaplan, Marcos (1972). *Petróleo, estado y políticas públicas en Argentina*, Caracas: Síntesis dos mil.
- Katz, Jorge (comp.) (1986). *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmecánica*, Buenos Aires, 1986.
- Katz, Jorge y Ablin, Eduardo (1977). *De la industria incipiente a la exportación de tecnología: la experiencia argentina en la venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería*, Buenos Aires: BID-CEPAL.
- Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo (1989). *El proceso de industrialización en la Argentina. Evolución, retroceso y perspectivas*, Buenos Aires: CEAL.
- Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo (1998). "Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones", en *Desarrollo Económico*, n° 148.
- Katz, Jorge (1967). "Características estructurales del crecimiento industrial argentino", en *Desarrollo Económico*, n° 26.
- Katz, Jorge (1974). *Oligopolio, firmas nacionales y empresas multinacionales. La industria farmacéutica argentina*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Kornblihtt, Juan (2007). *Monopolio, competencia y desarrollo. La industria harinera argentina (1870-1920)*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Kornblihtt, Juan (2010). Los empresarios molineros argentinos ante los límites de las exportaciones harineras a principios de siglo XX, en *H-industria*, n° 6.
- Korol, Juan y Sabato, Hilda (1990). "Incomplete Industrialization: An Argentine Obsession", en *Latin American Research Review*, vol. XXV, n° 1.
- Kosacoff, Bernardo et al. (1993). *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, Buenos Aires: Alianza.
- Kosacoff, Bernardo (coord.) (2004). *Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del Complejo Textil Argentino*, Buenos Aires: CEPAL.
- Kosacoff, Bernardo (ed.) (1998). *Estrategias empresariales en tiempos de cambio; el desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*, Bernal: UNQui-CEPAL.
- Kosacoff, Bernardo (ed.) (2000). *El desempeño industrial argentino. Más allá de la sustitución de importaciones*, Buenos Aires: CEPAL.

- Kosacoff, Bernardo *et al.* (2001). *Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor*, Buenos Aires: Mc Graw Hill.
- Kosacoff, Bernardo y Azpiazu, Daniel (1989). *La industria argentina. Desarrollo y cambios estructurales*, Buenos Aires: CEPAL.
- Kosacoff, Bernardo y Ramos, Adrián (2001). *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina, 1975-2000*, Bernal: UNQui.
- Kosacoff, Bernardo, Chudnovsky, Daniel; López, Andrés (1999). *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Kulfas, Matías, Porta, Fernando y Ramos, Adrián (2002). "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la Argentina", DT 10, Buenos Aires: CEPAL.
- Lajer Barón, Andrés y Tempestoso, María Celeste (2010). "No escribiremos en tablas y baldosas: consolidación del complejo celulósico-papelero en la Argentina", en Rougier, Marcelo (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 2*, Carapachay: Lenguaje Claro.
- Lajer, Andrés, Raccanello, Mario y Odisio, Juan (2007). "Una mirada sobre los avatares del sector productor de maquinaria agrícola", en Rougier, Marcelo, *Políticas de promoción y promoción y estrategias empresariales en la industria argentina, 1950-1980*, Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Larra, Raúl (1992). Savio. El argentino que forjó el acero, Buenos Aires, CEAL.
- Lavarello, Pablo y Sarabia, Marianela (2015). *La política industrial en la Argentina durante la década de 2000*, Buenos Aires: CEPAL.
- Lenis, María (2008). "El proteccionismo en retirada. Las dificultades del Centro Azucarero Argentino (1912-1923)", en *Población y Sociedad*, nº 14-15.
- Lenis, María (2016). *Empresarios del azúcar. Corporaciones, política, discurso. Tucumán (1894-1923)*, Buenos Aires: Imago Mundi.
- Lesser, Ricardo y Panaia, Marta (1973). "Las estrategias militares frente al proceso de industrialización-1943-1947", en Panaia, Marta, Lesser, Ricardo y Skupch, Pedro, *Estudios sobre los orígenes del peronismo, 2*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Lewis, Paul (1993). *La crisis del capitalismo argentino*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Lindenboim, Javier (1976). "El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946", en *Desarrollo Económico*, nº 62.
- Lizárraga, David y Masón, Camilo (2015). "Industria de la madera: conflictividad laboral y organización sindical en Buenos Aires, 1934-1940", en Castro, Claudio *et al.*, *Perspectivas sobre la industria 3*, Buenos Aires, AESIAL, FCE-UBA.
- Llach, Juan (1972). "Dependencia, procesos sociales y control del estado en la década del treinta", *Desarrollo Económico*, nº 45, abril-junio.

- Llach, Juan (1984). "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo", en *Desarrollo Económico*, n° 92.
- Llach, Juan (1985). *La Argentina que no fue. Tomo I: Las fragilidades de la Argentina agroexportadora (1918-1930)*, Buenos Aires, IDES.
- Llach, Juan (2002). "La industria 1945-1983", en Academia Nacional de la Historia, *Nueva Historia de la Nación Argentina*, t. 9, Buenos Aires: Planeta.
- Lobato, Mirta (1988). *El taylorismo en la gran industria exportadora argentina (1907-1945)*, Buenos Aires: CEAL.
- López, Andrés (2002). "El modelo agroexportador argentino a la luz del enfoque del sistema nacional de innovación", en *Desarrollo Económico*, n° 166.
- López, Sergio (2001). *Integración y especialización como estrategias empresariales. El caso de la Cervecería Quilmes (1890-1900)*, Tesis de Maestría, Universidad de San Andrés.
- Love, Joseph (1980). "Raúl Prebisch and the origins of the doctrine of unequal exchange", en *Latin American Research Review*, v.15, n° 3.
- Luchini, Cristina (1990). *Apoyo empresarial en los orígenes del peronismo*, Buenos Aires: CEAL.
- Mallon, Richard y Sourrouille, Juan (1973). *La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino*. Amorrortu.
- Mallorquín, Carlos (2005). "Raúl Prebisch y el deterioro de la tesis de los términos del intercambio", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 67, n° 2.
- Manzanelli, Pablo (2015). "Aportes al estudio de la formación de capital actual", Ensayos de economía, n° 46.
- Mariluz Urquijo, José (1969). *Estado e industria (1810-1862)*, Buenos Aires: Macchi.
- Mariluz Urquijo, José (2002). *La industria sombrerera porteña 1780-1835*, Buenos Aires: Instituto de Investigaciones de Historia del Derecho.
- Mateu, Ana (2002). "Aproximaciones a la empresa Arizu: algunas estrategias de la conformación e incremento del patrimonio societario y familiar (1884-1920)", en *Quinto Sol*, n° 6.
- McCann, William (1939). *Viaje a caballo por las provincias argentinas*, Buenos Aires: SDA.
- Montoya, Alfredo (1971). *La ganadería y la industria de salazón de carnes, 1810-1862*, Buenos Aires: El Coloquio.
- Montuschi, Luisa (1998). Cambios en la estructura del empleo: de la industria a los servicios, CEMA Working Papers, n° 127, Buenos Aires, CEMA.
- Morresi, Sergio (2011). "Las raíces del neoliberalismo argentino (1930-1985)", en Rossi, Miguel y López, Andrea (comps.), *Crisis y metamorfosis del Estado argentino: el paradigma neoliberal en los noventa*, Buenos Aires: Luxemburg.

- Moyano, Daniel (2015). *Desde la empresa. Firmas familiares y estructura empresarial en la industria azucarera tucumana, 1895-1930*, Buenos Aires: Prometeo.
- Murmis, Miguel y Portantiero, Juan (1971). *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Newland, Carlos y Cuesta, Martín (2016). Rentabilidad, evolución patrimonial y diversificación en tres compañías argentinas: Bunge y Born, Mercado Central de Frutos y Garovaglio y Zorraquín (1926-1955)", en *América Latina en la Historia Económica*, vol. 23, nº 2.
- Nicolau, Juan (2000). "Artesanías, manufacturas e industria 1810-1850", en Academia Nacional de la Historia, *Nueva historia de la Nación Argentina*, Buenos Aires: Planeta.
- Nicoleau, Juan (1975). *Industria argentina y aduana (1835-1854)*, Buenos Aires: Devenir.
- Niosi, Jorge (1974). *Los empresarios y el estado argentino (1955-1969)*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Notcheff, Hugo (1985). *Des/industrialización y procesos tecnológicos en la Argentina, 1976-1982*, Buenos Aires: Flacso.
- Odisio, Juan (2013). "El Complejo Petroquímico de Ensenada: la última apuesta del Estado empresario argentino", en Rougier, Marcelo, *Estudios sobre la industria argentina 3*, Buenos Aires: Lenguaje Claro.
- Oficina para la Colaboración Económica Internacional (OCEI) (1959). *La industrialización y el ahorro de divisas en la Argentina*, Buenos Aires: Fiat.
- Olguín, Patricia y Mellado, Virginia (2006). "La crisis de la vitivinicultura en los años 30. Alejandro Bunge y sus diagnósticos sobre las políticas económicas de regulación", en *Actas de XX Jornadas de Historia Económica*, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Olguín, Patricia (2013). "La experiencia de una empresa pública en la regulación del mercado vitivinícola de Mendoza: expansión, declinación y privatización de Bodegas y Viñedos Giol", en Rougier, Marcelo (comp.), *Estudios sobre la industria Argentina 3*, Carapachay: Lenguaje Claro.
- Ortíz, Ricardo (1954-1955). *Historia económica de la Argentina*, Buenos Aires: Raigal, 2 tomos.
- Ospital, María, "Empresarios, dimensión étnica y agroindustrias. El caso del Centro Vitivinícola Nacional (1905-1930)", en *Ciclos*, nº 8.
- Ostiguy, Pierre (1989). *Los Capitanes de la Industria*, Buenos Aires: Legasa.
- Pampin, Graciela (2012). "La historiografía en torno de la clase dominante. Las tesis de Peña, Sábato y los debates recientes", en *H-industria*, nº 10.
- Pampin, Graciela (2013). "Acciones y reacciones en la industria química. Políticas públicas y empresarios: El caso Alpat", en Marcelo Rougier (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 3*, Carapachay: Lenguaje Claro.

- Panettieri, José (1983). *Proteccionismo, Liberalismo y Desarrollo Industrial: Debate Nacional*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina,
- Peña, Milcíades (1957). "Rasgos biográficos de la famosa burguesía argentina", *Estrategia*, nº 1.
- Persello, Ana (1999). "Hechos e ideas", en Girbal de Blacha, Noemi y Quatrochi, Diana, *Cuando opinar es actuar. Revistas argentinas del siglo XX*. Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia.
- Petrecolla, Alberto (1970). Sustitución de importaciones y formación de capital (La industria textil: 1920-1940), *Económica*, vol. XVI, nº 1.
- Pianetto, Ofelia (1972). *Industria y formación de la clase obrera en la ciudad de Córdoba, 1880-1906*, Córdoba: Instituto de Estudios Americanistas.
- Picabea, Facundo (2011). *Apogeo, inercia y caída del proyecto metalmecánico tecnonacionalista. El caso de Industrias Mecánicas del Estado (Argentina 1952-1980)*, tesis de doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Pineda, Yovanna (2009). *Industrial Development in a Frontier Economy: The Industrialization of Argentina, 1890-1930*, Stanford: Stanford University Press.
- Piotrkoski, Juana y Khavisse, Miguel (1973). *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)*, Buenos Aires, Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno.
- Prignano, Ángel (2007). *Historia del fósforo en la Argentina*, Buenos Aires: Acervo.
- Pucci, Roberto (2007). *Historia de la destrucción de una provincia. Tucumán 1966*", Buenos Aires, Imago Mundi.
- Puiggrós, Rodolfo (1957). *Libre empresa o nacionalización de la industria de la carne*, Buenos Aires: Argumentos.
- Raccanello, Mario y Rougier, Marcelo (2014). "Tractores y mitos del Estado empresario peronista", en Rougier, Marcelo (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 1*, Buenos Aires: Lenguaje Claro.
- Raccanello, Mario (2010). "Del Segundo Plan Quinquenal a la Convertibilidad: la industria del tractor frente a los cambios estructurales de la economía", en Rougier, Marcelo (comp.), *Estudios sobre la industria argentina 2*, Buenos Aires: Lenguaje Claro.
- Ramírez, Hernán (2007). *Corporaciones en el poder. Institutos económicos y acción política en Brasil y Argentina: IPES, FIEL, Fundación Mediterránea*, Buenos Aires: Lenguaje Claro.
- Randall, Laura (1978). *An Economic History of Argentina in the Twentieth Century*, New York: Columbia University Press.
- Rapoport, Mario (1988). "El triángulo argentino: las relaciones económicas entre Estados Unidos y Gran Bretaña, 1914-1943", en Rapoport, Mario (comp.), *Economía e Historia*, Buenos Aires: Tesis.

- Rapoport, Mario (y colabs.) (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina*, Buenos Aires: Macchi.
- Regalsky, Andrés y Jáuregui, Aníbal (2012). "Comercio exterior, mercado interno e industrialización: el desarrollo de la industria láctea argentina entre las dos guerras mundiales. Actores y problemas", en *Desarrollo Económico*, nº 204.
- Regalsky, Andrés (2012). "Los comienzos de la industrialización en la Argentina, 1880-1930. Una aproximación historiográfica", en *Anuario Escuela de Historia*, nº 23.
- Richard Jorba, Rodolfo (1998). *Poder, economía y espacio en Mendoza, 1850-1900). Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola*, Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.
- Richard Jorba, Rodolfo, et al. (2006). *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad, 1870-1914*, Bernal: UNQui.
- Richard Jorba, Rodolfo, y Pérez Romagnoli, Eduardo (1994). "El proceso de modernización de la bodega mendocina, 1860-1915", en *Ciclos*, nº 7.
- Rocchi, Fernando (1994). "La Bagley di Buenos Aires: una fabbrica di biscotti alla conquista del mercato interno (1877-1930)", en *Ventesimo Secolo*, nº 4.
- Rocchi, Fernando (1996). "En busca del empresario perdido: Los industriales argentinos y la tesis de Jorge Federico Sabato", en *Entrepasados*, nº 10.
- Rocchi, Fernando (1997). *Building a Nation, Building a Market: Industrial Growth and the Domestic Economy in Turn-of-the Century Argentina*, Ph.D. Thesis, Santa Bárbara: University of California.
- Rocchi, Fernando (1998). "El imperio del pragmatismo: Intereses, ideas e imágenes en la política industrial del orden conservador", en *Anuario del IHES*, nº 13.
- Romero, Luís A y Rofman, Alejandro (1974). *Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina*, Buenos Aires: Amorrortu.
- Rougier, Marcelo (2001). *La política crediticia del Banco Industrial durante el peronismo*, Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Rougier, Marcelo y Fiszbein, Martín (2006). *La frustración de un proyecto económico. El gobierno peronista 1973-1976*, Buenos Aires: Manantial.
- Rougier, Marcelo y Mason, Camilo (2015). "Potencialidades y desafíos. La cuestión energética, la industria y la intervención estatal en SERVIR", en Ospital, María y Mateo, Graciela (comps.), *Antes de Perón y antes de Frondizi. El nacionalismo económico y la revista SERVIR (1936-1943)*, Buenos Aires: Imago mundi.
- Rougier, Marcelo y Odisio, Juan (2012). "Del dicho al hecho. El Modelo Integrado y Abierto de Aldo Ferrer y la política económica en la Argentina de la segunda posguerra", en *América Latina en la Historia Económica*, nº 37.
- Rougier, Marcelo y Odisio, Juan (2014^a). "Post bellum. La Revista de Economía Argentina y los inicios del industrialismo", en Marcelo Rougier et. al., *Perspectivas sobre la*

- industria 1*, Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Rougier, Marcelo y Odisio, Juan (2014b). "Los críticos de la industrialización. Ideas y propuestas de 'Política y Economía' a principios de los setenta", en Rougier *et al.*, *Perspectivas sobre la Industria 2*, Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Rougier, Marcelo y Odisio, Juan (2016). "El financiamiento del desarrollo argentino. Propuestas y ensayos durante el auge de la industrialización sustitutiva", en Rougier, Marcelo y Odisio, Juan (comps.), *Estudios sobre planificación y desarrollo 1*, Carapachay: Lenguaje Claro.
- Rougier, Marcelo y Odisio, Juan, en prensa, "*La Argentina será industrial o no cumplirá su destino*". *Las ideas sobre el desarrollo nacional, 1914-1980*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Rougier, Marcelo y Schvarzer, Jorge (2006). *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o)caso de SIAM*, Buenos Aires: Norma.
- Rougier, Marcelo (2004). *Industria, finanzas e instituciones. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo 1966-1976*, Bernal: UNQui.
- Rougier, Marcelo (2009). "La expansión *por defecto* del estado empresario. La política económica frente a la crisis de las empresas industriales en la Argentina, 1960-1976", en *Investigaciones de Historia Económica*, nº 15.
- Rougier, Marcelo (2010^a). "El fracaso del Estado Empresario. La Dirección General de Fabricaciones Militares y el desarrollo de la metalurgia del cobre, 1941-1955", en *Anuario IHES*, nº 25.
- Rougier, Marcelo (2010b). "El mercado de valores durante el peronismo. Las dificultades para conformar un ámbito de capitalización empresaria (1944-1955)", en *Investigaciones y Ensayos*, nº 59.
- Rougier, Marcelo (2012). "La industria metalúrgica no ferrosa argentina durante la Segunda Guerra Mundial. Mercado, políticas y proyecto», en *Historia Industrial*, nº 50.
- Rougier, Marcelo (2015^a). "El Complejo Militar-industrial, 'núcleo duro' del Estado empresario y la industrialización en la Argentina", en Andrés Regalsky y Marcelo Rougier (edits.), *Los derroteros del estado empresario en la Argentina. Siglo XX*, Caseros: Eduntref.
- Rougier, Marcelo (2015b). *La industrialización en su laberinto. Historia de empresas argentinas*. Santander: Universidad de Cantabria
- Russo, Cintia (2009). "Proceso de trabajo y espacio fabril: el caso de la Cervecería y Maltería Quilmes", en *Anuario del CEEED*, nº 1.
- Sabato, Jorge (1979). *Notas sobre la formación de la clase dominante en la argentina moderna (1880-1914)*, Buenos Aires: CISEA.
- Salvador, Claudio (2013). *Historia de la industria curtidora. Desde Salta y Tucumán hasta el Riachuelo*, Buenos Aires: Dunken.

- Sánchez Román, José (2005). *La dulce crisis. Estado, empresarios e industria azucarera en Tucumán, Argentina (1853-1914)*, Madrid, Consejo Superior de investigaciones Científicas.
- Santamaría, Daniel (1986). *Azúcar y Sociedad en el Noroeste Argentino*, Buenos Aires: IDES.
- Santarcángelo, Juan y Perrone, Guido (2012). "Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial. Análisis de la cúpula automotriz en la postconvertibilidad", en *H-industria*, nº 10.
- Santarcángelo, Juan y Schorr, Martín (2001). "Dinámica laboral en la Argentina durante los años noventa: desocupación, precarización de las condiciones de trabajo y creciente inequidad distributiva", *5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Sautu, Ruth (1969). *Poder económico y burguesía industrial en la Argentina (1930-1954)*, Buenos Aires: Instituto di Tella.
- Schleh, Emilio (1910). *La industria azucarera argentina, pasado y presente*, Buenos Aires, Moen & Cia.
- Schleh, Emilio (1910). *La industria azucarera argentina: pasado y presente*, Buenos Aires, Francisco Moen & Cia.
- Schorr, Martín (coord.) (2013). *Argentina en la posconvertibilidad: desarrollo o crecimiento industrial. Estudios de economía política*, Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Schteingart, Daniel (2013). "Contenido tecnológico de las exportaciones argentinas (1996-2011)", *Realidad Económica*, nº 274.
- Schvarzer, Jorge (1977). "Las empresas más grandes de la Argentina. Una evaluación", en *Desarrollo Económico*, nº 17.
- Schvarzer, Jorge (1979). "Empresas públicas y desarrollo industrial en Argentina", *Economía de América Latina*, 3, México.
- Schvarzer, Jorge (1980). *Dinámica empresarial y desarrollo económico. Evolución de una muestra de grandes empresas argentinas en el período 1961-1979*, Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, Jorge (1986). *La política económica de Martínez de Hoz*, Buenos Aires: Hyspamérica.
- Schvarzer, Jorge (1987). *Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados*, Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, Jorge (1989). *Bunge & Born: crecimiento y diversificación de un grupo económico*, Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, Jorge (1991). *Empresarios del pasado, La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires: Imago Mundi.

- Schvarzer, Jorge (1992). "Política arancelaria y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX", en *Boletín Informativo Techint*, nº 279.
- Schvarzer, Jorge (1993). "Expansión, maduración y perspectivas de las ramas básicas de proceso en la industria argentina. Una mirada ex post desde la economía política", en *Desarrollo Económico*, nº 131.
- Schvarzer, Jorge (1995). "Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión", en Bustos, Pablo (comp.), *Más allá de la estabilidad*, Buenos Aires: Fundación F. Ebert.
- Schvarzer, Jorge (1998). "Nuevas perspectivas sobre el desarrollo industrial argentino", en *Anuario del IHES*, nº 13.
- Schvarzer, Jorge (2001). Terratenientes, industriales y clase dominante en el ya antiguo debate sobre el desarrollo argentino, en *Desarrollo Económico*, nº 161.
- Schvarzer, Jorge (2006). "La industria argentina en la perspectiva de la historia", en Gelman, Jorge (comp.), *La historia económica argentina en la encrucijada*, Buenos Aires: Prometeo.
- Schvarzer, Jorge (2012). "Clases en conflicto y conflicto de ideas sobre las clases. Una aclaración necesaria para la polémica sobre la clase dominante en la argentina moderna", en *H-industria*, nº 10.
- Schvarzer.: *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires: Planeta.
- Schwartz, Hugh (1967). *The Argentine Experience with Industrial Credit and Protection Incentives*, Ph.D. Dissertation, Yale University.
- Sember, Florencia (2010). *The origins and evolution of the monetary thought of Raúl Prebisch*, Tesis de doctorado, Università di Macerata y Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne.
- Serrani, Esteban (2012). *Estado, empresarios y acumulación privilegiada de capital: análisis de la industria petrolera argentina (1988-2008)*, Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Simonassi, Silvia (2008), "Industria y dinámica asociativa: la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Rosario como expresión de la conformación de un área industrial regional (1943-1976)", en Bandieri, Susana, Blanco, Graciela y Blanco, Mónica (comps.), *Las escalas de la historia comparada*, t. II, Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- Simonassi, Silvia (2012). *Las organizaciones empresarias de la industria en Rosario, 1930-1962*, Tesis de doctorado, Universidad Nacional de Rosario.
- Simonassi, Silvia (2016). "Debates sobre la industria en Argentina: empresarios, intelectuales y profesionales de Rosario durante la segunda guerra mundial", en *América Latina en la Historia Económica*, vol. 23, nº 2.

- Skupch, Pedro (1968). *La concentración industrial en la Argentina, 1956-1966*, Universidad de Buenos Aires.
- Smith, Peter (1968). *Carne y política en la Argentina*, Buenos Aires: Paídos.
- Soul, Julia (2015). *Somiseros. La configuración y el devenir de un grupo obrero desde una perspectiva antropológica*, Rosario: Prohistoria Ediciones,
- Sourrouille, Juan (1976). *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de la Argentina*, Geneva, International Labour Office
- Sourrouille, Juan (1980). *El complejo automotor en Argentina*, México: Nueva Imagen.
- Sourrouille, Juan, Kosacoff, Bernardo y Lucángeli, Jorge (1985). *Transnacionalización y política económica en la Argentina*, Buenos Aires: CEAL.
- Sturm, Graciela (2006). *Yerba buena y yerba mala: medio siglo de historia de la producción y el trabajo en los yerbales misioneros, 1890-1942*, Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Taire, Juan (2006). *Azúcar para el monopolio*, Buenos Aires: Del Pago Chico.
- Tarditti, Roberto (2005). *Los frigoríficos ¿manufactura o fábrica?*, Buenos Aires, PIMSA, DT 52.
- Tereschuk, Nicolás (2008). *Organismos de planificación y Estado Desarrollista en la Argentina (1943-1975)*, Tesis de maestría, UNSAM.
- Terzaga, Alfredo (2000). *Mariano Fraguero: pensamiento y vida política*, Buenos Aires: Corredor Austral.
- Testa, Víctor (1964). "Crecimiento (1935-1946) y estancamiento (1947-1963) en la producción industrial argentina", en *Fichas de Investigación Económica y Social*, n°. 1.
- Treber, Salvador (1975). "El sector manufacturero. Aspectos generales", en Colegio de Graduados de Ciencias Económicas de Córdoba, *El sector manufacturero argentino. Problemas generales y particulares*, Córdoba: CGCEC.
- Vedoya, Juan (1974). *Mosconi, el petróleo y los trust*, Buenos Aires: Lañon.
- Vicente, Martín (2016). *De la refundación al ocaso. Los intelectuales liberal-conservadores ante la última dictadura*, San Miguel: UNGS.
- Villanueva, Javier (1972). "El origen de la industrialización argentina", en *Desarrollo Económico*, n° 47.
- Villanueva, Roberto (2008). *Historia de la industria siderúrgica en la Argentina*, Buenos Aires: Eudeba.
- Vitelli, Guillermo (1999). *Los dos siglos de la Argentina*, Buenos Aires: Prendergast.
- Weil, Felix (1944). *The Argentine Riddle*, Nueva York: John Day Co.