

La industria durante el primer peronismo (1946-1955)

Un análisis de las políticas y su impacto Vol 2.

Autor:

Belini, Claudio

Tutor:

Sábato, Hilda

2003

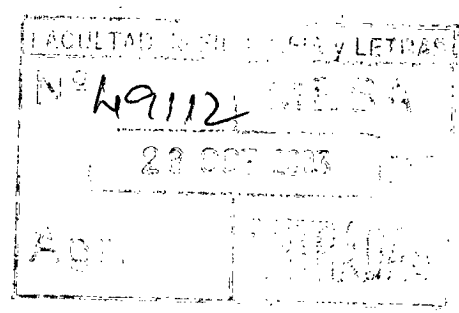
Tesis presentada con el fin de cumplimentar con los requisitos finales para la obtención del título Doctor de la Universidad de Buenos Aires en Historia

Posgrado

TESIS

10-3-17 U.2

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Filosofía y Letras



Tesis de Doctorado

La Industria durante el primer peronismo (1946-1955):
un análisis de las políticas públicas y su impacto

Claudio Belini

Tomo II

Directora: Hilda Sabato

Consejero de Estudios: Juan Carlos Korol

Octubre de 2003

Tercera Parte:

La aplicación de la política y sus efectos

Capítulo 7:

La Industria del Cemento Pórtland

Este capítulo y los cinco siguientes concentran el análisis de la elaboración y aplicación de la política industrial en el nivel de la rama o la industria. Se estudian los objetivos de las políticas oficiales, los problemas de aplicación, la relación entre el estado y los empresarios y el impacto de las políticas. La selección de los casos responde a la importancia del sector para la industrialización (siderurgia), el liderazgo que asumirían en el crecimiento del sector secundario durante las décadas de 1950 y 1960 (bienes para el hogar e industria automotriz) y el considerable peso que ya tenían en el producto bruto industrial (textil).

En 1939 la industria argentina del Cemento Pórtland culminaba una fase de sustitución de importaciones que se había iniciado veinte años antes. Controlada mayoritariamente por capitales locales, y vinculada estrechamente a las innovaciones de la tecnología internacional, constituía por su volumen de producción la segunda industria del continente. Sin embargo, en la década del cuarenta, la capacidad de producción se estancó, al tiempo que volvieron a incrementarse las importaciones. Sólo hacia finales de los años cincuenta, la industria volvería a abastecer completamente la demanda interna. Por entonces, a escala continental la producción argentina había sido superada por las de Canadá, Brasil y Méjico. ¿ Por qué esta industria, moderna y dinámica, declinó en los años cuarenta?. Nuestra hipótesis es que la guerra y luego la política oficial sumergieron al sector en un estancamiento que duró diez años. Sólo a partir de 1952 esta situación se revirtió gracias a una nueva política sectorial, que combinó beneficios cambiarios, créditos a largo plazo y un incremento de los precios del producto.

Este capítulo se divide en cuatro partes. La primera describe las características del proceso de producción del cemento Pórtland. La segunda analiza el crecimiento de la industria entre 1919 y 1939 y las condiciones en que debió operar el sector durante la guerra. La tercera parte reconstruye las características básicas de la política industrial entre 1946 y 1955: el control estatal sobre precios y comercialización de cemento, la política de importaciones y la política crediticia. Finalmente, la cuarta parte, analiza el desempeño de la industria durante el período en lo que respecta a la evolución de la producción y la productividad, así como en sus aspectos tecnológicos.

1. Características básicas del proceso de elaboración del Cemento Pórtland¹:

La producción de cemento Pórtland es un proceso prolongado y complejo. La primera fase es una actividad minera que consiste en la explotación y extracción de las materias primas básicas: caliza y arcilla. En forma adicional, la elaboración de cemento puede emplear escorias de los altos hornos o residuos de la industria de los álcalis.

La fase industrial consiste en la mezcla, en proporciones determinadas, de caliza y arcilla, que es sometida a un proceso de calcinación hasta alcanzar un punto de fusión que da como producto el clinker. Éste es posteriormente pulverizado y mezclado con pequeñas proporciones de yeso con el objeto de impedir su fraguado o endurecimiento. La primera parte de este proceso puede realizarse a través de dos procedimientos: húmedo o seco. La elección del mismo depende, entre otros factores, del estado de las materias primas.

El método húmedo fue el primero en ser empleado y, al facilitar la mezcla de las materias primas, permitió la obtención de un producto homogéneo y de alta calidad. Mediante este

¹ La descripción del proceso de producción de cemento Pórtland se basa en Félix Orús Asso, *Materiales de Construcción Aglomerantes*, Editorial Dossat, Madrid, 1948 y Ruth Pearson "Technology, Innovation and Transfer of Technology in the Cement Industry" en CEPAL/BID, *Working Paper N° 9*, Bs. As., 1976.

procedimiento la arcilla es sometida a una decantación para poder eliminar la arena y las piedras que la acompañan, tarea que se realiza en unos depósitos de forma circular provistos de agitadores movidos mecánicamente. Como resultado se obtiene arcilla en forma de papilla que, junto con la caliza triturada en molinos especiales, es mezclada en silos de pasta en constante movimiento. La pasta mezclada, que contiene un cincuenta por ciento de agua, es conducida en ese estado a los hornos.

El método seco fue empleado inicialmente para procesar materias primas duras y arcilla sin arena. Estas materias primas son sometidas a unos secadores para eliminar toda su humedad natural. Estos secadores son cilindros de palastro inclinados horizontalmente y en constante movimiento de rotación. El crudo debe pasar por dosificadores especiales para la arcilla y la caliza para después ser vertido en silos donde se almacena. Hasta los años treinta en comparación con el método húmedo la molienda y mezcla de materias primas secas era muy voluminosa e ineficiente. En cambio, la principal ventaja del procedimiento seco consistía en un gran ahorro de combustible. Sólo después de que se mejoraron las técnicas de molienda y mezcla el método seco fue adoptado masivamente por la industria.

Antes de la cocción, en ambos métodos (húmedo y seco) la mezcla se pulveriza en molinos especiales, de manera tal que las materias primas ingresan a los hornos como polvo. Durante el siglo XIX la cocción se realizaba en hornos verticales. Se trataba de cilindros que, hacia principios de siglo XX, alcanzaron los 8 a 10 metros de alto y 3 metros de diámetro. En ellos, la mezcla era introducida en forma de briquetas desecadas en capas alternadas con el combustible. El producto obtenido, clinker enfriado, era sometido a una selección en las cintas transportadoras, donde se retiraban los trozos de clinker poco cocidos y se los reenviaba al horno. Tanto la carga como la descarga del horno era una operación manual que implicaba un uso intensivo de mano de obra.

En 1890 se introdujeron los hornos horizontales rotatorios que revolucionaron el proceso de producción. El horno horizontal es un largo tubo de acero que, a mediados del siglo XX, alcanzaba una longitud promedio de 45 a 150 metros y un diámetro de 3 metros. Su disposición es horizontal aunque está ligeramente inclinado en uno de sus extremos. La mezcla cruda es introducida por el extremo más alto mientras que en la parte inferior un ventilador inyecta calor proveniente de la combustión de gas, petróleo o carbón. Una vez enfriado, el clinker obtenido es almacenado en dispositivos especiales, para ser posteriormente triturado en molinos hasta alcanzar el grado de finura necesaria. Inmediatamente, el cemento es depositado en silos para que el producto pierda la poca cal viva que pueda conservar. El almacenamiento permite estabilizar el volumen y mejorar la calidad y resistencia del cemento. La última etapa consiste en el envasado. Hacia 1945, éste se realizaba en bolsas de papel o yute y, en menor medida, en barricas de madera.

La superioridad del horno horizontal reside en que incrementó notablemente la producción al posibilitar el flujo continuo. Esta innovación fundamental fue seguida de un conjunto de otras complementarias. A principios del siglo XX se adaptó el método húmedo para la utilización de materias primas duras, lo que posibilitó importantes ahorros de combustibles. En la década de 1930 otros cambios menores permitieron una economía aún mayor de combustible. También se produjeron adelantos en las maquinarias para moler las materias primas y enfriar el clinker. Finalmente, entre 1930 y 1950, el procedimiento seco fue mejorado notablemente, mientras que surgieron los métodos semiseco, mediante los hornos Lepol, y semihúmedo. Estas innovaciones, que comenzaron a ser comercializadas en la segunda posguerra, significaron ahorro de combustible e incremento en la escala de producción.

Durante la primera mitad del siglo XX la tecnología del cemento estuvo controlada por un número reducido de empresas europeas productoras de maquinarias pero ajenas a la elaboración de cemento. La dinamarquesa *F. L. Smidth & Co* patentó el método húmedo en 1900, mientras que la alemana *Humbolt*, fue en la década de 1950, la primera en comercializar el pre calentador que perfeccionó ese procedimiento. Por su parte, la alemana *Polysius* introdujo el horno Lepol, cuyos primeros desarrollos databan de 1933. En conjunto, estas empresas controlaban la oferta de maquinaria para la industria. En este sentido, las empresas norteamericanas, Fuller y Allis Chalmers, se hallaban lejos de la frontera tecnológica internacional².

En resumen, las innovaciones tecnológicas que afectaron al sector desde finales del siglo XIX cambiaron radicalmente las características del proceso productivo. El reemplazo de los hornos verticales por hornos horizontales permitió el flujo continuo, incrementando así la escala de producción y mejorando la calidad.

2. Nacimiento y expansión de la Industria, 1917-1945:

2.1. La expansión:

La moderna industria del cemento surgió en 1917 con la instalación de la *Compañía Argentina de Cemento Pórtland* en Sierras Bayas, provincia de Buenos Aires. Esta empresa de capitales estadounidenses era subsidiaria de la *International Cement Co.*, que en 1936 se transformó en la *Lone Start Cement Co.*, contando con plantas en Brasil y Uruguay³.

² Ruth Pearson, *op. cit.*, pp. 28-32.

³ Jaime Fuchs, *La penetración de los trusts yanquis en la Argentina*, Bs. As., Fundamentos, 1957, p. 251.

Cuadro 1
*Número de plantas, capacidad instalada, producción, importación y consumo
 de Cemento Pórtland, 1913-1945*
-en toneladas-

| Año | Número de plantas | Capacidad Instalada | Producción | % | Importación | % | Consumo Aparente | Consumo kg. Por habitante |
|------|-------------------|---------------------|------------|------|-------------|------|------------------|---------------------------|
| 1913 | 1 | 14.400 | 2.900 | 0,7 | 453.200 | 99,3 | 456.100 | 59,6 |
| 1914 | 1 | 14.400 | 3.500 | 0,9 | 407.700 | 99,1 | 411.200 | 52,0 |
| 1915 | 1 | 14.400 | 4.250 | 1,7 | 253.100 | 98,2 | 257.350 | 29,6 |
| 1916 | 1 | 14.400 | 4.250 | 3,2 | 154.400 | 96,8 | 158.650 | 19,4 |
| 1917 | 2 | 20.160 | 5.100 | 5,0 | 97.400 | 95,0 | 102.500 | 12,2 |
| 1918 | 3 | 166.160 | 5.100 | 6,0 | 81.300 | 94,0 | 86.400 | 10,0 |
| 1919 | 3 | 166.160 | 36.789 | 28,8 | 91.300 | 71,2 | 128.089 | 14,8 |
| 1920 | 3 | 166.160 | 79.260 | 38,9 | 124.600 | 61,1 | 203.860 | 23,0 |
| 1921 | 3 | 166.160 | 75.816 | 33,2 | 153.213 | 66,8 | 229.029 | 25,2 |
| 1922 | 3 | 166.160 | 78.384 | 29,8 | 185.500 | 70,2 | 263.884 | 28,2 |
| 1923 | 3 | 166.160 | 98.621 | 31,0 | 220.500 | 69,0 | 319.121 | 32,9 |
| 1924 | 3 | 166.160 | 142.543 | 34,6 | 270.200 | 65,4 | 412.743 | 41,1 |
| 1925 | 3 | 166.160 | 132.726 | 29,9 | 311.200 | 70,1 | 443.936 | 42,9 |
| 1926 | 3 | 239.160 | 169.227 | 32,1 | 358.100 | 67,9 | 527.327 | 49,5 |
| 1927 | 3 | 239.160 | 200.876 | 33,5 | 400.300 | 66,5 | 601.176 | 54,8 |
| 1928 | 3 | 297.760 | 228.063 | 34,1 | 440.900 | 65,9 | 668.963 | 59,3 |
| 1929 | 3 | 370.760 | 343.366 | 43,7 | 444.100 | 56,3 | 787.466 | 67,9 |
| 1930 | 3 | 511.000 | 412.171 | 54,6 | 343.100 | 45,4 | 755.271 | 63,5 |
| 1931 | 3 | 584.000 | 537.795 | 72,3 | 206.900 | 27,7 | 744.695 | 61,6 |
| 1932 | 4 | 730.500 | 502.317 | 85,4 | 85.900 | 14,6 | 588.217 | 47,4 |
| 1933 | 4 | 766.500 | 486.961 | 91,9 | 43.000 | 8,1 | 529.961 | 42,0 |
| 1934 | 4 | 766.500 | 566.285 | 93,5 | 39.600 | 6,5 | 605.883 | 47,2 |
| 1935 | 6 | 925.275 | 721.564 | 96,0 | 30.800 | 4,0 | 752.364 | 57,7 |
| 1936 | 6 | 1.043.900 | 869.314 | 97,4 | 23.500 | 2,6 | 892.814 | 67,3 |
| 1937 | 8 | 1.113.000 | 1.010.330 | 91,1 | 99.078 | 8,9 | 1.109.408 | 82,2 |
| 1938 | 10 | 1.361.900 | 1.179.394 | 94,1 | 74.991 | 5,9 | 1.254.325 | 91,4 |
| 1939 | 11 | 1.812.040 | 1.135.312 | 98,3 | 19.975 | 1,7 | 1.155.287 | 82,2 |
| 1940 | 11 | 1.904.250 | 1.048.708 | 100 | 1.036 | - | 1.049.744 | 74,1 |
| 1941 | 11 | 1.904.250 | 1.160.092 | 100 | 221 | - | 1.128.340 | 78,3 |
| 1942 | 11 | 1.904.250 | 1.145.418 | 100 | 134 | - | 1.050.335 | 71,8 |
| 1943 | 11 | 1.904.250 | 959.478 | 100 | - | - | 959.478 | 64,5 |
| 1944 | 11 | 1.904.250 | 1.079.974 | 100 | - | - | 1.078.783 | 71,3 |
| 1945 | 11 | 1.904.250 | 1.078.578 | 100 | - | - | 1.084.077 | 70,4 |

Fuente: Asociación de Fabricantes de Cemento Pórtland, *Anuario*, 1946.

Aunque durante el último tercio del siglo XIX se habían instalado pequeñas plantas en Buenos Aires, Rosario y Córdoba para fabricar tierra romana y cemento, estos intentos habían fracasado por sus altos costos⁴. En 1907 se fundó al nordeste de la ciudad de Córdoba, la *Fábrica Nacional de Cemento Pórtland* con una capacidad de 12.000 toneladas. La firma, en cuyo directorio figuraba el diputado Daniel Gavier y el fundador del diario *La Voz del Interior*, poseía una usina hidráulica de 320 HP y empleaba a 80 trabajadores⁵. Su producción, que no alcanzó a superar el 25 % la capacidad instalada hasta 1915, se orientaba a satisfacer la demanda local y especialmente la generada por el estado provincial.

A pesar de estos esfuerzos, hasta 1918 la demanda nacional fue cubierta casi en su totalidad por las importaciones, que eran alentadas por bajos aranceles e inclusive por la exención de derechos. Entre 1910 y 1914 entre el 20 y el 40 % de las importaciones fue introducida libre de derechos⁶. El inicio de la Primera Guerra Mundial modificó las condiciones de la oferta de cemento. La escasez de bodegas afectó su suministro ya que se trataba de un producto pesado y de bajo precio relativo. El encarecimiento de los fletes provocó un gran incremento en la estructura de costos del material importado cuyo precio local trepó un 350 % entre 1913 y 1918⁷.

⁴ En 1872 se había instalado una pequeña fábrica de "tierra romana" en Rosario que debió cerrar por la escasa aceptación en el mercado. Entre 1874 y 1876 funcionó una fábrica de la Comisión de Aguas Corrientes de la Municipalidad de Buenos Aires en Barracas, pero sus altos costos de producción la obligaron a cerrar. Finalmente, en 1885 Juan Biale Massé fundó *La Primera Argentina. Fábrica de Cales Hidráulica y Cemento*, para abastecer las necesidades de la construcción del dique San Roque. La fábrica, que poseía un horno vertical de 192 toneladas de producción, se encontraba en el Departamento de Punilla. En 1890 fue abandonada. El episodio es analizado por Waldo Ansaldo, *Una Industrialización fallida. Córdoba, 1880-1914*, Córdoba, Ferreyra Editor, 2.000, p.138 y ss.

⁵ Ídem, p. 147.

⁶ Carlos García Mata, *El Consumo de Cemento Pórtland en la Argentina*, Bs. As., Compañía Impresora Argentina, 1929, p. 6.

⁷ Ídem, p. 5.

En este contexto se instalaron nuevos emprendimientos. En 1917 el ingeniero Marcel Garlot y su socio italiano Pablo Verzini fundaron una pequeña empresa cerca Córdoba, la que sólo poseía un horno vertical y producía 6.000 toneladas anuales, consumidas en su totalidad por el mercado local⁸. Pero, el surgimiento de la industria moderna se dio sólo con la instalación de la *Compañía Argentina de Cemento Pórtland*. Ubicada en Olavarría, a trescientos kilómetros del principal mercado consumidor de la Argentina, la planta poseía una capacidad de producción de 170.000 toneladas anuales y, a diferencia de la otras, estaba totalmente mecanizada. La empresa poseía tres hornos de 23 metros de largo y 3 de diámetro y una usina con tres turbinas de 1.600 HP. En la planta trabajaban 200 obreros para los que se había construido un conjunto de viviendas calificado por una visitante como “un hermoso y pintoresco conjunto” semejante a “una república industrial”⁹. La puesta en marcha de la planta de Sierras Bayas provocó, para 1919, una caída de los precios del 68 % en el desabastecido mercado interno¹⁰.

Hacia 1923 la industria estaba representada por tres plantas: la Fábrica Nacional, Garlot, Verzini y Cía, y la Cía Argentina de Cemento Pórtland, con una capacidad de producción de 143.000 toneladas anuales y una mano de obra que alcanzaba 502 operarios¹¹.

El surgimiento de la industria fue acompañado de conflictos en torno a la tarifa aduanera. Durante la primera mitad de la década del veinte, los empresarios lograron oponerse

⁸ Marcel Garlot era de origen francés, pero se había graduado en la Universidad local. Tras adoptar la nacionalidad argentina se desempeñó como director de Obras Públicas del municipio, encargándose de fiscalizar la calidad del cemento producido por la Fábrica Nacional. Raúl Dante Verzini, “Pasado, presente y futuro de la Industria del Cemento Pórtland en la Argentina” en *R.U.I.A.*, mayo junio de 1960, pp. 14-16.

⁹ Abel Sánchez Díaz, “La Fábrica de Cemento ‘San Martín’ en Sierras Bayas” en *Anales de la Sociedad Científica Argentina*, Tomo LXXXIX, Primer Semestre de 1920, pp. 6-26.

¹⁰ Carlos García Mata, *op. Cit.*, p. 11.

¹¹ Sección Fabricantes de Cemento Pórtland de la Unión Industrial Argentina, *La Situación Actual de la Industria del Cemento Pórtland en la República Argentina*, Bs. As., enero de 1923, p.8.

eficazmente a las tentativas de reducción de derechos de importación¹². Los industriales argumentaban que sus costos de producción, especialmente en combustibles y mano de obra, eran mayores que los predominantes en Europa, donde los productores podían utilizar carbón y tenían mayor acceso a las maquinarias. Además, debían competir contra la preferencia del consumidor por el importado envasado en barricas¹³. En 1923 obtuvieron un aumento del 40 % en los derechos y al año siguiente impidieron la sanción de una ley que se proponía liberar su importación¹⁴. Al calor de este éxito, la industria expandió su capacidad de producción un 123 % entre 1925 y 1929. Sin embargo, para entonces las importaciones habían recuperado su predominio en el abastecimiento local. Los altos fletes ferroviarios hacían imposible la competencia del producto fabricado en Buenos Aires en la zona de Rosario, el segundo puerto por donde ingresaban las importaciones¹⁵.

El éxito de la primera empresa moderna y la disponibilidad de yacimientos de calizas y arcilla incentivaron nuevas inversiones. En 1928 fue inaugurada la primera planta de *Loma Negra*, en Olavarría, propiedad del terrateniente Alfredo Fortabat¹⁶. Esta empresa, cuya capacidad de producción era de 150.000 toneladas, fue la primera de capital argentino en utilizar una tecnología de producción continua. Al año siguiente, se inició la construcción de otra planta en Córdoba, perteneciente a la *Compañía Sudamericana de Cemento*

¹² A fines de 1922 se constituyó la Sección de Fabricantes de Cemento Pórtland. La idea fue impulsada por la compañía norteamericana pero halló obstáculo en los estatutos de la U.I.A. donde se requería de un mínimo de cinco firmas por sección. Colombo encontró la solución en la incorporación de la única firma que abastecía de yeso a la industria. De esta manera formaron parte de la Sección, la Cía Argentina de Cemento Pórtland, la Fábrica Nacional de Cemento, Verzini, Garlot y Cía, la Industria Nacional de Cemento Pórtland de Tucumán (que nunca inició su producción) y la firma proveedora de yeso. Véase, Raúl Verzini, *op. Cit.*, p. 20.

¹³ Ídem, pp. 9-11.

¹⁴ Fabricantes de Cemento Pórtland, *La Industria del Cemento Pórtland ante la Proyectada Liberación de Derechos Aduaneros*, Bs. As., Septiembre de 1924, pp. 12-13.

¹⁵ García Mata, *op. Cit.*, p. 9.

¹⁶ Alfredo Fortabat había nacido en Azul en 1894. Se educó en el Liceo Carnot de París. Sus intereses incluyeron la propiedad de varios establecimientos ganaderos. Hacia la década de 1940, se convirtió en dirigente de la Unión Industrial. Como tal perteneció al grupo favorable a un entendimiento con el peronismo.

Pórtland S. A. y propiedad de la familia Minetti, inmigrantes de origen italiano y dueños de molinos harineros. La planta de Dumesnil comenzó a producir en 1933¹⁷.

La crisis internacional de 1929 favoreció la sustitución de importaciones. Con el objetivo de paliar sus efectos sobre las finanzas públicas, en febrero de 1931, el gobierno militar estableció un derecho especial para el cemento del 10 %. En octubre, se le sumó el adicional general del 10 %, de manera que en total la tasa de derechos se elevó del 32 % al 52 %. Dada la reducción del precio internacional del cemento y el mantenimiento del aforo, para mediados de la década de 1930, la protección efectiva alcanzó un 100 % del valor CIF del producto. Aunque el Centro de Importadores protestó airadamente no logró eliminar las ventajas concedidas a los productores locales¹⁸.

Como consecuencia de todo ello las importaciones cayeron drásticamente a partir de 1929. La protección oficial y, a partir de 1934, la recuperación de la demanda interna alentaron la expansión de la industria. En 1931 la pequeña empresa de Verzini y Garlot se transformó en *Corporación Cementera Argentina S.A.* (en adelante Corcemar). Al año siguiente reemplazó su horno vertical por uno horizontal giratorio de 42.000 toneladas anuales de capacidad importado desde los Estados Unidos. En 1934 adquirió un horno similar en Alemania con lo que su capacidad de producción se elevó a 84.000 toneladas. Mientras tanto, el horno vertical fue trasladado a Mendoza donde se estableció una planta de producción de cal. En 1936 la planta de Capdeville inició la producción de cemento con

¹⁷ Ruth Pearson "The Argentine Cement Industry. Technology, Market Structure and Growth" en CEPAL, IDB/ECLA Research Programme in Science and Technology, *Working Paper n° 15*, Bs. As., 1977, pp. 9-20.

¹⁸ Ya en mayo de 1931 el Centro advirtió el aumento de derechos de febrero había elevado el peso de los derechos al setenta por ciento del valor CIF. Ese año inició gestiones para su derogación que fueron infructuosas. Véase Centro de Importadores, *Memoria y Balance correspondiente al Ejercicio mayo de 1930- mayo de 1931*, Bs. As., 1931, p. 23. y *Memoria y Balance correspondiente al Ejercicio mayo de 1931- mayo de 1932*, Bs. As., 1932, p. 22 y ss.

una capacidad anual de 42.000 toneladas. Finalmente, en 1939, *Corcemar* inauguró, cerca de La Plata, una planta con una capacidad inicial de 200.000 toneladas.

Por su parte, *Loma Negra* amplió la fábrica de Olavarría hasta alcanzar una capacidad de 260.000 toneladas en 1936. Dos años más tarde, por medio de *Coinor S.A.*, instaló otra planta en Santiago del Estero. Mientras tanto la *Compañía Sudamericana de Cemento Pórtland Juan Minetti e Hijos* sumó a su planta de Dumesnil otra en Mendoza que, hacia 1939, podía producir 100.000 toneladas anuales y una tercera de 60.000 en Salta. A estas empresas se agregó *Calera Avellaneda S.A.*, una firma que se había fundado en 1919 para la producción de cal sobre la base de una cantera en San Jacinto. En 1928, *Calera* había trasladado su planta de producción a esa localidad, cerca de Olavarría. Cuatro años más tarde, se embarcó en la elaboración de cemento con las más modernas tecnologías de su tiempo¹⁹. Adquirió a la alemana *Polysius* un horno Lepol de 300 toneladas por día, sólo un año después de haberse introducido este tipo de hornos²⁰. Finalmente, la norteamericana *Compañía Argentina de Cemento Pórtland* amplió la producción de su planta bonaerense y estableció en 1935 una nueva en Paraná con una capacidad de 145.000 toneladas. La localización a orillas del río permitía a la empresa abastecer la zona mesopotámica y el mercado santafecino mediante el transporte del cemento por medio de barcazas²¹.

En suma, a fines de la década del treinta la capacidad de producción de la industria sobrepasaba 1.800.000 toneladas distribuidas en once plantas que eran propiedad de seis firmas. Las fábricas se habían localizado teniendo en cuenta los yacimientos de caliza y los principales centros de consumo. Cuatro plantas (*Loma Negra*, *Calera Avellaneda*, *Cía*

¹⁹ El capital inicial de la empresa pasó de 300.000 m\$N a 3 millones en 1928 y 4 en 1935. Su directorio estaba formado por inmigrantes alemanes. *Calera Avellaneda S.A., Veinte años de vida*, Bs. As., 1939.

²⁰ Fue el primero en ser vendido fuera de Europa. R. Pearson, "The Argentine ...op. cit.", p. 50, nota 48.

²¹ Cámara de Comercio de los Estados Unidos en la República Argentina, *La Argentina y las firmas norteamericanas*, Bs. As., Santiago Rueda Editor, 1958.

Argentina de Cemento Pórtland y Minetti y cía) se instalaron en Buenos Aires, dos (*Minetti y Corcemar*) en Córdoba, dos (*Minetti y Corcemar*) en Mendoza, y las tres restantes estaban distribuidas en Paraná (*Cía Argentina de Cemento Pórtland*), Santiago del Estero (*Coinor*) y Salta (*Minetti*).

Gracias a los incrementos de derechos en 1931, a la posibilidad de importar maquinaria y al aumento de la demanda interna, en parte estimulada por la política vial del gobierno de Justo, la industria se expandió, alcanzando a abastecer las necesidades nacionales.

Este crecimiento no evitó el estallido de conflictos entre los sectores productores, los importadores y consumidores. A finales de 1936, empresarios de la construcción reclamaron medidas contra la escasez de cemento que se comenzaba a notar en algunas plazas. Estas demandas fueron acompañadas por el pedido del Centro de Importadores de suspensión del derecho especial y del adicional del 10 %²². Por su parte, los industriales argumentaban que el incremento del consumo era inusual, ya que durante los años 1932-1935 las ventas habían sido inferiores a la producción local²³. También rechazaban la idea de que el arancel sólo auspiciaba la especulación, pues entre 1929 y 1936 el precio neto por tonelada había descendido de 42 a 37 m\$. Por último advertían que estaban en marcha nuevas inversiones que permitirían abastecer la demanda en 1938. Por ello, una reducción de derechos afectaría al sector al permitir el ingreso masivo de cemento desde Alemania, Noruega o Yugoslavia a precios de dumping²⁴.

Finalmente, en el presupuesto del año 1938 el Parlamento decidió suspender el adicional del 10 % para la importación de cemento aunque lo mantuvo para las operaciones de

²² Centro de Importadores, *Memoria y Balances Generales, mayo de 1936 – mayo de 1937*, Bs. As., 1937, pp. 38-42. Véase también *idem, mayo de 1937 mayo de 1938*, Bs. As., 1938, p. 48

²³ Señalaban que las ventas como porcentaje de la producción nacional habían sido del 66,3 % en 1932; 65,3 % en 1933; 73,8 % en 1934 y 83,7 % en 1935.

²⁴ *Argentina Fabril*, Año L, n° 826, octubre de 1937, pp. 49-57

dumping. Si bien la medida fue recibida favorablemente por los importadores, éstos señalaron que no eliminaba la incertidumbre del negocio. Mientras tanto, en noviembre de 1938, los industriales informaron que la industria satisfacía la demanda nacional y que el stock alcanzaba unas 180 mil toneladas²⁵. En suma, los industriales habían logrado nuevamente el respaldo oficial.

2.2. La Guerra y sus problemas:

El inicio de la Segunda Guerra Mundial abrió un nuevo ciclo en la historia de la industria. El quiebre del comercio internacional con Europa continental y las trabas crecientes en el comercio argentino norteamericano clausuraron la posibilidad de importar maquinarias con lo que la capacidad de producción se estancó a partir de 1939. Además, el mantenimiento de la neutralidad acentuó, a partir de 1942, la escasez de combustibles.

La industria argentina había adoptado el uso de fuel oil para alimentar los hornos horizontales giratorios, dado que era entonces más económico que el carbón de piedra y la electricidad, mientras que el gas no estaba disponible para su uso industrial²⁶. En 1935, la industria consumió poco más del 7 % del total del combustible utilizado por el sector manufacturero, cifra que se elevó al 10 % entre 1937 y 1941²⁷. En septiembre de 1939, el gobierno de Ortiz incluyó a los combustibles dentro del régimen de precios máximos²⁸.

Esta medida no impidió sucesivos incrementos provocados por la situación internacional y

²⁵ *Argentina Fabril*, Año LI, n° 839, noviembre de 1938, p. 17. Véase también, Año LII, n° 852, diciembre de 1939, pp. 30-31. La industria contó tempranamente con el apoyo de los grupos industrialistas. Uno de sus principales voceros, la *Revista de Economía Argentina*, publicaba notas referidas al sector. A su vez, las empresas solían comprar grandes espacios de publicidad. En 1943, uno de sus miembros, Max Bunge, se convirtió en gerente de la Asociación de Fabricantes, cargo que conservó hasta la década de 1960.

²⁶ De acuerdo al procedimiento de fabricación, húmedo o seco, la producción de una tonelada de cemento requería el consumo de 220 a 290 kg de fuel oil. Esto significaba que el combustible consumido para la fabricación de cemento representaba del 22 al 29 % del volumen de producción anual.

²⁷ Sólo era superado por las fábricas de electricidad. Véase *Estadística Industrial de 1941*, Bs. As., 1944.

²⁸ *Leyes Nacionales, período parlamentario de 1939*, Bernabé y Cía Editores, Bs. As., 1940, pp. 1-8.

por el establecimiento de un nuevo impuesto²⁹. De esta forma, entre 1939 y 1944, el precio del fuel oil ascendió un 323 %. Más grave aún fue la aguda escasez de combustibles que se inició en 1943. El 16 de marzo, YPF admitió la imposibilidad de cubrir la demanda de fuel oil de la industria. Entonces, se creó una comisión integrada con representantes de las empresas privadas para estudiar la cuestión. La comisión finalizó un informe preliminar quince días después señalando la imposibilidad de reemplazar el fuel oil por cereales y carbón de leña³⁰.

Esta situación cambió después del golpe militar de 1943. En agosto la dictadura creó una nueva comisión de estudio de los costos y márgenes de utilidad³¹ y dos meses más tarde fijó una producción mínima de un millón de toneladas para la industria aunque sólo asignó la mitad de la cuota de fuel oil necesaria. A fin de cubrir las necesidades de combustibles, el gobierno dispuso la utilización de trigo³².

Durante la guerra la industria utilizó ampliamente sustitutos como el carbón de piedra y leña, diesel oil, aceite de lino y afrechillo. Pero todos estos combustibles presentaban desventajas. En primer lugar, se requería un mayor volumen de estos sucedáneos para producir el mismo número de calorías que el fuel oil lo que incrementaba los costos del transporte y demandaba mayor personal para las operaciones de descarga y manejo del combustible. En segundo lugar, el uso de estos substitutos deterioraba la calidad de la producción, ya que generaba residuos que obligaban a realizar mezclas con cemento elaborado exclusivamente mediante fuel oil³³.

²⁹ El decreto 18.410/43 instauró un impuesto adicional a los combustibles de 0,01 m\$N por litro con el objeto de financiar los estudios y las obras de la red troncal de rutas del país. Véase *A.L.A.*, Año 1944, pp. 72-72.

³⁰ *Argentina Fabril*, Año LV, n° 893, mayo de 1943, pp. 18-19.

³¹ Decreto 6.826 del 27 de agosto de 1943. Véase *Decretos del Poder Ejecutivo*, Año 1943, Bs. As., p.158.

³² Decreto 10.121 del 7 de octubre de 1943 en *A.L.A.*, Año 1943, p. 391.

³³ Asociación de Fabricantes de Cemento Pórtland, *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1946*, Bs. As., 1947, pp. 23-28.

En conjunto, la falta de repuestos y la utilización de otros combustibles derivaron en un deterioro del rendimiento de las instalaciones y en una caída de la producción (véase cuadro 1). En 1945 ésta fue menor en un 12,6 % con respecto a 1939. Sólo en 1943, el año de mayores restricciones de combustibles, la caída fue del 15 %. Durante la Guerra la producción nacional se estabilizó en torno del millón de toneladas, mientras que la capacidad instalada teórica era casi del doble. Por su parte, el consumo por habitante descendió al nivel de 1935. A su vez, en 1943 se prohibieron las exportaciones de cemento que habían representado casi un 10 % de la producción de 1942.

La escasez de combustibles se vio acompañada por dificultades en la provisión de transporte ferroviario. Aunque el gobierno fijó cuotas para el uso del mismo, sólo se cumplieron parcialmente, debido en gran medida a la falta de material rodante. Esta situación limitó la producción de cemento ya que la capacidad de almacenamiento de las plantas era restringida³⁴.

Finalmente, la Guerra trajo consigo otra innovación que no desaparecería en el transcurso de los siguientes años: la fijación de precios máximos. Por decreto 49.964 del 15 de diciembre de 1939 se fijaron por vez primera precios máximos al consumidor. En los años sucesivos, el precio fue reajustado de acuerdo a los costos crecientes del fuel oil. En total, el precio al consumidor se incrementó un 54 % entre 1939 y 1944, por debajo de la inflación mayorista que alcanzó un 62 % en el mismo lapso.

En suma, para 1945 la industria se hallaba estancada en los niveles de producción de 1939. Aunque su capacidad instalada permitía la producción de dos millones de toneladas la escasez de combustibles, las dificultades del transporte ferroviario y la imposibilidad de importar repuestos para las maquinarias pusieron límites a la producción.

³⁴ *Ídem*, Anuario 1946, pp. 19-22.

3. La política peronista, 1946-1955:

El Primer Plan Quinquenal no otorgó a la industria del cemento una atención particular. De hecho, no fue incluida entre aquellas para las cuales se preveían medidas especiales de protección y metas de producción³⁵. Sin embargo, dado que el gobierno proyectaba un ambicioso plan de obras públicas que incluía la construcción de cientos de escuelas y edificios públicos, 48 elevadores de granos con una capacidad de casi 1 millón de toneladas, 16 colonias y hoteles para albergar 17 mil personas, así como el aliento a la construcción de viviendas, era evidente que el incremento de la producción de cemento sería imprescindible. La falta de previsión sobre el tema no sólo indicaba un grueso error de concepción sino que sometió al sector industrial y al gobierno a factores coyunturales, prolongando la situación creada por la guerra.

A diferencia del Primer Plan, el Segundo incluyó a la industria en el séptimo lugar en la jerarquía de objetivos establecidos para la política industrial junto a las restantes industrias de la construcción³⁶. Se estableció una meta de producción de 2.500.000 toneladas lo que implicaba un incremento del 61 % sobre el nivel de 1951. Gran parte de este objetivo debía alcanzarse por medio de las plantas estatales que según se esperaba aportarían 400.000 toneladas (un 16 % de la producción) en 1957.

En las páginas que siguen se analizarán las políticas que afectaron al sector: el control de precios, el régimen de importaciones, la política crediticia y la intervención directa del estado.

³⁵ Secretaría Técnica de la Presidencia, *Plan de Gobierno 1947- 1951*, Bs. As., 1946, Vol. II, p. 72.

³⁶ Esto es la producción de cales, cerámica roja, mosaicos, fibrocemento, artefactos sanitarios, carpintería de madera y metálica.

3.1. El sistema de control de precios:

En 1946, el gobierno peronista ratificó el control de precios como instrumento para regular el consumo de cemento. Entre 1945 y 1948 siguió vigente el decreto 32.635, establecido en diciembre de 1944, que creaba un régimen de comercialización y de fijación de precios de acuerdo a las diferentes regiones del país (apéndice, cuadro 8).

En los años iniciales de la posguerra, el mantenimiento de los precios máximos no afectó al sector. La notable mejora en el abastecimiento de combustibles y la reanudación de las importaciones de insumos y repuestos para los hornos giratorios permitieron un incremento de la producción. En 1947, la industria alcanzó su producción más alta con un 1.300.000 toneladas, lo que representaba un aumento del 14 % con respecto a 1938, año de mayor producción anterior. Sin embargo, en 1948 la situación se revirtió, con una sensible caída de la producción, que originó una grave escasez de cemento y fuertes presiones en su precio. Entonces se decidió autorizar las importaciones.

Paralelamente, el gobierno estableció medidas más estrictas en relación con el transporte de la producción para contener el aumento de precios. En febrero se dispuso un sistema de áreas de comercialización para las plantas cementeras por medio del cual se obligaba a éstas a atender las necesidades de sus respectivas zonas de venta y sólo en forma excepcional, de zonas de influencia mayores. El objetivo inmediato era solucionar el suministro de capacidad de carga ferroviaria para el transporte del material. Dado que durante la primera mitad del año la industria debía competir con la cosecha de cereales, la distribución de cemento tropezaba con dificultades excepcionales. La racionalización del

transporte llevó al gobierno a reservar los mercados de Rosario y Buenos Aires para el cemento importado³⁷.

Desde un principio, el sistema de distribución fue ineficiente. En marzo, una bajante en el río Paraná obligó a la Dirección de Abastecimiento a autorizar a las empresas de Buenos Aires el despacho de cemento con destino a Santa Fe y la región mesopotámica. En mayo, otra resolución levantó parcialmente las restricciones impuestas al transporte automotor de cemento pero sólo para los usuarios directos³⁸. Un mes más tarde la escasez del producto forzó a la Secretaría de Industria a autorizar el uso del transporte automotor por parte de los distribuidores. La resolución acentuó el intervencionismo al disponer que éstos debían obtener autorización oficial para trasladar los gastos del transporte al precio final. A su vez, los industriales estaban obligados a atender la demanda autorizada por la Dirección y sus delegaciones³⁹. Finalmente, la acentuación de la escasez de cemento obligó al gobierno a suspender el régimen de zonas de venta.

Tampoco el sistema de precios máximos logró su objetivo frente a una coyuntura caracterizada por la inflación de costos y la escasez de cemento. Así, debido al incremento del precio del fuel oil a mediados de 1947, la Secretaría de Industria debió autorizar un aumento del precio de cemento de 0,40 m\$N por bolsa de 50 kg sobre los precios máximos de 1944⁴⁰. A este incremento se sumó un sobreprecio de 1 m\$N por bolsa que los industriales debían depositar en una cuenta especial a nombre de la Secretaría de Industria a fin de financiar los quebrantos provocados por la importación⁴¹. Esta medida implicaba la

³⁷ Decreto 4.577 del 19 de febrero de 1948. Véase, AFCP, *Anuario 1948*.

³⁸ En contraposición los distribuidores estaban virtualmente impedidos de adquirir y transportar por camión cemento dado que los costos más altos no eran reconocidos por los precios máximos.

³⁹ Véase la resolución 1.790 del 12 de junio de 1948 en *A.L.A.*, Año 1948, pp. 885-886.

⁴⁰ Véase Resolución n° 896 del 24 de marzo de 1948 en *A.L.A.*, Año 1948, p. 884.

⁴¹ Decreto 17.432 del 14 de junio de 1948 en *idem*, pp. 578-589.

igualación de los precios del producto nacional con el importado en los dos principales mercados urbanos del país: Buenos Aires y Rosario⁴².

En febrero de 1949, tras la renuncia de Miranda, el gobierno modificó el sistema de precios máximos y estableció un sistema de utilidades líquidas por bolsa de 50 kg de cemento⁴³. El nuevo régimen era producto de conversaciones que habían tenido lugar entre el sector empresario y el estado. Como en otras ramas de la industria, el sistema de precios máximos era demasiado rígido para contemplar las constantes modificaciones de costos. Aunque no conspiraba necesariamente contra las utilidades empresarias, la parsimonia oficial en responder a la modificación de la estructura de costos solía provocar serios problemas. Por ello los industriales demandaron su derogación. En las consultas oficiales, la Asociación de Fabricantes solicitó una utilidad líquida de 1,20 m\$N por bolsa, mientras que el gobierno sólo estaba dispuesto a otorgar como margen máximo 0,80 m\$N. Finalmente, en febrero de 1949, se autorizó un margen de 0,50 m\$N, significativamente menor al exigido⁴⁴.

A pesar de estas diferencias, el sistema de utilidad líquida era menos perjudicial para el sector que el de precios congelados, en la medida en que aseguraba una utilidad mínima por unidad de producto vendido. Pero, el nuevo régimen no implicaba una liberalización de la intervención estatal sobre el mercado. Al contrario, el decreto obligó al fabricante a marcar el precio; implantó un sistema de declaraciones juradas para la determinación de las utilidades líquidas otorgándole a las autoridades de la Dirección General Impositiva actuaciones de oficio a fin de determinar la veracidad de las mismas; instituyó que los excedentes de las utilidades máximas admitidas debían ser entregados al fisco; mantuvo el

⁴² Véase artículo 3 en ídem.

⁴³ Decreto 4.708 del 23 de febrero de 1949 en *A.L.A.*, Año 1949, Tomo II, p. 598.

⁴⁴ AFCP, *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1956*, Bs. As., 1957, p. 43.

sobrepeso destinado a financiar al I.A.P.I. y los límites a los recargos que podrían realizar los distribuidores en concepto de utilidad y acarreo del material, y fortaleció el control de la Secretaría de Industria sobre el uso de otros medios de transporte ajenos al ferrocarril⁴⁵.

Paralelamente, la intervención estatal sobre el transporte del producto asumió nuevas formas. Durante 1949 el Ministerio de Industria estableció la prioridad para el despacho de cemento destinado a las obras públicas y los contratistas oficiales. Con el mismo objetivo, los gobiernos provinciales decretaron la expropiación de la producción en sus jurisdicciones. De esta manera, el gobierno de Buenos Aires dispuso del 60 % de la producción de *Loma Negra* en Olavarría, el de Santiago del Estero del 40 % de la planta de Frías de la misma firma, el de Entre Ríos del 40 % de la planta norteamericana y el de Mendoza de la totalidad del cemento producido por las dos fábricas allí establecidas⁴⁶.

Pese a estas restricciones, que tenían como objeto fiscalizar el circuito comercial, a partir de 1949 existió una disposición oficial a atender más expeditivamente los reclamos patronales sobre el incremento de los costos. En octubre, se incorporaron los aumentos de salarios y cargas sociales establecidos por el convenio colectivo firmado en agosto. Además, se redujo a la mitad el sobrepeso de un peso establecido en 1948 para solventar las erogaciones del I.A.P.I en la importación de cemento y cuyo objetivo era evitar un incremento mayor del precio al consumidor⁴⁷.

A pesar de que el establecimiento de márgenes de utilidad alivió al sector de la compresión de ganancias generada por el aumento de los costos, antes de terminar el año la Asociación de Fabricantes reclamó un cambio de la política para detener la

⁴⁵ Véase *A.L.A.*, Año 1949, pp. 598-602.

⁴⁶ AFCP, *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1949*, Bs. As., 1950, p. 15. Al año siguiente, Córdoba declaró sujeto a expropiación el 50 % de la producción de las dos fábricas instaladas. Véase, *idem*, *Anuario 1950*, p. 13.

⁴⁷ Decreto 24.641 del 4 de octubre de 1949 en *idem*, p. 888. Debe observarse que el sobrepeso destinado al IAPI era igual al margen de utilidad autorizado.

descapitalización de las empresas y el desincentivo a la inversión⁴⁸. La respuesta oficial fue negativa. Aunque en los meses subsiguientes se autorizaron nuevos incrementos en los precios originados en mayores costos de producción, los márgenes de utilidad no fueron incrementados. Mientras tanto, entre 1949 y 1952, el precio del cemento ascendió un 65 % (apéndice, cuadro 9), cifra muy inferior a la inflación mayorista que alcanzó el 124 %.

Durante los años de la segunda presidencia, el sistema de utilidades máximas continuó vigente. Sin embargo, hubo modificaciones importantes que, junto con otras medidas que analizaremos más adelante, significaron un aliento al sector. En octubre de 1952, el Ministerio de Industria estableció un régimen de utilidades adicionales para el fomento de la producción de cemento Pórtland⁴⁹, a través del cual se elevó de 0,50 a 0,90 m\$ el margen máximo de utilidades por bolsa de 50 kg. Además, se autorizó a las empresas a percibir un margen adicional de 0,80 m\$ por bolsa destinado a financiar la expansión de la capacidad de producción. Con el objetivo de asegurar esa utilización, se estableció un riguroso control oficial. En primer lugar, los industriales interesados en incrementar su producción debían presentar planes de expansión al ministerio, detallando el volumen de la producción previsto, el monto de las inversiones involucradas y los plazos en que se iniciarían los incrementos efectivos. En segundo lugar, las empresas que obtuvieran la ratificación ministerial se comprometían a confeccionar en su contabilidad una cuenta especial a fin de registrar las utilidades adicionales. A su vez, éstas debían ser depositadas en cuentas bancarias a nombre de cada empresa, de las que se debitarían en el futuro las sumas necesarias para realizar las inversiones programadas y el proporcional del impuesto a

⁴⁸ AFCP, *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1949*, Bs. As. 1950, p. 28.

⁴⁹ Véase la resolución 515 del 10 de octubre de 1952 en *A.L.A.*, Año 1952, pp. 844-845.

los réditos⁵⁰. En ningún caso las utilidades adicionales podían superar las que habían merecido la aprobación oficial. Por último, las empresas quedaban obligadas a invertir esas utilidades durante el mismo ejercicio, pudiendo transferir sólo un 10 % para el siguiente⁵¹.

En conjunto, se trataba de un instrumento que, sin abandonar el rígido control oficial sobre el sector, intentaba promover la inversión a fin de ampliar la producción efectiva. El sistema era resultado del acuerdo alcanzado entre el gobierno y los empresarios tras la entrevista de éstos con Perón en marzo de 1952. Poco después, se dieron los pasos iniciales para aplicar el nuevo régimen. Los industriales presentaron planes que significaban ampliaciones del orden de las 700 mil toneladas y la creación de una nueva planta de 100 mil toneladas (apéndice, cuadro 10). En noviembre, se designó la comisión respectiva presidida por el director general de Abastecimiento y el director general de Industria Manufacturera del ministerio encargados de fiscalizar el programa⁵².

En contradicción con este programa, el Segundo Plan presentado en diciembre de 1952 otorgó al estado un papel central en el aumento previsto de la producción⁵³. De cualquier forma, el programa de estímulo a la industria privada tuvo un éxito inicial durante 1954 cuando el total de la producción a incrementar se elevó de las 815.000 toneladas a las 951.000. Ese año se estimó que la capacidad instalada se había elevado en 180 mil toneladas⁵⁴.

⁵⁰ Se establecía también que si las sumas recaudadas superaban los 500.000 m\$N, se debían invertir en títulos públicos cuya realización sería paralela a las inversiones realizadas.

⁵¹ Un excedente mayor al 10 % de las utilidades especiales sería considerado como "ganancia indebida" de acuerdo a las leyes contra la especulación. En el caso de que la empresa pudiera comprobar que la falta de inversión era ajena a su voluntad se preveían excepciones.

⁵² Resolución 766 del 14 de noviembre de 1952 en *A.L.A.*, Año 1952, p. 853.

⁵³ El plan preveía una producción estatal de 400.000 toneladas, y ampliaciones de 300.000 para la industria privada. Véase Presidencia de la Nación, *2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953, p. 309.

⁵⁴ AFCP, *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1954*, Bs. As., 1955, p. 5

En forma paralela, a partir de 1953 las restricciones sobre la comercialización y el uso del transporte automotor comenzaron a flexibilizarse. Ese año se autorizó a los revendedores a retirar cemento por camión, algo que había estado prohibido desde 1948. Por otra parte, aunque los gobiernos provinciales mantuvieron las normas de expropiación de cemento, esas atribuciones no se utilizaron en los años subsiguientes⁵⁵. Finalmente, entre 1952 y 1955, el gobierno continuó la política de trasladar los incrementos de los costos a los precios⁵⁶. En promedio, el incremento fue del 37 % mientras la inflación mayorista ascendió un 55 %.

En noviembre de 1954 en el seno del Ministerio de Industria se designó la Comisión Asesora de la Comercialización del Cemento Pórtland, que incluía representantes oficiales y de los sectores empresarios⁵⁷. Por primera vez desde 1943 se otorgaba representación a los industriales en un órgano encargado de la fiscalización de los precios, aún cuando los representantes ministeriales y del sector comercial constituían mayoría. Sin embargo, esta medida quedó trunca cuando una reestructuración ministerial postergó indefinidamente la constitución de la comisión⁵⁸.

En suma, entre 1946 y 1949 continuó vigente el sistema de precios máximos. Paralelamente se acentuó la fiscalización oficial sobre el transporte y la distribución de cemento con el objetivo de evitar el desabastecimiento y el incremento de los precios. A principios de 1949, la industria fue beneficiada con la instauración del régimen de utilidades garantidas. Sin embargo, el margen fijado fue considerado exiguo por parte de la

⁵⁵ AFCP, *La Industria Argentina de Cemento Pórtland. Anuario 1953*, Bs. As., 1954, p. 20.

⁵⁶ En 1953 se elevó el precio oficial del fuel oil de 200 a 220 m\$N por tonelada. Véase resolución MIC 374 del 27 de marzo de 1953 en *A.L.A.*, Año 1953, pp. 934-935.

⁵⁷ La Comisión fue compuesta por delegados de los ministerios de Comercio, Finanzas, Industria, Transportes, Obras Públicas, y representantes de la Cámara Argentina de la Construcción, la Confederación del Comercio y la Asociación de Fabricantes. Véase resolución 270 del 19/11/54 en *idem*, p. 26.

⁵⁸ AFCP, *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1955*, Bs. As., 1956, pp. 25 -26.

industria. Por otra parte, el gobierno acentuó la política de control sobre el comercio y el transporte de forma tal que gran parte de la producción era asignada por los gobiernos provinciales y distribuida por ferrocarril. A partir de 1952 estos controles tendieron a relajarse aunque no desaparecieron del todo. Si bien se autorizaron márgenes de utilidad superiores, el estado siguió fijando los precios máximos y continuó fiscalizando la comercialización.

El control de precios, la fiscalización del transporte y de la comercialización no aseguraron el abastecimiento. En 1956 un ingeniero recordaba en la Cámara de la Construcción que los precios máximos sólo habían estimulado el surgimiento de nuevos intermediarios. Por su parte, un arquitecto rememoró los errores de la administración estatal al señalar que en momentos de escasez de cemento “pudimos apreciar (...) como una fábrica tuvo que paralizar su producción por no disponer de sitio donde almacenarla, como éste fraguaba sin que nadie lo utilizara, porque el Estado se lo había destinado a sí mismo, dejándolo luego sin uso”⁵⁹.

3.2. Las importaciones:

En septiembre de 1946 el gobierno presentó al Parlamento un amplio plan de obras públicas en el marco del Plan Quinquenal. Por detrás de éstas proyecciones no existía aparentemente ningún estudio sobre la capacidad de la industria cementera para responder al crecimiento de la demanda. Se suponía que, normalizado el suministro de insumos, el sector incrementaría la oferta. Estas suposiciones quedaron rápidamente contrariadas por la realidad pues el incremento de la producción no cubrió la ascendente demanda nacional. En

⁵⁹ Cámara Argentina de la Construcción, *Problemas inherentes a la construcción de obras privadas. Debates realizados en la sede de la cámara en 1956*, Bs. As., 1957, pp. 133-136

parte, ello fue provocado por la persistencia de problemas en el transporte ferroviario que afectaban el abastecimiento de combustibles y la distribución de la producción.

En cualquier caso el resultado fue la escasez de cemento. Dado que el gobierno estimaba que a corto plazo no podrían resolverse ni el suministro de transporte e ni el de insumos para la industria, optó por una política de abastecimiento por medio de la importación. Para ello concedió al IAPI el monopolio de esta actividad⁶⁰. De esta forma, en 1947 se importó cemento por vez primera desde 1940. En total ingresaron unas 100 mil toneladas procedentes de Bélgica y de Europa Oriental⁶¹. A partir de 1948, las importaciones ascendieron abruptamente y ese año alcanzaron el 20 % del consumo nacional. Para 1952, el país importaba cerca de medio millón toneladas, lo que significaba un 25 % del consumo. Esta política era auspiciada por el gobierno, que en 1948 dispuso la liberación de derechos de aduana para el cemento⁶². Paralelamente, el IAPI concertaba acuerdos para el intercambio de productos nacionales por cemento en Alemania Occidental y con los países de Europa Oriental (apéndice, cuadro 11).

Además, el Ministerio de Industria aplicó un sistema de distribución de cemento que reservó los mercados de Buenos Aires y Rosario para el importado. El IAPI, que entregaba el producto al costado del buque para evitar gastos adicionales de transporte y almacenaje⁶³, organizó su distribución entre los propietarios de corralones de Buenos Aires y Rosario y los industriales de la construcción (apéndice, cuadro 12).

⁶⁰ Las cifras de importación entre las distintas fuentes no coinciden. En el texto se optó por privilegiar las ofrecidas por la Asociación ya que por su extensión y homogeneidad constituyen una base más confiable. Sin embargo, hemos creído necesario incluir las también consignadas por el IAPI dada la importancia de su intervención.

⁶¹ A.F.C.P., *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1947-1948*, Bs. As., 1949, pp. 12-13. En julio de 1947 el decreto 21.398 autorizó al IAPI a exceptuar de las especificaciones oficiales de calidad al cemento importado.

⁶² Véase decreto 28 del 8 de enero de 1948 en *A.L.A.*, Año 1948, Vol. II, p. 289.

⁶³ I.A.P.I., *Memoria Anual. Ejercicio 1950*, Bs. As., 1951, p. 75.

El incremento de las importaciones también recibió un impulso fundamental en la demanda estatal. Así, en 1950 el consumo nacional era de 2 millones de toneladas, de las cuales el 38 % se destinaba a obras públicas, el nivel máximo de consumo estatal alcanzado en el siglo XX (apéndice, cuadro 13). El estado también adquiría gran parte del cemento importado: poco más del 37 % entre 1950-51.

Desde un comienzo, la respuesta empresarial frente a la importación fue negativa. Para la Asociación si se hubiera abastecido de combustibles y permitido la importación de maquinarias y repuestos, el país no habría necesitado importar cemento⁶⁴. En 1949 la entidad calculó, quizá con optimismo, que el drenaje de divisas en importaciones triplicaba el valor de las necesarias para la compra de repuestos y maquinarias a fin de aumentar la producción en cantidades equivalentes⁶⁵. Pero hasta finales de 1951 la política oficial no se modificó. Entonces, el BCRA decidió otorgar permisos de cambio para la importación de repuestos y maquinarias⁶⁶. Pero, la medida no modificó la situación. En 1952 la producción volvió a descender, mientras se incrementaron las importaciones en casi un 13 % con respecto a 1951 (véase cuadro 2).

En marzo de 1952 tuvo lugar una modificación sustancial con el acuerdo para la realización de planes de expansión por parte de la industria privada. Además de autorizar márgenes adicionales de utilidad, el gobierno se comprometió a suministrar los permisos de cambio para importar bienes de capital. En diciembre de 1953, se anunció la entrega de esos permisos de cambio por un total de 150 millones de pesos para los planes de expansión convenidos entre los fabricantes y el Ministerio de Industria⁶⁷. En forma

⁶⁴ *La Reforma Comercial*, Año XLIII, n° 714, mayo de 1948, p.19.

⁶⁵ A.F.C.P., *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1949*, Bs. As., 1950, p. 13.

⁶⁶ *idem*, *Anuario 1951*, Bs. As., 1952, p. 6.

⁶⁷ *The Review of the River Plate*, December 22, 1953, pp. 13-14.

paralela, las importaciones de cemento comenzaron un descenso que las llevó de constituir un 24 % del consumo nacional en 1952 a sólo un 10 % en 1955. Claro que esta reducción fue básicamente posible por la reducción del consumo, que en 1953 se ubicó en torno de los 97 kg por habitante, es decir el nivel de 1947. Esta caída fue provocada por la recesión que afectó a la industria de la construcción durante 1953 y especialmente por la reducción de la demanda estatal, que descendió a los niveles más bajos desde la Guerra. Aunque el IAPI continuó realizando importaciones de cierta importancia en 1953 y 1954, éstas fueron notoriamente inferiores al promedio de 1950-1952 (apéndice, cuadro 11).

Cuadro 2
Número de plantas, capacidad instalada, producción, importación y consumo de Cemento Portland, 1946-1958
-en toneladas-

| Año | Número de plantas | Capacidad instalada | Producción | % | Importación | % | Consumo Aparente | Consumo por habitante |
|------|-------------------|---------------------|------------|------|-------------|------|------------------|-----------------------|
| 1946 | 11 | 1.904.250 | 1.140.529 | 100 | - | - | 1.120.268 | 71,6 |
| 1947 | 11 | 2.020.950 | 1.353.161 | 92,7 | 100.235 | 7,3 | 1.371.401 | 86,1 |
| 1948 | 11 | 2.020.950 | 1.251.170 | 80,4 | 332.030 | 19,6 | 1.686.113 | 104,0 |
| 1949 | 11 | 2.020.950 | 1.445.962 | 88,0 | 197.291 | 12,0 | 1.638.141 | 99,4 |
| 1950 | 11 | 2.020.950 | 1.557.911 | 77,2 | 458.738 | 22,8 | 2.009.176 | 119,8 |
| 1951 | 11 | 2.020.950 | 1.542.526 | 78,4 | 429.089 | 21,6 | 1.983.942 | 116,2 |
| 1952 | 12 | 2.140.950 | 1.539.485 | 75,1 | 483.468 | 24,9 | 1.936.406 | 111,5 |
| 1953 | 12 | 2.260.950 | 1.659.321 | 100 | 1.000 | - | 1.723.616 | 97,6 |
| 1954 | 12 | 2.260.950 | 1.708.698 | 86,0 | 272.685 | 14,0 | 1.946.747 | 108,5 |
| 1955 | 12 | 2.510.950 | 1.868.924 | 89,6 | 218.566 | 10,4 | 2.090.044 | 114,3 |
| 1956 | 13 | 2.897.000 | 2.028.728 | 97,6 | 51.435 | 2,4 | 2.063.085 | 110,9 |
| 1957 | 13 | 2.897.000 | 2.340.424 | 99,0 | 23.980 | 1,0 | 2.356.013 | 124,4 |
| 1958 | 13 | 3.083.000 | 2.442.515 | 100 | - | - | 2.431.366 | 126,2 |

Fuente: Ídem, 1960.

En suma, entre 1946 y 1952, en tanto estimaba que no existía la posibilidad de cubrir la demanda con la producción nacional en el corto plazo, el gobierno se decidió importar cemento. Este se introdujo en cantidades crecientes, en especial desde los países de Europa Oriental, y se distribuyó primero directamente entre los corralones del Buenos Aires y

Rosario, y más tarde, a través de grandes distribuidores. El estado consumió cerca del 40 % del total del cemento importado entre 1950-52.

Sólo a finales de 1951 el gobierno concedió permisos de cambio para la importación de repuestos y maquinarias. Un año después, se iniciaron planes de expansión de la industria que comenzaron a aplicarse a partir de 1953. Mientras tanto, el IAPI continuó importando aunque en menores proporciones debido a la reducción de la demanda provocada por la recesión de 1952-53. Esta caída fue notoria en el caso de la demanda estatal en tanto se dispuso no iniciar ninguna nueva obra pública. Aunque luego esta medida se revirtió, el incremento de la producción evitó que las importaciones recuperaran su participación en el consumo nacional, la que descendió del 24 % en 1952 al 10 % durante 1955.

3.3. La amenaza del estado industrial:

En 1946, se presentó en el Senado un proyecto que se proponía la declaración de utilidad pública de todas las fábricas de cemento del país, concediendo al Poder Ejecutivo la decisión para remitir al Parlamento proyectos de ley particulares para cada establecimiento⁶⁸. El autor de la iniciativa, el senador salteño Alberto Durand, la justificó como una respuesta a las prácticas monopólicas de la industria. Durand acusó a los industriales de participar en el mercado negro del interior donde el precio del cemento triplicaba al de la Capital. Resaltaba que, mientras reinaba la escasez de cemento, el país contaba con recursos naturales como para abastecer la demanda nacional e inclusive exportar. La actitud del resto del cuerpo fue de apoyo a la iniciativa de Durand, aunque señalando los límites de la intervención estatal. Así, los senadores Vallejo y Molinari sostuvieron que, con una o dos expropiaciones, el gobierno lograría “regularizar” el

⁶⁸ *D.S.H.C.S.N.*, Año 1946, Tomo II, pp. 130-131.

mercado⁶⁹. Según se ha visto en el capítulo 5, en la Cámara se denunciaron los intentos de los empresarios del sector de ejercer presiones sobre el alto cuerpo y se reclamó por la vuelta al “precio justo” del producto⁷⁰. Finalmente, el proyecto contra “el trust del cemento” fue votado por unanimidad.

La respuesta empresaria se conoció dos días después por medio de una solicitada en la que la Asociación de Fabricantes reseñaba las dificultades en la provisión de insumos y transporte que la industria enfrentaba desde 1939. Los empresarios prometían que si se regularizaba el transporte ferroviario a las fábricas de acuerdo a su capacidad de producción, éstas “inundarían” la plaza de cemento. La Asociación rechazaba las denuncias de Durand y calificaba a su solución de ilusoria. La expropiación estatal haría subsistir el cuerpo de la industria pero mataría su alma al despojar al capital privado de la noche a la mañana de su “obra tesonera de años”. Finalmente, la entidad redoblaba la apuesta al refutar las acusaciones de lobby realizadas por la Cámara resaltando el aislamiento con que la comisión senatorial había actuado. En efecto, ésta no se había dignado a requerirle información alguna a la entidad patronal⁷¹.

En la semana siguiente los grandes diarios y las publicaciones del mundo económico se sumaron al debate. *La Nación* observó con sorpresa la rápida sanción de un proyecto que involucraba la expropiación definitiva de un número indeterminado de fábricas, lo que confirmaba el desconocimiento con que actuaba el Parlamento⁷². Para el *Cronista Comercial* la media sanción del Senado constituía “un camino peligroso” que juzgaba incompatible “con nuestras instituciones fundamentales y con los intereses supremos de la

⁶⁹ En este sentido Molinari se opuso a la introducción de un artículo que contemplara la organización de sociedades mixtas para la producción de cemento realizada por el senador Miguel Tanco. *Idem*, pp. 361-364.

⁷⁰ *Idem*, 362.

⁷¹ “Los Fabricantes de Cemento ante la Proyectada Expropiación” en *La Nación*, 13 de septiembre de 1946.

⁷² “Abuso del Derecho de Expropiación” en *La Nación*, 14 de septiembre de 1946.

nación”⁷³. Al día siguiente, otro editorial recordó al gobierno que “la grandeza nacional” no era obra del estado, recomendándole mantener el estímulo a la iniciativa privada⁷⁴. Por su parte, *The Review of the River Plate* advirtió que la absorción de la industria por el estado crearía un monopolio donde no lo había y, al impedir a los ciudadanos ejercer una industria lícita, violaría la Constitución. Más grave aún era que el proyecto justificaba el derecho estatal a expropiar toda industria que abasteciera necesidades públicas como, por ejemplo, la industria alimenticia o la textil⁷⁵.

Durante las semanas en que el proyecto recibió tratamiento parlamentario la postura del Ejecutivo no se dio a conocer públicamente. Pero pronto se evidenció que éste no recibía el favor de Perón. Con media sanción del Senado, el proyecto se estancó en la cámara baja. Por su parte, el director de la *Compañía Argentina de Cemento Pórtland*, por entonces la principal productora, obtuvo de Perón la seguridad de que las empresas no serían expropiadas⁷⁶.

La amenaza de la intervención directa del estado desapareció sólo temporariamente. En 1949, mientras la industria no lograba ocupar su capacidad de producción debido a las dificultades de provisión de transportes y repuestos y a la vigencia de precios máximos que reducían las utilidades, el gobierno planeaba crear una industria estatal. Esta vez la iniciativa provino de la Di.N.I.E., que presentó planes para la instalación de dos fábricas de cemento. Una se ubicaría en Comodoro Rivadavia como una planta integrada a la *Petroquímica E.N.*⁷⁷. La otra se localizaría en el cerro El Gigante en la provincia de San

⁷³ *El Cronista Comercial*, 17 de septiembre de 1946.

⁷⁴ *El Cronista Comercial*, 18 de septiembre de 1946.

⁷⁵ *The Review of The River Plate*, September 20, 1946, p. 4.

⁷⁶ Al mismo tiempo Perón le habría manifestado su deseo de que se hicieran las inversiones necesarias a fin de incrementar la producción para cubrir las necesidades de la industria y de la construcción. Véase Jorge Fodor “Argentina’s Nationalism: Myth or Reality?” en R. Dornbusch y G. Di Tella, *op.cit.*, p. 49.

⁷⁷ DiNIE, *Memoria y Balance. Año 1949*, Bs. As., 1950, p. 11.

Luis. El área estaba deshabitada pero por sus recursos naturales y su localización en el centro del país se estimaba que descongestionaría el tráfico ferroviario y aliviaría la escasez de cemento de la región. La planta tendría una capacidad de 100 mil toneladas⁷⁸.

En 1950 DiNIE adquirió en Estados Unidos una planta en desuso. Al año siguiente la instaló en Comodoro Rivadavia. Mientras tanto, el proyecto de El Gigante quedó a la espera de la asignación de permisos de cambio a fin de importar la maquinaria necesaria⁷⁹. Finalmente, el 4 de junio de 1952 se inauguró la planta de Santa Juana con una capacidad de producción de 120 mil toneladas, es decir un 5,6 % de la capacidad teórica de la industria. Al momento de su inauguración, y por casi diez años, la empresa estatal fue la única que utilizó gas natural como combustible. En septiembre inició su producción. De esta manera, tras un largo período de discusión, el estado se convertía en productor.

Sin embargo, a partir de 1952 la política hacia la industria se modificó sustancialmente. Luego del acuerdo entre los empresarios y el estado, se privilegió el otorgamiento de facilidades crediticias y cambiarias a la industria privada. Aunque en diciembre de ese año el ministro Mendé aseguró que el estado jugaría un papel importante en el aumento de la producción, la realidad fue bien distinta. De hecho, el proyecto de El Gigante se postergó indefinidamente⁸⁰. Paralelamente, la producción de *Petroquímica* se elevó lentamente desde un 0,4 % de la producción total a un 2,4 %. En consecuencia el peso del estado como productor fue muy limitado. Luego del acuerdo con el gobierno, la Asociación señaló que ya no sería necesario que el estado erigiese nuevas plantas: si se aseguraba a la industria

⁷⁸ *Ídem*, pp. 11-12.

⁷⁹ *Ídem*, Año 1951, Bs. As., 1952, p. 2. La disposición oficial a crearla se manifestó en la resolución del directorio de DINIE que dio origen a la empresa el 9 de mayo de 1951.

⁸⁰ DINIE, *Reseña de las Actividades del Organismo desde el 28 de septiembre de 1955*, Bs. As., Abril de 1958, p. 95.

privada un “alto grado de eficiencia técnica y económica”, ésta respondería adecuadamente a la demanda⁸¹.

3.4. El papel del crédito:

El análisis de la política crediticia permite observar que durante la segunda mitad de la década de 1940 la industria no ocupó un lugar importante entre las actividades a las que se concedieron créditos. En efecto, a pesar de que el Banco Industrial señaló su interés por las industrias que utilizaban materias primas nacionales, la industria del cemento no participó mayormente en la distribución del crédito⁸².

Cuadro 3
*Saldos de préstamos concedidos por el Sistema Bancario Oficial al sector Industrial
y a Piedras, vidrios y otros, 1945-1955
en millones de pesos corrientes al 31 de diciembre*

| | 1945 | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Total Industria | 571 | 917 | 1773 | 3054 | 3901 | 5611 | 4935 | 7918 | 8913 | 9706 | 11214 |
| Piedras, vidrio y cerámica | 5 | 12 | 16 | 24 | 33 | 54 | 77 | 295 | 343 | 362 | 421 |
| % sobre el sector Industrial | 0,8 | 1,3 | 0,9 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,5 | 3,7 | 3,8 | 3,7 | 3,7 |

Fuente: Elaboración Propia en base a BCRA, *Memoria Anual*, 1945-1955.

En el cuadro 3 se observan los saldos de crédito del sistema bancario oficial y los correspondientes al sector Piedras, vidrios y otros. Aunque debe tenerse en cuenta que los datos incluyen a otras industrias, es evidente que durante la segunda mitad de la década de 1940 el sector no ocupó un lugar importante en la distribución del crédito. Aún más: el incremento de 1946 no se debió a la industria de cemento (ver más abajo). La situación se

⁸¹ AFCP, *La Industria Argentina de Cemento Pórtland, Anuario 1954*, Bs. As., 1955, p. 6.

⁸² B.C.I.A., *Memoria y Balance. Año 1944*, Bs. As., 1945, p. 34.

modificó a partir de 1950, cuando estos rubros elevaron su participación en el total de los créditos y pasaron de menos del 1 % entre 1945 y 1950 al 3,7 entre 1952 y 1955.

Cuadro 4

*Monto de los créditos otorgados por el Banco Industrial a la industria del cemento
Pórtland y porcentaje sobre el total, 1946-1955**
-en millones de pesos corrientes-

| | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|---------------------------|-------|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Total a la industria | 230,8 | S/d | 1.266,5 | 1.414,2 | 1.921,5 | 2.691,7 | 2.558,8 | 3.478,2 | 5.480,5 | 4.434,0 |
| Industria del cemento | - | S/d | 15,7 | 7,1 | 4,1 | 8,5 | 20,5 | 12,9 | 119,0 | 74,0 |
| Porcentaje sobre el total | - | S/d | 1,2 % | 0,5% | 0,2% | 0,3% | 0,8 % | 0,3 % | 2,1 % | 1,6 % |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Banco de Crédito Industrial Argentino, *Memoria y Balance*, 1946-1955. En 1946 se consideraron los créditos superiores al millón de pesos; desde 1948 hasta 1950, los superiores a 3 millones; desde 1951 los superiores a 5 millones de m\$*n*.

El cuadro 4 ofrece cifras detalladas correspondientes al Banco Industrial. Se confirma que en la inmediata posguerra la industria del cemento tuvo una participación poco importante y altamente inestable en el crédito. Por ejemplo, en 1946 la industria no estuvo entre las actividades que recibieron créditos superiores al millón de pesos. Pero en 1948, ocupó el decimocuarto lugar entre las que tuvieron mayor financiamiento. Para 1950, ocupó la sexagésimo tercera posición por detrás de las fábricas elaboradoras de galletitas y de los lavaderos de lana, cuyas necesidades financieras eran muy reducidas en comparación con la industria del cemento⁸³. Sólo en 1954 esta situación se revirtió, alcanzando al 2,1% del total de los préstamos superiores a cinco millones y ocupando el noveno lugar entre las

⁸³ Sin embargo, ello no implica que la industria no recibiera créditos compensatorios para hacer frente a incrementos en los salarios o el pago de aguinaldos. Por ejemplo, entre 1946 y 1949, Minetti e Hijos S.A., Corcemar y Loma Negra S.A. recibieron créditos superiores al millón de pesos destinados a ese fin. Véase Marcelo Rougier, "La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo, 1944-1955" en CEEED, *Documento de Trabajo* n° 5, 2.001, pp. 88-89.

industrias promovidas. Al año siguiente, su participación cayó levemente (en parte debido al crédito extraordinario concedido a la automotriz *Kaiser*) y ocupó el undécimo lugar.

La escasa participación en el crédito oficial hasta los años finales del régimen es congruente con el estancamiento de la capacidad de producción durante la década de 1940.

Esta situación se modificó en marzo de 1952 tras el acuerdo para impulsar la inversión. Los planes de expansión tenían un costo cercano a 20 millones de dólares de la época y requerían la importación de la maquinaria⁸⁴. Para 1954, éstos habían comenzado a concretarse con la inversión de setenta millones de m\$. Pero aún restaban 300 millones adicionales a fin de poder completar los objetivos propuestos para 1957. En la financiación de estos planes, el crédito oficial cumplió un rol importante. Sólo entre 1954 y 1955 el Banco Industrial otorgó créditos por un total de 193 millones de m\$ (véase cuadro 4). En 1954, la Asociación reconoció que los planes de inversión eran en gran medida posibles por las facilidades otorgadas por el Banco Industrial⁸⁵.

Cuadro 5

Préstamos del Banco Industrial a la Industria Cementera por empresa, 1946-1955
En millones de pesos

| Empresas | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|------|
| Cía Arg de Cemento Pórtland | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Loma Negra | - | - | - | 2,2 | - | 18,4 | - | - | 59,8 | 37,0 |
| Calera Avellaneda | - | - | - | - | - | - | - | - | 25,5 | - |
| Corcemar | - | - | - | 2,6 | - | - | - | - | 33,2 | - |
| Juan Minetti e hijos | - | - | 2,3 | 4,2 | - | 4,0 | - | 11,8 | - | 27,2 |
| Coinor | 3,0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total | 3,0 | - | 2,3 | 9,0 | - | 22,4 | - | 11,8 | 118,5 | 64,2 |

Fuente: Elaboración propia en base a M. Rougier, *op.cit.*

⁸⁴ AFCP, *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1953*, Bs. As., 1954, p. 3.

⁸⁵ *Ídem*, *Anuario 1954*, p. 5.

El cuadro 5 permite observar el crédito concedido por empresa. Allí se confirma que sólo en 1954 la industria se convirtió en receptora de importantes créditos. *Loma Negra* obtuvo 86 millones en créditos para inversión de hasta diez años de plazo, mas 53 millones a mayor plazo; *Minetti y Calera Avellaneda* tomaron sendos créditos con igual fin por 26 millones y *Corcemar* los recibió por casi veinte millones de pesos a diez años de plazo⁸⁶.

En resumen, entre 1946 y 1953 la política crediticia no benefició particularmente a la industria cementera. Su participación en el crédito fue variable y poco significativa. Esta situación se modificó en 1954 cuando la industria se convirtió en receptora de créditos para inversión de largo plazo. De esta forma, los planes de expansión, que implicaban inversiones del orden de los 370 millones de pesos corrientes, fueron realizados gracias al crédito oficial, que sólo entre 1954 y 1955 representó el 49 % del monto total a invertir hasta 1957.

4. El Impacto de la política sobre el sector industrial:

4.1. La Producción:

En 1945 la industria del cemento atravesaba una situación compleja como consecuencia de las restricciones de maquinarias e insumos que le había impuesto la Guerra. Durante esos años, la capacidad instalada del sector se estancó en torno de 1 millón 900 mil toneladas. Por su parte, la producción efectiva no sobrepasó la mitad de esa cantidad.

Una vez finalizado el conflicto bélico, la normalización del suministro de combustibles y el mejoramiento de los transportes permitieron incrementar la producción y superar los niveles máximos de 1938. Entre 1946 y 1951 la producción aumentó un 35 %, mientras que la capacidad instalada teórica se incrementó sólo un 6 %. En consecuencia, la utilización de

⁸⁶ Marcelo Rougier, *op. Cit.*, pp. 147-148.

la capacidad ascendió hasta el 76 %, el nivel más alto desde 1937. Este comportamiento de la producción era, sin embargo, la manifestación del fracaso de la política oficial. En efecto, mientras la producción creció un 35 %, el consumo ascendió un 77 % (cuadro 2 y gráfico 1). Aunque en gran medida este incremento era el resultado de la creciente demanda estatal, la disparidad entre el incremento de la producción y del consumo era reveladora del lento ritmo del crecimiento de aquella.

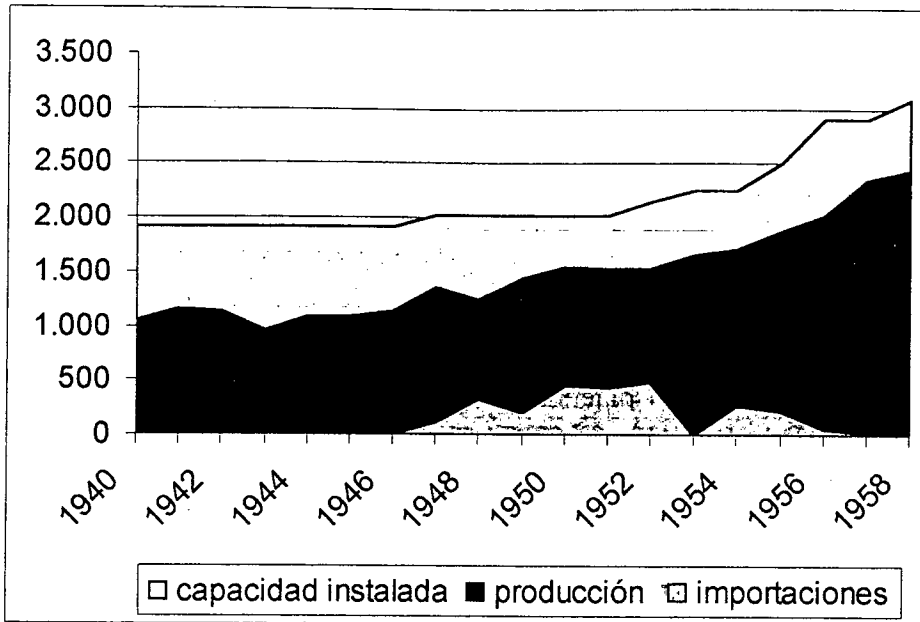
El magro desempeño de la industria era el resultado de una combinación de factores adversos, entre los cuales la política oficial ocupó un lugar predominante. Por un lado, en 1945 la industria debía encarar la renovación de sus instalaciones que habían sido utilizadas intensivamente. Por el otro, el sector estaba sometido al régimen de precios máximos que se había implantado en 1939 para prevenir los efectos de la guerra sobre el nivel de precios.

La decisión oficial de mantener ese régimen después de 1946 no permitió a la industria afrontar la renovación técnica necesaria ni incrementar la producción. Para los industriales el sistema de precios máximos no permitía obtener beneficios adecuados. De hecho las utilidades sobre el capital invertido tendieron a disminuir entre 1947 y 1949⁸⁷. Si bien el reemplazo de los precios máximos por el sistema de utilidad garantizada alivió el problema, hasta principios de la década de 1950 las utilidades no mostraron signos de recuperación⁸⁸.

⁸⁷ Así por ejemplo, las utilidades de Loma Negra se redujeron de 4,3 millones en 1947 a 3,3 en 1948 y 2,4 en 1949, lo que representaba el 21,5; el 15,6 y el 11 % del activo fijo respectivamente. A su vez el activo fijo se mantenía inalterado desde 1942. Véase *Camoati*, Año XII, Agosto de 1951, pp. 272-273.

⁸⁸ En el caso de Loma Negra las utilidades ascendieron en 1950 a 4,8 millones para descender en 1951 a 3,3 millones de pesos aunque la producción se había incrementado en 150.000 toneladas. Mientras tanto, la Compañía Argentina de Cemento Portland, cuyo capital fijo se mantenía sin variantes desde la guerra, incrementó sus utilidades de 15,7 millones de pesos en 1949 a 22,4 en 1950 y 22,6 en 1951. Véase *Camoati*, Año XII, Agosto de 1951, pp. 272-273; y Año XV, junio de 1954, pp. 158-159 respectivamente.

Gráfico 1
 Evolución de la capacidad instalada, la producción y las importaciones
 de cemento Pórtland, 1940-1958
 -en miles de toneladas-



Fuente: Elaboración propia en base a AFCP, *Anuarios, 1946-1960*.

Al deterioro del nivel de utilidades se le sumó la incertidumbre generada por la amenaza de la intervención del estado como productor. En septiembre de 1946, el proyecto de expropiación recibió media sanción del Senado y fue remitido a una Cámara donde el peronismo contaba con la mayoría necesaria para aprobarla. Aunque esta amenaza quedó trunca, la desconfianza entre los empresarios y el régimen se acentuó. En 1949, el Ministerio de Industria inició sus planes para crear plantas productoras de propiedad pública en el sur y centro del país.

Además, la desconfianza gubernamental se manifestó en las diferentes iniciativas que, con el objetivo de evitar el incremento de los precios, establecieron una severa fiscalización sobre el transporte y la comercialización del cemento. De esta forma, el gobierno no sólo fijó los precios de venta en fábrica sino que impuso la obligatoriedad del transporte ferroviario, reglamentó las zonas de venta de cada establecimiento, excluyó las ciudades de Buenos Aires y Rosario del mercado para el cemento nacional, reguló el tipo de envase en que debía despacharse el producto y administró el destino del cemento vendido por medio de la Dirección Nacional de Abastecimiento y sus delegaciones regionales. Finalmente, el gobierno concentró las operaciones de importación y de distribución interna.

La producción también se halló sometida a las dificultades provenientes del transporte. Así, por ejemplo, aunque el combustible no escaseó en 1951, los problemas del sistema ferroviario obligaron a transportar diesel oil en camiones desde más de 1.000 kilómetros para alimentar las fábricas del norte⁸⁹. La escasez de vagones limitó también el aumento de la producción ante la amenaza de superar la capacidad de almacenaje de las empresas. Estos problemas no fueron solucionados de manera tal que hacia 1955 pese a las restricciones oficiales, el automotor era la principal vía de transporte (80 % del total, véase apéndice, cuadro 14).

La evolución de la producción se modificó a comienzos de los años cincuenta. Entre 1952 y 1955, ésta creció un 21 % mientras la capacidad instalada de la industria privada se incrementó un 18 %. Por su parte, el consumo, perjudicado por la crisis, sólo ascendió un 8 %. Aunque todavía seguía siendo necesario recurrir a las importaciones para abastecer el mercado, la industria mostró signos de crecimiento. La recuperación de la producción y el aumento de la capacidad instalada, por vez primera desde 1939, fueron alentadas por el

⁸⁹ AFCP, *La Industria Argentina del Cemento Pórtland. Anuario 1951*, Bs. As., 1952, p. 21.

acuerdo con el gobierno, lo que permitió a las empresas incrementar los márgenes de utilidad, obtener facilidades crediticias y mejorar el abastecimiento regular de insumos y la distribución de la producción. Además, aunque no se abolieron las normas de distribución estatal del cemento, la misma quedó a cargo de los empresarios. En conjunto, estas medidas permitieron a la industria, aún en un contexto de duras restricciones de divisas, acceder a ellas para importar las maquinarias con el fin de expandir la producción e instalar nuevas plantas.

Cuadro 6
Participación de las empresas en el total de la producción, 1945-1955
en porcentaje

| Empresa | 1945 | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Cía Arg. de Cemento | 30,6 | 31,2 | 30,6 | 29,0 | 33,4 | 32,6 | 31,1 | 31,1 | 29,5 | 27,2 | 26,2 |
| Loma Negra S.A. | 20,5 | 18,7 | 21,5 | 20,4 | 20,8 | 22,3 | 23,9 | 22,3 | 24,0 | 26,5 | 27,5 |
| Calera Avellaneda | 6,1 | 6,4 | 6,3 | 6,4 | 6,0 | 5,2 | 5,0 | 5,3 | 5,1 | 4,6 | 4,6 |
| Corporación Cementera Argentina | 18,7 | 20,2 | 17,7 | 17,8 | 15,6 | 15,5 | 16,8 | 18,4 | 18,2 | 16,0 | 16,8 |
| Juan Minetti S.A. | 19,4 | 18,6 | 19,2 | 20,0 | 17,6 | 17,5 | 15,7 | 17,0 | 17,0 | 17,7 | 16,3 |
| Coinor S.A. | 4,2 | 4,6 | 4,5 | 6,5 | 6,3 | 6,6 | 7,2 | 5,1 | 4,9 | 5,6 | 5,9 |
| Dinie | - | - | - | - | - | - | - | 0,4 | 0,9 | 2,0 | 2,4 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de AFCP, *Anuarios*, 1946-1956.

El virtual estancamiento de la producción hasta entrada la década de 1950 se reflejó en el congelamiento de la participación de las empresas en el conjunto del mercado. Como se observa en el cuadro 6, ya en 1946 poco más del 50 % de la producción estaba en manos de dos firmas. Este nivel de concentración se mantuvo hasta 1955. En cuanto a la participación de cada una de las firmas, sólo a partir de 1952 comenzó a cambiar. Hacia 1955 la empresa *Loma Negra*, que había planificado las ampliaciones más importantes, era la primera

productora del país superando a la *Cía Argentina de Cemento Pórtland*. Esta última se había visto perjudicada por las restricciones al giro de utilidades acentuado desde 1949.

Pese a los signos de recuperación que se evidenciaban a mediados de la década de 1950, una comparación de la evolución de la producción con otros países confirma el magro desempeño de la industria durante la década peronista. En 1938, la industria argentina era la segunda en importancia en América, muy por detrás de los Estados Unidos, y todavía en 1946, superaba holgadamente la producción de Brasil y Méjico, cuyas industrias habían avanzado sin interrupciones durante la guerra. En la primera década de la posguerra, el incremento de la producción fue de un 54 % en la Argentina; mientras que en Méjico llegó al 158 %; en Brasil al 251 %; en Canadá al 221 % y en Colombia al 246 %. (apéndice, cuadro 15).

Aun cuando pueda argüirse que Brasil, Méjico y Colombia estaban asistiendo a la sustitución de importaciones de cemento, el menor crecimiento de la producción local no se debía a un agotamiento de la demanda. Por otra parte, la industria argentina fue la única entre la de los grandes países que se mantuvo estancada a lo largo de la década de 1940. Si bien para el primer lustro ello debe adjudicarse a las dificultades ocasionadas por la guerra, es claro que la política peronista prolongó el estancamiento hasta comienzos de la década de 1950.

4.2. La tecnología y la productividad:

La industria cementera dependía de la importación de maquinarias provenientes de los grandes proveedores europeos y norteamericanos. Al finalizar la Guerra, la industria local debía hacer frente a la creciente obsolescencia de sus instalaciones. Sin embargo, entre 1946 y 1952 los empresarios no realizaron inversiones tendientes a incrementar la

capacidad de producción. Según los industriales, los precios máximos fijados hasta 1949 y los márgenes de utilidad establecidos con posterioridad no permitían siquiera evitar la descapitalización de la industria. De esta forma, el deterioro del sector se acentuó. Las propias fuentes empresarias estimaron que la capacidad de producción real de la industria se hallaba muy por debajo de la teórica.

Cuadro 7
Industria del Cemento Pórtland: obreros ocupados, hora obrero trabajada, producción y productividad, 1943-1957
Número índice 1943:100

| Año | Obreros ocupados | Horas obrero trabajadas | Volumen Físico de la Producción | Productividad |
|------|------------------|-------------------------|---------------------------------|---------------|
| 1944 | 112,3 | 115,1 | 111,3 | 96,6 |
| 1945 | 122,2 | 121,2 | 110,4 | 91,0 |
| 1946 | 120,3 | 118,6 | 115,0 | 96,9 |
| 1947 | 118,5 | 118,8 | 137,8 | 115,9 |
| 1948 | 121,3 | 113,3 | 125,8 | 110,0 |
| 1949 | 121,7 | 120,5 | 144,6 | 120,0 |
| 1950 | 128,8 | 127,0 | 156,2 | 122,9 |
| 1951 | 133,4 | 131,2 | 156,5 | 119,0 |
| 1952 | 136,6 | 134,5 | 154,2 | 114,6 |
| 1953 | 135,8 | 131,2 | 165,5 | 126,1 |
| 1954 | 138,5 | 135,9 | 168,4 | 123,9 |
| 1955 | 142,2 | 142,2 | 184,4 | 129,6 |
| 1956 | 148,3 | 151,5 | 204,2 | 134,7 |
| 1957 | 157,8 | 159,7 | 235,2 | 147,2 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de *Anuario Estadístico de la República Argentina*, Año 1957.
Productividad: producción por hora obrero trabajada.

Aunque a partir de 1946, las estadísticas oficiales muestran un aumento del volumen físico de la producción y en cierta medida de la productividad, la creciente obsolescencia de las maquinarias instaladas se expresó en un virtual estancamiento de ésta última hasta comienzos de la década de 1950. El año 1948 fue especialmente agudo tanto por dificultades en la provisión de combustibles y transporte ferroviario como por los problemas laborales que se suscitaron.

Hasta mediados de los años cuarenta, la industria no se había visto afectada por la expansión del movimiento obrero. Ello resultaba de las particularidades del sector. Localizadas las empresas en áreas rurales donde el aislamiento de los trabajadores configuraba un mercado de trabajo estructurado por cada firma, el poder de éstas se extendía no solamente sobre el proceso productivo sino también sobre la esfera de reproducción de los trabajadores⁹⁰. En estas circunstancias, la Federación Obrera de la Construcción, que agrupaba a sindicatos por oficio, fracasó en su intento de reclutar el apoyo obrero en el sector industrial⁹¹.

Esta situación se modificó con el advenimiento del peronismo. Después de varias tentativas, en diciembre de 1946, se organizó un nuevo sindicato con el apoyo oficial. Ya durante ese año la creciente fuerza del movimiento obrero se había expresado con la declaración de trabajo insalubre a la industria de trituración y molienda de minerales, lo que implicaba el establecimiento de la jornada de seis horas. Aunque inicialmente la medida afectó a la firma *Iggam S.A.*, dedicada a la producción de cemento blanco y a la molienda de minerales, amenazaba con extenderse a la industria cementera⁹². La amenaza comenzó a materializarse en octubre de 1947, cuando el gobierno de Entre Ríos declaró insalubre a la elaboración de cemento Pórtland y afectó así a la principal empresa cementera del país: la *Compañía Argentina de Cemento Pórtland*. A su vez, la Delegación

⁹⁰ Las empresas construían villas obreras a fin de brindar vivienda a la mano de obra empleada. Estas 'ciudades' incluían viviendas colectivas, individuales, clubs, iglesias y escuelas. El acceso a las viviendas (por las cuales las familias obreras pagaban alquileres) estaba controlado por las empresas. Para un análisis de este tipo de organización social para el caso de Loma Negra véase Federico Neiburg, *Fábrica y Villa Obrera. Historia Social y antropología de los obreros del cemento*, Bs. As., CEAL, 2 volúmenes, 1988.

⁹¹ La FONC agrupó inicialmente a sindicatos de yeseros, marmoleros, pintores, parquetistas de tendencia anarquista y albañiles liderados por comunistas. Sin embargo logró escasa penetración en el sector industrial. Véase Celia Durruty, *Clase Obrera y Peronismo*, Córdoba, Pasado y Presente, 1969, pp. 66-69.

⁹² Decreto 12.664 del 4 de abril de 1946 en *A.L.A.*, Año 1946, pp. 399-400.

local de la Secretaría de Trabajo solicitó al gobierno una definición de alcance nacional⁹³. Mientras tanto, el movimiento se generalizó en la mayoría de las provincias donde se localizaba la industria, la que ante el temor que generaba la declaración de insalubridad se vio obligada a mejorar las condiciones de trabajo en diversos espacios de las plantas⁹⁴.

Paralelamente, los empresarios enfrentaron por vez primera a escala nacional las negociaciones paritarias que terminaron, luego de una prolongada huelga de la Federación Argentina de Obreros y Empleados de la Industria del Cemento, con la firma del primer convenio colectivo en la industria. La combinación de la huelga y del incremento del ausentismo por motivos particulares, elevó durante 1948 la tasa de ausentismo al 11 % del total, un poco por encima del promedio del sector manufacturero⁹⁵.

En suma, la escasa renovación de equipos obsoletos y los conflictos laborales explican la caída de la producción y la productividad durante 1946 y 1948. En los años subsiguientes, la productividad medida en términos de producción por hora obrero trabajada ascendió lentamente para volver a decaer entre 1951 y 1952, llegando al nivel de 1947.

Las condiciones en que se desenvolvía la industria se modificaron en los últimos años del gobierno peronista. Poco después del acuerdo de 1952, comenzó la modernización y ampliación de la industria. Como en el pasado, ésta se realizó incorporando los últimos adelantos de la tecnología internacional. Así *Loma Negra* instaló en 1952 el primer horno Lepol para vía húmeda del mundo, construido en Alemania pero concebido por el creador del sistema Lepol y grupos técnicos de la empresa argentina. Paralelamente se inició la

⁹³ Decreto 6.472 del 13 de octubre de 1947 en *A.L.A.*, Año 1947, p. 1.256.

⁹⁴ AFCP, *La Industria Argentina de Cemento Pórtland. Anuario 1947-1948*, Bs. As., 1949, pp. 30-31. Los industriales emprendieron una campaña en contra de estas medidas mediante el encargo de un al Dr. Rodolfo Vaccarezza, director técnico de la Liga Argentina contra la Tuberculosis. Véase Rodolfo Vaccarezza, *Higiene y Salubridad en la Industria del Cemento Pórtland. Su investigación en las fábricas argentinas*, Bs. As., Kraft, 1950. Finalmente, la industria fue exceptuada de la declaración de insalubridad.

⁹⁵ La tasa era similar a la de la industria textil, un sector atravesado por conflictos sindicales.

instalación de la planta de Baker cercana a Tandil. Su horno fue importado de Dinamarca y constituyó en el momento de su puesta en funcionamiento, a mediados de 1956, el más grande del mundo (con una capacidad de 1.250 toneladas diarias que duplicaba o triplicaba el tamaño medio de los hornos horizontales)⁹⁶. Por su parte, en 1958, de acuerdo a los planes de 1952, *Calera Avellaneda* emplazó un horno Humbolt con un moderno sistema de ahorro calórico que fue el primero que se puso en marcha fuera de Europa. Mientras que durante 1955 *Corcemar* instaló un pequeño horno de procedimiento húmedo para su establecimiento de Mendoza⁹⁷.

La modernización incluyó también la instalación de motores de mayor potencia para la generación propia de fuerza motriz, motores eléctricos a corriente propia, envasadoras automáticas de mayor velocidad y precisión, y un sistema de filtración de polvos. La fuerza motriz instalada por obrero ascendió de 26,4 HP en 1946 a 27,9 HP en 1950 y 35 HP en 1954.

La renovación técnica se transmitió lentamente al incremento de la producción y la productividad gracias al virtual aplacamiento de las demandas obreras. De hecho, luego de la huelga nacional de 1948, no se produjeron nuevos conflictos de este tipo hasta 1956. En consecuencia, el ausentismo descendió a un promedio del 7 % inferior al conjunto de la industria (8,2%). Entre 1952 y 1955, la productividad se incrementó en forma progresiva. Si tomamos el período 1952-1957, en que se completan los planes de renovación y ampliación del sector, ese incremento se observa con nitidez (véase cuadro 7).

⁹⁶ Jorge Boiso, *La Evolución Tecnológica y el Desarrollo de la Industria Argentina de Cemento Pórtland*, Bs. As., Centro Argentino de Ingenieros, 1958, pp. 9-10. Y Ruth Pearson, *The Argentine...*, p. 31 y 38.

⁹⁷ R. Pearson, "The Argentine... op cit.", p. 42, y pp. 50-51.

5. Consideraciones Finales:

Entre 1946 y 1952 el gobierno peronista no elaboró ni aplicó una política para la industria de cemento Pórtland, pues entendía que, normalizado el suministro de combustible, ésta podría abastecer las necesidades del mercado. De esta forma, con el objeto de evitar el crecimiento de los precios, se reforzó el tipo de instrumentos utilizados desde 1939: el régimen de precios máximos y la administración estatal sobre la comercialización. La intervención del estado sobre la industria se acentuó en los años subsiguientes. Este no sólo fijaba el precio máximo de venta en fábrica sino también el precio de los principales insumos de la industria; los recargos que debían realizar los industriales por el envase del producto y los que debían realizar los distribuidores; los medios en los cuales debía transportarse el cemento y las zonas de venta de las diversas plantas. Paralelamente, entre 1946 y 1948, los industriales enfrentaron una ofensiva obrera que provocó conflictos laborales y obligó a los empresarios a discutir en pie de igualdad con el nuevo sindicato, las condiciones laborales y salariales.

El resultado de esta política se evidenció en el estancamiento de la capacidad de producción y un lento crecimiento de esta última. En 1949, el reemplazo de los precios máximos por el de utilidades garantidas alivió al sector del incremento de los costos pero no lo liberó del control estatal ni lo sacó del estancamiento.

La crisis económica impulsó cambios en la política oficial. En 1952, el Ministerio de Industria y los empresarios acordaron planes de expansión. Entonces, se concedieron al sector facilidades cambiarias para importar las maquinarias, créditos a largo plazo e incrementos en los márgenes de utilidad. Con estos beneficios, la capacidad instalada creció. Aunque el golpe militar de 1955 y la devaluación monetaria de octubre complicaron

los planes al encarecer las maquinarias, hacia 1957 la capacidad instalada se había elevado un 35 % con respecto a 1952, mientras que la producción había crecido un 52 %.

El caso de la industria cementera plantea tres cuestiones de interés. En primer lugar, la escasa atención que la misma recibió en el Plan de 1946 revela los límites de la “planificación peronista”. En efecto, aunque el régimen se proponía realizar obras públicas de magnitud, no consideró los problemas de la industria del cemento. Era necesario conocer cuándo, dónde y en qué cantidad se requeriría cemento. En última instancia, la falta de previsiones condujo al gobierno a importar grandes cantidades del producto.

En segundo lugar, este caso ilustra bien la confianza que el régimen depositó en el sistema de control de precios con el fin de estimular el consumo y evitar el encarecimiento de los productos. Pero, la rigidez con que fue aplicado entre 1946 y 1949 desalentó la inversión y el aumento de la producción. Al mismo tiempo, no logró eliminar el mercado negro.

En tercer lugar, revela la complejidad de las relaciones entre el régimen y los industriales. Estos rechazaron las iniciativas intervencionistas provenientes del Congreso, los gobiernos provinciales y el Ministerio de Industria. Aun cuando estos grandes empresarios podían tener un acceso privilegiado al presidente, como en ocasión del proyecto de expropiación, el mismo no se trasmutó en una política más favorable la que sólo llegaría hacia 1950 como consecuencia de la modificación de las condiciones económicas.

Sin embargo, el régimen no eliminó los controles sobre la comercialización ni sobre las utilidades obtenidas. Tampoco tuvo funcionamiento efectivo la comisión mixta creada para el estudio de los precios y demás problemas de la industria. En este sentido, los industriales siguieron enfrentándose contra una concepción de la política pública que colocaba al estado en un papel central en el proceso económico.

Capítulo 8

La Industria Siderúrgica:

Al término de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno peronista recogió las demandas formuladas en la década previa por los grupos industrialistas a favor del desarrollo de la industria siderúrgica. En 1947 se sancionó, con el apoyo de la oposición, el proyecto de ley para la creación de So.Mi.S.A., que había surgido de un acuerdo entre Fabricaciones Militares y los empresarios más importantes del sector. Pese a estos apoyos iniciales, en 1955, este proyecto estaba todavía en su etapa inicial. Este capítulo se propone responder al interrogante sobre las causas que impidieron alcanzar el objetivo propuesto por las autoridades.

La primera parte presenta un resumen de las características del proceso siderúrgico y de la industria del acero. El surgimiento de esa industria bajo las condiciones creadas por la guerra es el tema de la segunda parte, mientras la tercera parte estudia los contenidos y las características de la política sectorial durante el peronismo. Por último, la cuarta parte se detiene en el impacto que tuvo esa política en el desarrollo de la industria del acero.

1. Características del proceso de producción siderúrgico:

La industria siderúrgica se caracteriza por la utilización masiva de materias primas e insumos (mineral de hierro, coque y caliza) para la producción final de una variada gama de artículos laminados. Su instalación requiere importantes inversiones cuya maduración, es decir el período que media entre los estudios técnicos y la producción efectiva, insume

años. Por ello, la amortización de los equipos de producción es a largo plazo, lo que hace que el horizonte de inversión supere los 25 años¹.

La producción de acero consta de tres etapas principales (reducción, refinación y laminación) que pueden realizarse en forma independiente, denominándose plantas integradas a las que realizan el ciclo siderúrgico completo, semi integradas a las que parten de la refinación o aceración, y no integradas que elaboran laminados sobre la base de productos semi terminados.

A mediados del siglo XX, el sistema de reducción del mineral de hierro más empleado era el alto horno a coque. Otros métodos como el horno a carbón vegetal y el eléctrico eran de uso limitado hasta la década de 1970 por que implicaban una alta demanda de esos combustibles.

La segunda etapa consiste en la transformación del arrabio en acero mediante el proceso de refinación. El acero es un material más resistente y dúctil que el arrabio. Su elaboración se puede realizar mediante diferentes métodos que reducen el contenido de carbono y eliminan materiales como el azufre y fósforo. A finales del siglo XIX, la tecnología de producción siderúrgica se transformó cuando Henry Bessemer creó un nuevo método para eliminar las impurezas del arrabio por medio de la inyección de aire a través del hierro derretido. Con todo, el convertidor Bessemer presentaba el inconveniente de que requería mineral de hierro de alta calidad y bajo contenido de fósforo. En 1861 William Siemens patentó otro sistema de refinación, el horno Siemens Martin, que consentía la utilización de hierro de bajo grado y de chatarra hasta un 50 % de la carga. Este sistema fue el método predominante de aceración durante el período aquí analizado. Su producto final, el

¹ En 1948 un estudio calculó que en las fases iniciales de instalación, se necesitaban cinco unidades de inversión para obtener una de producción: el producto es relativamente bajo en relación al capital. Véase CEPAL, *Estudio de la Industria Siderúrgica en América Latina*, Méjico, 1954.

acero en lingotes o en estado líquido, es transformado en productos semi terminados planos (planchón) o no planos (palanquilla). Hasta la década de 1960 este proceso se realizaba en trenes de desbaste que requerían el previo calentamiento de los semi terminados².

Finalmente, la tercera etapa consiste en la laminación. Los productos semiterminados son recalentados para ser luego procesados en forma diferente según se trate de productos planos o no planos. Los primeros son elaborados por medio de laminadores en caliente obteniéndose rollos para la fabricación de piezas. En caso contrario, los rollos son sometidos a laminadores en frío a fin de reducir su espesor y conferirle mayor flexibilidad. Por su parte, los productos no planos son laminados en caliente para la elaboración de hierro redondo, alambrón, barras, perfiles pesados, rieles y tubos sin costura.

Cada una de las etapas de producción tiene requerimientos técnicos y económicos especiales. En este sentido, la laminación constituye la fase con menores exigencias de capital y contenido tecnológico.

Las plantas integradas tienen ventajas considerables que surgen del incremento de la escala de producción, los flujos regulares de insumos y el aprovechamiento de subproductos generados en el proceso productivo.

A mediados del siglo XX, el tamaño de la planta era el factor más importante en la formación de costos. La presencia de mercados de consumos pequeños y diversificados constituía una barrera para aprovechar las economías de escala y de especialización derivadas de la tecnología siderúrgica. Por otra parte, dado que la producción de una tonelada de acero demandaba de cuatro a seis toneladas de materias primas (según la ley

² En 1952 se aplicó por vez primera en Austria el sistema de colada continua, que permitió una producción continua y la obtención de altos rendimientos. Sin embargo, este sistema no se difundió hasta la década de 1960. Véase CEPAL, *Estudio sobre Tecnología en la Siderurgia Latinoamericana*, Bs. As., 1976.

del mineral de hierro y la pureza del carbón utilizado) el costo del transporte constituía el segundo factor determinante de los costos.

2. Prehistoria de una industria:

El estallido de la Primera Guerra Mundial y la desarticulación de la división internacional del trabajo dieron lugar al inicio de querellas internas sobre los límites que la especialización agroexportadora había impuesto a la economía argentina. En esas discusiones, que se acentuaron en los años treinta, la ausencia de una industria siderúrgica era levantada por los nacionalistas como evidencia de la debilidad y la decadencia de la economía argentina.

La explicación de por qué la expansión económica anterior a 1930 no generó los estímulos para el desarrollo de la industria siderúrgica todavía sigue siendo tema de debate. Para autores enrolados en el marxismo, el estructuralismo y el pensamiento de la CEPAL, ello se debió a la política librecambista y la estrecha asociación económica con Gran Bretaña que habrían favorecido las importaciones, desestimulando la búsqueda de fuentes de hierro y carbón³. En contraposición, autores inspirados en la teoría neoclásica han señalado como factor principal la ausencia de yacimientos minerales. En la misma línea interpretativa, Díaz Alejandro ha cuestionado los efectos desestimulantes que, según la visión estructuralista, habría producido un régimen arancelario que establecía una protección efectiva negativa sobre el sector. En conjunto, estos factores habrían redundado en una más eficiente asignación de los recursos y en tasas de crecimiento económico más

³ Ricardo Ortiz, *Historia Económica de la Argentina*, Bs. As., Editorial Raigal, 1955, Tomo 1, pp. 141-142 y 196-199; Adolfo Dorfman, *Historia de la Industria Argentina*, Bs. As., Hyspamérica, 1986, pp. 161-173; Roberto Cortés Conde "Problemas de Crecimiento Industrial, 1870-1914" en Torcuato Di Tella; Gino Germani; Jorge Graciarena y otros, *Argentina, sociedad de masas*, Bs. As., Eudeba, 1965, p. 68.

altas que las que hubieran resultado de una política de fomento a la industria siderúrgica y metalúrgica⁴.

En consecuencia, no existe consenso en cuanto al peso de los diferentes factores en el retardo del desarrollo de la industria siderúrgica, aunque es importante señalar que la disponibilidad de yacimientos de hierro y carbón no constituyó una barrera infranqueable en países de industrialización tardía como Italia y Japón. Más importante aún para el caso argentino es que países con disponibilidad de yacimientos minerales metalíferos como Brasil y Chile tampoco lograron crear una industria siderúrgica moderna hasta los años cuarenta⁵.

2.1. El nacimiento de la industria:

En la Argentina la industria siderúrgica se inició en la producción de laminados a comienzos del siglo XX. La reforma aduanera de 1905, al brindar protección a la producción de ciertos tipos de perfiles, permitió la consolidación de la primera firma dedicada a esta actividad, instalada por Juan Pinogés en 1896. En 1908, comenzó a funcionar un horno Siemens Martin de 3 toneladas de capacidad, siendo posteriormente ampliado hasta las 8 toneladas. A esta empresa se sumó en 1919 la firma Pedro Vasena que instaló su propia acería compuesta de dos hornos Siemens Martin de 15 toneladas de capacidad cada uno. A diferencia del primer caso, Vasena no pudo competir con el acero

⁴ Carlos Díaz Alejandro, *Ensayos... op. cit.* pp. 29-30 y p. 212; Paul Lewis, *La Crisis... op. cit.*, p. 70; Lucio Geller, "El crecimiento industrial argentino hasta 1914 y la teoría del bien primario exportable" en Marcos Giménez Zapiola (coord.) *El régimen oligárquico*, Bs. As., Amorrortu, 1975, p. 173.

⁵ Para los antecedentes de la industria en Brasil, véase John Wirth, *The Politics of Brazilian Development, 1930-1954*, Standford, Standford University Press, 1970, pp. 71-129 y Wilson Suzigan, *Industria Brasileira. Origem e Desenvolvimento*, Editorial Brasilense, 1986, pp. 260-277.

importado. En 1923 quedó desactivada al ser adquirida por *TAMET*, una de las más importantes empresas metalúrgicas del país, propiedad de *Tornquist y Cía*⁶.

Por entonces la demanda de acero era satisfecha por importaciones. A comienzos de siglo, la Argentina era el mayor consumidor de América Latina superando el millón de toneladas. Sin embargo, como se observa en el cuadro 1, el consumo fluctuaba considerablemente de acuerdo a la disponibilidad de la oferta internacional y la capacidad para importar⁷. Así, la Primera Guerra Mundial y la crisis internacional de 1929 provocaron abruptas caídas. Sólo la normalización del comercio internacional durante la década del veinte permitió acercarse a los niveles máximos de consumo registrados durante la primera década del siglo.

Cuadro 1
Consumo argentino de Acero y hierro, 1900-1955
Promedios quinquenales en toneladas

| Período | Consumo Global | Consumo por habitante |
|---------|----------------|-----------------------|
| 1900-04 | 322.000 | 67 |
| 1905-09 | 894.800 | 157 |
| 1910-14 | 1.036.200 | 143 |
| 1915-19 | 251.200 | 30 |
| 1920-24 | 709.600 | 75 |
| 1925-29 | 1.282.200 | 117 |
| 1930-34 | 732.000 | 59 |
| 1935-39 | 934.000 | 69 |
| 1940-44 | 290.000 | 20 |
| 1945-49 | 999.000 | 62 |
| 1950-54 | 966.000 | 54 |
| 1955 | 1.650.000 | 86 |

C.E.P.A.L., *El Desarrollo Económico de la Argentina*, Santiago de Chile, 1958.

A partir de 1929, el derrumbe del volumen y del valor de las exportaciones provocó la mayor reducción del consumo per capita registrada con anterioridad a 1939. La escasez de

⁶ Eduardo Garimaldi, *Industria Siderúrgica Argentina. Antecedentes y comentarios*, Circulo Militar, Bs. As., diciembre de 1947, p. 13.

⁷ Las variaciones en el ingreso nacional, en el nivel de las inversiones y en la producción interna (muy limitada hasta la Segunda Guerra) fueron factores secundarios en la explicación de las variaciones del consumo. CEPAL, *Estudio de la Industria Siderúrgica en América Latina*, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos, Méjico, 1954, pp. 76-93.

dívisas y la crisis económica generó una caída de las importaciones. Además, los precios internacionales del acero disminuyeron en menor medida que los de otros productos⁸. Como se observa en el cuadro 1, la recuperación posterior fue limitada, mientras que durante la Segunda Guerra se asistió a una mayor contracción provocada por restricciones en la oferta internacional.

La fuerte incidencia de las importaciones durante el período que finaliza en 1930 no impidió el desarrollo de la industria metalúrgica pero desestimuló la producción de aceros y laminados. Durante la década de 1930 por vez primera el estado asumió como problema la inexistencia de una industria siderúrgica. En 1931, Luis Colombo alertó sobre la necesidad de propiciar el desarrollo de la misma de la que no sólo dependerían las demás industrias sino también la independencia económica “sin la cual la independencia política no existe o está siempre en peligro”⁹. El reclamo recogía preocupaciones circulantes en los medios castrenses desde principios de la década de 1920. El 17 de julio de 1936, haciéndose eco de las demandas de sectores militares y de la U.I.A., el gobierno de Justo creó una comisión honoraria para el estudio de “un plan general de fomento de las industrias siderúrgica y metalúrgica”¹⁰. En defensa de la medida, el decreto recogía uno por uno los argumentos de los nacionalistas pues señalaba que la evolución industrial exigía un “desenvolvimiento adecuado de las industrias siderúrgica y metalúrgica”; que para cumplir tal fin no era imprescindible contar con yacimientos de hierro “económicamente

⁸ Así, por ejemplo, descendió en el mercado de Nueva York de 2,50 ctvs por libra en 1928 a 2,15 en 1931, para alcanzar 2,44 en 1934. Es decir el precio cayó un 14 % entre 1928 y 1934, mientras que el precio del algodón descendió un 68 % entre 1928 y 1932. Pero si el precio del acero recuperó el nivel de los años veinte, el algodón no lo hizo hasta la guerra. Véase CEPAL, *op. cit.*, p. 74

⁹ Luis Colombo, “La Industria en la Paz y en la Guerra” en *A.U.I.A.*, n° 752, agosto de 1931, p. 27.

¹⁰ *A.U.I.A.*, Año XLIX, n° 811, julio de 1936, pp. 24-27. La comisión era presidida por el ministro de Agricultura y representantes de la Facultad de Ciencias Económicas, el Centro Nacional de Ingenieros, de los ministerios de Guerra y Hacienda y de la U.I.A. En este último caso, fue designado su vicepresidente segundo Emilio Pujals, miembro de *La Cantábrica*, una de las principales empresas metalúrgicas del país.

explotables”; que la chatarra constituía “una valiosa materia prima para iniciar la instalación de hornos y laminadores” y que la antigua tarifa de avalúos desestimulaba al sector al gravar más pesadamente los insumos que los productos elaborados.

La comisión elaboró un primer informe referido a la producción de acero que fue elevado al ministro de Agricultura a principios de 1937. Allí se solicitaba la prohibición de la exportación de chatarra y la modificación del régimen aduanero, la sanción de una ley de fomento para la fabricación de chapas de hierro por medio de primas a la producción, la intensificación de la exploración minera y la exención de derechos para la importación de maquinarias y elementos destinados a la instalación de la industria siderúrgica¹¹. Las conclusiones del informe fueron incluidas en un proyecto de ley remitido por el Poder Ejecutivo al Congreso en agosto de 1938¹². En él se proponía establecer la prohibición de exportar chatarra y acero con el fin de formar de un stock que permitiera a la industria operar sin la explotación de yacimientos de hierro nacionales¹³.

Aunque pocas semanas después el Senado sancionó el proyecto, la cámara de Diputados no lo consideró. En 1939, el presidente Ortiz reiteró la necesidad de fomentar esa industria “con razonable prudencia”, señalando los límites del proyecto oficial que no se proponía reemplazar las corrientes de importación¹⁴. Ante la tardanza de los diputados por aprobar la ley, en septiembre de 1939, el gobierno prohibió la exportación de chatarra¹⁵. A esta medida se agregaron otras introducidas por la Cámara de Diputados en la ley de presupuesto de 1939, y que buscaban estimular la industria laminadora: la eliminación de

¹¹ *Argentina Fabril*, Año LI, n° 832, abril de 1938, p. 17. Secretaría de Industria y Comercio, *Informe n° 6, Hierro Laminado sin trabajar*, Bs. As., agosto de 1947, p. 14.

¹² *D.S.H.C.S.N.*, Año 1938, Tomo 1, pp. 634-635.

¹³ Como señalaba el mensaje del Poder Ejecutivo esta prohibición estaba vigente en lo que respecta a la chatarra por decreto del 29 de diciembre de 1929, pero podía ser revocada rápidamente, lo que no brindaba seguridad a los industriales sobre el abastecimiento regular de insumos.

¹⁴ *D.S.H.C.S.N.*, Año 1939, Tomo 1, p. 38.

¹⁵ *Argentina Fabril*, octubre de 1939, p. 58.

derechos para la importación de maquinarias durante los siguientes cinco años, la supresión del derecho adicional del diez por ciento a la importación de chatarra o acero, y la facultad al Poder Ejecutivo para eliminar derechos de importación al hierro fundido en lingotes¹⁶.

Además de estas disposiciones de fomento, el estado tuvo un papel central en el establecimiento de la primera acería por medio de la *Fábrica Militar de Aceros*, ubicada en Valentín Alsina. La empresa, que fue el resultado de las crecientes preocupaciones militares por la defensa nacional, se había comenzado a construir en 1934, afectando partidas del Ministerio de Guerra autorizadas para otros fines. La tarea tropezó con dificultades derivadas de la falta de financiamiento y de asesoramiento técnico especializado. La ubicación de la planta en las orillas del Riachuelo respondió en parte a la falta de un presupuesto propio. Pero ésta era inadecuada ya que la descarga de materias primas por vía fluvial era imposible y el transporte terrestre sólo era viable por medio de un pequeño ferrocarril, propiedad del Ministerio de Obras Públicas, que operaba pocas horas del día. Además, hasta que se inició la producción propia a finales de 1936, la zona carecía de energía eléctrica. Por fin, el agua obtenida por medio de perforaciones no era apta para uso industrial por lo que debió transportarse por medio del ferrocarril estatal¹⁷.

Ante la imposibilidad de contar con asesoramiento técnico especializado, la construcción de la planta quedó a cargo de los ingenieros militares. Finalmente, en junio de 1937, la empresa comenzó a producir lingotes de acero, agregándose a *Vulcano S.R.L.* (ex Juan Pinogés), y al año siguiente puso en marcha la laminación de tochos para munición de artillería, perfiles y chapas¹⁸.

¹⁶ Véanse artículos 43, 44, 45 de la ley 12.578 en *Leyes Nacionales*, Años 1937 y 1938, p. 282.

¹⁷ E. Garimaldi, *La Industria...*, pp. 23-24.

¹⁸ La primera campaña fue un fracaso ya que se obtuvieron 14 toneladas de lingote de acero a un alto costo de producción. Ello condujo a realizar modificaciones al horno. Ídem, p. 31.

2.2. La expansión de la industria durante la Guerra:

El incremento de la producción de lingotes de acero y de productos laminados se inició bajo la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial cuando se redujeron las importaciones. Esta situación alentó a varias empresas a encarar la producción. En la mayor parte de los casos se trataba de firmas metalúrgicas que se veían perjudicadas por las irregularidades en el abastecimiento de insumos. Así, instalaron hornos Siemens Martin y trenes laminadores *La Cantábrica* en 1940, *Torres y Citati* en 1942, *TAMET* y *Rosati y Cristóforo* en 1943. En otros casos se trataba de nuevas inversiones extranjeras atraídas por la existencia de un mercado de demanda insatisfecha, como la empresa francesa *Santa Rosa* y la alemana *Crefin*. Por último, *Acindar* fue fundada por dos compañías constructoras a fin cubrir sus necesidades, pero hasta 1946 contó con la participación de la compañía chilena *INDAC*¹⁹.

Entre 1943 y 1944 se duplicó el número de hornos Siemens Martin, mientras que la capacidad instalada se elevó de 129 toneladas en 1942 a 327²⁰. Como se observa en el cuadro 2, la producción de lingotes de acero ascendió de unas 14 mil toneladas en 1939 a más de 144 mil en 1945. Sin bien la capacidad instalada permitía superar las 175 mil toneladas, el crecimiento estaba siendo frenado por la falta de insumos que reducían el rendimiento de los hornos al incrementar el número de reparaciones y acortar las campañas²¹.

¹⁹ Bernardo Duggan "Iron and Steel Production in Argentina, 1920-1952: attempts at establishing a strategic industry", Ph. D., London School of Economics, 1999, p. 117.

²⁰ E. Garimaldi, *op. Cit.*, p. 39.

²¹ El reemplazo de ciertos materiales refractarios por productos nacionales y la escasa selección de la chatarra utilizada reducían los rendimientos. Véase, B.C.R.A., *Informe sobre el mercado local e industria nacional de laminados de hierro y acero*, Bs. As., mayo de 1945, p. 46. Según Garimaldi, la capacidad instalada permitía con un promedio de 3,5 coladas diarias y 200 días de trabajo una producción de 230.000 toneladas.

Cuadro 2
Producción de Lingotes Acero por firma, 1937-1946
 en toneladas

| Empresa | 1937 | 1938 | 1939 | 1940 | 1941 | 1942 | 1943 | 1944 | 1945 | 1946 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|
| Vulcano | 13.000 | 11.000 | 10.000 | 8.000 | 8.000 | 7.500 | 8.000 | 8.000 | 7.500 | 7.000 |
| F. M de Aceros | 690 | 5.300 | 3.900 | 4.200 | 8.100 | 11.700 | 19.200 | 20.000 | 20.600 | 15.300 |
| La Cantábrica | | | | | | 30.000 | 35.000 | 42.000 | 43.060 | 42.000 |
| Torres y Citati | | | | | | 3.910 | 6.560 | 8.080 | 9.080 | 3.520 |
| Tamet | | | | | 8.000 | 9.400 | 13.500 | 18.950 | 18.560 | 22.900 |
| Rosati y Cristóforo | | | | | | | | 1.590 | 7.150 | 8.000 |
| Acindar | | | | | | | | 17.180 | 17.340 | 18.000 |
| Crefin | | | | | | | | 8.050 | 9.510 | * |
| Santa Rosa | | | | | | | | 5.910 | 11.770 | 11.500 |
| Totales | 13.690 | 16.300 | 13.900 | 12.200 | 24.100 | 62.510 | 82.260 | 129.260 | 144.460 | 128.220 |

Fuente: Eduardo Garimaldi, *Industria Siderúrgica Argentina. Antecedentes y comentarios*, Bs. As., Círculo Militar, 1947. Referencias: Crefin fue intervenida por el gobierno en 1945 e incorporada a la Dinie. Rebautizada como Crisoldinie fue reactivada en 1951 bajo el nombre Crisoldinie.

De esta manera, la demanda de chatarra, que hasta entonces había sido satisfecha por la oferta proveniente de los ferrocarriles, se elevó de 10 mil toneladas en 1938 a unas 160 mil en 1945, mientras que las reservas de las empresas eran de sólo 50 mil toneladas en julio de 1946. Esto ponía en evidencia la fragilidad de las bases de la industria, ya que si bien la chatarra había posibilitado el abastecimiento de ésta mediante la acumulación de stocks, se estimaba que los mismos no superaban las 65 mil toneladas anuales, un volumen notoriamente insuficiente para alimentar la industria laminadora²².

Otras materias primas como arrabio, ferroaleaciones, material refractario y fuel oil debían importarse. Si bien durante los años de la guerra no existió una fuerte escasez de estos insumos, las expectativas de problemas en el abastecimiento limitaban los planes de producción de los industriales. Dificultades adicionales provenían de la imposibilidad de

²² Secretaría de Industria, *op. Cit.*, p.44.

renovar maquinarias, lo que se evidenciaba en la poca capacidad y rendimiento de los hornos Siemens Martin, cuya importación se paralizó durante la Guerra²³. La misma elección de hornos de poca capacidad, al menos en parte resultado del carácter experimental de la producción, explicaba el alto costo de fundición y la existencia de siete empresas para la producción de solo 150 mil toneladas de lingotes de acero²⁴.

Tampoco fue posible la importación de equipos generadores de energía para los trenes de laminación²⁵. Estos últimos habían sido construidos en el país, ya que su compra en el exterior fue afectada por la desarticulación del mercado internacional durante la Guerra. Sólo dos de las siete plantas tenían, acoplados a sus trenes de desbaste, trenes laminadores menores para la transformación de los perfiles intermedios y la elaboración de perfiles de otros tamaños. Ello condicionaba a la industria a producir básicamente hierro redondo destinado a la construcción, que era el tipo de mayor demanda del mercado²⁶.

En realidad, a excepción de *Vulcano*, la *Fábrica Militar de Aceros, Torres y Citati* y *La Cantábrica*, las demás empresas debieron construir total o parcialmente sus trenes laminadores en el país. *TAMET* lo importó de Brasil, mientras que *Acindar* lo adquirió a la *INDAC* de Chile. Ambas debieron reacondicionarlos y completarlos localmente. *Crefin*, *Santa Rosa*, y *Rosati y Cristóforo* lo armaron en el país según diseños extranjeros²⁷.

²³ Aún a comienzos de 1945, cuando el secretario de estado Cordell Hull había renunciado a su puesto permitiendo el acceso de funcionarios menos dispuestos a mantener la política de boicot hacia la Argentina, autoridades diplomáticas de Estados Unidos señalaron que debía mantenerse las restricciones a la venta de bienes de capital y que era "esencial impedir el desarrollo de la industria pesada argentina". Véase Foering Relations of United States, *Diplomatic Papers 1940-1949*, citado por Carlos Escudé, *Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación argentina*, Bs. As., 1983, p. 270.

²⁴ BCRA, *Informe...*, p. 46. El horno Siemens Martin de mayor capacidad en el país era el de Crefin de 40 toneladas, mientras que en los países industrializados predominaba el horno con una capacidad de 110 a 125 toneladas por calda.

²⁵ S. I.C., *op. cit.*, p. 47.

²⁶ B.C.R.A., *op. cit.*, p. 49.

²⁷ *Ídem*, p.48.

Las dificultades para la importación de maquinaria ponen de manifiesto que la legislación de fomento aprobada por el gobierno de Ortiz había llegado demasiado tarde como para ser aprovechada por los industriales. De esta manera, el impacto de las medidas fue poco significativo frente a las condiciones de estímulo creadas por la Guerra y entre ellas, sobre todo, la ausencia de importaciones, la verdadera causa de la expansión.

Cuadro 3
Producción de laminados por firma, 1937-1951
En miles de toneladas para años seleccionados

| | 1937 | 1939 | 1940 | 1941 | 1942 | 1943 | 1944 | 1945 | 1946 | 1950 | 1951 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Vulcano | 12,4 | 10,0 | 8,0 | 8,0 | 7,5 | 8,0 | 8,0 | 7,5 | 7,0 | s/d | s/d |
| F.M. de Aceros | | 1,1 | 3,8 | 8,5 | 14,6 | 15,7 | 18,5 | 18,8 | 9,6 | 11,0 | 11,2 |
| La Cantábrica | | | 6,2 | 21,0 | 28,9 | 31,2 | 36,7 | 37,6 | 42,1 | 36,8 | 47,1 |
| Torres y Citati | | | | | 3,0 | 5,0 | 6,2 | 7,0 | 4,3 | 5,9 | 5,3 |
| Tamet | | | | | | 5,2 | 13,0 | 9,9 | 11,3 | 9,4 | 11,1 |
| Rosati y Cristóforo | | | | | | 1,2 | 2,6 | 6,5 | 7,8 | 15,6 | 15,8 |
| Acindar | | | | | | | 13,0 | 11,4 | 16,4 | 56,2 | 78,4 |
| Crefin | | | | | | | 6,1 | 2,9 | * | * | 10,3 |
| Santa Rosa | | | | | | | 4,4 | 9,7 | 11,5 | 26,6 | 28,2 |
| Total | 12,4 | 10,4 | 18,1 | 37,2 | 43,5 | 66,2 | 107,8 | 110,4 | 110,8 | 161,6 | 207,7 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ídem. Los datos de 1950-51 corresponden a Ministerio de Industria y Comercio, *Hierro laminado sin trabajar. Informe n° 42*, Bs. As., 1952.

En el cuadro 3 puede observarse la producción de acero laminado de las principales plantas. A ellas se sumaban volúmenes notoriamente menores de unos sesenta talleres de relaminación, cuya operatoria era posible por las condiciones de escasez de oferta mencionadas. La mayoría de las plantas producían hierro redondo, un tipo de laminados que tenía menores requerimientos técnicos y mayor demanda interna que el resto pues se utilizaba en la producción de hormigón armado destinado a la industria de la construcción. Pero había también empresas que se dedicaban a producir otros tipos. *Vulcano* seguía

especializándose en la producción de perfiles doble T, actividad que había encarado desde 1908²⁸. *La Cantábrica* se concentró en los otros tipos de perfiles. Por su parte, *Tamet* se especializó en la producción de hierro redondo para trafilación, dando respuesta así a sus propias necesidades. Finalmente, la *Fábrica Militar de Aceros* comenzó a producir chapas por medio de sus trenes de laminación que fueron los primeros en América del Sur. En 1945, el gobierno decidió ampliar su capacidad de producción para atender al mercado²⁹.

A pesar de la reducción de las importaciones, la producción local no podía abastecer otras necesidades. Así, por ejemplo, la elaboración de flejes era insignificante frente al consumo y lo mismo ocurría con los perfiles. Incluso la producción de hierro redondo, cuadrado y planchuelas era notoriamente menor que el promedio de importaciones de 1935-39, que fue de 193.730 toneladas³⁰. (apéndice, cuadro 16)

Cuadro 4
Producción de laminados, 1935-1945
En toneladas

| | 1935 | 1936 | 1937 | 1938 | 1939 | 1940 | 1941 | 1942 | 1943 | 1944 | 1945 |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Hierro redondo | | | | | 1.195 | 4.261 | 21.228 | 40.213 | 52.445 | 75.327 | 82.445 |
| Hierro cuadrado | | | | | | | 973 | 1.204 | 1.890 | 3.085 | 3.116 |
| Planchuela | | | | | 365 | 255 | 3.810 | 2.529 | 2.599 | 7.390 | 15.350 |
| Subtotal | | | | | 1.560 | 4.516 | 26.071 | 43.946 | 56.934 | 85.802 | 100.091 |
| Chapas | | | | | | | 120 | 300 | 4.500 | 7.500 | 8.000 |
| Perfiles doble T | 12.076 | 11.305 | 12.416 | 10.469 | 9.329 | 8.151 | 7.736 | 6.979 | 7.909 | 7.259 | 6.581 |
| Perfiles T, U y otros | | | | | | | 1.934 | 2.140 | 3.008 | 6.136 | 7.660 |
| Flejes | | | | | | | | | | | 853 |
| Subtotal | 12.076 | 11.305 | 12.416 | 10.469 | 9.829 | 8.151 | 9.790 | 9.919 | 15.417 | 20.895 | 23.094 |
| Total | 12.076 | 11.305 | 12.416 | 10.469 | 10.889 | 12.667 | 35.861 | 53.865 | 72.351 | 106.697 | 124.005 |

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio, *Informe n° 6. Hierro Laminado sin trabajar*, Bs. As., 1947

²⁸ La producción de perfiles doble T cubría el cincuenta por ciento de la demanda nacional, pero sólo significaba un cuatro por ciento del total de laminados consumidos. Véase ídem, p. 22.

²⁹ Dirección General de Fabricaciones Militares, *Memoria Anual, Año 1945*, Bs. As., 1946, p. 12.

³⁰ Secretaría de Industria y Comercio, *op. Cit.*, p. 51. Debe tenerse en cuenta que 1937 fue un año irregular en cuanto al monto de importaciones como consecuencia de las expectativas del desencadenamiento de la guerra.

Estas consideraciones permiten evaluar los alcances de la expansión industrial. La inexistencia de yacimientos de mineral de hierro, la insuficiencia de capital y de tecnología, y la carencia de una política sectorial, limitaron la expansión de la industria a la laminación y la producción de acero en pequeños hornos. Estas restricciones eran bien conocidas por los militares que comenzaron a planificar políticas tendientes a brindar bases más sólidas a la industria. En particular, les preocupaba el efecto que esta situación podía tener sobre el potencial defensivo del país. En este sentido, el coronel Savio creía que debía asegurarse la provisión de insumos para la defensa y planificar a más largo plazo una producción que alcanzase al conjunto de la demanda local.³¹

La primera medida destinada a crear bases más firmes para la industria fue la creación por parte de la D.G.F.M de los altos hornos de Zapla, en la provincia de Jujuy, para la producción de arrabio a partir de los yacimientos de hierro locales. Aunque durante la Guerra no existieron problemas de abastecimiento de arrabio (apéndice, cuadro 17), que después de 1939 provino de Brasil, la D.G.F.M. comenzó a elaborar el proyecto en 1941. Tres años más tarde, por medio de una licitación, la empresa sueca *Svenka Entreprenad A. B.* se convirtió en adjudicataria y constructora de la planta experimental que quedó completada en septiembre de 1945 en Palpalá³². La construcción del alto horno debió realizarse con hormigón armado por carencia de materias primas. Como combustible se dispuso la utilización de carbón de leña, para cuya producción futura se inició la instalación de plantaciones de eucaliptus en los alrededores del establecimiento³³. La

³¹ Manuel Savio, "Bases para la Industria del Acero en la República Argentina" en *Revista Militar*, n° 501, octubre de 1942.

³² Ministerio de Guerra, *Dirección General de Fabricaciones Militares 1941-1945*, Bs. As., 1945, s/p.

³³ En lo inmediato se utilizó carbón vegetal proveniente de los obrajes de la zona, lo que tuvo efectos negativos sobre la calidad del arrabio y el rendimiento de la planta. Otra dificultad provino de la falta de material refractario de calidad importado para el Alto Horno, el que fue reemplazado con ladrillos de

producción totalizó 15 mil toneladas en 1946 pero la demanda alcanzaba 60 mil. Además, por su alto contenido de fósforo, el arrabio de Zapla no era apto para los hornos Siemens Martin³⁴.

De todas formas, la experiencia era la primera de una serie de altos hornos que la D.G.F.M. proyectaba instalar en la zona. El interés castrense en la industria quedó de manifiesto con la declaración de la industria “de interés nacional” en 1946³⁵. La medida reconocía el carácter experimental de la producción pues se señalaba que no podría competir con las importaciones hasta que no se mejorasen los métodos de producción. Se otorgó un único beneficio consistente en la fijación de cuotas de importación para los tipos de arrabio nacional durante dos años³⁶.

Las preocupaciones militares involucraron también la diversificación de la producción de laminados. Ya hemos mencionado el proyecto de la *Fábrica Militar de Aceros* que intentó servir las necesidades militares para la fabricación de armamentos. En agosto de 1942, se convino en crear una sociedad mixta para la elaboración de aluminio, aceros especiales, ferroaleaciones y zinc. La firma ganadora de la licitación, una pequeña empresa rosarina denominada *Industrias Termoeléctricas S. R. L.*, propuso el aprovechamiento de la energía hidroeléctrica de Río Tercero para producir aceros especiales hasta cubrir la demanda nacional³⁷. El 13 de julio de 1944 quedó constituida la *Sociedad Mixta de Aceros*

producción nacional de menor resistencia. Para una narración de los problemas que atravesó el proyecto desde su iniciación véase, Raúl Larra, *Savio, el argentino que forjó el acero*, Bs. As., CEAL, 1992, pp. 72-89.

³⁴ Secretaría de Industria y Comercio de la Nación, *Informe n° 18: Arrabio*, Bs. As., Octubre de 1948, p. 24.

³⁵ Véase decreto 14.630 del 5 de junio de 1944 en *Decretos del Poder Ejecutivo*, Año 1944, p. 91.

³⁶ Secretaría de Industria, *Informe n° 18: Arrabio*, Bs. As., Octubre de 1948, p.6. La declaración se hizo sin el estudio de la Comisión Asesora de Fomento Industrial ni la consulta con los principales consumidores e importadores del producto como establecía el régimen de fomento industrial.

³⁷ D.G.F.M., *Memoria Anual, 1er. Ejercicio 1941-1942*, Bs. As., 1943, pp. 70-71. La fabricación de aceros especiales se realiza generalmente en hornos eléctricos con lo que requieren de una provisión abundante y barata de energía. Por su mayor resistencia al desgaste y las altas temperaturas, los aceros especiales se utilizan en la producción de herramientas, matrices, estampas y piezas de máquinas.

Especiales y en mayo del año siguiente se iniciaron los ensayos de producción de lingotes de hierro sintético y ferromanganeso³⁸. Pero la producción de aceros especiales no se inició hasta 1947 y sólo en forma experimental. Lo que interesa destacar es que, aún cuando el país solía importar poco más de 10 mil toneladas de diferentes tipos y clases de aceros especiales (apéndice, cuadro 18) y se carecía todavía de una producción de acero dulce de importancia, se creía necesario impulsar la diversificación involucrando al estado en la instalación de una planta para el autoabastecimiento nacional.

El afianzamiento de la industria laminadora requería, según los grupos industrialistas, la instalación de una acería moderna. Bajo el contexto de la Guerra, la D.G.F.M. estaba impulsando su creación mediante la constitución de una sociedad mixta entre el estado y el capital privado. En noviembre de 1944, la entidad convocó a una licitación en la que se presentaron seis ofrecimientos de los principales industriales del ramo. Sin embargo, sólo uno de éstos constituía una propuesta realizable. Se trataba de la auspiciada por Carlos Alberto Tornquist, Patricio Plante, Horacio Bruzone, Manuel Escazany, Torcuato Di Tella, Guido Clutterbuck, Ralph Spradling, José Ferrecio y Werner Moesler³⁹. Se proponía construir una acería semi integrada con una capacidad de 300 mil toneladas anuales ampliable progresivamente a 800 mil. El capital de la misma sería de 100 millones de pesos y se calculaba que el 10 % sería suscripto por el capital privado⁴⁰. El proyecto contaría con la dirección técnica de *Armco Argentina*⁴¹.

³⁸ D.G.F.M., *Memoria Anual, Año 1944*, Bs. As., 1945, p. 79; *Memoria Anual, Año 1945*, Bs. As., 1946, p. 31.

³⁹ Carlos Alberto Tornquist y Patricio Plante representaban a *T.A.M.E.T.*; Guido Clutterbuck y Torcuato Di Tella a *Siam Di Tella*; Horacio Bruzone y Juan Ferrecio a *La Cantábrica*; Ralph Spradling a *Armco Argentina* y Werner Moesler la firma importadora *Moesler y Cía.*

⁴⁰ Pedro Castiñeiras, *Esto lo hicieron los argentinos*, Bs. As., 1972, pp. 12-13. Véase la reproducción de las propuestas en Manuel Savio, *Obras*, Bs. As., 1973.

⁴¹ Esta empresa, instalada en 1943, era subsidiaria de *Armco International Corporation*, uno de los grandes consorcios de la industria siderúrgica norteamericana.

Las otras presentaciones, realizadas por *Torres y Citati, Rosati y Cristóforo y Santa Rosa*, eran propuestas de participación en la nueva empresa una vez que fuera constituida. De esta forma los industriales, que habían ampliado la capacidad de producción, se resguardaban de los efectos que acarrearía la instalación de una acería moderna; esto es, la reconversión productiva de los pequeños hornos Siemens Martin y la posible introducción de trabas a la importación de insumos básicos. Por último, la alemana *Crefin S.A.* ofreció al estado como una solución de corto plazo la adquisición de su planta de Quilmes⁴².

Debido al interés mostrado por las otras firmas del sector, Savio solicitó a las firmas de la propuesta ganadora la negociación con el resto de las empresas, e incluso con las relaminadoras, para su incorporación al proyecto. Un año después, se alcanzó un acuerdo y el proyecto fue elevado al Poder Ejecutivo⁴³. El plan definitivo establecía la elaboración de 350 mil toneladas de productos semiterminados. Paralelamente, se proponía la constitución de otra sociedad mixta entre el estado, los metalúrgicos nacionales y *Armco* para la elaboración de planchas y chapas. La misma tendría un capital de 80 millones de pesos y, a diferencia de *So.Mi.S.A.*, el 51 % de su capital accionario sería controlado por *Armco*, reservándose el estado un mínimo de 10 %.

Para Savio las ventajas del proyecto consistían en que se obtendría acero y productos semiterminados a precios internacionales. A la vez, el subsidio que el estado desembolsaría para asegurar ganancias al capital privado y, paralelamente, mantener costos redituables para los industriales laminadores se limitaría a los 12 años iniciales. Además, esperaba que

⁴² Al año siguiente, en mayo de 1945, la empresa fue intervenida por las autoridades de la Junta de Vigilancia de la Propiedad Enemiga, luego de la declaración de guerra al Eje.

⁴³ Las firmas y los empresarios firmantes del acta eran *La Cantábrica S.A., T.A.M.E.T. S.A., Armco Argentina S.A., Siam Di Tella Ltda., Arturo Acevedo, José Urbano Aguirre, José María Aragón, Torres y Citati, Laromet S.R.L., Arturo Colombres, Rosati y Cristóforo; Establecimiento Metalúrgico Santa Rosa, Sánchez y Gurmendi, Miguel Druetta, Azcano y Cia, Sociedad Industrial Argentina; Antonio Medina, Francisco Zerbo, Marini y Veresio, José Luis Goñi, Proveedurías Argentinas S.R.L., Cimex S.R.L.; y Establecimiento Mecánico Castelli. Véase D.S.H.C.S.N., Año 1946, Tomo III, p. 503.*

la sociedad mixta para la elaboración de chapas y planchas aseguraría al estado un rendimiento que posibilitaría financiar en parte el subsidio otorgado a *So.Mi.S.A.*⁴⁴.

El 19 de enero de 1946 se firmaron convenios para la constitución de ambas sociedades, así como para la realización de los estudios preliminares a cargo de *Armco*⁴⁵. Tres días más tarde la propuesta recibió el primer revés. *Armco* decidió retirarse ante la postura oficial a favor del tratamiento legislativo del plan. Mientras tanto, éste era estudiado por el Poder Ejecutivo donde resultó impugnado por el ministro de Agricultura, Pedro Marotta, porque creaba “una industria antieconómica, como resulta del hecho de tener que importar combustible y materia prima del extranjero”. Según el ministro, la industria requeriría derechos aduaneros “prohibitivos” y los subsidios estatales no podría suspenderse en el futuro. En contraposición, el plan recibió el respaldo del presidente Farrell. El 28 de febrero, el gobierno propuso que el Congreso considerara el acta convenio⁴⁶. Entonces, Savio redactó el decreto en el cual el plan quedaba “ad referéndum” del Congreso

De esta manera, al iniciarse la posguerra, el estado estaba involucrado en el fomento de la industria siderúrgica a través de la producción directa de arrabio, el estímulo a la industria laminadora mediante exenciones de derechos sobre maquinarias y la organización de una acería semi integrada por medio de una sociedad de capital mixto. El acuerdo logrado para la constitución de *So.Mi.S.A.* significaba el triunfo de los sectores nacionalistas que habían propiciado la instalación de la industria siderúrgica, así como de los intereses de algunas grandes empresas locales. El proyecto de Savio se fundamentaba en la existencia de una alta demanda nacional de productos semiterminados y en la posibilidad de importar

⁴⁴ Savio calculaba beneficios superiores al 8 % anual para la empresa laminadora mixta. Manuel Savio, “Conceptos Fundamentales de Orden Económico Financiero”, 17 de agosto de 1945 en *Obras...*, p. 219-229.

⁴⁵ Estos estudios habían comenzado en agosto de 1945. Véase, ídem, pp. 312-318 y 321-323.

⁴⁶ El 22 de enero *Armco Argentina S.A.* se desvinculó de la participación en ambas sociedades, aunque mantenía su papel como director técnico del mismo. Este cambio era el resultado del retiro del proyecto de organizar una sociedad mixta para la fabricación de chapas y planchas.

las materias primas e insumos necesarios para su producción local, iniciando lentamente la explotación de los yacimientos de hierro. Era también expresión de la moderación con que aquellos sectores concebían la instalación de la industria. Ni los civiles nacionalistas ni los militares entendían que el proyecto debía excluir al capital privado, inclusive extranjero, ni que necesariamente la industria se mantendría no competitiva en el futuro.

En 1945 la naciente industria siderúrgica estaba concentrada en la laminación, actividad encarada por un alto número de empresas. Ante la escasez de insumos básicos, algunas de ellas habían construido sus propios hornos Siemens Martin. Además, existían un número mayor de talleres relaminadores que controlaban un 20 % de la producción de laminados. De esos 60 talleres, unos pocos producían más de la mitad del total. En términos de mano de obra ocupada, siete empresas (*La Cantábrica, Acindar, Rosati, Santa Rosa, Torres y Citati, T.A.M.E.T. y Vulcano*) daban trabajo a 3.400 obreros, técnicos y empleados⁴⁷. Tal era la situación cuando Perón llegó a la presidencia.

3. La Política Peronista:

Durante el decenio peronista, la política industrial hacia el sector atravesó dos etapas bien diferenciadas. Hasta 1951 continuó los lineamientos trazados desde 1943, especialmente en cuanto a los instrumentos aplicados en el fomento de la producción de arrabio y de la industria laminadora. Esto no constituía una mera prolongación de las medidas entonces tomadas ya que la normalización del comercio internacional modificaba el contexto en que se había desarrollado la industria. La segunda etapa se inició con posterioridad a la crisis económica de 1952. Entonces, el gobierno abordó en forma más decidida la construcción de una planta siderúrgica integrada de dimensiones cercanas a las internacionales. A la vez,

⁴⁷ S.I.C., *Informe n° 6*, Agosto de 1947, p. 40.

arribó a acuerdos directos con las principales firmas laminadoras con el fin de reservarles el mercado interno y diversificar la producción de laminados.

3.1. Los años del Primer Plan, 1947-1951:

En 1946, el gobierno peronista apoyó los planes para el desarrollo de la industria siderúrgica. El Primer Plan Quinquenal incluyó entre las metas de producción el incremento de la de lingotes de acero de las 120 mil toneladas calculadas para 1946 a 315 mil para 1951. Este objetivo se alcanzaría mediante la concreción del Plan Siderúrgico Nacional que, aunque no fue incorporado al Plan Quinquenal, recibió al impulso oficial. En relación con la producción de laminados, el Primer Plan no incluyó cifras de producción específicas. Sin embargo, la política industrial se involucró en el estímulo a la industria laminadora y a la producción de insumos básicos para el sector, marcando así líneas de continuidad con la política de fomento anterior a 1946.

3.1.1. El proyecto So.Mi.S.A.:

El proyecto de ley denominado Plan Siderúrgico Nacional constituía la piedra angular de la política sectorial. Su tratamiento parlamentario comenzó a finales de 1946 a instancias del interés demostrado por el general Savio y el gobierno. Como hemos analizado en el capítulo 5, el proyecto recibió una atención destacada por parte del Congreso, que le introdujo modificaciones fundamentales. Mediante un acuerdo entre las bancadas peronista y radical se establecieron límites a la participación accionaria de las empresas que integraban capital extranjero⁴⁸. Adicionalmente, se abolió la posibilidad de un control del

⁴⁸ En esta situación se hallaban Armco, Tamet ligada a la ARBED y Siam donde participaba la Westinghouse.

capital privado nacional al elevarse la participación mínima del estado al 51 % del capital. En conjunto, las reformas pusieron en manos del estado la realización del plan.

Poco tiempo después de su sanción, en junio de 1947, se dieron los pasos iniciales para la organización de So.Mi.S.A.. En julio se nombraron los representantes estatales en el directorio, y al mes siguiente, se les ordenó constituir la sociedad mixta. Para ello se autorizó al presidente de la misma, general Savio, a suscribir la primera serie de acciones estatales por un monto de dieciséis millones de pesos. En agosto tuvo lugar la suscripción por parte del capital privado por unos 2 millones de pesos, un 20 % del total del aporte en el capital social autorizado⁴⁹. La primera suscripción pública se realizó en diciembre con la intervención del I.M.I.M. y logró cubrir las expectativas⁵⁰.

En marzo de 1948 *Armco* presentó al directorio dos planes de trabajo. El plan finalmente elegido, que incorporaba la construcción de un alto horno para la producción de arrabio, requería la elevación de la capacidad instalada a 500 mil toneladas de productos terminados y la ampliación de los servicios básicos para producir hasta un millón⁵¹.

Dado que esta decisión modificaba los costos originales de la obra, el Poder Ejecutivo remitió un proyecto al Parlamento que contemplaba el incremento del capital autorizado de la empresa en 100 millones y autorizaba al mismo a incrementar el capital accionario hasta la suma de 500 millones de pesos. El aporte total estatal se elevó a 400 millones, mientras que la garantía estatal sobre las acciones del capital privado alcanzaría a los primeros 30

⁴⁹ *La Reforma Comercial*, Año XLVIII, n° 705, agosto de 1947, p. 25.

⁵⁰ La demanda condujo a la realización de un prorateo de las mismas. Pero a través del I.M.I.M., una institución reguladora del mercado accionario, el propio estado se convirtió en tenedor de acciones. Finalmente, el 5 de abril de 1948, se realizó el acto de la constitución definitiva de la sociedad con la firma del acta respectiva. *La Reforma Comercial*, Año XLVIII, n° 714, mayo de 1948, p. 26.

⁵¹ El conjunto de las obras comprendía un puerto en Punta Ramallo donde se ubicaría Somisa, la planta productora de coque, el alto horno con una capacidad de producción de 1.300 toneladas diarias de arrabio, seis hornos Siemens Martin para la producción de acero, el desbastador de tochos y los talleres de reparación.

millones⁵². El mensaje respectivo reconocía que sólo el aporte estatal podía cubrir las nuevas inversiones, ya que el capital de la empresa era muy reducido frente a sus necesidades de créditos. Además, se requería más capital con el objeto de crear una planta laminadora como la propuesta por el malogrado contrato con *Armco*, y la erección de una central termoeléctrica de gran potencia⁵³.

El énfasis en la necesidad del aporte estatal iba acompañado de un intento por reforzar la participación futura de capital privado mediante un artículo que establecía la posibilidad de la enajenación del 90 % del capital de la empresa después de sus primeros cinco años de existencia. Esta propuesta era justificada por el impulso “que (...) emerge más efectivamente de la acción y el celo de los que están directamente interesados”⁵⁴.

Aunque el proyecto fue considerado y despachado por las comisiones durante 1949, no recibió el tratamiento de la cámara. Dado que el mismo incluía la ampliación del crédito estatal para D.G.F.M., durante ese año la totalidad de los planes militares se vieron sometidos a fuertes restricciones⁵⁵. En septiembre de 1950, el Poder Ejecutivo insistió mediante otro proyecto que le otorgaba amplias facultades para incrementar el capital de la empresa, pero sin reiterar la tentativa de permitir el control privado sobre la misma⁵⁶. En esta ocasión, el proyecto fue rápidamente aprobado⁵⁷. Aun contando con estas autorizaciones, la sociedad mixta no recibió nuevos aportes estatales durante 1951 (apéndice, cuadro 19). En 1952, mientras se cumplía con los requisitos legales para el

⁵² *D.S.H.C.D.N.*, Año 1948, Tomo II, pp. 807-808.

⁵³ *Ídem*, p. 807.

⁵⁴ *Ídem*.

⁵⁵ D.G.F.M., *Memoria Anual, Año 1949*, Bs. As., 1950, p. 11.

⁵⁶ *D.S.H.C.D.N.*, Año 1950, Tomo IV, p. 3.188-3191.

⁵⁷ *D.S.H.C.S.N.*, Año 1950, Tomo II, p. 1760.

incremento del capital, se le otorgaron 60 millones de pesos como adelanto del aporte estatal⁵⁸.

En realidad, a partir de 1949 la escasez de divisas había planteado al gobierno la necesidad de buscar otras fuentes de financiamiento. En junio, el C.E.N. había autorizado a la D.G.F.M. a iniciar tratativas con el Eximbank. Para entonces, el Ministerio de Defensa entendía que la financiación externa era la única solución viable y el propio Perón se había pronunciado a su favor⁵⁹. Para el año siguiente, el gobierno negociaba con bancos en Estados Unidos y Europa para financiar total o parcialmente los 160 millones de dólares en que se estimaba el costo total del proyecto. En el primer caso, se trataba de obtener un crédito del Eximbank por 52 millones de dólares destinado a la erección de la planta laminadora. En el segundo, un consorcio de bancos ofrecía financiar el 80 % de la totalidad de las inversiones al 4,9 % amortizable en cinco años. La ventaja del crédito del Eximbank residía en que la adquisición de los equipos se realizaría mediante concurso. En cambio, el ofrecimiento del Banco de París y de los Países Bajos tenía el inconveniente de sus breves plazos de amortización. En ambas propuestas los acreedores solicitarían la garantía del Banco Central para disponer del monto de dólares para cada amortización.

Muy pronto, el agravamiento de la escasez de divisas postergó las negociaciones. Esta situación sólo permitió la realización de trabajos que no demandaran divisas. En 1951, se habían invertido casi 9 millones de pesos sobre un presupuesto total de 561, básicamente en el barrio y la usina eléctrica provisoria. Al año siguiente, se completaron las obras del ramal ferroviario y se inició la construcción del puerto⁶⁰.

⁵⁸ D.G.F.M., *Memoria Anual*, Año 1952, Bs. As., 1953, pp. 72-73.

⁵⁹ "Memorando Asunto Plan Siderúrgico", Legajo 631, Archivo Secretaría Técnica, AGN.

⁶⁰ Las obras del puerto fueron encargadas mediante contrato firmado el 7 de abril de 1952 a la *Société des Grands Travaux de Marseille* por un monto total de cincuenta millones de pesos. Véase ídem, p. 72

El plan Savio había previsto originariamente la constitución de una planta laminadora. Luego del retiro de *Armco*, el proyecto siguió adelante bajo el impulso militar. En 1947 se realizó una licitación que derivó en una crisis política cuando el Ministerio de Guerra cuestionó a Miranda la adjudicación de la obra a una empresa desconocida. Perón ordenó al presidente del Banco Central dar marcha atrás, pero semanas más tarde se descubrió un desfaldo de 2 millones de dólares en los fondos asignados al proyecto. Bajo presión militar y ante el temor de que la crisis se profundizara, Perón se vio obligado a apartar a Miranda de los planes militares⁶¹. En enero de 1948 autorizó a Fabricaciones Militares a construir la planta laminadora, cuya dirección técnica fue confiada a *Armco*⁶².

Entonces, se dispuso organizar una comisión técnica mixta en los Estados Unidos para realizar compras. Pero la crisis económica paralizó los planes. En 1951 un hecho fortuito reactivó el tema. Una firma checoslovaca había decidido vender una planta construida por encargo. El representante de la D.G.F.M. en Estados Unidos propició su compra ante el ministro de Defensa. Un informe técnico de *Armco* también resultó favorable a la operación, pero la respuesta de Buenos Aires nunca llegó⁶³.

De esta forma, a fines de 1952, la construcción y puesta en marcha de So.Mi.S.A. seguía siendo un proyecto. La organización de la empresa coincidió con el período de mayores divisas disponibles. Dado que la ley de 1947 otorgaba al estado el control de la empresa, sólo el auxilio financiero estatal permitiría alcanzar el objetivo. Pero el apoyo político al proyecto inicial no se transmutó en recursos económicos.

Es probable que la causa del desinterés oficial tuviera como origen el auge económico que el país atravesaba y las dificultades para la importación de maquinarias desde los Estados

⁶¹ Robert Potash, *op. cit.*, vol. 2, p. 97.

⁶² D.G.F.M., *Memoria Anual, Año 1948*, Bs. As., 1949, p. 55.

⁶³ Pedro Castiñeiras, *op. cit.*, pp. 53-55.

Unidos, que tenían su origen en la política exterior argentina durante la Guerra. Ambos factores desincentivaron la idea de insumir fuertes inversiones en un proyecto de largo plazo en tanto el país podía acceder a las importaciones de insumos básicos. En cualquier caso, es claro que la escasa prioridad otorgada al proyecto revela una limitada comprensión del régimen con respecto a los problemas de la industrialización.

3.1.2. La industria laminadora:

Mientras se daban los primeros pasos para la constitución de la acería mixta, la Secretaría de Industria venía realizando estudios sobre la base de la presentación realizada en agosto de 1945 por un numeroso grupo de industriales, en la cual solicitaban un régimen de control de importaciones de laminados. Pocos días después, la Dirección de Industrias Metalúrgicas propuso la instauración temporaria de permisos previos de importación hasta tanto finalizaran los estudios respectivos⁶⁴.

Durante 1946 la Dirección de Economía y Política Industrial recabó consultas entre los empresarios metalúrgicos, los importadores y los ministerios militares sobre la posibilidad de establecer medidas especiales de protección para la industria laminadora. Los primeros reclamaron que, a fin de no encarecer el costo de los insumos para la industria transformadora, cualquier medida se limitase a la producción de laminados para la construcción. Por su parte, el Centro de Importadores rechazó la propuesta, argumentando que las dificultades para la introducción de laminados, originadas en los planes de reconstrucción europeos, hacían innecesaria cualquier protección. Más aún cuando la

⁶⁴ Secretaría de Industria y Comercio, *op. cit.*, p.21.

industria local no sólo no tenía dificultades para colocar su producción sino que incluso estaba retrasada en sus entregas⁶⁵.

En cambio, los ministerios de Guerra y Marina y la Secretaría de Aeronáutica apoyaron la inclusión de la industria entre las de “interés nacional”. Este apoyo se daba aun cuando se sostenía que por su falta de homogeneidad y composición química los productos locales eran sólo aptos para la elaboración de hormigón armado⁶⁶.

Por su parte, no todos los industriales del sector mostraban interés por convencer a las autoridades. De hecho, el estudio oficial no contó con la colaboración de las empresas relaminadoras que fueron reacias a contestar los informes requeridos⁶⁷.

A principios de 1947, la Dirección emitió su informe final favorable a la protección de la industria. Se consideró que la producción de laminados era de “interés nacional” al abastecer el mercado interno y servir a la defensa nacional⁶⁸. Dado que los derechos aduaneros fijados para los laminados eran reducidos, a excepción de los aplicados sobre los perfiles doble T que totalizaba un 42 % sobre el aforo, y que además la protección aduanera efectiva se había reducido por la distancia entre aforos y precios reales provocada por la inflación, la Secretaría consideró que la aplicación de derechos adicionales contemplados en el decreto 14.630 (que no podían superar el 50 % de los valores establecidos en la tarifa) no constituiría una medida eficaz de protección. Por ello recomendó el empleo de cuotas

⁶⁵ Centro de Importadores, *Memoria y Balances generales, Abril de 1946 - Marzo de 1947*, Bs. As., 1947, p.27.

⁶⁶ Secretaría de Industria y Comercio, *op. cit.*, pp. 28-29.

⁶⁷ Ídem, p. 37. Entre las informaciones que debían suministrar los industriales de acuerdo al artículo 13: el monto de capital invertido; el personal empleado; cantidad y calidad de productos elaborados; proyecciones sobre producción futura; materias primas empleadas y su origen. Además las firmas debían aceptar, según artículo 14, inspecciones técnicas y contables para determinar el costo de producción; modificar los sistemas contables de acuerdo a las recomendaciones estatales y aplicar los niveles salariales establecidos por convenios. Véase decreto 14.630/44 en *Decretos del Poder Ejecutivo*, Año 1944, p. 93.

⁶⁸ Secretaría de Industria y Comercio, *op. cit.*, p.97.

de importación y permisos previos durante dos años⁶⁹. Con este apoyo, en marzo del mismo año, el Poder Ejecutivo declaró a la industria laminadora “de interés nacional”⁷⁰. Poco después, el Banco Central estableció tipos de cambio preferenciales para la importación de lingotes para fundición y laminación.

Teniendo en cuenta la minuciosidad de los informes oficiales, las autoridades pusieron especial atención en la industria. Tan pronto como se aplicaron las primeras medidas comenzaron a manifestarse las dificultades de la política bosquejada. En particular, resultaba difícil calcular volúmenes de importación de hierro redondo, cuadrado y planchuelas pues ello dependía de la cambiante demanda producida por el crecimiento industrial, la expansión de la construcción y las obras públicas⁷¹. Estimada la demanda anual en 200 mil toneladas, la Secretaría se abocó a garantizar el aprovisionamiento de la industria metalúrgica y frenar las importaciones que, sumadas a la producción local esperada, excedieran ese monto. Esto significaba que la Secretaría debía establecer el stock existente en el país y regular el negocio importador, así como mantener un contralor sobre el grado de abastecimiento del mercado interno. En marzo de 1948, una resolución creó un mecanismo de enlace entre los productores, el estado y los consumidores⁷². Esta comisión ponía en contacto a los diferentes actores económicos, potenciando la construcción de acuerdos para un mejor desempeño de la política.

La aplicación de cuotas de importación tuvo sus efectos inmediatos. A partir del segundo semestre de 1947 se frenaron las importaciones y, según se observa en el cuadro 5, durante

⁶⁹ Ídem, p.98.

⁷⁰ Secretaría de Industria y Comercio, *Un Año de Labor de la Secretaría de Industria y Comercio de la Nación*, Bs. As., 1947, p. 57; *Anales de la Legislación Argentina*, Año 1947, p. 550.

⁷¹ Ministerio de Industria y Comercio, *Hierro Laminado sin Trabajar. Informe n° 23*, Bs. As., 1949, p. 29.

⁷² Integran la Comisión Asesora presidida por el Subsecretario de Industria, un representante de la Sección Siderúrgica de la Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, el Centro de Laminadores, el Centro de Importadores y representantes de los consumidores. Ídem, p. 43. Véase también, Centro de Importadores, *Memoria y Balances generales, Abril de 1948-Marzo de 1949*, Bs. As., 1949, p. 21.

1948 descendieron para el caso del hierro redondo a niveles ligeramente superiores a 1942. Dado el stock formado en 1947 y el incremento de la producción durante el primer semestre de 1948, la demanda interna fue satisfecha.

Cuadro 5
Importación de Laminados, 1946-1955
en miles de toneladas

| | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|-------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|
| Hierro redondo, cuadrado y en planchuelas | 76,9 | 95,6 | 22,0 | 107,1 | 81,9 | 51,9 | 49,4 | 1,8 | 2,0 | 2,3 |
| Hierro en chapas | 101,7 | 160,0 | 197,1 | 147,4 | 130,9 | 274,7 | 67,2 | 83,2 | 324,4 | 295,2 |
| Flejes y chapa rayada | 29,5 | 37,4 | 37,2 | 33,1 | 51,4 | 54,6 | 11,1 | 1,3 | 7,1 | 1,6 |
| Hierro en Perfiles | 35,9 | 58,5 | 54,8 | 49,4 | 78,3 | 103,7 | 11,3 | 6,3 | 42,5 | 31,3 |
| Tirantes de hierro | 7,8 | 14,8 | 49,9 | 34,3 | 15,7 | 18,7 | 3,3 | 6,0 | 4,8 | 6,6 |
| Total | 249,0 | 366,3 | 360,7 | 371,3 | 358,2 | 503,6 | 142,3 | 98,6 | 380,6 | 337 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CONADE, *Diagnóstico y Proyecciones de la Industria Siderúrgica*, Bs. As., 1966.

En abril de 1948, la Secretaría de Industria realizó una encuesta entre los laminadores para establecer el volumen y la composición de su producción. Según esa encuesta, que resultaba vital a fin de ajustar las importaciones, los empresarios estimaron una producción cercana a las 245 mil toneladas que se obtendría gracias a las ampliaciones de la capacidad de producción. Por su parte, las autoridades consideraron ese pronóstico muy por encima de la capacidad del sector. Previeron que para 1948 la industria sólo produciría 170 mil toneladas. Estas expectativas más realistas se cumplieron ya que la producción fue aun más baja (véase cuadro 6). En julio, la Secretaría autorizó nuevas importaciones para el segundo semestre que totalizarían 40 mil toneladas⁷³. Desafortunadamente para la industria metalúrgica, la medida llegó tarde ya que la escasez de divisas y el descenso en la oferta mundial impidieron abastecer la demanda interna⁷⁴.

⁷³ 15.000 tn de planchuela y 25.000 de hierro redondo o cuadrado. Véase, ídem.

⁷⁴ En diciembre de 1947 el Centro de Importadores había advertido la necesidad de que el gobierno tomara medidas para prevenir la "marcada escasez de hierro" que se insinuaría debido a la fijación de cuotas de

Cuadro 6
Producción de Laminados por Tipo, 1946-1955
 en miles de toneladas

| | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Redondo | 70,0 | 90,6 | 105,0 | 141,8 | 181,8 | 176,3 | 153,3 | 102,8 | 199,1 | 230,3 |
| Secciones Varias | 8,1 | 8,8 | 5,3 | 3,9 | 6,7 | 11,1 | 10,5 | 13,1 | 13,1 | 17,3 |
| Planchuela | 18,5 | 20,6 | 26,5 | 29,4 | 37,2 | 41,2 | 44,3 | 37,6 | 53,7 | 75,1 |
| Alambrón | 10,7 | 9,7 | 9,6 | 19,6 | 15,6 | 43,5 | 54,0 | 52,5 | 126,9 | 161,8 |
| Flejes | 1,8 | 3,1 | 3,0 | 2,9 | 3,9 | 5,7 | 6,8 | 32,1 | 66,8 | 62,8 |
| Perfiles Livianos | 8,1 | 8,0 | 3,5 | 4,7 | 7,8 | 6,0 | 10,6 | 14,9 | 30,2 | 50,4 |
| Perfiles Pesados | 7,4 | 7,4 | 8,1 | 7,4 | 8,1 | 10,2 | 11,6 | 15,5 | 23,8 | 19,5 |
| Chapas | 1,2 | 3,6 | 1,3 | 2,5 | 2,5 | 2,1 | 3,1 | 5,7 | 4,3 | 4,7 |
| Tubos sin Costura | - | - | - | - | - | - | - | - | 7,0 | 33,3 |
| Llantas | - | - | - | - | - | - | - | - | 0,6 | 3,3 |
| Total | 126,2 | 152,2 | 162,6 | 212,6 | 264,0 | 296,5 | 294,5 | 274,6 | 526,0 | 658,8 |

Fuente: CONADE, *Diagnóstico y Proyecciones de la Industria Siderúrgica*, Bs. As., 1966.

El episodio revelaba los límites de los instrumentos empleados, los que eran bien conocidos por las autoridades; sobre todo, la imposibilidad de “hacer cálculos sobre abastecimientos del mercado sobre la base de cuotas de importación, cuyo cumplimiento no depende de la Secretaría de Industria”⁷⁵. Pero también cuestionaba el sistema mismo de cuotas que no permitía agilizar el abastecimiento y, al autorizar sólo la importación de pequeños volúmenes, desincentivaba al comercio importador. En febrero de 1949, ese sistema se reemplazó por el otorgamiento de licencias de importación sobre la base de la existencia de operaciones en firme⁷⁶.

exportación por parte de los Estados Unidos. Véase, *Memoria y Balances Generales, Abril de 1947-Marzo de 1948*, Bs. As., 1948, p. 27.

⁷⁵ Ministerio de Industria y Comercio, *Informe n° 29*, p. 49.

⁷⁶ Centro de Importadores, op. Cit., *Abril de 1948-Marzo de 1949*, Bs. As., 1949, p. 22.

Otra dificultad que se hizo más acuciante en 1948 fue el mantenimiento de precios máximos establecidos en abril de 1945⁷⁷. La medida no constituía un estímulo al sector sino que buscaba proteger a la industria metalúrgica evitando el incremento de sus costos de producción. Según los informes oficiales, el régimen funcionó bien hasta 1948, cuando el incremento de los precios de insumos y salarios comenzó a afectar las utilidades de los laminadores. Las demandas de éstos y de los importadores lograron ser reconocidas en diciembre cuando, en un gesto inusitado, se derogaron los precios máximos⁷⁸.

En marzo de 1949 venció el período de protección otorgado por el decreto 5.687/47. Para entonces, la Secretaría había confeccionado un nuevo informe y propuesto la ampliación y renovación del régimen de fomento. En julio se confirmó por tres años la aplicación de permisos previos y cuotas de importación para la importación de hierro redondo y cuadrado en barras, y planchuelas. Si bien esto significaba que la Secretaría no parecía dispuesta a encontrar otros instrumentos que los ya aplicados, y que ella misma consideraba limitados para cumplir sus funciones, la medida no significó una mera renovación de ventajas ya adquiridas. Por el contrario, la expansión de estos beneficios para los productores de hierro en flejes, chapas rayadas, perfiles simples y de diversas formas buscaba brindar apoyo a la diversificación de la producción de laminados, concentrada hasta entonces en la producción de hierro redondo⁷⁹. A ello se sumaba, de acuerdo a la ley aprobatoria del Plan Siderúrgico, el otorgamiento de prioridad en la asignación de divisas para importar materias primas y maquinarias para el sector⁸⁰.

⁷⁷ Véase decretos 8.794 del 21 de abril; 10.519 del 18 de mayo; y 20.223 del 30 de septiembre de 1945 en *A.L.A.*, Año 1945.

⁷⁸ Véase decreto 37.931 en *Leyes y Decretos Nacionales*, Año 1948, Vol. III, p. 176.

⁷⁹ Véase el decreto 17.692/49 que sometía a esos productos a permisos previos y cuotas de importación "cuando así lo exija la situación del mercado interno y de la industria nacional". En *A.L.A.*, Año 1949, p. 815.

⁸⁰ Véase artículo 30 de la ley 12.987 en *A.L.A.*, Año 1947, p. 295 y ss.

Sin embargo, si bien se incorporaron nuevos rubros a la protección, se aplicaron los mismos instrumentos. Un mes después de ratificado el régimen, una resolución del Ministerio de Industria anuló otra que permitía el otorgamiento de licencias de importación para 1949⁸¹. El efecto inmediato fue la reducción de la introducción de hierro redondo, cuadrado y en planchuelas, y de otros perfiles que comenzaron una declinación hasta alcanzar cifras insignificantes hacia mediados de los años cincuenta (véase cuadro 5). Los otros rubros mostraron variaciones menores⁸².

Considerando el comportamiento de la producción es claro que estas medidas de fomento eran más efectivas para comprimir las importaciones que para incrementar la producción, a la que afectaban indirectamente. Así la fabricación de hierro redondo creció en 1950 poco más del 28 % con respecto del año anterior pero comenzó luego una declinación y en 1953 era un 44 % menor con respecto a 1950 (véase cuadro 6).

Todas estas disposiciones trataban de encuadrar el desarrollo de la industria laminadora privada. Paralelamente, el estado intervino en forma directa en el sector. En 1945, la *Fábrica Militar de Aceros* preveía una expansión de su producción para abastecer la demanda privada, pero este intento fracasó (apéndice, cuadro 20). En cuanto a la *Sociedad Mixta de Aceros Especiales*, su producción se vio limitada por la reducción de la disponibilidad de energía hidroeléctrica⁸³.

⁸¹ Ministerio de Industria y Comercio, *Hierro Laminado sin trabajar, Informe n° 42*, Febrero de 1952, p. 11.

⁸² En la medida en que entre 1950 y 1951 fueron permitidas importaciones en aquellos rubros que la industria local no podía atender en calidad o cantidad. El control de las importaciones era compartido desde 1949 por la Dirección de Industrias Metalúrgicas del Ministerio de Industria y Fabricaciones Militares, que era la agencia encargada de comprobar el destino de los materiales para evitar su uso en reemplazo de otros productos fabricados en el país.

⁸³ La localización en el complejo industrial de Córdoba había sido determinada por el menor costo de la electricidad. No se cuenta con cifras de producción ya que las autoridades militares consideraban que se trataba de información reservada. Con respecto a la caída de la producción provocada por la reducción de la cuota de energía eléctrica asignada al establecimiento véase D.G.F.M., *Memoria Anual, Año 1948*, Bs. As., 1949, p. 54; *Memoria Anual, Año 1949*, Bs. As., 1950, p. 54; ; *Memoria Anual, Año 1950*, Bs. As., 1951, p. 58; *Memoria Anual, Año 1951*, Bs. As., 1952, p. 72

Fuera del área del ejército, en mayo de 1948, el estado tomó posesión de la planta de *Crefin*. Incorporada a Di.N.I.E. y rebautizada *Crisoldinie*, fue reorganizada y comenzó su producción a fines de los años cuarenta. En 1951 laminó unas 10 mil toneladas de hierro redondo, convirtiéndose en la séptima firma en volumen producido⁸⁴.

En conjunto, el gobierno peronista elaboró una política industrial que fomentó a la industria laminadora por medio de cuotas de importación y permisos previos de cambio. A éstas medidas se le sumaron en 1947 las ventajas acordadas para la importación de maquinarias y materias primas para el sector, las que sin embargo estuvieron limitadas por las dificultades de la oferta internacional y, a partir de 1949, por las derivadas del deterioro de la reservas de divisas.

3.1.3. La producción de arrabio:

Mientras que la política peronista fomentaba la industria laminadora privada, la elaboración de arrabio quedó en manos del estado. En marzo de 1946, ésta había sido declarada de interés nacional bajo el auspicio de la D.G.F.M.. Durante ese año el organismo elaboró planes para la ampliación de los altos hornos de Zapla, pero la evaporación de las divisas retrasó el proyecto⁸⁵. Finalmente, el fracaso para otorgar la dirección de la obra a una compañía extranjera y la escasez de material refractario de importación condujeron a Fabricaciones Militares a encarar la construcción del segundo alto horno que fue completado sólo en abril de 1951⁸⁶. Su inauguración duplicó la capacidad de producción hasta alcanzar las 40 mil toneladas, pero la efectiva no superó las 19 mil. De cualquier

⁸⁴ *Crisoldinie* producía el 3,8 del total nacional y ocupaba el 7,8 % de los obreros empleados en el sector. Ministerio de Industria y Comercio, *Informe n° 42*, p. 26 y 31.

⁸⁵ D.G.F.M., *Memoria Anual, Año 1949*, Bs. As., 1950, p. 12.

⁸⁶ Ministerio de Defensa Nacional, *Inauguración del 2do. Alto Horno Zapla. Discurso de S. E. El Sr. Ministro Secretario de Estado de Defensa Nacional General de División D. Humberto Sosa Molina*, Bs. As., 1951, s/p.

manera, no existía la intención de abastecer la demanda, en tanto se preveía que *So.Mi.S.A.* produciría arrabio sobre la base de mineral de hierro importado.

3. 2. El Segundo Plan Quinquenal, 1953-1955:

La presentación del Segundo Plan en diciembre de 1952 marcó un reajuste de la política sectorial. Aunque en 1946 se había señalado como objetivo la instalación de una acería integrada, el Segundo Plan incorporó este objetivo a la planificación oficial y le otorgó un primer lugar en la jerarquía establecida como base para la política industrial⁸⁷.

En el cuadro 7 puede observarse las metas establecidas en producción. Los altos porcentajes de incremento esperado con respecto a 1951 ponían de manifiesto el escaso desarrollo de la industria y las amplias posibilidades para su expansión. En la consecución de estos objetivos se asignaba al estado un lugar primordial tanto a través de la D.G.F.M. como de *So.Mi.S.A.*⁸⁸. De esta manera, se ratificaban los mecanismos puestos en marcha en 1947.

Cuadro 7:
*Objetivos del Segundo Plan Quinquenal
en toneladas*

| | Producción en 1957 | Incremento con respecto a 1951 |
|------------------------|--------------------|--------------------------------|
| Arrabio | 640.000 | 2.033 % |
| Hierro y acero fundido | 240.000 | 100 % |
| Acero | 1.040.000 | 485 % |
| Laminados | 1.000.000 | 200 % |

Fuente: Presidencia de la Nación, *2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953.

⁸⁷ Presidencia de la Nación, *2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953, p. 293.

⁸⁸ La producción de arrabio estaría en manos de ambas entidades; F.M. produciría 40.000 toneladas de acero y *So.Mi.S.A.* medio millón; en cuanto a la elaboración de laminados, ésta empresa debía alcanzar a producir 500.000 toneladas. Sólo la producción de hierro y acero fundido estaría enteramente en manos privadas.

3.2.1. El Acta Convenio de 1953 y la producción de laminados:

El interés oficial por avanzar en el desarrollo de la industria se puso de manifiesto a principios de 1953. Por vez primera se coordinó la política orientada a la producción de laminados y el proyecto de crear una acería integrada. En realidad, la política aplicada a partir entonces surgió de una iniciativa de los propios industriales. En una audiencia con Perón, la Cámara de la Industria Metalúrgica presentó al gobierno un proyecto consensuado entre los empresarios metalúrgicos y siderúrgicos para lograr la financiación de las obras previstas de la acería. Se trataba de sustituir con producción nacional las importaciones de artefactos de hierro y laminados a fin de lograr un ahorro de divisas que sería utilizado para la adquisición de maquinarias de la planta de San Nicolás. Este objetivo implicaría poner en actividad toda la capacidad productiva local, acrecentada en los años anteriores, y demandaría incrementar la producción en 75 mil toneladas de palanquilla, así como la importación de 165 mil adicionales. A su vez, la producción local de palanquilla exigiría nuevas importaciones de arrabio y chatarra. En conjunto, la demanda de divisas se calculaba en 13 millones de dólares, cifra notoriamente menor a los 26 millones requeridos para la importación de los laminados. En suma, se ahorrarían 13 millones de dólares anuales⁸⁹.

La propuesta empresarial significaba poner en manos de *So.Mi.S.A.* y de la comisión de compras de la empresa (integrada por representantes del capital privado) las importaciones de arrabio y palanquilla y las ganancias derivadas de los tipos de cambio preferenciales establecidos para tales operaciones; y en manos de los industriales e importadores

⁸⁹ Véase los detalles de la propuesta en *Metalurgia*, Año XVIII, enero febrero de 1953, n° 148, pp. 5-7.

tradicionales la introducción de artículos de acero, reforzando su control sobre el mercado interno⁹⁰.

El presidente encomendó a sus ministros el análisis de la propuesta que fue finalmente aceptada. Pocos días después, se firmó un acta convenio entre las partes por la que se creó una Comisión Coordinadora y Asesora en la Secretaría de Defensa Nacional, que estaría integrada por representantes oficiales y empresariales cuya función era vigilar el cumplimiento del plan, coordinar la acción de los ministerios y asesorar al de Industria en la fijación de los volúmenes de producción para cada empresa laminadora. Finalmente, los ministerios de Industria y de Finanzas debían garantizar el cumplimiento de las normas fijadas y el otorgamiento de los permisos de importación necesarios.

Como dijimos, el objetivo general del convenio era lograr el ahorro de divisas necesario para la financiación de las importaciones de equipos para *So.Mi.S.A.*, que se pensaba podría iniciar su actividad durante 1955. Al mismo tiempo, otorgaba beneficios a las grandes empresas laminadoras pues en la medida en que se auspiciaba la sustitución de importaciones, éstas verían incrementada su producción, asegurándose así la utilización de su capacidad de producción ampliada. Asimismo, por medio de las comisiones de compras de *So.Mi.S.A.* y de la Comisión Coordinadora del Acta, sus representantes podrían controlar el abastecimiento de insumos, productos semielaborados e importaciones competitivas, algo que en el pasado había generado conflictos entre los empresarios y las agencias estatales involucradas en la tarea.

⁹⁰ Entre los empresarios que representaron a la Cámara en las audiencias con Perón predominaban los laminadores: Aquiles Merlini, presidente de la Cámara y de *Pedro Merlini e Hijos S.R.L.*; Guido Clutterbuck, secretario de la Cámara y director de *Siam Di Tella Ltda.*, Arturo Acevedo, presidente del Centro de Laminadores Metalúrgicos y de *Acindar*; Enrique Dupont, director de *Santa Rosa S.A.*; Roberto Van Gelderen, vicepresidente de *CAMEA S.A.*; Roberto Apeseche director de *CATITA S.A.*, Santos Rosati, presidente de *Rosati y Cristóforo*; Patricio Plante, director de *TAMET*; Horacio Bruzone, presidente de *La Cantábrica S.A.M.I.*

En lo inmediato, se constituyó la Comisión Coordinadora y Asesora bajo la presidencia del general Magallanes, presidente de *So.Mi.S.A.*, representantes de los ministerios involucrados y de las organizaciones empresariales⁹¹. A partir de entonces, la Comisión fue encargada de recibir los planes de producción de los laminadores. Sobre la base de esos planes y de las perspectivas de consumo del mercado interno, el Ministerio de Industria debía emitir certificados de necesidad para la importación de aquellos productos de laminación que la industria local no pudiera abastecer. La importación de insumos y productos semielaborados era monopolizada por los propios consumidores o por los importadores reconocidos, eliminando la participación de nuevos empresarios, lo que constituía una vieja demanda del Centro de Importadores.

Por su parte, una comisión de *So.Mi.S.A.* monopolizaba la importación de palanquilla y arrabio y la distribuía entre los consumidores. Mientras que la D.G.F.M. hacía lo propio con la chatarra nacional y extranjera⁹². Dado que existían notorias diferencias de costos entre los productores internos y externos de palanquilla y arrabio⁹³, se ideó un sistema de compensación, de manera tal que se igualaban los costos de los insumos y productos semielaborados para toda la industria laminadora⁹⁴.

Estas disposiciones permitieron la reducción de las importaciones que competían con la producción de laminados. De esta forma, las importaciones de laminados se redujeron

⁹¹ La comisión estaba compuesta por ocho representantes de los ministerios y cinco de las distintas organizaciones empresariales que agrupaban a productores y consumidores.

⁹² Las importaciones de palanquilla, arrabio y chatarra se realizaban a un tipo de cambio preferencial de 7,5 m\$N, por dólar, mientras que en el mercado libre el tipo de cambio era de 14 m\$N por dólar).

⁹³ Por ejemplo, en 1949, el arrabio nacional por tonelada tenía un precio de 484 pesos, mientras que el importado de Francia, Bélgica y Brasil puesto en depósito variaba de 340, 381 y 427 \$. Véase, Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *La Industria Metalúrgica frente a la competencia del exterior*, Bs. As., 1949, p. 7.

⁹⁴ El sistema se basaba en el otorgamiento de subsidios a los consumidores de palanquilla y arrabio nacional que eran financiados con la diferencia entre el precio del producto importado por *So.Mi.S.A.* y el promedio ponderado pagado por los consumidores locales. Véase *Finanzas*, n° 217-218, agosto septiembre de 1954, p. 70.

drásticamente con la sola excepción de la de chapas, cuya producción local era insuficiente (cuadro 5). La caída de importaciones de hierro redondo para hormigón armado, que había sido el rubro principal de fomento desde 1947, fue muy fuerte. La expansión local no se limitó a sustituir ese rubro. Como se observa en el cuadro 6, la producción se diversificó, con excepción de la de chapas, mediante el incremento de la elaboración de planchuela, alambazón, perfiles livianos y tubos sin costura.

Cuadro 8
Producción y consumo aparente 1946-1955
en miles de tn de acero en lingotes

| | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|-------------------------------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|-------|-------|---------|---------|
| Producción laminados | 168,2 | 202,8 | 216,7 | 283,3 | 351,9 | 395,2 | 392,5 | 366,0 | 701,1 | 878,1 |
| Consumo Aparente | 794,3 | 1.454,8 | 1.749,3 | 1.385,3 | 1.441,2 | 1.503,7 | 945,7 | 829,4 | 1.640,5 | 1.969,7 |
| Relación producción / consumo | 21,1 | 13,9 | 12,3 | 20,4 | 24,4 | 26,2 | 41,5 | 44,1 | 42,7 | 44,5 |

Fuente: CONADE, *Diagnóstico y Proyecciones de la Industria Siderúrgica*, Bs. As., 1966.

En conjunto la producción de laminados se elevó en 1955 un 123 % con respecto a 1952, la de hierro redondo un 50 %, la de planchuela un 69 %, la de alambazón un 200 %, y la de flejes más de un 800 %. De esta forma, los laminadores lograron incrementar la utilización de su capacidad instalada que hacia 1955 era de 1 millón de toneladas. Pero todavía se hallaban lejos de satisfacer la demanda que se acrecentó tan pronto como se reactivó la economía y mejoró el sector externo. Así, como se observa en el cuadro 8, en 1955 la industria laminadora abasteció solo el 44 % del consumo, porcentaje similar al de 1953. Pero el consumo, medido en toneladas de acero en lingotes, ascendió un 137 %.

La diversificación de la producción de laminados fue significativa. Un caso interesante, que pone en evidencia los alcances de la política industrial como la relación del gobierno

con los industriales, fue el de la producción de tubos de acero sin costura. El proyecto se remontaba a 1945. Entonces, Torcuato Di Tella se había interesado en iniciar la producción de tubos para el transporte de petróleo y gas con el fin de responder a la demanda estatal. Primero, Di Tella recurrió a sus socios norteamericanos. Poco después, conoció en Milán a Agustín Rocca, un ingeniero italiano vinculado a las más importantes firmas siderúrgicas de la península que había ocupado puestos de importancia bajo el régimen fascista⁹⁵. Rocca lo convenció de las ventajas del proceso de fabricación Mannesman Calmes utilizado por la empresa *Innocenti*. En agosto de 1946, se firmó el acuerdo preliminar entre las dos empresas por medio del cual la italiana proveería de los planos y las maquinarias para montar la planta en Buenos Aires. A fines de ese año, se iniciaron los trabajos para la instalación de la nueva industria, cuyo costo fue calculado en 20 millones de pesos⁹⁶. A principios de 1947, Di Tella decidió romper el contrato. Asesorado por técnicos norteamericanos, aceptó los reparos sobre los inconvenientes de la producción de tubos de acero sin costura y las simétricas ventajas del proceso de fabricación Yoder⁹⁷.

Fracasado el acuerdo entre Di Tella y Rocca, este último decidió la instalación de una empresa propia. Pero la idea generó el rechazo de la Cámara de la Industria Metalúrgica que exigió al gobierno que denegase la autorización respectiva bajo el argumento de que la industria nacional, limitada a la SIAT, lograba abastecer el mercado y que los caños con

⁹⁵ Dionisio Petriella, *Agustín Rocca en treinta años de recuerdos*, Bs. As., Fundación Alighieri, 1988, p. 27.

⁹⁶ Di Tella preveía que 7 millones serían financiados mediante la emisión de acciones y otros cinco serían adelantados por el Banco de Crédito Industrial Argentino. Véase, Thomas Cochran y Rubén Reina, *Espiritu de empresa en la Argentina*, Bs. As., Emecé, 1965, p. 224.

⁹⁷ La empresa, denominada Sociedad Industrial Argentina de Tubos de Acero, se constituyó con un capital inicial de 8 millones de pesos. Al iniciar sus operaciones en 1948, el capital se había elevado a 26 millones. Los 18 millones adicionales, en acciones ordinarias y preferenciales, fueron suscriptos en un tercio por la familia Di Tella, otro tercio por la empresa *Siam Di Tella* y gran parte del resto por el estado nacional a través del I.M.I.M.. *S.I.A.T.* tuvo un desempeño decepcionante en los primeros años al no recibir pedidos de parte de las empresas estatales y detectarse problemas en el proceso Yoder. Ídem, pp. 225-226. Véase también, Torcuato Di Tella, *Torcuato Di Tella, Industria y Política*, Bs. As., Tesis Norma, 1993, p. 156.

costura podían ser utilizados con idénticos fines. La nota agregaba que la industria nacional debía ser consultada antes de permitir el ingreso de una nueva empresa:

“Pero si se considera necesaria la fabricación nacional de caños sin costura, lo lógico es que se consulte a los industriales argentinos para que aporten una solución al problema, antes que radicar una industria que perjudicaría irreparablemente a todos”⁹⁸

Finalmente, la CONRI autorizó la radicación de la planta bajo la protesta de los industriales metalúrgicos⁹⁹. En agosto de 1948 se constituyó la *Dálmine Safta* que poco después solicitó acogerse a los beneficios del régimen de industrias de “interés nacional”¹⁰⁰. Según la empresa, los tubos sin costura eran especialmente aptos para el transporte de fluidos de alta presión, trabajo mecánico intenso y altas temperaturas, y no podían reemplazarse con los caños con costura. La planta proyectada produciría entre 50 mil a un máximo de 80 mil toneladas de tubos de acero sin costura, lo que superaría holgadamente la demanda nacional que el informe oficial estimaba para 1958 en 40 mil ¹⁰¹. La planta sería ubicada en Campana, lo que aseguraba medios de comunicación aptos y una provisión de energía eléctrica adecuada. De los 125 millones de pesos de la inversión, 88 se desembolsarían en maquinarias. En conjunto, se preveía ocupar 1.150 personas¹⁰².

La Secretaría de Industria recabó la opinión de diferentes dependencias del estado como los ministerios militares, Y.P.F. y Gas del Estado, los que, sin excepción, se mostraron favorables al proyecto. Sin embargo, hubo que esperar cinco años más para que la industria fuera declarada de “interés nacional” en noviembre de 1953. Se le acordó un único

⁹⁸ *Metalurgia*, Año XIII, n° 98, julio de 1948, p. 8

⁹⁹ *Metalurgia*, Año XIV, n° 100, septiembre de 1948, p. 40, y n° 101, octubre de 1948, pp. 5-6. Es interesante señalar que desde 1949 los industriales solicitaron a las autoridades del Banco Central y el Ministerio de Industria que se les otorgase el monopolio de la importación de caños de acero sin costura en tanto podía competir con la producción local. Véase, Centro de Importadores, *Memoria y Balance generales. Abril de 1949-Mayo de 1950*, Bs. As., 1950, pp. 31-32; *Abril de 1951-Mayo de 1952*, Bs. As., 1952, p. 29.

¹⁰⁰ El capital de la sociedad autorizada por decreto del 25 de agosto de 1948 era de treinta millones de pesos. Para 1949 era de 42 millones, con un capital realizado de 4 millones doscientos mil pesos.

¹⁰¹ Ministerio de Industria y Comercio, *Informe n° 31. Caños de Acero sin Costura*, Bs. As., s/ f, p. 12.

¹⁰² Ídem, pp. 12-13.

beneficio consistente en cuotas de importación hasta 1958¹⁰³. La empresa empezó sus actividades parcialmente en 1954 cuando su producción totalizó 7 mil toneladas para ascender a 33 mil en 1955. Para 1958 producía casi 70 mil toneladas¹⁰⁴. En la medida en que enfrentaba a grandes empresas que tenían fuertes contactos en dependencias estatales, el caso ejemplifica, de manera excepcional, el tipo de intereses en pugna involucrados en la administración del proceso sustitutivo de importaciones.

Los conflictos de intereses entre los industriales metalúrgicos y los laminadores también fueron importantes. En este sentido, la rápida expansión de la producción de laminados posterior a 1953 puede sugerir que el sistema establecido por el acta convenio constituyó un éxito. Sin embargo, debe señalarse que el acuerdo entre los representantes siderúrgicos y metalúrgicos en las comisiones oficiales era difícil. La fijación de los cupos de importaciones constituía una tarea compleja ya que cálculos de producción demasiado optimistas podían derivar, como había ocurrido a finales de los años cuarenta, en situaciones de escasez que perjudicaran a los industriales metalúrgicos a la vez que beneficiaban a los laminadores, que se hallaban en mejores condiciones para colocar su producción.

A las dificultades técnicas que implicaba el acuerdo sobre los montos de producción e importación de cada artículo, se le sumaban los retrasos en la entrega de los certificados de necesidad que el Ministerio de Industria debía conceder para la tramitación de permisos de

¹⁰³ *Metalurgia*, Año XIX, n° 157, noviembre de 1953, p. 39.

¹⁰⁴ Las cifras de producción en CONADE, *Diagnóstico y Proyecciones de la Industria Siderúrgica*, Bs. As., 1966. Desde 1957 *Safta* había comenzado a exportar. Véase OECEI, *La Industrialización y el ahorro de divisas en la Argentina*, Bs. As., 1959; p. 124.

importación¹⁰⁵. De hecho, durante 1953 pareció fracasar ante la falta de abastecimiento de las materias primas básicas para la producción de laminados.

3.2.2. El Acta Convenio y el proyecto So.Mi.S.A.:

El programa consensuado de fue un fracaso en términos de su objetivo de permitir un ahorro de divisas suficiente como para financiar la construcción de la planta de *So.Mi.S.A.*. Muy pronto quedó claro, que el gobierno debía buscar otras fuentes de financiamiento. Durante 1953 se continuó con las obras del puerto y se inició la construcción de la planta de coque y de la fábrica de subproductos otorgada a la empresa alemana Otto¹⁰⁶. El directorio consideró las propuestas para la construcción y montaje del alto horno, obra principal que sería adjudicada a principios de 1954 a la norteamericana *Arthur McKee*¹⁰⁷.

Esta adjudicación se había realizado en forma provisional a fin de que esta empresa pudiera negociar ante el Eximbank un préstamo, pero el intento naufragó. Poco después, en 1955, nuevas negociaciones culminaron en éxito cuando la entidad financiera anunció la concesión de un préstamo de 60 millones de dólares a *So.Mi.S.A.*¹⁰⁸. La firma del acuerdo, que debía realizarse el 17 de septiembre, fue postergada por la caída del Perón. El monto de la operación patentiza el fracaso en obtener los recursos por medio de políticas de ahorro de

¹⁰⁵ Para las dificultades del régimen de control de importaciones y el desempeño de la comisión véase *Metalurgia*, Año XX, n° 176, septiembre de 1955, pp. 20-26.

¹⁰⁶ El contrato se había firmado en mayo de 1952. Se trataba de una coquería en gran escala con una capacidad de producción de 1.400 toneladas diarias, y de un conjunto de instalaciones para la recuperación de subproductos como alquitrán bruto, amoníaco, benzol purificado y ácido sulfúrico. Se preveía finalizar las obras en 1955. *La Reforma Comercial*, Año LIII, n° 774, mayo de 1953, p. 13.

¹⁰⁷ D.G.F.M., *Memorial Anual, Año 1953*, Bs. As., 1954, pp. 67-68.

¹⁰⁸ La concesión del préstamo fue motivo de discusión entre agencias del gobierno norteamericano, y supuso un cambio en la política de la administración Eisenhower hacia el gobierno peronista ya que hasta entonces se había insistido en la necesidad de estimular las inversiones privadas extranjeras y no la ayuda directa. El Departamento de Estado apoyó la medida señalando que la cuestión era un asunto de orgullo nacional para la Argentina y que se seguiría adelante con o sin préstamo, mientras que el Departamento de Comercio se opuso a la creación de una industria que competiría con la industria norteamericana. Véase Mario Rapoport y Claudio Spiguel, *Estados Unidos y el peronismo*, Bs. As., GEL, 1994, pp. 202-203.

divisas como las aplicadas desde 1953. Para septiembre de 1955 se habían completado las obras del puerto y había avanzado la construcción de la planta de coque, pero las obras del alto horno aún no habían comenzado¹⁰⁹.

En lo que respecta a la planta de laminación de la acería mixta, durante 1953 se reactivó el proyecto de compra de la planta checoslovaca cuya exportación había sido bloqueada el año anterior por el Tesoro de los Estados Unidos. Nuevamente la iniciativa provino de la D.G.F.M.. Dado que Checoslovaquia tenía una deuda comercial con el país se convino en llegar a un acuerdo para adquirir la planta a cambio de la deuda y de la exportación de materias primas a ese país. El acuerdo, que implicaba un monto de 12, 5 millones de dólares, se firmó a fines de 1953, pero el Departamento de Estado negó la autorización y en marzo de 1954 puso la planta en venta. Poco después, el representante argentino formalizó su propuesta a nombre de *So.Mi.S.A.*, a la que fue finalmente adjudicada al mes siguiente por 9 millones de dólares¹¹⁰. Enviada a Buenos Aires, la planta permaneció inactiva a la espera de la puesta en marcha de la acería.

La participación estatal en el sector no se limitaba a ese proyecto. El Segundo Plan otorgó al estado un papel central en la producción de arrabio que, según las estimaciones oficiales, debía alcanzar 640 mil toneladas en 1957. Si bien gran parte de esta meta dependía de la puesta en marcha de *So.Mi.S.A.*, se planeaba que la planta de Zapla sería capaz de producir, mediante la construcción de dos nuevos altos hornos, 180 mil toneladas¹¹¹. Pero, aunque se iniciaron obras, especialmente en la construcción y montaje de una central térmica de unos 15 mil kw de potencia, hasta 1955 no se había empezado con la construcción de los dos

¹⁰⁹ *Ídem, Año 1955*, Bs. As., 1956, pp. 58-59.

¹¹⁰ La siguiente oferta fue de sólo 1.600.000 u\$s. *The Review of the River Plate*, May 11, 1954, p. 27.

¹¹¹ Inclusive se planificaba que parte de ese arrabio sería transformado en barras y perfiles y, en menor medida, en aceros especiales con la inauguración de una planta laminadora. Véase la entrevista realizada al secretario de Defensa general Sosa Molina en *Finanzas*, n° 217-218, agosto septiembre de 1954, pp. 7-8.

altos hornos¹¹². De esta manera, la producción de arrabio fue de sólo 35 mil toneladas en 1955, mientras que la capacidad instalada no superó las 40 mil toneladas. Algo similar ocurrió con la *Fábrica Militar de Aceros*, que era la única productora local de chapas. Mientras que la producción de lingotes de acero creció superando en 1953 el récord de 1945, la elaboración de laminados apenas rozó los niveles máximos de producción de 1945. En suma, la producción de arrabio y chapas no se incrementó significativamente. Este fracaso respondía en parte al retraso en la puesta en marcha de *So.Mi.S.A.*.

En el caso de la producción de aceros especiales, cuyo mercado local se estimaba en 10 mil toneladas anuales, tampoco se alcanzaron los objetivos. La *Sociedad Mixta de Aceros Especiales* relanzó su objetivo de producirlos en hornos eléctricos propios¹¹³. En 1954, representantes de la empresa iniciaron una gira por Europa para la adquisición de los equipos. Finalmente, se llamó a una licitación para la compra de dos plantas de 10 mil toneladas de aceros finos y 12 mil de ferroaleaciones. Pero hasta 1955 su actividad se limitó a la producción de estas últimas para abastecer a la *Fábrica Militar de Aceros*¹¹⁴. La compra de las plantas, que se proyectaba ubicar cerca de *So.Mi.S.A.*, fue suspendida después de septiembre de 1955¹¹⁵.

¹¹² D.G.F.M., *Memoria Anual, Año 1955*, Bs. As., 1956, pp. 15-16. Recién en septiembre de 1955, el gobierno estableció los créditos necesarios en el presupuesto para financiar los trabajos, mientras que el Ministerio de Finanzas otorgó a Fabricaciones Militares quince millones de dólares en permisos de cambio para ese fin. Véase, *La Reforma Comercial*, Año IV, n° 796, septiembre de 1955, p. 6.

¹¹³ D.G.F.M., *Memoria Anual, Año 1952*, Bs. As., 1953, p. 73.

¹¹⁴ D.G.F.M., *Memoria Anual, Año 1954*, Bs. As., 1955, p. 64.

¹¹⁵ Sobre los estudios encomendados e empresas siderúrgicas europeas y la evolución de la planta véase, D.G.F.M., *Memoria Anual, Año 1955*, Bs. As., 1956, pp. 57-58. Sobre la compra del horno eléctrico, ver ídem, *Año 1958*, Bs. As., 1960, p. 69.

4. El desempeño de la Industria:

Al analizar la aplicación de la política industrial en el apartado anterior hemos señalado también el impacto que la misma tuvo sobre la producción y las importaciones. En este apartado estudiaremos el desempeño general de la industria con lo que retomaremos la cuestión del impacto de la política industrial durante el decenio peronista.

En primer lugar, es claro el fracaso de iniciar la producción de acero en condiciones técnicas y cantidades razonables. La frustración del proyecto *So.Mi.S.A.* fue el aspecto más recordado del desempeño de la política industrial del período. Hemos intentado ofrecer explicaciones sobre ese fracaso que resulta llamativo si se tiene en cuenta el amplio apoyo político que existió para la sanción de la ley. Sin embargo, ese apoyo no se expresó en el aporte estatal de recursos económicos. El planteamiento del proyecto tuvo también consecuencias sobre el sector en la medida en que desestimuló inversiones para incrementar su capacidad de producción de acero por parte de las firmas privadas. Esa actitud resultaba razonable en tanto la puesta en marcha de *So.Mi.S.A.* habría implicado el abandono de los pequeños hornos.

Los resultados de esa limitación pueden observarse en el cuadro 9. Entre 1945 y 1949 no hubo una ampliación de la capacidad de producción de aceros de la industria privada, a excepción de dos firmas que se afianzaron en el sector: *Acindar* y *Santa Rosa*. De esta manera, esa capacidad, que Garimaldi había estimado en 250 mil toneladas para 1945, era de sólo 300 mil en 1957¹¹⁶. En 1955 la producción de acero se acercó a la capacidad instalada.

¹¹⁶ Garimaldi op.cit., ; Techint S.A., *Presente y Futuro de la Siderurgia Argentina*, Bs. As., 1957, p. 2.

Cuadro 9

Evolución del número y capacidad de los hornos Siemens Martin por firma, 1945-1961
Años seleccionados

| Empresa | 1945 | | 1949 | | 1961 | |
|---------------------|------------------|-----------------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|
| | Número de Hornos | Capacidad total (tn.) | Número de hornos | Capacidad total (tn) | Número de hornos | Capacidad Total (tn) |
| Vulcano | 6 | 48 | 6 | 48 | 6 | 48 |
| F. M. de Aceros | 2 | 25 | S/d | S/d | 3 | 60 |
| La Cantábrica | 4 | 80 | 4 | 80 | 4 | 80 |
| Torres y Citati | 2 | 32 | 2 | 30 | S/d | S/d |
| Tamet | 3 | 45 | 3 | 39 | 3 | 45 |
| Rosati y Cristóforo | 2 | 15 | 2 | 17 | 1 | 15 |
| Acindar | 1 | 25 | 2 | 55 | 2 | 70 |
| Crisoldinie E. N. | 1 | 40 | 1 | 40 | 1 | 45 |
| Santa Rosa | 1 | 17 | 2 | 48 | 2 | 50 |
| Siderurgica Bernal | - | - | - | - | 2 | 40 |
| Total | 22 | 327 | 22 | 357 | 24 | 448 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Garimaldi, op. Cit., M.I.C., *Informe n°23*; y Antonio Vaquer, *Historia de la Ingeniería en Argentina*, Bs. As., Eudeba, 1968.

En contraposición, la política oficial fue eficaz para estimular la producción de laminados que se cuadruplicó entre 1947 y 1955. Paralelamente, la composición de la producción, que en 1945 se concentraba en la producción de hierro redondo, se diversificó y tomó cierta importancia la elaboración de alambón, flejes y planchuelas. Hacia 1954 comenzó la elaboración de caños sin costura y, en menor medida, llantas para ferrocarril. Con todo, en 1955 la industria se concentraba en la elaboración de productos no planos, menos afectados por requerimientos de escala que la producción de chapas.

Cuadro 10
Producción de arrabio, acero y laminados, 1946-1955

| Año | Arrabio | Acero* | Laminados |
|------|---------|---------|-----------|
| 1946 | 12.300 | 133.000 | 126.200 |
| 1947 | 15.700 | 125.200 | 152.200 |
| 1948 | 17.300 | 122.300 | 162.600 |
| 1949 | 18.500 | 124.700 | 212.600 |
| 1950 | 17.800 | 130.200 | 264.000 |
| 1951 | 19.000 | 131.500 | 296.500 |
| 1952 | 31.700 | 126.400 | 294.500 |
| 1953 | 36.300 | 174.300 | 274.600 |
| 1954 | 39.500 | 186.100 | 526.000 |
| 1955 | 35.000 | 217.600 | 658.800 |

Fuente: CONADE, *Diagnóstico y Proyecciones de la Industria Siderúrgica*, Bs. As., 1966.

Referencia: * no incluye acero moldeado en horno eléctrico.

Es interesante notar que el crecimiento de la producción de laminados fue posible a través de cuotas de importación y no por medio de la elevación de los aranceles aduaneros, los que no sufrieron modificaciones. Al sistema de cuotas, se sumaron tipos de cambio preferenciales para la importación de insumos y la liberación de derechos para la importación de maquinarias, lo que incentivó la inversión.

La existencia de un mercado demandante y cautivo y el otorgamiento de beneficios fiscales para incentivar la inversión fueron suficientes para propiciar la expansión. Al finalizar la Guerra, varias de las empresas laminadoras iniciaron planes de reequipamiento y ampliación. En 1946 *Acindar* decidió iniciar un importante plan de inversión. Reemplazó un motor a vapor de 450 HP que accionaba su tren de laminación en la planta de Rosario por uno eléctrico de 1.200 HP. También instaló un horno de 30 toneladas por colada y un tren de laminación de hierros de 6 a 12 mm de diámetro. Paralelamente, encaró la construcción de la planta de Villa Constitución para la que adquirió una usina de 5 mil kw, un tren de laminación automático Morgan de alto rendimiento con una capacidad de 250

mil toneladas anuales, un equipo de trafilación de 60 mil toneladas anuales para la fabricación de alambres de todo tipo y una planta de electro galvanización de alambre de 30 mil toneladas¹¹⁷. *Santa Rosa* también instaló un nuevo horno de 30 tn para abastecer sus necesidades, que comenzó a funcionar en 1948, y encaró la modernización de su planta de laminación. A principios de los años cincuenta había adquirido en Alemania Occidental un tren de laminación con una capacidad de producción 60 mil toneladas anuales de alambón común y especial, que planeaba comenzar a producir en 1953, maquinaria para producir cables de acero y un equipo eléctrico de 3.600 HP¹¹⁸.

Otra firma, *Rosati y Cristóforo*, que se transformó en sociedad anónima en 1944, también solidificó su posición. Las inversiones en activo fijo, concentradas en maquinarias, pasaron de 1,5 millones de pesos en 1944 a 4 millones en 1948. Adquirió una planta en Ciudadela que destinó a construcciones mecánicas, mientras que en las de Buenos Aires y Arrecifes concentró sus tres hornos¹¹⁹. Para 1951 el capital en activo fijo era 22,5 millones y tenía obras en ejecución por 7 millones de pesos¹²⁰. En Arrecifes estaba instalando un tren de laminación en caliente y frío de 10 mil toneladas que preveía poner en producción a mediados de 1953¹²¹.

A estas grandes empresas se sumaban los relaminadores que en 1947 producían unas 30 mil toneladas y que para 1951 elaboraban unas 83 mil gracias a ampliaciones de

¹¹⁷ *Camoati*, año X, n° 119, abril de 1950, p. 128.

¹¹⁸ Las instalaciones adquiridas en los años cincuenta fueron financiadas en parte con un aumento del capital de 25 millones de pesos y con créditos del Banco Industrial. La empresa planeaba elevar sus ventas de los 90 millones de 1951 a 300 en 1954. Las instalaciones comenzaron a funcionar lentamente a partir de 1955, en tanto que las ventas totalizaron 140 millones en 1954. Véase *Camoati*, año XIV, n° 158, julio de 1953, p. 198; año XIV, n° 168, mayo de 1954, p. 126; año XVI, n° 183, agosto de 1955, p. 212.

¹¹⁹ *Camoati*, Año VIII, n°97, mayo de 1948, pp. 180-181. La empresa se había fundado en 1927 y se dedicaba a la fabricación de máquinas herramientas, maquinaria agrícola e industrial.

¹²⁰ *Camoati*, Año XIII, n° 146, julio de 1952, p. 208.

¹²¹ M.I.C., *Informe n°42, hierro laminado sin trabajar*, Bs. As., 1952, p. 21.

consideración¹²². Pero otras firmas tuvieron un comportamiento más conservador en cuanto a inversiones. *Tamet*, por ejemplo, tenía en 1954 los mismos equipos de laminación que en 1943, aunque había establecido en 1951 una planta en La Noria para la producción de alambre de alta resistencia. Esta situación generó un cuello de botella ya que las necesidades de trafilación de su nueva planta y de sus antiguas producciones no podían ser satisfechas¹²³. *La Cantábrica*, dedicada a la producción e importación de maquinaria agrícola, no instaló nuevos hornos ni amplió su capacidad de laminación, de manera que en 1951 laminó 47 mil toneladas, 5 mil más que en 1946. Sólo en 1953, la empresa comenzó a remodelar sus trenes laminadores de la planta de Haedo¹²⁴.

La inversión fue estimulada directa o indirectamente por el Banco Industrial. Las grandes empresas laminadoras se encontraron entre sus clientes principales y recibieron los beneficios de créditos de corto y largo plazo a bajas tasas de interés, a menudo negativas, que permitieron financiar inversiones y gastos de evolución (apéndice cuadro 21 y 22)¹²⁵.

En suma, bajo el estímulo de un mercado insatisfecho que redituaba importantes ganancias al prolongar las condiciones creadas por la Guerra y de créditos oficiales para financiar las inversiones y los crecientes gastos de explotación, los industriales ampliaron su capacidad de laminación. Sin embargo, a finales de los años cuarenta la misma estrategia económica impuso los límites a esta expansión. El deterioro de las reservas de divisas acotó la posibilidad de importar maquinarias. Una empresa como *Acindar*, que pasó de una

¹²² Ídem, p. 22. Gurmendi y Cía; CALA, Cura Hnos.; Hierroflex; Laminadora Nueva Pompeya; Luis A. Devoto; IMAN S.R.L., CIMEX, Mauricio Silvert entre otras. En 1945 se habían organizado en torno del Centro de Laminadores Industriales Argentinos. La producción total de los asociados llegó diez años después a las 235.000 toneladas. Véase CLIMA, *Memoria 1956*, Bs. As., s/f.

¹²³ *TAMET, órgano de la S.A. Talleres Metalúrgicos San Martín*, Año XXV, n° 224, julio agosto de 1954, pp. 12-13. Recién en 1953 se obtuvieron permisos para importar maquinaria desde Alemania Occidental.

¹²⁴ *Camoatí*, año XIV, n° 162, noviembre de 1953, p. 318.

¹²⁵ Marcelo Rougier, "El Banco Industrial durante el primer peronismo, 1944-1955" en CEED, Documento de Trabajo n° 5, Bs. As., 2001.

posición secundaria entre las laminadoras a una de predominio en 1955 -cuando su capacidad de laminación casi alcanzaba un tercio del sector-, había planeado finalizar el montaje de la planta de Villa Constitución en diciembre de 1949. Sin embargo, la suspensión de la remisión de dólares en marzo de 1948 y la disposición del Banco Central en 1949 de que los pagos en dólares serían acordados con posterioridad al arribo de los equipos, obligó a la empresa a obtener créditos en bancos norteamericanos para saldar sus deudas y retardó el plan de montaje en 18 meses¹²⁶. Pero otras firmas que entre 1946 y 1949 no habían encarado una ampliación de sus plantas se vieron afectadas. *La Cantábrica*, por ejemplo, había planificado instalar en 1951 un tren de laminación continua mediante un acuerdo con *American Steel and Wire* y *United States Steel*, pero no obtuvo la autorización del B.C.R.A. por lo que debió posponer sus planes hasta 1953¹²⁷.

Otros aspectos de la política oficial fueron netamente desfavorables al sector o desviaban recursos de la inversión productiva. Por ejemplo, el agotamiento de las reservas de divisas impulsó a los industriales a inmovilizar grandes capitales en insumos que, según se pensaba, pronto escasearían. Así por ejemplo, *La Cantábrica* cuadruplicó el activo circulante entre 1948 y 1949¹²⁸ y *Tamet* lo incrementó, en especial en el rubro de materias primas, un 120 % en el término de un año. Para 1949, las materias primas y los productos elaborados constituían el 50 % del importe del activo fijo y circulante de su balance¹²⁹.

A las restricciones en cuanto a materias primas e insumos, se le sumó la fuerte retracción de las ventas y de las utilidades provocada por la crisis de 1952. La recuperación posterior a 1953, un año particularmente malo para las utilidades de las empresas, fue posible por la

¹²⁶ *Finanzas*, n° 217-218, agosto septiembre de 1954, pp. 45-46.

¹²⁷ *Camoatí*, año XII, n° 139, diciembre de 1951, p. 408

¹²⁸ *Camoatí*, Año X, n° 109, junio de 1949, p. 184.

¹²⁹ *Camoatí*, Año VIII, n° 96, mayo de 1948, p. 184 y Año X, n° 109, junio de 1949, p. 182. Para el caso de Rosati y Cristóforo, véase Año VIII, n° 97, mayo de 1948, p. 190.

capacidad de producción no utilizada y la mejor disponibilidad de insumos que aseguró la firma del Acta Convenio de enero de 1953. Así, por ejemplo, las ventas de *Acindar* se incrementaron un ochenta por ciento¹³⁰.

Los límites mayores a la expansión de la industria provenían de su escasa integración vertical. En 1955, la capacidad de laminación de la industria alcanzaba el millón de toneladas, pero la producción de acero en lingotes totalizaba una cuarta parte de esa cifra y la de arrabio sólo un 10 %. Grandes volúmenes de arrabio, chatarra y palanquilla debían importarse para alimentar a la industria a la espera de la puesta en marcha de *So.Mi.S.A.*. De esta forma, la industria laminadora ocupaba poco más del 60 % de su capacidad aunque el consumo interno de laminados superaba notablemente esa cifra.

La escasa integración vertical de la industria era el resultado de las políticas oficiales que en la inmediata posguerra no habían pensado el desarrollo del sector de manera integrada. Dos agencias estatales diferentes, la Secretaría de Industria y Fabricaciones Militares, impulsaron sus respectivos proyectos sin plantear la necesidad de un enfoque abarcador más allá de la obvia referencia a que pronto se contaría con una producción de acero. De esta forma, la administración de la política industrial hacia la industria laminadora por parte de la Secretaría de Industria se mantuvo en gran medida aislada de la evolución del proyecto *So.Mi.S.A.*. Esta situación no hubiera sido problemática si el país hubiera contado con las divisas necesarias para continuar importando arrabio, chatarra, palanquilla y

¹³⁰ *Finanzas*, n° 217-218, agosto septiembre de 1954, p. 57. La memoria de la empresa señalaba que mientras que en el trimestre julio septiembre de 1953 las ventas habían sido en promedio de 13,9 millones, durante julio de 1954 alcanzaron los 59 millones. Es decir, durante un mes de 1954 la empresa facturó más que durante un trimestre del año anterior.

maquinarias. Pero la caída del monto y valor de las exportaciones lo impidieron al derrumbar la capacidad para importar en un 50 % entre 1948 y 1953¹³¹.

El fracaso de la política oficial para poner en marcha una planta integrada contrasta con el mejor desempeño de otros países de América Latina. En 1945 sólo Brasil y Méjico poseían unidades siderúrgicas integradas, pero en la siguiente década se le sumaron Chile (1950), Colombia (1954), y poco después Perú (1958).

Cuadro 11
Evolución de la producción de acero de países seleccionados, 1945-1955
En miles de toneladas

| Años | Argentina | Brasil | Colombia | Chile | Méjico |
|------|-----------|--------|----------|-------|--------|
| 1945 | 150 | 166 | - | 28 | 204 |
| 1947 | 170 | 297 | - | 36 | 300 |
| 1949 | 200 | 505 | - | 37 | 335 |
| 1951 | 300 | 623 | - | 113 | 395 |
| 1953 | 150 | 975 | 9 | 343 | 424 |
| 1955 | 215 | 1.156 | 71 | 327 | 737 |

Fuente: Elaboración Propia en base a CEPAL, *Estudio de la Industria Siderúrgica en América Latina*, Méjico 1954, y Techint S.A., *Presente y Futuro de la Siderurgia Argentina*, Bs. As., 1957.

El cuadro 11 permite observar como la Argentina quedó rezagada no sólo frente a Brasil y Méjico, sino también Chile. Con todo, debe tenerse en cuenta que estos países contaron con el auxilio financiero del Eximbank, con la excepción de Colombia que obtuvo un préstamo de la banca europea. En este sentido, las difíciles relaciones del régimen peronista con los Estados Unidos hasta principios de la década de 1950 constituyó un factor de importancia para impedir el acceso a un financiamiento similar.

La ventaja tomada por los otros países de América Latina fue observada con preocupación por las autoridades públicas. Así, en 1950, un informe oficial señalaba que

“El crecimiento de las industrias siderúrgicas de los países de Sudamérica (...) constituirá más adelante el mayor obstáculo para que la Argentina cuente con su propia industria siderúrgica, si no se procede ahora,

¹³¹ Rosemary Thorp y Eprime Eshag “Las políticas económicas ortodoxas. De Perón a Guido, 1953-1963” en Mario Brodersohn y otros, *Los Planes de Estabilización en Argentina*, Bs. As., Paidós, 1966, p. 79.

cuando el momento es bien favorable, en la firme decisión de poner cuanto antes en el país el fundamento básico de nuestro futuro desarrollo industrial”¹³²

Aunque a partir de 1952 el régimen pondría mayor énfasis en el proyecto, todavía en 1955 ésta estaba en ciernes. El efecto de la dilación en términos comparativos con los restantes países del subcontinente sería importante en la medida en que la disponibilidad interna de acero permitió a estos países incrementar su consumo per capita, eludiendo las constricciones impuestas por el deterioro de los términos del intercambio y de la capacidad para importar¹³³.

5. Algunas consideraciones finales:

Durante la Guerra, la escasez de acero y laminados reavivó las polémicas en torno del desarrollo de una industria siderúrgica y estimuló el surgimiento de una industria laminadora.. En 1946, Perón recogió los reclamos de los grupos militares y nacionalistas y puso en marcha el proyecto *So.Mi.S.A.* En concordancia con este objetivo, en 1947, el régimen peronista incluyó a la industria laminadora entre las de “interés nacional” beneficiándola con el establecimiento de cuotas de importación y tasas de cambio preferenciales para la adquisición de insumos.

La política sectorial aplicada se caracterizó por la ausencia de un enfoque integrador sobre el desarrollo del sector. Por un lado, la protección y los subsidios otorgados a la industria laminadora permitieron una importante ampliación de la capacidad instalada y de la producción. Por el otro, la falta de prioridad concedida a *So.Mi.S.A.* en la asignación de los recursos económico retrasó este proyecto y la integración del sector. Dadas las modificaciones realizadas a la ley Savio en el Parlamento en 1947, era claro que la

¹³² Memorando “Asunto Plan Siderúrgico”, Archivo Secretaría Técnica, Legajo 631.

¹³³ CEPAL, *Estudio de la Industria Siderúrgica en América Latina*, Méjico, 1954.

construcción de la acería quedaba en manos del estado. Sin embargo, el régimen de Perón le otorgó poca atención. Entre 1946 y 1949 la euforia económica desalentó al gobierno a asumir un proyecto cuyo fruto sólo se evidenciaría en el largo plazo. Además, el control de Miranda sobre la política económica oficial marginó en forma notable los planes de Savio, cuya muerte en 1948 le restó al proyecto el más importante impulso. Por último, los subsidios otorgados para la introducción de insumos desalentaron a los laminadores a demandar la construcción de la planta en tanto podía preverse que la producción de acero argentino incrementaría sus costos de producción.

A comienzos de la década de 1950, el gobierno comenzó a buscar fuentes de financiamiento externas para *So.Mi.S.A.*, pero la escasez de divisas y las difíciles relaciones con los Estados Unidos hicieron fracasar las primeras negociaciones. La profundización de la crisis condujo a las autoridades a otorgar prioridad al proyecto en el Segundo Plan. A la vez, la caída de la capacidad de importar y la escasez de aceros y laminados recreó las condiciones de la Guerra al impulsar a los industriales metalúrgicos y los laminadores a interesarse por la finalización de *So.Mi.S.A.*, que era percibida como la única solución para incrementar la oferta interna de acero. Por entonces, la política oficial adquirió mayor coherencia al ligar la expansión de la industria laminadora con la producción de acero.

En conjunto, durante el período peronista, la industria laminadora logró cuadruplicar su producción al tiempo que elevó su capacidad muy por encima de la de acero. En cambio, la construcción de *So.Mi.S.A.* no logró un adelanto significativo. Sólo en septiembre de 1955 Perón obtuvo un préstamo de 60 millones de dólares del Eximbank para financiar las obras. Pero, un día antes de la firma su régimen comenzaba a desmoronarse.

Capítulo 9

La Industria Automotriz:

A principios de la década de 1960, la política industrial del gobierno de Frondizi alentó el desarrollo de la industria automotriz. Bajo el amparo de una nueva ley de inversiones que eliminó las restricciones impuestas al giro de utilidades, se produjo el ingreso de firmas extranjeras. La fuerte protección arancelaria y la extrema liberalidad gubernamental permitieron la instalación de 23 empresas para un mercado interno de reducidas proporciones. La política sectorial impulsó así un fuerte crecimiento de la producción de manera que la industria lideró el crecimiento en los años sesenta.

No fue esa, sin embargo, la primera vez que el sector automotriz mereció la atención oficial. Ya a principios de la década de 1950 se plantearon medidas en esa dirección. Pero, aunque esas medidas se presentan a menudo como un antecedente del régimen de 1959, no han merecido el interés de los analistas porque se sostiene que no estaban entre las prioridades de la política industrial peronista¹.

Este capítulo analiza los pasos iniciales de la industria automotriz durante los años finales del régimen peronista. Aquí se sostiene que si bien el gobierno de Perón no elaboró una compleja política sectorial, asumió como objetivo la instalación de una industria automotriz. En 1951, se instaló una planta estatal y, al año siguiente, el Segundo Plan Quinquenal alentó la radicación de empresas extranjeras.

¹ En la literatura existe consenso en que este resultado se obtuvo en detrimento de los costos de producción, originado en fuertes deseconomías de escala, generando un importante déficit de divisas. Véase por ejemplo, Juan Vital Sourrouille, *Trasnacionales en América Latina. El Complejo Automotor en Argentina*, México, Editorial Nueva Imagen, 1980, p. 40 y ss. Este libro es el más exhaustivo análisis realizado sobre el sector en Argentina. Véase también Jack Baranson, *La Industria Automotriz en los países en desarrollo*, Madrid, Tecnos, 1971, pp. 55-65.

La primera parte resume las características de la producción automotriz, así como los problemas derivados de su radicación en economías subdesarrolladas. La segunda, estudia los orígenes de la industria local, que se remontan a la década de 1920 cuando se instalaron las primeras plantas de ensamble de capital extranjero. En la tercera parte se analiza la evolución de la industria durante el período peronista, marcando un corte en 1951 cuando la industria fue declarada de "interés nacional" y se inició la fabricación estatal. La última parte, indaga el efecto de la intervención estatal y la falta de una política sectorial, y realiza una breve comparación con otros países de América Latina que comenzaban a propiciar el desarrollo de esta industria.

1. Características de la producción automotriz²:

En la década de 1920, la industria automotriz norteamericana fue el primer sector productor de máquinas complejas en utilizar el método de producción en serie, que permitió combinar la producción de piezas idénticas e intercambiables con los nuevos procedimientos de ensamble progresivo mediante la introducción de la cadena de montaje. Ésta transformó el proceso de trabajo al establecer una corriente unidireccional de materias primas en transformación, lo que redujo los tiempos muertos y parceló el trabajo, disminuyendo los requerimientos de calificación de la mano de obra. La combinación de estos principios tuvo como consecuencia una caída de los costos de producción y de los precios finales en forma tal que el automóvil dejó de ser considerado un bien de lujo para convertirse en un medio económico para el transporte.

² Esta introducción se basa en Baranson, *op. Cit.*, pp. 25-38. Sobre el fordismo y la producción en masa, véase Benjamín Coriat, *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, México, Siglo XXI, 1982.

Luego de la difusión de este método a la industria europea durante el período de entreguerras, en la década de 1950 se inició una nueva fase de expansión de las inversiones norteamericanas hacia las economías subdesarrolladas, motivada en parte por las políticas proteccionistas que alentaban la industrialización en estos países. Pronto se sumaron algunas empresas europeas impulsadas por la estrechez de sus mercados.

En este proceso, sin embargo, las técnicas de producción en serie propias de la industria automotriz impusieron una serie de problemas de adaptación. En primer lugar, se requerían escalas mínimas de producción. Si bien las economías de escala variaban de acuerdo al producto final (siendo mayores en la fabricación de automóviles de pasajeros y camionetas que en la de vehículos de carga pesados) y a los en diferentes procesos de producción (mayores en el estampado de metales y fresado de piezas que en las operaciones de montaje final), las escalas mínimas de producción solían superar la capacidad de absorción de los mercados internos³.

En segundo lugar, la radicación de empresas dependía de la existencia de una industria auxiliar capaz de proveer en volumen y calidad un importante porcentaje de partes y piezas. La inexistencia de una industria local o la falta de normas de fiscalización técnica adecuadas incrementaban las necesidades de integración vertical de la producción por parte de las empresas extranjeras, lo que generaba deseconomías de especialización. Finalmente, un tercer problema era la adaptación al gusto y las necesidades del mercado local. En conjunto, estos problemas recibieron escasa atención por parte de las empresas en la medida en que la inversión en los nuevos países estaba restringida a la transferencia de

³ Por supuesto, el número de empresas competidoras al interior del mercado también fue origen de deseconomías de escala. Aquí, como en otras dimensiones, la política industrial de los países receptores jugó un papel central.

equipos ya utilizados, e inclusive obsoletos, que adquirirían nuevo valor en el marco de economías con un fuerte atraso tecnológico.

Por su parte, las políticas sectoriales de los países receptores desempeñaron un papel de importancia ya sea a través de normas de regulaban el ingreso a mercados protegidos, la imposición de planes de integración local de la producción y las políticas comerciales, entre otros.

2. Orígenes de la industria local:

Durante la primera mitad del siglo XX, la motorización de la economía argentina estuvo condicionada a las posibilidades de importación. En la década de 1920, la recuperación de las exportaciones y la estabilidad monetaria robustecieron la demanda local de automotores. Por entonces, la Argentina era el mercado más importante de América Latina.

La política arancelaria favoreció la instalación de plantas de ensamblaje de automóviles a través de reducciones del 15 al 30% en los aranceles que debían pagar las unidades desarmadas. La instalación de esas plantas se vio facilitada por dos factores adicionales: el armado de automóviles requería un nivel bajo de inversiones y las economías de escala eran, en esta época, sumamente bajas⁴.

La industria norteamericana tomó la ventaja inicial, favorecida por la adopción de nuevas técnicas de producción en serie. A fines de 1913, la *Ford Motor Company*, había instalado en Buenos Aires una representación comercial, siendo esta su primera filial en América Latina y la segunda fuera de Estados Unidos. En 1917 comenzó a importar partes e inició la construcción de su planta de ensamble en la Boca que inauguraría en 1922. Allí se inició el

⁴ Rich Kronish y Kenneth Mericle, "The Development of the Latin American Motor Vehicle Industry, 1900-1980: A Class Analysis" en Kronish y Mericle (ed.) *The Political Economy of the Latin American Motor Vehicle Industry*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1984, p. 267.

armado de automóviles modelo T y, a partir de 1927, del modelo A. En 1924, *General Motors* desembarcó en el país pero limitando su actividad a la venta de unidades armadas. Dos años después, adquirió tres manzanas en Barracas donde comenzó el armado de automóviles hasta totalizar en el año 1929, las 27 mil unidades⁵. Por último, de acuerdo a su estrategia internacional, la *Chrysler* otorgó su representación a la firma *Fevre y Basset* en 1924. Esta empresa estableció una planta en San Justo donde ensambló automóviles de la *Chrysler* y de la *Dodge Brothers*⁶.

La ventaja norteamericana se basó en que sus empresas ofrecían al mercado productos de bajo precio, que eran los más demandados localmente. En forma adicional, las firmas establecieron compañías destinadas a financiar la adquisición de estas unidades por parte de los concesionarios o los particulares. A finales de la década de 1920 se hizo común el pago inicial de sólo el 25 % del valor de la unidad y del saldo en cuotas mensuales durante un año o año y medio. Por último, estas empresas crearon una vasta red de sucursales y concesionarios ofreciendo múltiples servicios a sus clientes lo que les permitió un mayor conocimiento de las necesidades del mercado que el que tenían sus competidores europeos⁷.

⁵ No existe estudio detallado sobre la actividad de las empresas norteamericanas con anterioridad al inicio de la fabricación local en 1959. Los datos sobre número de unidades armadas aquí transcritos pertenecen a informaciones brindadas por las empresas Véase *Quién es quién en Argentina*, Bs. As., 1968, pp. 865-867.

⁶ Jaime Fuchs, *La Penetración op. cit.*, pp. 226-227.

⁷ Raúl García Heras *Automotores norteamericanos, caminos y modernización urbana en la Argentina*, Bs. As., Libros de Hispanoamérica, 1985, p. 14. y ss.

Cuadro 1
Automotores de carga y de pasajeros en circulación, y número de unidades por habitante,
Argentina, 1920-1958

| Año | Pasajeros en miles | Carga en miles | total en miles | Habitantes por automóviles |
|------|--------------------|----------------|----------------|----------------------------|
| 1920 | s/d | s/d | 48 | 204 |
| 1921 | 53,7 | 0,4 | 54,1 | 172 |
| 1922 | 67,7 | 0,9 | 68,6 | 141 |
| 1923 | 89,7 | 4,5 | 94,2 | 110 |
| 1924 | 112,8 | 10,8 | 123,6 | 91 |
| 1925 | 160,7 | 19,2 | 179,9 | 65 |
| 1926 | 201,0 | 28,0 | 229,0 | 53 |
| 1927 | 231,7 | 40,9 | 272,6 | 47 |
| 1928 | 273,2 | 66,7 | 333,9 | 41 |
| 1929 | 329,7 | 81,7 | 411,4 | 35 |
| 1930 | 344,1 | 91,7 | 435,8 | 35 |
| 1931 | 325,7 | 91,6 | 417,3 | 37 |
| 1932 | 286,7 | 85,2 | 371,9 | 43 |
| 1933 | 243,2 | 78,9 | 322,1 | 52 |
| 1934 | 256,8 | 81,6 | 338,4 | 50 |
| 1935 | 270,3 | 84,3 | 354,6 | 48 |
| 1936 | 283,9 | 87,0 | 370,9 | 47 |
| 1937 | 297,4 | 89,7 | 387,1 | 45 |
| 1938 | 305,0 | 100,7 | 405,7 | 45 |
| 1939 | 316,9 | 107,0 | 423,9 | 44 |
| 1940 | 310,9 | 116,9 | 427,8 | 46 |
| 1941 | 319,4 | 121,2 | 440,6 | 46 |
| 1942 | 319,2 | 129,0 | 448,2 | 46 |
| 1943 | 320,8 | 138,8 | 459,6 | 47 |
| 1944 | 319,7 | 145,6 | 465,3 | 58 |
| 1945 | 310,9 | 141,5 | 452,4 | 50 |
| 1946 | 284,5 | 150,9 | 435,4 | 57 |
| 1947 | 290,0 | 195,3 | 485,3 | 58 |
| 1948 | 327,0 | 211,8 | 538,8 | 54 |
| 1949 | 346,3 | 242,0 | 588,3 | 54 |
| 1950 | 355,7 | 248,8 | 604,5 | 54 |
| 1951 | 369,6 | 253,4 | 623,1 | 54 |
| 1952 | 378,1 | 260,8 | 638,9 | 54 |
| 1953 | 372,4 | 265,9 | 638,3 | 56 |
| 1954 | 355,1 | 264,6 | 619,7 | 60 |
| 1955 | 389,9 | 279,3 | 669,2 | 57 |
| 1956 | 417,9 | 293,8 | 711,7 | 56 |
| 1957 | 468,8 | 320,5 | 789,3 | 55 |
| 1958 | 529,6 | 349,0 | 870,6 | 52 |

Fuente: OECEI, *Evolución y desarrollo del mercado automotor en Argentina*, Bs. As., 1960.

Como se observa en el cuadro 1, a lo largo de la década de 1920 se produjo un fuerte crecimiento del número de automotores. En conjunto, el parque se multiplicó por ocho. Para 1930 el país contaba con más de 435 mil unidades, de las que casi el 80 % eran de pasajeros. El número de habitantes por automóvil descendió abruptamente hasta un promedio que no se repetiría en las siguientes décadas.

La crisis internacional de 1929 marcó el fin de esta etapa. El control de cambios dificultó la importación de automóviles, especialmente desde Estados Unidos. En 1931, los automóviles fueron colocados en la cuarta categoría entre las prioridades de cambio, por detrás incluso de las transferencias de inmigrantes al exterior⁸. En noviembre de 1933, las importaciones de automotores desde países con los que la Argentina no tenía convenio fueron derivadas al mercado libre, lo que las encareció en un 20 %. Aunque estas disposiciones tendieron a favorecer a los competidores europeos, no pudieron volcar la demanda a su favor. Ello resultó en parte del incremento de las exportaciones argentinas y de la correspondiente valorización del peso en el mercado libre, que redujo la ventaja cambiaria para la industria europea. En 1937 esta situación condujo a las autoridades a aplicar un recargo adicional a la adquisición de divisas en el mercado libre hasta completar un 20 %, con respecto a la cotización oficial⁹. A pesar de estos inconvenientes, el diseño y los servicios ofrecidos por la industria norteamericana mantuvieron la primacía del consumidor local.

Como puede observarse en el cuadro 2, las importaciones se redujeron hasta alcanzar un mínimo entre 1932 y 1933 cercano al 10 % del promedio de 1927-1929. A partir de entonces se inició una lenta recuperación hasta 1938, aunque no se llegó a recuperar los

⁸ Jesús Pradros Arrarte, *El Control de Cambios*, Bs. As., Sudamericana, 1944, p. 75.

⁹ *Ídem*, p. 99. Véase también Raúl García Heras, *op. Cit.*, p. 39.

niveles promedio de la década previa y las importaciones no lograron cubrir las unidades que pasaban a desuso.

La crisis de 1937-1938 acentuó las dificultades para la importación. Esta vez, el Banco Central aplicó restricciones cuantitativas que afectaron en forma específica a Estados Unidos. Además, se dispuso que todas las importaciones, incluidas las que se negociaban por medio del mercado libre, debían obtener un permiso previo. Poco después los importadores norteamericanos arribaron a un acuerdo para introducir sólo el 70 % de las unidades de 1938. A cambio de estos permisos, se comprometieron a suscribir letras de tesorería no negociables por unos 8 millones de dólares¹⁰. Pero en 1939 la situación empeoró. La cuota otorgada para importar automóviles fue reducida al 35 % del total de 1938¹¹. Finalmente, como puede observarse en el cuadro 2, entre 1939 y 1940 las importaciones siguieron descendiendo.

A pesar de las restricciones cambiarias, la industria local no logró tomar ventaja alguna. Los pocos empresarios que soñaban con la fabricación de automóviles señalaban como causa de esta situación la política arancelaria que favorecía la importación y armado local de las unidades. En 1937, Carlos Ballester Molina, propietario de la *Fábrica de Automotores Hispano Argentina*, puntualizaba que un camión de 1.500 kg. desarmado pagaba seis veces menos derechos aduaneros que el acero y el equipo eléctrico necesario para su fabricación. A su vez, un chasis de automóvil desarmado pagaba 131,10 pesos oro mientras que las materias primas debían abonar en total 332,90 \$o/s¹².

¹⁰ *Ídem*, pp. 144-145.

¹¹ *Comments on Argentine Trade*, Vol. XVIII, n° 9, April 1939, p. 9.

¹² Carlos Ballester Molina "La Capacidad argentina para la construcción de motores y automóviles" en *Servir*, Año II, julio de 1937, n° 13, pp. 1.014-1.015.

Cuadro 2
Importación y Fabricación de automóviles, 1928-1958
 En unidades

| Años | Automóviles de pasajeros | Otros | Total importación | Producción |
|------------------|--------------------------|--------|-------------------|------------|
| Promedio 1927-29 | 53.822 | 10.352 | 64.174 | - |
| 1930 | 34.920 | 3.402 | 38.322 | - |
| 1931 | 12.490 | 201 | 12.691 | - |
| 1932 | 5.278 | 53 | 5.331 | - |
| 1933 | 6.761 | 85 | 6.846 | - |
| 1934 | 10.994 | 6.515 | 17.509 | - |
| 1935 | 16.534 | 8.550 | 25.084 | - |
| 1936 | 17.012 | 8.300 | 25.315 | - |
| 1937 | 30.722 | 15.515 | 46.237 | - |
| 1938 | 39.926 | 14.906 | 54.832 | - |
| 1939 | 21.140 | 8.305 | 29.445 | - |
| 1940 | 21.182 | 8.143 | 29.325 | - |
| 1941 | 10.822 | 4.902 | 15.724 | - |
| 1942 | 3.821 | 2.919 | 6.740 | - |
| 1943 | 170 | 322 | 492 | - |
| 1944 | 95 | 6 | 101 | - |
| 1945 | 95 | 153 | 248 | - |
| 1946 | 6.699 | 8.480 | 15.179 | - |
| 1947 | 30.698 | 49.504 | 80.193 | - |
| 1948 | 7.456 | 23.312 | 30.768 | - |
| 1949 | 3.137 | 3.914 | 7.051 | - |
| 1950 | 1.926 | 1.248 | 3.174 | - |
| 1951 | 15.619 | 4.508 | 20.127 | 108 |
| 1952 | 2.451 | 5.213 | 7.664 | 969 |
| 1953 | 2.603 | 3.690 | 6.293 | 3.074 |
| 1954 | 3.160 | 2.183 | 5.343 | 3.359 |
| 1955 | 6.630 | 4.504 | 11.134 | 6.391 |
| 1956 | 8.952 | 8.794 | 17.753 | 5.493 |
| 1957 | 11.462 | 36.067 | 47.529 | 15.635 |
| 1958 | 15.381 | 4.205 | 19.586 | 27.834 |

Fuente: Juan Sourrouille, *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina, México, Nueva Imagen*, 1980, pp. 26-27.

El propio Ballester Molina había sufrido la ruinoso competencia extranjera cuando modificaciones arancelarias dispuestas en 1934 por Pinedo, habían favorecido la importación de motores diesel como los fabricados por su empresa. En esa ocasión, se

estableció que el motor diesel debía pagar un arancel como piezas de chasis, lo que implicó una reducción al 5 % del arancel anterior¹³. Mientras tanto, la importación de motores a nafta, que no se fabricaban en el país, tributaba veinte veces más.

Aun cuando Ballester Molina se mostraba optimista sobre los efectos que podían lograrse con la imposición de trabas arancelarias, señalaba como restricciones la desconfianza del público, los elevados costos de producción y la falta de desarrollo de una industria auxiliar¹⁴. En realidad, su optimismo era infundado. Las necesidades de capital y de tecnología para encarar la producción de automóviles escapaban a las posibilidades de la industria local. Barreras arancelarias podían hacer mucho para favorecer la fabricación de motores y de repuestos pero la industria automotriz no surgiría sólo de la elevación de derechos.

El planteo de Ballester Molina ponía en evidencia, sin embargo, un avance en las actividades industriales conexas como la fabricación de carrocerías. En efecto, esta actividad, limitada al equipamiento de unidades de carga y transporte de personas, adquirió importancia durante los años treinta, lo que se manifiesta en el predominio de la importación de chasis para ómnibus y camiones sobre la adquisición de unidades completas (apéndice, cuadro 23). Aunque el auge de los colectivos favoreció la construcción de carrocerías, fue más importante la fabricación de éstas para los camiones de carga. Así, por ejemplo, en 1937 se importaron en total unos 15 mil camiones completos y chasis para ese

¹³ Ídem, p. 1.015. El episodio es también relatado por Julio Irazusta, *Perón y la crisis argentina*, Bs. As., La Voz del Plata, 1956, p. 186.

¹⁴ Carlos Ballester Molina, *op. Cit.*, p. 1.012.

fin mientras que la importación de ómnibus y chasis de ómnibus alcanzó poco más de 200 unidades¹⁵.

A partir de 1935 y hasta 1939, la industria de montaje de automotores y la fabricación de carrocerías se vio impulsada por la reactivación económica. En el caso de las tres plantas de montaje, si bien el período las benefició, siguieron operando por debajo de los niveles de los años veinte. En cambio, la industria carrocera se expandió notablemente. En conjunto, el valor de la producción se incrementó un 92 % entre 1935 y 1939, la fuerza motriz instalada un 54 %, y el personal obrero un 38 %.

Cuadro 3
*Evolución de los establecimientos de armado y fabricación de carrocerías para
automóviles y camiones, 1935-1946*

| | 1935 | 1937 | 1939 | 1941 | 1946 |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------|---------|---------|--------|------------|
| Establecimientos | 62 | 80 | 76 | 90 | 124 |
| Obreros | 3.123 | 3.892 | 4.326 | 3.901 | 3.592 |
| Empleados | 200 | 354 | 441 | 435 | 456 |
| Total Personal | 3.323 | 4.246 | 4.767 | 4.336 | 4.087 |
| Fuerza Motriz en HP | 3.373 | 4.571 | 5.223 | 5.782 | 7.238 |
| Fuerza Motriz por obrero | 1,0 | 1,1 | 1,2 | 1,4 | 2,0 |
| Valor de Producción * | 55.377 | 111.331 | 106.674 | 66.562 | 72.453 (1) |
| Porcentaje sobre el total de la rama de Vehículos y Maquinarias | 27,1 | 34,3 | 28,7 | 17,5 | 8,8 |

Fuente: Elaboración Propia en base a *Estadística Industrial de 1941* y *Censo Industrial de 1946*.

Referencias: * en pesos corrientes. (1) El valor de producción fue determinado hasta 1946 como el costo de producción, en tanto a partir de ese año, se lo definió a partir de precio de venta de la producción, no siendo en consecuencia comparables.

¹⁵ Banco de Crédito Industrial Argentino, *Informes Sintéticos acerca de las condiciones económicas de las diversas ramas de la industria argentina*, Bs. As., 1948, Vol 1, pp. 227-230.

En cambio, a partir de 1939, se profundizaron las dificultades de importación. La Argentina se adaptó dificultosamente a las nuevas condiciones. Recién a finales de junio de 1940, luego de la caída de París, el Banco Central eliminó el requisito de los permisos previos para automóviles provenientes de Estados Unidos¹⁶. Pero hubo que esperar hasta septiembre de 1941 para la supresión de los controles cuantitativos. Para entonces, era difícil conseguir permisos de exportación en Estados Unidos debido a las prioridades establecidas por su gobierno para el Programa de Defensa¹⁷. La entrada de ese país en la Guerra dificultó más la importación. De hecho, en 1943 el gobierno norteamericano colocó a los repuestos en la lista de los productos cuya exportación quedaba prohibida¹⁸.

Las nuevas dificultades clausuraron la efímera recuperación iniciada en 1935. En 1936, *General Motors* había adquirido treinta hectáreas en el cruce de San Martín y General Paz para instalar una planta moderna de ensamble. Poco después, se levantaron los edificios principales, pero el estallido de la Guerra complicó los planes. Clausurada la posibilidad de importar partes, la empresa utilizó sus instalaciones para fabricar armarios metálicos, ventanas y gabinetes para heladeras. También se carrozaron unidades para la Corporación de Transportes de Buenos Aires y se realizaron reparaciones a los tanques del ejército¹⁹.

El efecto causado por la Guerra fue múltiple. En primer lugar, clausuró las posibilidades de importación (véase cuadro 2). En conjunto, entre 1941 y 1945, el stock de automotores creció sólo un 2,6 %. En segundo lugar, afectó la provisión de combustibles y neumáticos lo que paralizó una parte creciente del parque automotor. El mantenimiento de la neutralidad expuso a la Argentina a importantes restricciones por parte de Estados Unidos,

¹⁶ Jesús Prados Arrarte, *op. Cit.*, p. 160.

¹⁷ *Comments on Argentine Trade*, Vol. XX, n° 10, May 1941, pp. 12; Vol. XXI, n° 2, September 1941, p. 9.

¹⁸ *Comments on Argentine Trade*, Vol. XXIII, n° 1, August 1943, p. 9.

¹⁹ *Quién es quién en Argentina*, Año 1968, pp. 867.

el principal proveedor. Las importaciones de combustibles cayeron a una cuarta parte de las realizadas en 1939 y cesó la adquisición de equipos para explotación petrolífera. Aunque, estas restricciones eran producto de las condiciones de escasez creadas por la guerra, la Argentina las padeció durante más tiempo y con mayor intensidad. En octubre de 1945, el embajador británico informó a Londres que un tercio del transporte de carga estaba paralizado por la falta de combustibles y cubiertas²⁰.

En 1942, frente a la caída de las importaciones de automóviles, combustibles y cubiertas, el gobierno respondió estableciendo una Comisión de Racionamiento de Automotores, cuyo objetivo era el de aplicar medidas tendientes a asegurar el transporte automotor²¹. Al año siguiente, la dictadura militar prohibió la exportación de automotores, reguló la comercialización de unidades nuevas y usadas y autorizó expropiaciones²². Regulaciones adicionales se establecieron sobre el consumo de combustibles y el uso de neumáticos.

Sin embargo,, la guerra tuvo efectos disímiles sobre la industria. Por un lado, provocó una fuerte retracción en la industria de ensamble y de fabricación de carrocerías. Como puede verse en el cuadro 3, entre 1939 y 1946 el número de obreros empleados cayó un 16 %, mientras que sólo entre 1939 y 1941, el valor de la producción se redujo un 37 %. Por su parte, la participación de la industria en el valor de la producción de la rama Vehículos y Maquinaria descendió verticalmente, de manera tal que en 1941 representó la mitad del registrado en 1937. Las más afectadas fueron las plantas de ensamble, que paralizaron sus actividades. Por su parte, la industria carrocera también se vio afectada por la reducción de las importaciones de chasis para camiones y ómnibus, especialmente en la fabricación de carrocerías y acoplados, que entre 1941 y 1946, descendieron un 11 % y un 14 %

²⁰ Carlos Escudé, *op. cit.* p. 272 y ss.

²¹ Decreto 115.992 en *A.L.A.*, Año 1942, p. 125.

²² Decreto 8.470 del 15 de septiembre de 1943 en *A.L.A.*, Año 1943, pp. 344-345.

respectivamente (véase cuadro 12). Aunque estas actividades utilizaban insumos locales como maderas, cristales y cueros, también empleaban chapas de acero de importación. La fuerte escasez de ésta durante la guerra y el aumento de su costo, constituyeron un factor adicional que contribuyó a la retracción.

En contraste, la fabricación de repuestos parece haber iniciado una etapa ventajosa. Como la información censal no permite discriminar entre los talleres de reparación y de fabricación de repuestos es difícil estimar la importancia del fenómeno. Aun teniendo en cuenta las ventajas que la desaparición de la oferta pudo tener para esa industria, la falta de maquinarias limitó la expansión. Muchas de esas empresas eran pequeños talleres que fabricaban repuestos y otros accesorios a pedido. La producción se concentraba en llantas, radiadores y elásticos, lo que revela el carácter embrionario de la industria.

En todo caso, la expansión de ese sector parece haber sido posterior a 1941. En efecto, en 1935 la producción de repuestos representaba el 11% del valor total producido por los talleres mecánicos. Para 1941, sólo constituía un 8,3 %. En cambio, entre ese año y 1946, se observó cierta recuperación causada por la escasez de importaciones de repuestos. Sin embargo, el crecimiento de la producción de repuestos no fue un fenómeno homogéneo. La fabricación de llantas ascendió un 160 % con respecto a 1941. Pero en los otros rubros, el comportamiento fue más modesto o incluso negativo.

En resumen, al terminar la Guerra la industria de armado de automóviles se encontraba paralizada en virtud de la escasez de importaciones, en tanto que la fabricación de carrocerías, también dependiente del comercio importador, evidenciaba signos de contracción. Desde 1937 en adelante la participación de esta industria en el valor de la producción de la rama descendió de manera constante, especialmente a partir de 1939. En cuanto a la fabricación de repuestos, la industria se hallaba en estado embrionario. Cerca

del 90 % del valor de la producción de la misma estaba representada por el rubro reparaciones. Aunque a partir de 1941, la fabricación de repuestos comenzó a reactivarse, el fenómeno era modesto. Con la imposibilidad de acceder a maquinarias y afrontando dificultades derivadas de la escasez y el encarecimiento de las materias primas, en 1946 la participación del valor de la producción de repuestos sobre el total del generado por los talleres mecánicos era igual a 1935, sólo un 11 %.

3. La etapa peronista:

3.1. La fase importadora, 1946-1951:

El Plan Quinquenal de 1946 incluyó dentro del rubro de las industrias nuevas que debían estimularse a la automotriz²³. Este objetivo era sorprendente si se tiene en cuenta que no había formado parte de la agenda oficial ni de los debates en torno a la industria durante la década previa²⁴. En realidad, la idea provenía del ámbito castrense. Durante 1944 la D.G.F.M. había realizado una serie de estudios sobre sectores industriales que la entidad se proponía promover, entre los cuales incluyó la industria automotriz. Se realizaron consultas a sectores empresariales acerca de las perspectivas del sector y la posibilidad de instalar una fábrica de camiones livianos con un volumen inicial de 6 mil unidades anuales²⁵. Poco después, se bosquejó un plan de acción mínimo que se mantuvo en secreto²⁶. Dos años más tarde, se realizó un concurso público para la creación de una sociedad mixta destinada a fabricar automóviles²⁷. En unos de sus últimos discursos, el general Savio justificó la idea debido a las dificultades de transporte que debía soportar el país por su dependencia del

²³ Presidencia de la Nación, *Plan de Gobierno, 1947-1951*, Bs. As., 1946, Tomo II, p. 72.

²⁴ José Luis Astelarra, "Importación de automotores" en *R. E.A.*, noviembre de 1945, pp. 545-547, donde se criticaban las políticas cambiarias restrictivas de la década de 1930.

²⁵ *Metalurgia*, Año IX, n° 57, agosto de 1944, p. 5.

²⁶ DGF, *Memoria Anual. Año 1945.*, Bs. As., 1946, p. 30.

²⁷ DGF, *Memoria Anual. Año 1947.*, Bs. As., 1948, p. 55.

exterior, previendo la constitución de la sociedad para principios de 1948²⁸. Sin embargo, la muerte de Savio en julio ese año y la postergación financiera que debieron soportar los proyectos castrenses impidieron que por el momento estos propósitos se cumplieran.

Postergados los planes de los militares para la fabricación de camiones entre 1946 y 1951, la demanda interna debió satisfacerse con la corriente importadora. Sin embargo, se operó un cambio sustancial en esa corriente. A diferencia de lo que había ocurrido hasta 1939, la importación de unidades armadas superó notoriamente a las desarmadas. De esta manera, como se observa en el cuadro 4, sólo una pequeña cantidad de automóviles, que osciló entre el 20 % y el 10 % de las unidades importadas, fueron armados en el país. Esta tendencia se hizo más fuerte en los años finales de la década de 1940. En estas circunstancias, luego de 1947, las plantas de montaje quedaron paralizadas.

Cuadro 4

Importaciones de automotores y porcentaje de automotores desarmados, 1939-1953

| Año | Total de Automóviles importados | Desarmados | Porcentaje sobre el total |
|------|---------------------------------|------------|---------------------------|
| 1939 | 29.445 | 24.830 | 84,3 |
| 1940 | 29.325 | 27.118 | 92,4 |
| 1941 | 15.724 | 14.543 | 92,4 |
| 1942 | 6.740 | 5.624 | 82,5 |
| 1943 | 492 | 310 | 63,0 |
| 1944 | 101 | - | - |
| 1945 | 248 | 123 | 49,6 |
| 1946 | 15.179 | 3.352 | 22,0 |
| 1947 | 80.193 | 17.237 | 21,4 |
| 1948 | 30.768 | 2.881 | 9,3 |
| 1949 | 7.051 | 751 | 10,7 |
| 1950 | 3.174 | 657 | 20,7 |
| 1951 | 20.127 | 2.367 | 11,7 |
| 1952 | 7.664 | 2.044 | 26,6 |
| 1953 | 6.293 | 812 | 12,9 |

Fuente: Banco Industrial de la República Argentina, *Informe sobre propósitos y necesidades*, Bs. As., 1954.

²⁸ R.E.A., noviembre de 1947, p. 337.

De manera más radical, las importaciones se vieron perjudicadas por la evolución del balance de pagos. En septiembre, un mes después de la declaración de la inconvertibilidad de la libra esterlina, el gobierno estableció un permiso de previo estudio para la adquisición de automóviles provenientes de aquellos países con los que el país no había firmado convenio. El objetivo era reorientar la importación hacia Europa²⁹.

El control de las importaciones se vio acompañado del mantenimiento de las regulaciones gubernamentales sobre la comercialización de automóviles que se habían establecido durante la guerra. En octubre de 1946, el gobierno transfirió las atribuciones del Consejo de Racionamiento Automotor a la Secretaría de Industria. En los meses iniciales del régimen peronista, la reactivación de las importaciones fue acompañada de la aplicación de un sistema de control sobre el precio y la distribución de las nuevas unidades. Por medio de este sistema la Secretaría de Industria abrió un registro de inscripción de las solicitudes de automóviles. La adjudicación de las unidades importadas se realizaba a través de las empresas importadoras y estaba ordenada de acuerdo a las prioridades oficiales y la fecha de presentación de las solicitudes. A su vez, la Secretaría mantuvo el control de precios para las unidades nuevas de importación. Cuando los automóviles arribaban al puerto de Buenos Aires, otorgaba el bono de racionamiento a nombre del solicitante quien junto con la empresa respectiva, recibía la notificación oficial.

Sin embargo, este sistema de fiscalización no pudo controlar los efectos de la escasez agravada por la demanda insatisfecha acumulada durante la Guerra. Dado que durante 1946 se importaron sólo 15 mil unidades, se desarrolló una fuerte especulación en torno de la adquisición de nuevas unidades. A mediados de 1947, circulaban rumores sobre las formas de conseguir un automóvil nuevo a través del pago de sobrepagos a las mismas empresas

²⁹ BCRA, *Memoria Anual. Año 1947*, Bs. As., 1948, pp. 51-52.

comercializadoras. En junio estalló un escándalo que involucró a empleados de la Secretaría de Industria en el reparto ilegal de las unidades. Entonces, Lagomarsino se vio obligado a asumir la tarea de refrendar cada permiso de importación³⁰.

La política oficial consistió en reforzar el control estatal. Se actualizaron los precios máximos de las unidades nuevas y, con el fin de evitar la especulación, hasta mayo de 1948 se prohibió su reventa³¹. Sin embargo, la escasez de dólares provocó una nueva reducción de las importaciones. A finales de la década de 1950, adquirir un automóvil nuevo era un lujo que pocas personas podían darse en la Argentina. La combinación de una prolongada escasez de divisas y el control oficial de las importaciones acentuó la corrupción. Los rumores sobre las grandes ganancias que devengaban las operaciones de importación que salpicaban a funcionarios públicos y dirigentes peronistas pronto se generalizaron. En 1951, una temporaria mejora en la disponibilidad de divisas condujo al Ministerio de Hacienda a entregar permisos para la importación de 17 mil unidades. Unos 6 mil permisos fueron entregados a empresas importadoras, las que a su vez se comprometían a otorgar la mitad a funcionarios peronistas. El resto de los permisos, que involucraba la introducción de 11 mil automóviles, fueron derivados a empresas desconocidas en el ramo, que los opositores suponían ligadas a altos funcionarios del régimen³².

La discrecionalidad oficial en la distribución de permisos de importación era una práctica tan común que incluso fue utilizada para reforzar la lealtad de los jefes militares³³. La venta de permisos duplicaba o triplicaba el precio de los automóviles en el mercado interno. La

³⁰ *Finanzas*, junio de 1947, p. 3.

³¹ Véase, decreto 21.281 del 21 de julio de 1947, *A.L.A.*, Año 1947, p. 758 y decreto 13.537 del 12 de mayo de 1948, *A.L.A.*, Año 1948, p. 532

³² *Libro Negro de la Segunda Tiranía*, Bs. As., 1958, pp. 171-172.

³³ Robert Potash, *El Ejército... op.cit.*, Vol. II, p. 157. Véase también las memorias de César Bunge quien por entonces era funcionario de la Secretaría de Industria. En 1955, Bunge fue nombrado por Lonardi ministro de Industria. En ese cargo, puso fin a la distribución de permisos de importación. César Bunge, *Perón y yo. Lo que Perón no dijo*, Bs. As., Biblioteca del Muelle, 2000, pp. 180-181.

fuerte especulación y las altas ganancias obtenidas por medio del comercio importador de automóviles se ejemplifica, si bien excepcionalmente, en la carrera de Jorge Antonio. En 1946, Antonio era un empleado más de la Secretaría Técnica comandada por Figuerola. Aunque en 1947 fue despedido por su jefe, Antonio se las arregló para iniciar su ascenso en el mundo de los negocios. Para ello contaba con el conocimiento de la compleja red de intereses que las políticas intervencionistas tendían entre el estado y los empresarios. En 1948, Carlos Khun, presidente de *Fortalit S.A.*, lo convenció de organizar una empresa comercializadora de fibrocemento, un mercado donde el régimen intervenía también activamente. Poco después Antonio se vinculó con la firma *Aguirre, Mastro y Cía*, importadores de Mercedes Benz, de la cual se convirtió en gerente general. A finales de 1949, con las utilidades percibidas de su primera empresa y de otros emprendimientos, se incorporó como socio minoritario a *Aguirre, Mastro y Cía*. En esa condición, Antonio les propuso a sus socios la construcción de gran taller destinado a reparación de los automóviles importados³⁴. Para 1950, Antonio había acumulado su primer millón de pesos. El salto en su carrera vendría al año siguiente, cuando su fortuna se quintuplicó a la par que se inició la experiencia de *Mercedes Benz Argentina*.

Aunque la importación constituyó la fuente principal de la oferta local de automotores, en esos años tuvieron lugar algunas experiencias fallidas de fabricación. La más importante fue la radicación, en 1949, de una pequeña empresa italiana rebautizada *Autoar Automotores Argentinos S.A.* La firma instaló en Tigre una planta de 2.500 metros cuadrados de superficie cubierta destinada a fabricar automóviles. El objetivo era producir un auto resistente, lo suficientemente elevado para el tránsito por las carreteras argentinas, mayoritariamente de tierra. El producto resultante tenía una carrocería de diseño

³⁴ Véase su autobiografía Jorge Antonio, *¿Y Ahora Qué?*, Verum et Militia, Bs. As., 1966, pp. 75-90.

típicamente europeo, simple y de líneas modernas. La firma intentó fabricar varios modelos sobre la base de las matrices que introdujo desde Italia y en un grado de integración elevado. Sin embargo, las partes esenciales del automóvil, el motor y la transmisión, eran de importación. Inicialmente, las unidades fueron equipadas con un motor Willys de 4 cilindros y 2.2 litros, aunque a partir de 1957 se utilizaron motores Fiat 1900 y diesel 1400. A finales de 1950, la planta comenzó a producir, lanzando dos unidades mensuales de una camioneta pick up³⁵. Como se observa en el cuadro 5, a principios de la década de 1950 la producción apenas alcanzó el centenar para descender verticalmente en los años finales del gobierno peronista. A ello se sumó la alta diversificación de la producción. Se trataba sin dudas de una experiencia piloto sin mayor impacto.

Cuadro 5
Producción total y discriminada por modelo de Autoar SA, 1951-1958

| Años | Rural | Pick up | Furgón | Unidades completas subtotal | Chasis para terceros | total |
|------|-------|---------|--------|-----------------------------|----------------------|-------|
| 1951 | 18 | 68 | 22 | 108 | - | 108 |
| 1952 | 62 | 54 | 15 | 141 | 55 | 186 |
| 1953 | 58 | 40 | 5 | 103 | 1.163 | 1.266 |
| 1954 | 46 | 27 | 1 | 74 | 1.137 | 1.211 |
| 1955 | 24 | 2 | 1 | 27 | 2.954 | 2.891 |
| 1956 | 26 | 6 | - | 32 | 1.437 | 1.469 |
| 1957 | 116 | 84 | 1 | 201 | 1.097 | 1.298 |
| 1958 | 247 | 91 | 58 | 396 | 1.368 | 1.764 |

Fuente: Leopoldo Frenkel, *Juan Ignacio San Martín. El desarrollo de la industria aeronáutica y automotriz en la Argentina*, Bs. As., 1992, p. 97.

En resumen, entre 1946 y 1951 el gobierno peronista no elaboró una política sectorial. Con el objetivo de satisfacer la demanda, hasta septiembre de 1947, el gobierno alentó la importación desde Estados Unidos. Pero la escasez de dólares llevó a establecer crecientes trabas, desviando las compras hacia Europa. La escasez de importaciones y la tentativa

³⁵ OECEL, *Evolución y desarrollo del mercado automotor argentino*, Bs. As., 1960, pp. 53-54.

oficial de controlar el comercio importador fomentaron la especulación. La Secretaría de Industria y el Banco Central, que debían administrar los permisos, se vieron envueltos en rumores sobre corrupción. El tráfico de permisos de importación provocó que el valor de los automóviles duplicara el de importación. Paralelamente, en la esfera de la comercialización privada, el pago de sobrepagos ilegales se hizo común, generando enormes ganancias a los afortunados importadores. Mientras tanto, la escasez de las importaciones paralizó la industria de montaje y en menor medida la fabricación de carrocerías.

3.2. La etapa industrial, 1951-1955:

A finales de la década de 1940, como consecuencia de la crisis de la balanza de pagos, se intensificaron las restricciones a las importaciones de bienes de consumo no durables a fin de reservar las divisas para la adquisición de combustibles, maquinarias y vehículos³⁶. Paralelamente, el gobierno comenzó a plantear la necesidad de avanzar en la producción local de vehículos y maquinarias. En noviembre de 1951 se decidió establecer una fábrica estatal de automotores. Un mes después, la industria automotriz fue declarada “de interés nacional”. Por fin, el Segundo Plan Quinquenal recogió como objetivo el desarrollo de una industria automotriz, especialmente a través de la radicación de empresas extranjeras dispuestas a encarar planes progresivos de integración local de su producción³⁷.

³⁶ En la inmediata posguerra, la importación de maquinarias y vehículos absorbió entre el 17 y 25 % del valor de las importaciones. Este rubro incluía la adquisición de maquinarias para la industria y el sector primario, y de vehículos de todo tipo inclusive para el transporte ferroviario.

³⁷ Presidencia de la Nación, *2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953, p. 306.

3.2.1. La experiencia del IAME:

A comienzos de la década de 1950 resurgió el interés militar por el desarrollo de la industria automotriz. Esta vez la iniciativa provino del Ministerio de Aeronáutica, bajo cuya jurisdicción se encontraba el Instituto Aerotécnico. Esta planta había sido creada en 1927 con el fin de iniciar la fabricación de aviones bajo licencias extranjeras. En 1943, la empresa fue reorganizada y ampliada, convirtiéndose en un centro de investigación y ensayo para la producción de aeronaves³⁸. Al año siguiente, el Instituto fue puesto bajo la autoridad del vicecomodoro Juan Ignacio San Martín, un oficial superior que había egresado como ingeniero aeronáutico del Real Instituto Politécnico de Turín. Al finalizar la guerra, San Martín inició una gira por Europa donde contrató los servicios de grupos técnicos en Italia, Francia y Alemania. Con estos grupos y los que venían formándose en Córdoba, el Instituto inició una ardua tarea de experimentación y ensayos en el campo aeronáutico. En 1948, San Martín ordenó una amplia reorganización del organismo que implicó una creciente diferenciación espacial y productiva del complejo. Poco después, se interesaría en el desarrollo de la industria automotriz.

A diferencia del general Savio, el brigadier San Martín era un efusivo partidario del régimen. Beneficiado por una ley que le permitió mantenerse en actividad mientras iniciaba su carrera política, fue designado por Perón como el candidato oficial en las elecciones para la gobernación de Córdoba de 1948³⁹. Electo por una mayoría de sufragios, asumió en marzo de 1949 manteniendo su condición de oficial en actividad. En octubre de 1951, dio

³⁸ Para una historia de la fábrica véase Dinfia, *Reseña histórica en su 40 aniversario*, Córdoba, 1967; María del Carmen Angueira y María del Carmen Tonini, *Capitalismo... op.cit.*, pp. 57-62 y Leopoldo Frenkel, *Juan Ignacio San Martín. El desarrollo de las industrias aeronáuticas y automotriz en la Argentina*, Bs. As., 1992.

³⁹ La ley 13.339 de septiembre de 1948, que autorizó como excepción a San Martín mantener su condición de actividad, anticipó una revisión de la legislación sobre la participación de los militares en política que se sancionó en 1950. Véase Robert Potash, *op. Cit.*, pp. 166-168.

una nueva muestra de su adhesión al gobierno cuando tras la fallida rebelión del general Menéndez renunció a su cargo para asumir el Ministerio de Aeronáutica⁴⁰.

Sin embargo, San Martín no abandonó su interés por el Instituto. En 1951 le propuso al presidente iniciar la fabricación de automóviles. En noviembre un decreto del Poder Ejecutivo autorizó al Instituto a crear una Fábrica de Motores y Automóviles, otorgándole 60 millones de pesos destinados a la adquisición de licencias y modelos, la realización de estudios y la financiación de los gastos iniciales de explotación⁴¹. Con esta medida, el estado se inmiscuía en forma directa en la instalación de la industria.

Al mes siguiente, otro decreto declaró de “interés nacional” a la industria automotriz, estableciendo cuotas de importación y la liberación de derechos para la adquisición de maquinarias, instrumentos y materias primas⁴². Dada la complejidad que implicaba el desarrollo de la industria en términos de inversiones de capital, tecnología, capacidades empresariales y requerimientos de insumos, estos beneficios no configuraban una política sectorial. Sin embargo, la instalación de la empresa estatal tuvo un papel esencial en la creación de las condiciones para la radicación de la primera planta de fabricación en gran escala.

El súbito interés oficial por la industria se manifestó en la rapidez con que la empresa estatal comenzó a materializarse. Entre diciembre de 1951 y junio del año siguiente se construyó la planta, que inicialmente tenía una superficie cubierta de 15 mil metros cuadrados. Paralelamente, se adquirió en Buenos Aires una planta de montaje que fue desarmada y trasladada a Córdoba, y se importaron maquinarias de diverso tipo desde

⁴⁰ *Ídem*, pp. 190-194.

⁴¹ Dinfia, *Reseña... op.cit.*, p. 75 y ss.

⁴² Este decreto fue hasta 1959 el único que comprendió a la industria automotriz. Véase decreto 25.056 del 12 de diciembre de 1951, en *A.L.A.*, Año 1951, pp. 567-568.

Checoslovaquia y Europa Oriental. Hacia finales de 1952, estaban instalados en la fábrica más de un centenar de máquinas herramientas. Una prensa hidráulica de 2.500 toneladas para el estampado de partes fue instalada en un hangar de la Fuerza Aérea.

El primer plan de producción incluyó unos nueve prototipos, la mayoría de los cuales eran camionetas de pequeña y mediana capacidad de transporte no muy diferentes entre sí y cuyas características respondían a las necesidades del transporte automotor. El 1 de abril tuvo lugar la presentación pública del primero de los modelos. Se trataba de un automóvil sedán de 700 c.c. para cuatro personas, que la prensa pronto comparó al *D.K.W.* alemán. El motor era de dos cilindros, a dos tiempos, y 4.500 revoluciones por minuto con una potencia de 23 HP. Este automóvil tenía tracción delantera y suspensión independiente en las cuatro ruedas. Su rendimiento era de 16 km por litro de nafta⁴³.

En esa oportunidad también se exhibieron una versión camioneta del “Justicialista” con una capacidad de carga de 500 kg., y una rural con una capacidad para seis personas. Poco después, se presentaría una camioneta a la que se la denominó “Rastrojero” con capacidad de carga de 700 kilogramos, equipada en su primera versión con un motor Willys⁴⁴.

La presentación oficial de los vehículos generó un optimismo desmedido que se expresó en las declaraciones de Perón y de quienes dirigirían la nueva industria. En marzo, el presidente declaró que era su deseo que cada familia obrera contara con su propio auto para disfrutar sus vacaciones. Cuando al mes siguiente se anunció que el precio del sedán sería de 30 mil pesos, *The Review of the River Plate* subrayó, no sin ironía, que sería difícil

⁴³ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 13, 1952, p. 35.

⁴⁴ La primera versión del Rastrojero surgió del aprovechamiento de partes provenientes de más de seiscientos tractores inutilizables importados por el IAPI. Remitidos a la firma Autoar de Tigre, se construyeron 450 chasis que junto con partes fabricados por otras firmas privadas y el propio IAME dieron lugar a la primera serie. Véase *Reseña... op.cit.*, p. 78.

alcanzar aquel objetivo⁴⁵. En realidad, pese a que en el mercado argentino existía una fuerte demanda insatisfecha generada por la escasez de importaciones, la distribución del ingreso nacional no permitía alentar grandes expectativas sobre el crecimiento de la demanda. En la Argentina de los años cincuenta el automóvil no constituía un bien de consumo masivo⁴⁶. Aún más ilusorio sería el pronóstico de Perón de que, a partir de 1959 y bajo el auspicio de un Tercer Plan Quinquenal, la Argentina exportaría automóviles⁴⁷.

Un optimismo exagerado también caracterizó los anuncios de los directores de la fábrica. El 22 de abril, el brigadier Ferro Sessarego, notificó el propósito de entregar al mercado unas 25 a 30 unidades diarias para finales de ese año, lo que implicaba una producción anual de 10 mil unidades. En junio, sin embargo, el I.A.M.E., reconoció que sólo se alcanzaría la mitad de esa cifra para 1957⁴⁸.

La empresa afrontó dificultades derivadas de la escasez de divisas para la adquisición de maquinarias. Otros problemas provenían de la falta de capacidades empresariales y gerenciales. La organización de la producción se asimilaba más a la fabricación seriada en pequeños lotes que a la producción continua que caracterizaba a la industria automotriz de posguerra. Se trataba de una sucesión de secciones que agrupaban equipos destinados a tareas específicas. Aún más, durante los primeros años la variedad de productos que comenzaron a fabricarse obligó a concentrar varias secciones bajo una misma planta.

⁴⁵ "National Automobiles" en *The Review of the River Plate*, October 21, 1953, pp. 12-13.

⁴⁶ Esta situación no se modificaría en las décadas subsiguientes. Véase, Juan Sourrouille, *op. Cit.*, pp. 104-110.

⁴⁷ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 13, 1952, p. 35.

⁴⁸ Ídem.

Cuando en 1954 un ingeniero norteamericano visitó la fábrica observó que en un mismo taller se armaban automóviles, tractores y aviones sin límites entre las distintas áreas⁴⁹.

Los requerimientos de mano de obra fueron cubiertos con población local. Como sólo un pequeño porcentaje de la población obrera cordobesa estaba ocupada en actividades metal mecánicas, la expansión del I.A.M.E. obligó al desarrollo de capacidades técnicas que luego serían aprovechadas por la empresa Kaiser. En 1943, el Instituto Aerotécnico ocupaba unas 1.100 personas. Para 1952, el I.A.M.E. empleaba 8.600 obreros y técnicos. Al año siguiente alcanzó las 10 mil. Sólo la planta de automóviles empleaba 800 obreros⁵⁰.

Un problema de más difícil resolución fue la provisión de partes destinadas a su línea de montaje final. En este caso, las dificultades se originaron en un errado diagnóstico de la industria auxiliar. La fabricación de automóviles por el I.A.M.E. requería la construcción de una red de industrias proveedoras de partes, cuyo desarrollo era entonces incipiente. Estos problemas comenzaron a ser atendidos por las autoridades. En 1952, se autorizó al directorio del I.A.M.E. a promover la industria automotriz privada y a organizar la producción de autopartes, incluso mediante la asociación de empresarios⁵¹. En 1953, se estableció la garantía del gobierno federal a un préstamo extraordinario de 533 millones de pesos otorgado por el Banco Industrial⁵². A él se sumaron, hasta septiembre de 1955, créditos adicionales por otros 100 millones⁵³. Gracias a la obtención de estos créditos, el I.A.M.E. se lanzó a una fuerte política de adquisiciones mediante la emisión de órdenes de

⁴⁹ James McCloud, *The I.K.A. Story*, 1995, p.18. Mc. Cloud fue nombrado en 1953 gerente general de la División Motores de la Kaiser Frazer Corporation. En 1955 se trasladó a la Argentina donde se fue nombrado director de Industrias Kaiser Argentina S.A., para ocupar desde 1959 hasta 1972 la presidencia de la filial.

⁵⁰ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 16, 1952, p. 46; y Dinfia, *Memoria y Balance General. 1er. Ejercicio. Año 1957*, Bs. As., 1958.

⁵¹ Véase el estatuto de la empresa estatal, *A.L.A.*, Año 1952, p. 645.

⁵² *A.L.A.*, Año 1953, p. 219.

⁵³ Para entonces, las deudas con el Banco alcanzaban 482 millones. Dinfia, *Memoria y Balance General. 1er. Ejercicio. Año 1957*, Bs. As., 1958, p. 19.

compra a centenares de establecimientos metalúrgicos en un momento en el que, especialmente durante 1952-1953, la industria atravesaba por una fuerte recesión. Algunos de estos contratos implicaron porcentajes crecientes del valor de producción de las empresas. Este fue el caso de *Autoar*, que comenzó a fabricar miles de chasis para el IAME a partir de 1953 (véase cuadro 5). Un caso similar fue el de *Metalúrgica Magnano*, una fábrica de cosechadoras, que vendió 4 mil chasis entre 1953 y 1959⁵⁴. Al comenzar la producción automotriz, el número de empresas ligadas al IAME superaba el centenar. Al año siguiente, alcanzaba a 270 y para 1955 totalizaba más de 320 firmas. Sin embargo, esta expansión ocultaba los inconvenientes creados por órdenes de fabricación incumplidas o normas de calidad no alcanzadas, lo que redundaba en el desperdicio de recursos.

Cuadro 6

*Monto de los créditos otorgados por el Banco Industrial a las fábricas de carrocerías, armado de automóviles, repuestos y talleres mecánicos y porcentaje sobre el total 1946-1955**

-en millones de pesos corrientes-

| Créditos a | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|------------------------------------------------|-------|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| A la Industria manufacturera | 230,8 | S/d | 1.266,5 | 1.414,2 | 1.921,5 | 2.691,7 | 2.558,8 | 3.478,2 | 5.480,5 | 4.434,0 |
| Armado de automóviles, camiones, y carrocerías | - | S/d | - | - | - | - | - | 330,1 | 587,7 | 213,4 |
| Porcentaje sobre el total | - | S/d | - | - | - | - | - | 9,4 % | 10,7% | 4,8 % |
| Talleres mecánicos y repuestos | 8,7 | S/d | 13,3 | 29,8 | 19,3 | 29,1 | 42,0 | 63,2 | 97,3 | 78,0 |
| Porcentaje sobre el total | 3,5% | S/d | 1,0 % | 2,1% | 1,0 % | 1,8 % | 1,6 % | 1,8 % | 1,7 % | 1,7 % |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Banco de Crédito Industrial Argentino, *Memoria y Balance*, 1946-1955. En 1946 se consideraron los créditos superiores al millón de pesos; desde 1948 hasta 1950, los superiores a 3 millones; desde 1951 los superiores a 5 millones de m\$n.

⁵⁴ *Primera Fiesta de la Cosechadora Argentina*, Bs. As., 1960, p. 39.

El gobierno también anunció facilidades crediticias para las firmas ligadas al I.A.M.E.. Como puede observarse en el cuadro 6, esta política se expresó en el incremento de la participación del sector en el crédito otorgado por el Banco Industrial, especialmente en 1953 y 1954⁵⁵.

En 1953, con el objetivo de favorecer el surgimiento de la industria auxiliar, así como ligarla financieramente al complejo estatal de Córdoba, el directorio del I.A.M.E. decidió organizar una sociedad anónima denominada *Consortio Industrial para la Producción Automotriz*. El *C.I.P.A.* tenía un capital autorizado de 50 millones de pesos que se integrarían por medio de cinco series de acciones de 100 pesos cada una. Su objetivo era múltiple. Se lo autorizó a realizar contratos con el I.A.M.E., empresas asociadas o personas; realizar operaciones financieras con las mismas mediante el aporte de capital; monopolizar la comercialización de la producción automotriz estatal; realizar operaciones comerciales de importación de materias primas, productos semielaborados y elaborados; alentar el establecimiento de nuevas empresas mediante aportes de capital, tecnología o personal y prestar asistencia técnica, contable o administrativa a las empresas vinculadas al I.A.M.E. "con miras a la (...) racionalización integral de sus industrias"⁵⁶.

Adicionalmente, el estado se involucró en el establecimiento de nuevas firmas, incluso con la participación de capital extranjero. En 1954, la alemana *Borgward* convino en establecer una planta en La Matanza con el aporte de accionistas locales para iniciar la producción de motores destinados en forma exclusiva a los automóviles del I.A.M.E. Se estableció que la empresa tendría un capital inicial de 10 millones de pesos e iniciaría la fabricación de motores diesel de 42 hp y 1.8 litros, previéndose la producción de motores

⁵⁵ En 1955, la empresa Industrias Kaiser Argentina recibió un crédito por 200 millones de pesos, del que sólo se acordó una parte.

⁵⁶ C.I.P.A. Argentina S.A., *Estatutos a probados por decreto 13.104 del 17 de agosto de 1953*, Bs. As., 1953.

de 60 y 95 hp para camiones⁵⁷. Un mes antes, se había autorizado al IAME a aportar equipos para la constitución de *Forja Argentina S. A.*, a cambio de los cuales recibió una participación accionaria. Por último, en mayo de 1955, el gobierno facultó al IAME a aportar hasta 5 millones de pesos en el capital de la empresa *Vianini Argentina S.A.*, cuyo objetivo era la fabricación de engranajes y repuestos⁵⁸.

El apoyo oficial otorgado al I.A.M.E. también se canalizó hacia la diversificación de su producción. En 1952 se iniciaron los planes para la instalación de una planta de montaje de tractores cuya construcción y puesta en marcha fue otorgada a FIAT. Al año siguiente, tras una serie de estudios preliminares, un decreto encomendó al I.A.M.E. establecer “por sí y en colaboración con la industria privada” una fábrica de motocicletas. La nueva producción era encarada en virtud del bajo costo y gran rendimiento de las motocicletas que eran de “ventajosa utilización para el transporte del personal obrero”⁵⁹. Aunque ese año debían fabricarse 10 mil unidades, el retraso en la construcción de la planta postergó los planes. Sólo en 1954 se dispuso el traslado a un edificio propio. Como en otros casos, el I.A.M.E. no fabricó sino algunas de las más de 2.300 piezas de la “Puma”. Para alcanzar ese objetivo, integró la empresa *Gilera Argentina S.A.*. Por su parte, el gobierno liberó de derechos la introducción de maquinarias y redujo por tres años los que gravaban la introducción de partes⁶⁰.

La creación de una vasta red de industrias proveedoras y la integración de un conjunto de nuevas industrias intentaba racionalizar la producción automotriz, obteniendo economías de

⁵⁷ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 33, 1954, p. 358.

⁵⁸ *Ídem*, n°42, 1955, p. 256.

⁵⁹ Decreto 9.170 del 27 de mayo de 1953, en *A.L.A.*, Año 1953, p. 538.

⁶⁰ Decreto 16.638 del 1 de octubre de 1954 en *A.L.A.*, Año 1954, p. 609. En 1952, la empresa Siam Di Tella había comenzado el plan de producción de motonetas bajo licencia Lambretta. En marzo de 1954, el gobierno le otorgó franquicias aduaneras para la importación de partes y accesorios durante tres años con un arancel de sólo el 3 % del valor declarado. Véase decreto 4.995 del 32 de marzo de 1954, en *ídem*, p. 384.

especialización. Este proceso no se completó durante el período. Para septiembre de 1955 varios de los nuevos emprendimientos aún no habían iniciado su producción, pero fructificarían en el lustro siguiente bajo el amparo de la I.K.A..

La producción automotriz, que hasta 1952 había alcanzado menos que un millar, se incrementó y para 1955 alcanzó las seis mil unidades (véase cuadro 2). El I.A.M.E. era el principal fabricante, dado que la empresa *Autoar* había reducido al mínimo su fabricación e incluso se había integrado a la red de proveedores del I.A.M.E.. La producción estatal de 1955 casi alcanzaba con dos años de anticipación el modestísimo objetivo de las 5 mil unidades establecido en el Segundo Plan⁶¹.

Cuadro 7

Producción anual de automotores por modelo y motocicletas de IAME, 1952-1958

| Modelo | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 | 1956 | 1957 | 1958 |
|----------------------|------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| Sedán | 1 | 3 | 99 | 76 | | 105 | 538 |
| Coche Sport | | 4 | 28 | 135 | | | |
| Especiales | 5 | 16 | 13 | | 6 | | 3 |
| Rastrojero | 2 | 1.080 | 1.281 | | | | |
| Rastrojero Diesel | | | 300 | 3.337 | 2.396 | 2.922 | 2.469 |
| Chatita Institec | 1 | 890 | 814 | 841 | 77 | 37 | |
| Furgón Institec | | 8 | 199 | 349 | 170 | | |
| Subtotal automotores | 9 | 2.001 | 2.734 | 4.738 | 2.649 | 3.064 | 3.010 |
| Puma 1ra. | 20 | 229 | 2.627 | 5.673 | 1.507 | | |
| Puma 2da. | | | | | 2.637 | 12.352 | 9.006 |
| Total Motocicletas | 20 | 229 | 2.627 | 5.673 | 4.144 | 12.352 | 9.006 |

Fuente: Dinfia, *Reseña Histórica en su 40 aniversario*, Bs. As., 1967.

Un elemento negativo de esta experiencia residió en la gran variedad de modelos que se encararon, lo que indica una sobreestimación de la capacidad de la planta. El sedán

⁶¹ Presidencia de la Nación, *Segundo Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953, p. 306.

“Justicialista” había sido el primero en ser presentado y marcaba el ingreso en la fabricación de automóviles de pasajeros, un rubro especialmente sensible a las economías de escala y de especialización. De hecho, por su mayor complejidad técnica, esta producción no había sido nunca encarada en América Latina. La producción del sedán afrontó dificultades que muy pronto lo desprestigiaron. La primera versión fue equipada con un motor demasiado pesado para su carrocería. En 1953 se anunció que el I.A.M.E. realizaba ensayos con un nuevo motor que permitiría al automóvil superar los 100 kilómetros por hora⁶².

En cambio, otras líneas de producción fueron un éxito. Este fue el caso del “Rastrojero”, especialmente en su versión diesel. Por sus características técnicas y su bajo consumo de combustible, este utilitario ganó una gran reputación. A fines de 1954, se entregaron las primeras unidades diesel⁶³. Para 1955, su producción representaba más del 70 % del total estatal y un 50 % de la nacional. El “Rastrojero” alcanzó gran difusión y su silueta comenzó a hacerse común en las rutas del país.

El I.A.M.E. también lanzó otros modelos. En abril de 1953 presentó un prototipo del “Supersport”. Se trataba de un biplaza equipado con un motor Porsche de 4 cilindros y una carrocería totalmente construida en plástico⁶⁴. Con este automóvil, el I.A.M.E. se colocó en la vanguardia de la utilización de ese material. Ese mismo año se había presentado en Estados Unidos el Chevrolet Corvette, que fue el primer automóvil fabricado en serie con plástico⁶⁵. Junto con el “Justicialista”, el “Supersport” fue exhibido en la Exposición

⁶² *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 22, 1953, p. 268.

⁶³ *Ídem*, n° 37, 1954, p. 597.

⁶⁴ *Ídem*, n° 21, 1953, p. 210.

⁶⁵ Por su alto costo y la menor seguridad que ofrecía la carrocería plástica este tipo de diseños fue luego abandonado, aunque la empresa israelí SABRA lo utilizó ampliamente. En cambio, en la fabricación de autopiezas y partes de motores sometidas a fuerte desgaste y calorías comenzó a utilizarse el plástico. Véase *Industria Automotriz*, Año XXIX, noviembre de 1986.

Internacional del Automóvil realizada a principios de 1954 en Nueva York, donde obtuvo un gran premio⁶⁶. Poco después, el I.A.M.E. anunció la fabricación de una serie especial con motor Porsche de 72 HP y una velocidad máxima de 190 kilómetros por hora⁶⁷.

El plan de fabricación en serie del modelo sport muestra una pérdida del objetivo principal de la empresa y una sobrestimación de su capacidad. A principios de la década de 1950 el parque automotor estaba envejeciendo rápidamente como consecuencia de las escasas importaciones autorizadas desde 1948. Sin contar aún con una fabricación en serie de volumen apreciable, la planta estatal se proponía fabricar un modelo de lujo que no respondía a las necesidades urgentes del transporte automotor. En este caso, el I.A.M.E. parecía actuar orientado por los deseos del presidente quien disfrutaba de éxitos más bien aparentes que podían ser exhibidos ante la opinión pública como grandes adelantos. En 1957, el presidente Aramburu canceló el proyecto. Sólo se habían fabricado 167 unidades⁶⁸.

En cambio, la fabricación de motocicletas de pequeña potencia era más acorde a las necesidades del transporte urbano y las posibilidades de la demanda interna. La producción en serie comenzó en 1954, alcanzando unas 2.600 unidades, para duplicarse en 1955 (véase cuadro 7). La "Puma" se comenzó a vender a precio de costo y resultaba un tercio más barata que una motocicleta importada de similares características⁶⁹.

En resumen, a partir de 1952, el gobierno asumió la tarea de crear una industria automotriz. Con ese fin, si bien propició la radicación de una empresa extranjera, estableció una planta industrial para la fabricación de pequeñas series de automóviles. La empresa estatal afrontó serias dificultades derivadas de la falta de capacidades empresariales,

⁶⁶ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 29, 1954, p. 109.

⁶⁷ *Ídem*, p. 186.

⁶⁸ Dinfia, *Memoria y Balance General, Irer. Ejercicio, 1957*, Bs. As., 1958, p. 11.

⁶⁹ Leopoldo Frenkel "La Consolidación de la Aeronáutica y los orígenes de la Industria Automotriz" en Rafael Capellupo (coordinador) *Aproximaciones al gobernador San Martín*, Córdoba, 1998, p. 60.

tecnología y del débil desarrollo de la industria auxiliar. Los diversificados planes de fabricación y las dificultades derivadas de la debilidad de la industria de autopartes redujeron las economías de escala y de especialización que la industria alcanzaba incluso fuera de los Estados Unidos. Las deficiencias del I.A.M.E. fueron cubiertas con el apoyo financiero oficial, pero impidieron imprimirle a esta experiencia un carácter comercial de mayor alcance⁷⁰.

3.2.2. El Caso Mercedes Benz:

La radicación de *Mercedes Benz* se inició como derivación de los negocios de importación de Jorge Antonio. En uno de sus viajes a Estados Unidos, a mediados de 1950, Antonio llevó un proyecto más ambicioso consistente en la instalación de una fábrica de automóviles en sociedad con la *General Motors*. Con una carta de presentación del directorio de la subsidiaria local, Antonio intentó convencer al presidente de la corporación. Sin embargo, la respuesta final fue negativa⁷¹. Tanto *Ford* como *General Motors* tenían instaladas plantas de montaje que desde 1947 estaban semiparalizadas debido a las dificultades para obtener permisos de cambio. Además, las firmas norteamericanas, a excepción de la *Chrysler*, tenían por norma el control de la propiedad de sus subsidiarias⁷². Por fin, una última y más sólida razón las disuadía a ampliar sus inversiones. Desde mayo de 1948, las empresas norteamericanas se habían visto perjudicadas por las dificultades para remitir sus dividendos al exterior. Para finales de 1949, la Argentina tenía créditos impagos con bancos norteamericanos por 300 millones de dólares. Aunque en marzo de

⁷⁰ Oscar Altimir, Horacio Santamaría y Juan Sourrouille, "Los Instrumentos de Promoción Industrial en la Posguerra", en *Desarrollo Económico*, Vol. 6, n° 22-23, julio diciembre de 1966, p. 474.

⁷¹ Jorge Antonio, *op. Cit.*, pp. 95-102.

⁷² Jack Baranson, *op. Cit.*, p. 32.

1950, poco antes del viaje de Antonio, el ministro de Hacienda había obtenido un préstamo de 125 millones del Eximbank para saldar una parte de la deuda, era improbable que la situación del balance de pagos mejorase como para alentar nuevas inversiones.

El fracaso no amilanó a Antonio. Luego de cerrar un acuerdo sobre la importación escalonada de 5 mil vehículos, viajó a Alemania Occidental con otra recomendación, en este caso del representante de la *Daimler Benz* de Brasil. En Stuttgart, sus interlocutores se mostraron interesados en negocios de exportación. En esa ocasión, le presentaron a Antonio un nuevo auto con motor diesel, -el modelo 170- que, debido al bajo consumo de combustible, ellos creían que podía venderse con gran provecho en la Argentina. A cambio de la importación de automóviles, los alemanes prometieron considerar la radicación de una planta para fabricar camiones.

Al año siguiente, *Daimler Benz* envió un grupo para estudiar el mercado local y sus posibilidades de expansión. Sin embargo, la instalación de la empresa de la mano de Jorge Antonio se lograría gracias a los lucrativos negocios de importación vinculados con el estado. En efecto, el gobierno peronista había llamado a una licitación para adquirir más de 500 trolebuses destinados a reforzar a la Corporación de Transportes de Buenos Aires⁷³. El servicio de trolebuses formaba parte de un plan de modernización de esta empresa. Las primeras unidades habían sido puestas en funcionamiento en 1949. Para junio de 1951, el servicio incluía cuatro líneas que contaban con 82 vehículos de procedencia británica⁷⁴.

Cuando *Daimler Benz* se enteró de la licitación, convocó a Antonio a Stuttgart donde el directorio le ofreció participar del negocio. Pocos días después, lo recibió el ministro de Economía Edwin Erhard, quien le ratificó el interés de su país por obtener la licitación. Si

⁷³ Para una historia de la empresa, véase Raúl García Heras, *Transportes, Negocios y Política, La Compañía Anglo Argentina de Tranvías, 1876-1981*, Bs. As., Sudamericana, 1994.

⁷⁴ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 14, 1952, p. 48.

la operación resultaba exitosa, Antonio recibiría una comisión millonaria, que él se proponía invertir en maquinarias para la instalación de una fábrica de camiones. Por su parte, *Daimler Benz* aportaría el capital restante. De regreso a Buenos Aires, se organizó la *Mercedes Benz Argentina S.R.L.* con un capital de 9 millones de pesos⁷⁵.

A principios de 1952, el gobierno anunció el otorgamiento de la licitación a la propuesta de las empresas alemanas. Se trataba de la importación de 650 trolebusés que se entregarían de manera escalonada hasta mediados de 1953. La *Daimler Benz* obtuvo órdenes de compra por 90 trolebuses que totalizaron 10 millones de dólares, en tanto otras empresas, incluso algunas ligadas a aquélla, recibieron pedidos similares⁷⁶. De esta operación, Antonio cobró, según sus memorias, una comisión de un millón de dólares, que destinó a la adquisición de maquinarias de la *Daimler*.

Durante ese año la filial argentina se embarcó en otro proyecto similar. En este caso, se trataba de renovar el envejecido parque de taxímetros de Buenos Aires. La mayoría de las unidades tenía una antigüedad superior a los diez años. El elevado precio de las unidades nuevas, el alto costo de las reparaciones, la escasez de neumáticos y la obligatoriedad de trabajar en doble turno establecida por el municipio estaban provocando un uso intensivo del parque⁷⁷. En junio de 1951, el Ministerio de Industria había establecido un régimen para la adquisición de unidades nuevas y la reventa de las viejas. Este sistema centralizó las operaciones de adquisición por intermedio del Sindicato de Choferes de Taxis, cuyo secretario general era el diputado peronista José Astorgano conocido por obediencia sin disimulo a las órdenes presidenciales. El régimen de renovación de taxímetros disponía la

⁷⁵ Jorge Antonio, *op. Cit.*, pp. 112-118.

⁷⁶ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 14, 1952, p. 48.

⁷⁷ Sobre la situación del sector véase el petitorio elevado a las autoridades municipales por el Centro de Protección de Choferes, que agrupaba unos 15.000 conductores de taxímetros en *El Auto Argentino. Revista Técnico Literaria y de Ilustración Gremial y Deportiva*, n° 463, Año XXXIX, julio de 1950.

concesión de créditos especiales del Banco de la Nación hasta el 70 % del valor de la unidad⁷⁸.

Cuadro 8
Armado de automóviles y camiones por Mercedes Benz Argentina S. A., 1952-1955

| Años | Automóviles modelo 170 | Camión L3500/4500 | Camión L3500 sin cabina | Camión L3600 | Total |
|------|------------------------|-------------------|-------------------------|--------------|-------|
| 1952 | 1.196 | 838 | - | - | 2.034 |
| 1953 | 2.686 | 808 | 192 | - | 3.686 |
| 1954 | 3.555 | 192 | 56 | 348 | 4.204 |
| 1955 | 152 | - | 100 | 406 | 1.699 |

Fuente: ídem, p.96.

Durante 1952, mientras la crisis imponía restricciones en el uso de divisas, *Mercedes Benz* logró los permisos de cambio necesarios para realizar sus operaciones. Al menos 1.200 automóviles modelo 170 fueron adquiridos en Alemania Occidental y armados en el país, lo que totalizó casi la mitad del total importado (véase cuadro 2). Para ello *Mercedes Benz* estableció una planta en San Martín. A estos privilegios cambiarios, se le sumaron las fuertes ganancias que la comercialización de las unidades generaba en el mercado interno⁷⁹.

Finalmente, en 1953 se concretó la operación vinculada con los taxímetros, lo que le permitió a Antonio alegar razones de interés público en su fuerte participación del negocio importador de automotores. En mayo, Astorgano viajó a Alemania invitado por la *Daimler Benz*. En septiembre, el gobierno adjudicó los primeros 500 Mercedes Benz 170 para la renovación del parque de taxímetros⁸⁰. Al mes siguiente, se autorizó la importación adicional de 3 mil unidades que serían distribuidas por el sindicato⁸¹. Gracias a estos

⁷⁸ Resolución 582 del 4 de junio de 1951, en *A.L.A.*, Año 1952, p. 777.

⁷⁹ *Libro Negro..op..cit.*, pp. 169-162.

⁸⁰ Resolución 1.359 del 15 de septiembre de 1953 en *A.L.A.*, Año 1953, pp. 871-872.

⁸¹ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 22, 1953, p. 274.

planes, en 1954 la planta de San Martín armó más de 3 mil unidades. Muy pronto, el Mercedes Benz 170 diesel se hizo popular por su rendimiento y fácil mecánica.

En suma, la radicación de la empresa *Mercedes Benz* fue apoyada indirectamente por el estado a través de lucrativas operaciones de importación, las que estaban vedadas en gran medida para las compañías americanas. Además de los privilegios cambiarios, la *Mercedes Benz Argentina* obtuvo créditos del Banco Industrial. En efecto, durante 1952, la empresa recibió ocho millones de pesos⁸². Para entonces, la firma, que se había transformado en sociedad anónima, tenía un capital autorizado de sólo 20 millones.

Aunque inicialmente la empresa se había constituido para la realización de operaciones de importación, planificaba iniciar la producción local. La fase de ensamble, comenzada en 1952, aceleró ese proyecto. En marzo de 1953, el director general de la *Daimler Benz*, inició una gira por el país al término de la cual anunció el propósito de instalar una planta para la fabricación integral de un camión de 90 HP. Según estos planes, se esperaba alcanzar una producción de 600 unidades mensuales que estarían a la venta para noviembre de 1955. Sin dudas, la elección de la producción de camiones residía en las menores escalas óptimas y en la fuerte demanda existente para el transporte de cargas y pasajeros⁸³.

Además, el proyecto incluía la fabricación de un automóvil sport que se iniciaría a fines de ese año. Este plan de producción no implicaba la cancelación del armado que se realizaba en la planta de San Martín. Inclusive, se pensaba iniciar la integración local de la producción. De hecho, con el objetivo de iniciar la capacitación de técnicos argentinos, la *Mercedes Benz* había enviado sesenta de ellos a Alemania. Con estos planes, la

⁸² Marcelo Rougier, "La política ... op.cit.", p. 117.

⁸³ Por ejemplo el transporte de vino, que en 1952 se realizaba fundamentalmente por medio del ferrocarril (72%), en 1956 era realizado mayoritariamente por camiones (52 %). Algo similar ocurrió con el cemento. En 1947 sólo el 24 % fue transportado por camión. Para 1952 el porcentaje ascendía al 48 % y en 1955 al 69 %.

representante argentina de la *Daimler* se convertía en la más adelantada de las tres implantadas fuera de Alemania Occidental, superando a sus pares del Brasil y de la India⁸⁴.

Para el logro de sus objetivos la empresa incrementó en forma sucesiva su capital, mediante la integración de utilidades, alcanzando en 1954 los 100 millones de pesos. Para entonces, el capital societario estaba distribuido entre la *Daimler Benz* con un 54 % y Jorge Antonio con 45 %⁸⁵. A principios de 1953, la empresa había adquirido 250 hectáreas en González Catán para instalar la planta industrial. Inicialmente se construyó un galpón de 22 mil metros cuadrados, donde comenzaron a instalarse maquinarias y una central termoeléctrica provisoria de 6.950 kws. El emprendimiento contó nuevamente con el apoyo del Banco Industrial. En 1954, se le otorgaron 30 millones de pesos, un 30 % de su capital, destinados a inversión. Con este préstamo, la firma estuvo entre las diez empresas privadas más beneficiadas⁸⁶. A finales de ese año, los planes estaban tan avanzados que, tras una gira por Chile, dirigentes de la empresa expresaron su intención de cubrir sus necesidades de acero en Huachipato⁸⁷.

Al momento de la caída del gobierno peronista estaba a punto de inaugurarse un inmenso edificio de 53.500 metros de superficie cubierta. Junto a él, se ubicaba la central termoeléctrica definitiva de 10 mil kw en proceso de montaje y un barrio obrero de 120 viviendas. Unos 850 obreros y 320 empleados trabajaban en la planta provisoria donde se armaban autos, camionetas y rurales.⁸⁸

⁸⁴ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 31, 1953, p. 259.

⁸⁵ Véase la declaración de los apoderados de Antonio ante la Junta de Recuperación Patrimonial en *Libro Negro... op.cit.*, p. 295.

⁸⁶ Marcelo Rougier, *op. Cit.*, pp. 123-124.

⁸⁷ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 36, 1954, p. 534.

⁸⁸ "Construye camiones que el país necesita pero la amenaza el cierre", en *Qué sucedió en siete días*, 11 de abril de 1956, pp. 10-11.

En resumen, amparada en una gran participación en el negocio importador de automotores gracias a la influencia de Antonio, a partir de 1952, la *Mercedes Benz* había comenzado su radicación en el país. En una primera etapa, se inició con el armado de unidades en los talleres de San Martín a mediados de 1953. Con el apoyo brindado por la banca oficial y las fuertes utilidades que generaba la comercialización de vehículos en un mercado con una elevada demanda insatisfecha, la firma avanzó en sus planes de radicación que contemplaban el inicio de la fabricación en serie de camiones para noviembre de 1955. Debido a los avatares que este proyecto enfrentaría a partir de entonces, el inicio de la fabricación de automotores quedó a cargo de otra empresa, la Kaiser Motors, proceso en cual el estado volvió a ocupar un lugar principal.

3.2.3. El nacimiento de una industria: la IKA

La radicación de la *Kaiser* en Córdoba fue producto de la iniciativa empresaria que coincidió con el giro de la política oficial hacia el capital extranjero tras la sanción en 1953 de la ley 14.222 de inversiones extranjeras.

Henry J. Kaiser era un empresario poderoso que había amasado su fortuna durante la década de 1930 bajo los auspicios del New Deal. Para 1939 sus intereses incluían la producción de cemento y acero y la propiedad de empresas constructoras, astilleros y compañías de seguros⁸⁹. Durante la guerra, la *Kaiser* logró la proeza técnica de reducir el tiempo medio de fabricación de grandes naves para la marina norteamericana de 300 a 60 días. Para 1945, Kaiser era además uno de los principales productores de aluminio.

En la posguerra, mediante la fundación de la *Kaiser Frazer*, se introdujo en la industria automotriz, virtualmente monopolizada por las tres grandes. Sin embargo, sus planes pronto

⁸⁹ *Who's who in America. 1945*, MacMillian, New York, 1945, p. 1.482.

fracasaron. El modelo *Kaiser Frazer* era demasiado pequeño para el gusto del público norteamericano. Para 1949, la empresa había decidido liquidar ese rubro. En 1950, la firma sólo fabricó 151 mil unidades, lo que representaba una ínfima participación en el mercado de su país, sufriendo pérdidas por 34 millones de dólares⁹⁰. Entonces, se inició una amplia reestructuración de la empresa mediante la cual Kaiser abandonó la producción de automóviles de turismo para concentrarse en la fabricación de Jeeps y compró, por 60 millones de dólares, la *Willys Motors*. Sobre la base de esta empresa, se fundó la *Kaiser Motors*. Esta reestructuración desactivó la fábrica de motores de Detroit, una fundición erigida en Michigan y una planta de prensas en Ohio, las que habían trabajado para la *Kaiser Frazer*⁹¹.

En julio de 1954 Kaiser comenzó a explorar la posibilidad de realizar una gira por América Latina en la búsqueda de nuevas inversiones, especialmente a través del traslado de maquinaria fuera de uso. Los equipos técnicos de la empresa seleccionaron a la Argentina, Brasil, Venezuela y Colombia como los principales objetivos debido a la importancia de sus mercados internos y porque sus crisis de divisas excluían virtualmente la competencia de los tres grandes. También confeccionaron un proyecto para la instalación de una fábrica en asociación con empresas públicas o privadas de esos países, propuesta que incluía un plan de integración industrial del 90 % al término de cinco años⁹². De esta manera, las bases de lo luego derivaría en la organización de *Industrias Kaiser Argentina* ya estaban virtualmente fijadas por la corporación norteamericana.

En agosto, Kaiser fue recibido calurosamente por el gobierno argentino. Su propuesta de formar una empresa con la participación del estado, asumir su dirección y administración y

⁹⁰ Jaime Fuchs, *op.cit.*, p. 220.

⁹¹ James Mc Cloud, *op. cit.* p. 7 y ss.

⁹² *Ídem*, p. 13.

radicar capital en forma de maquinarias causó buena impresión en San Martín y Perón. Finalmente, se convino una nueva visita en octubre para presentar la propuesta definitiva⁹³.

Una misión de ingenieros fue enviada a Buenos Aires para analizar el grado de desarrollo de la industria metalmecánica, la disponibilidad de insumos, el adiestramiento de la mano de obra local y la existencia de una red de comercialización y de facilidades para el financiamiento de la producción y la venta de las unidades. En su informe final, esta misión, de la que participó quien luego sería designado integrante del directorio, James McCloud, señaló los límites de la capacidad de la industria auxiliar para abastecer las necesidades de un proyecto integración local quinquenal como el propuesto por Kaiser. En cambio, los ingenieros norteamericanos quedaron impresionados con el grado de destreza de la mano de obra empleada en la industria tanto en Buenos Aires como en Córdoba⁹⁴.

En septiembre, Henry Kaiser declaró en Estados Unidos que establecería en Argentina una planta para fabricar unos 40 mil automóviles, camiones y jeeps anuales, con una inversión total de 25 millones de dólares. Poco después quedó terminada la primera propuesta consistente en la creación de una compañía con el I.A.M.E., destinada a fabricar automóviles con una integración local de la producción del 90 % en el término de cuatro años. El capital de la empresa alcanzaría 34 millones, pero la inversión de Kaiser sumaría 15 millones de dólares: diez millones en forma de maquinarias y equipos y otros cinco que provendrían de la venta de maquinarias y de vehículos. Sólo de ésta última operación se esperaba obtener unos dos millones de dólares. A su vez, Kaiser propuso que el I.A.M.E. realizara una inversión de capital en maquinarias de 3 millones de dólares.

⁹³ *Idem*, pp. 14-15.

⁹⁴ *Idem* ., pp. 19-20.

En suma, la inversión de capital de Kaiser y del IAME alcanzaría 13.250.000 u\$s,. Los casi 21 millones de dólares adicionales, necesarios para financiar la construcción de la planta, su puesta en marcha y los gastos de evolución, provendrían de la colocación de acciones en el mercado local, de un aporte adicional en maquinarias por parte del IAME y, por último, de préstamos de la banca estatal. En consecuencia, poco más del 40 % de la firma sería propiedad de inversores argentinos, el 21 % del IAME y el 38 % de la *Kaiser*.

Las negociaciones en Buenos Aires fueron expeditivas. El 1 de octubre, Kaiser fue recibido por Perón, el brigadier San Martín, el ministro de Finanzas Miguel Revestido y el secretario de Asuntos Económicos. Por la tarde, en una larga reunión, Kaiser y su grupo explicaron los detalles de la propuesta al secretario Gómez Morales y su equipo, quienes aceptaron el acuerdo sin reparos. De esta manera, las negociaciones se realizaron al más alto nivel y no incluyeron, por parte del gobierno, la organización de un equipo especial o la realización de un análisis sectorial.

En realidad, el gobierno estaba satisfecho con las características del acuerdo ya que encuadraba con la política oficial tendiente a la intervención estatal en el fomento de nuevas industrias. En este sentido, el acuerdo con Kaiser estaba en línea con el contrato cerrado con la FIAT en 1954 para la venta de la planta de tractores que esta firma había construido para el I.A.M.E. y por medio del cual el estado obtuvo una participación en la propiedad de la misma. El estado propiciaba la instalación de nuevas industrias, en las que luego sólo ambicionaba tener una participación reducida. Además, al integrarlo como socio minoritario el convenio se presentaba a la opinión pública como un acuerdo ventajoso en el cual el estado no dejaría de ejercer cierto contralor. De esta manera, contribuía a apaciguar las críticas de los sectores nacionalistas, expresadas en junio de ese año cuando se había anunciado el inicio de tratativas con empresas extranjeras para la explotación de petróleo.

En consecuencia, el gobierno no intentó modificar la propuesta, que fue aceptada rápidamente. Evidenciaba así la ausencia de un tratamiento específico para el desarrollo de la industria automotriz y también una llamativa falta de apreciación de la debilidad de la Kaiser. En efecto, esta empresa tenía una posición muy marginal en los Estados Unidos, lo que estaba en el origen de su propuesta de trasladar gran parte de sus operaciones al exterior. Esa debilidad pudo haber sido explotada en beneficio de un acuerdo más ventajoso por parte de los negociadores argentinos, pero eso no sucedió.

Si bien no existieron discusiones en torno a los aspectos principales del contrato, la negociación incluyó un confuso episodio ocasionado por el intento de Jorge Antonio de obtener el control de la comercialización de la producción de la nueva compañía. Debido a los rumores que ligaban a Antonio con el presidente Perón, los norteamericanos estudiaron la propuesta extraoficial con cierto cuidado. Finalmente, la amenaza de abandonar las negociaciones fue suficiente para que Perón asegurara a Kaiser la libertad de acción⁹⁵. El incidente revela no sólo el poder de uno de los empresarios más importantes del país, con fuertes contactos en el régimen, sino también el tipo de mecanismos informales a los cuales podían verse sometidos los inversores extranjeros en los últimos años del peronismo.

Por fin, el 4 de octubre de 1954, se firmó el acuerdo preliminar entre Kaiser, el IAME y el gobierno argentino. Entonces comenzaron los trámites destinados a valorar las maquinarias que ambas partes invertirían como capital en la nueva empresa. Esta valuación era de fundamental importancia ya que involucraba el principal aporte de la *Kaiser*. Una comisión, formada por representantes de ambas partes, no encontró problemas con las maquinarias que aportaría el estado, pero en cambio surgieron grandes disidencias con las que

⁹⁵*idem.*, pp. 34-35. Por su parte, en sus memorias, Antonio no menciona asunto alguno ligado a la instalación de la IKA. Véase Jorge Antonio, *op. Cit.*,

corresponderían a Kaiser. Los argentinos rechazaron el criterio establecido en el acuerdo preliminar según el cual la valuación de las maquinarias se realizaría sobre la base del valor de reemplazo de las mismas menos el desgaste provocado por su uso. En cambio, consideraban la antigüedad como criterio principal. Esto significaba una reducción del 65 % del aporte pretendido por Kaiser, lo que era inaceptable para los norteamericanos.

Pronto circularon rumores que vinculaban la discrepancia con los lazos familiares que ligaban a un representante argentino y Antonio, pero -según Mc Cloud- los ingenieros argentinos estaban convencidos de su posición y virtualmente no existía una maniobra encubierta⁹⁶. Finalmente, las maquinarias de Kaiser se valoraron en 8.250.000 dólares, lo que representaba una reducción del 17,5 % sobre la tasación original.

Una última cuestión que motivó negociaciones fue la localización de la planta. Contra la opinión oficial de ubicarla en Córdoba, McCloud apoyó su instalación en Buenos Aires por ser el principal mercado consumidor para la industria, la vía de ingreso de importaciones y la sede del gobierno federal⁹⁷. Sin embargo, una comisión mixta acordó la ubicación definitiva en Córdoba debido a la presencia de una mano de obra adiestrada, el abastecimiento de electricidad y el menor costo de la tierra.⁹⁸

Por fin, el 18 de enero de 1955 se organizó la empresa y se constituyó su directorio. Kaiser y el I.A.M.E. suscribieron acciones por 36 millones de pesos cada una, integrándose sólo el 10 % de ese total en efectivo⁹⁹. El capital autorizado quedó fijado inicialmente en 360 millones de pesos de los cuales 115 millones en acciones serían aportados por la Kaiser, ochenta por el I.A.M.E. y el resto, unos 165 millones, serían ofrecidos en

⁹⁶ James Mc Cloud, *op. Cit.*, p. 44.

⁹⁷ *Ídem.*, pp. 47-49.

⁹⁸ Véase *Estudio para la ubicación más conveniente de la planta de producción de automotores de Industrias Kaiser Argentina*, reproducido por Angueira y Tonini, *op. Cit.*, pp. 73-76. Este informe es atribuido por las autoras a la Kaiser.

⁹⁹ *Boletín de la Bolsa de Comercio*, 14 de marzo de 1955, pp. 223-224.

suscripción pública. De esta manera, el acuerdo final supuso una modificación de la participación de las partes en la propiedad de la empresa, que quedó distribuida entre Kaiser, con un 31 %, I.A.M.E. con un 22 % y los inversores argentinos, con 49 %.

Dada la disminución de la participación extranjera en el capital autorizado y el simétrico incremento de la del capital nacional, Kaiser demandó y obtuvo del gobierno la cesión de la facultad para nombrar la mayoría del directorio¹⁰⁰. Esto implicaba que Kaiser tendría el control técnico de la producción y la dirección de la *IKA*.

El programa de producción preveía la fabricación de 40 mil unidades anuales a partir de 1958, compuestas por 20 mil jeeps, 10 mil automóviles sedán de cuatro puertas, 5 mil camionetas y 5 mil rurales. Aunque la instalación de los equipos culminaría en junio de 1956, la empresa se comprometía a iniciar el montaje del Jeep en el segundo trimestre de ese año. Por su parte, el gobierno otorgaría un conjunto de medidas de apoyo. Se estableció que la *IKA* gozaría de las ventajas otorgadas por el régimen de industrias de interés nacional. A su vez el Banco Central se comprometía a emitir permisos de cambio para la importación de las maquinarias, la adquisición de las partes necesarias a fin de cumplir con el programa de fabricación y el pago de gastos de ingeniería y dirección de la obra. En conjunto el Banco se comprometía a entregar permisos por 10 millones de dólares entre 1955 y 1958 para la realización del programa de producción. Por último, el Banco Industrial otorgaría un crédito de 200 millones de pesos para financiar la construcción de la planta, la adquisición de maquinarias locales y los gastos operativos¹⁰¹.

El contrato comenzó a aplicarse en forma inmediata. En 1955, la empresa recibió adelantos del crédito oficial en condiciones sumamente ventajosas: una tasa de interés del 4

¹⁰⁰ *Ídem*, p. 227.

¹⁰¹ *Ídem*, pp. 224-228. Véase también *Contrato entre IAME, Kaiser Motor Corporation, Willys Motors Inc, Kaiser Engineers Division of Henry Kaiser Company e Industrias Kaiser Argentina S.A.*, Bs. As., 1955.

% anual y un plazo de amortización de diez años más tres de gracia¹⁰². La colocación de acciones en el mercado bursátil, la otra fuente de capital líquido, tuvo lugar a través del I.M.I.M.. El 1 de abril se inició el ofrecimiento público de las acciones que en sólo tres horas alcanzó 220 millones de pesos distribuidos entre más de 8.600 inversores. Las autoridades oficiales realizaron entonces un prorrateo con el fin de reducir la excesiva demanda, en el cual fueron beneficiados los pequeños accionistas¹⁰³.

El 12 de marzo se iniciaron las obras de construcción del complejo industrial en Santa Isabel, al sudoeste de la ciudad de Córdoba, sobre una propiedad de 75 hectáreas. El traslado de la maquinaria fue un proceso largo y complejo. En un primer momento se previó completarlo en nueve meses, aunque finalmente se retrasó tres meses más. Entre 1955 y 1957 nueve mil toneladas fueron transportadas desde los Estados Unidos en trescientos embarques¹⁰⁴. En ese estado de organización, la IKA fue sorprendida por el golpe militar que derrocó a Perón en septiembre de 1955.

4. El desempeño de la industria durante el decenio peronista:

4.1. La evolución de la industria:

El estudio de la evolución del sector se ve limitado por dificultades inherentes a la información estadística. En efecto, aunque las experiencias iniciales de fabricación en serie de automotores se redujeron a un número reducido de firmas, una de ellas de propiedad pública, la información disponible para la industria automotriz terminal y las industrias auxiliares es de difícil evaluación. Los censos nacionales no han discriminado con el

¹⁰² Juan V. Sourrouille, *op. Cit.*, p. 43.

¹⁰³ El 26 de abril, Perón señaló en un discurso que el 80 % de las acciones de la Kaiser pertenecían a pequeños ahorristas con capitales inferiores a 5.000 pesos. Véase *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 41, 1955, p. 208.

¹⁰⁴ Industrias Kaiser Argentina, "Informe", Bs. As., 1957, S/p.

suficiente detalle este sector. Es imposible evaluar el desarrollo de la industria auxiliar que aportaba desde equipos eléctricos hasta cojinetes, bujías y telas para el tapizado de las unidades. Por su parte, la fabricación de repuestos ha quedado integrada dentro del rubro de los talleres mecánicos de reparación. Aunque este criterio revela los límites del desarrollo de la industria complementaria, es perjudicial para una estimación del sector en un momento de transformación como fue la década de 1950.

Fuera de la información censal, no se realizó un estudio sectorial. Cuando la industria fue declarada de “interés nacional” el Ministerio de Industria no elaboró el informe pertinente como lo indicaba la ley. Tampoco el I.A.M.E. confeccionó la memoria correspondiente. Aun más, las actas del directorio, que han sido consultadas para el período posterior a 1956 por Angueira y Tonini, no han salido a la luz pública. En consecuencia, el análisis del impacto se ve limitado por esta carencia de fuentes específicas y confiables.

Teniendo en cuenta estas limitaciones, una primera indagación de la evolución del sector se presenta en el cuadro 9. Cada período intercensal ilustra una etapa. Entre 1946 y 1948, la industria se reactivó gracias a la reanudación de las importaciones de automóviles desarmados y de chasis para ómnibus y camiones de carga. Su participación de la industria en el total del valor agregado por la rama se duplicó, en tanto que los motores instalados crecieron un 30 % y el número de obreros ocupados un 22 %. Esta reactivación es acorde con la dependencia de la industria de materias primas y bienes intermedios de importación en la etapa de la industria de montaje y la fabricación de carrocerías.

La etapa siguiente muestra la crisis del sector afectada por la reducción de las importaciones. La caída es especialmente abrupta en el valor agregado por la industria y la participación del mismo en el total de la rama. Dado que la escasez de divisas se prolongó en los años subsiguientes es evidente que el sector no pudo mejorar su situación hasta 1952

ó comienzos de 1953. El censo realizado ese año marca el inicio de otra etapa en la que se observa cierta reactivación del sector. Entonces, se hacen sentir los efectos de las experiencias del IAME y de *Mercedes Benz*. El índice más significativo de crecimiento es el de la fuerza motriz instalada, que ascendió un 191 % con respecto de 1950.

Cuadro 9

*Evolución de los establecimientos de armado y fabricación de carrocerías para
automóviles y camiones, 1946-1954*

Número total, personal, fuerza motriz y valor de la producción

| | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 |
|-----------------------------------------------------------------------|--------|---------|--------|---------|
| Establecimientos | 124 | 179 | 179 | 354 |
| Obreros | 3.592 | 4.400 | 4.109 | 5.888 |
| Empleados | 456 | 693 | 402 | 1.137 |
| Total Personal | 4.087 | 5.093 | 4.511 | 7.025 |
| Fuerza Motriz en H.P. | 7.238 | 9.398 | 10.650 | 31.042 |
| Fuerza Motriz por obrero | 2,0 | 2,1 | 2,5 | 5,2 |
| Valor de Producción* | 72.453 | 242.685 | 87.845 | 411.657 |
| Porcentaje sobre el total de la rama Vehículos y Maquinarias | 8,8 | 17,0 | 4,4 | 6,5 |

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Industrial de 1946, 1950 y 1954.

Referencias: * en miles de pesos moneda nacional a precios corrientes

El crecimiento del número de establecimientos refleja el surgimiento de talleres vinculados a la transformación de las carrocerías de automóviles en “chatitas”. Esta actividad parece haber tenido gran auge durante la posguerra debido a la escasez de importaciones.

El cuadro 10 permite observar, aunque ya fuera del período, la situación del sector en 1957. Esta estadística industrial fue la primera en discriminarlo más detalladamente, distinguiendo a las fábricas de repuestos de los talleres mecánicos de reparación. Se observa ya la importancia de las fábricas de automóviles, a pesar de que en cuanto a la participación en el valor de la producción son superadas por las plantas de ensamble.

Cuadro 10

*Fábricas, plantas de ensamble de automóviles, carrocerías y repuestos. Año 1957
Número total, personal, fuerza motriz y valor de la producción*

| | Fábricas de automóviles | Armado de automóviles | Fábricas de carrocerías | Fábricas de repuestos |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| Establecimientos | 3 | 5 | 84 | 133 |
| Obreros | 3.004 | 937 | 4.273 | 4.929 |
| Empleados | 1.317 | 439 | 425 | 714 |
| Total Personal | 4.321 | 1.376 | 4.697 | 5.643 |
| Fuerza Motriz en H.P. | 14.106 | 5.032 | 8.303 | 15.489 |
| Fuerza Motriz por obrero | 4,7 | 5,3 | 1,9 | 3,1 |
| Valor de Producción* | 1.472.600 | 2.064.069 | 502.241 | 600.822 |
| Porcentaje sobre el total de la rama Vehículos y Maquinarias | 10,3 | 14,5 | 3,5 | 4,2 |

Fuente: Elaboración Propia en base a *Boletín de Estadística*, Abril –junio de 1963.

* en miles de m\$*n* corrientes.

Aunque los datos no son comparables, en la medida en que la estadística de 1957 sólo consideró establecimientos con más de 11 trabajadores, se observa el progreso del sector. Para ese año sólo la fabricación y armado de automóviles y carrocerías representaba el 28 % del valor de producción de la rama, en tanto que el personal obrero ocupado había ascendido un 39,5 % con respecto a 1953. En cuanto a la notoria disminución del número de plantas, se debe a la inclusión anterior de un crecido número de talleres dedicados a la transformación de carrocerías, de escaso aporte al producto industrial.

4.2. La intervención estatal antes de 1951:

Entre 1946 y 1951 no existió una política sectorial. Los planes castrenses no se pusieron en marcha y no se tomaron medidas destinadas a fomentar la instalación de empresas

automotrices. Aunque en 1950 el Ministro de Hacienda Cereijo invitó a las empresas norteamericanas a instalarse en el país, ello no sucedió debido, sobre todo, a la escasez de divisas para el libre giro de utilidades.

En esta etapa el gobierno argentino se concentró en la importación de unidades. El uso de permisos previos para la importación de automóviles desde Estados Unidos tuvo dos efectos. Por un lado, luego de 1947-1948, redujo las importaciones muy por debajo del promedio de preguerra. El número de automotores en circulación creció lentamente, sólo un 48 % entre 1945 y 1955. Esto significó que descendió el promedio de habitantes por automóvil de 50 en 1945 a 57 en 1955 (véase cuadro 1). Empero, la situación fue peor para los automóviles de pasajeros. Su parque creció sólo un 25 % en diez años, contra un 100 % para los vehículos de carga y transporte. Esta situación era resultado de la prioridad otorgada a las importaciones que satisficieran las necesidades del transporte de carga. De esta forma, de las 187 mil unidades importadas, sólo el 42 % correspondió a autos de pasajeros. La escasez de importaciones condujo a un envejecimiento del parque. En 1960, un estudio señaló que, si se tomaba como edad máxima de utilidad los 15 años, el 62 % de los automóviles de pasajeros y el 44 % de los camiones de carga debían ser renovados¹⁰⁵.

En segundo lugar, los controles a la importación de automotores desviaron parcialmente el comercio importador hacia Europa, modificando la composición del parque automotor. En 1946, el censo nacional registró que poco menos del 8 % de los automotores era europeo mientras que en 1954 alcanzaban un 13 % del total (apéndice, cuadro 24). En gran medida este aumento era producto de las importaciones durante la década peronista, cuando al menos una cuarta parte del total de vehículos incorporados provino de Europa: hasta 1950,

¹⁰⁵ OECEI, *Evolución y desarrollo del mercado automotor en la Argentina*, Bs. AS, 1960, p. 40 y 92.

principalmente desde Gran Bretaña y luego de Alemania Federal¹⁰⁶. Al modificar el origen del parque automotor, la política de importaciones tuvo derivaciones sobre el sector industrial. En efecto, el incremento de la heterogeneidad de marcas y modelos repercutió desfavorablemente en el desarrollo de una producción en serie de repuestos y accesorios.

Cuadro 11
Producción y armado de automóviles y carrocerías, 1941-1953
En unidades

| | 1941 | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 |
|-------------------------------------|--------|-------|--------|-------|-------|
| Automóviles y camiones armados | 13.760 | 4.692 | 7.255 | 7 | 10 |
| Automóviles y camionetas fabricadas | - | - | - | 16 | 2.069 |
| Carrocerías | 4.435 | 3.952 | 10.605 | 2.286 | 4.551 |
| Acoplados | 682 | 588 | 4.095 | 1.269 | 2.679 |
| Cabinas para camiones | 2.674 | 3.396 | 1.332 | 439 | 1.904 |
| Chasis armados | - | - | 1.131 | 6 | - |
| Chasis fabricados | - | - | 360 | 91 | 3.225 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Estadística Industrial de 1941 y de 1948, Censo Industrial de 1946, 1950 y 1954.

Además se transformó la composición del flujo importador. A partir de 1947, las introducción de automóviles desarmados se redujo drásticamente paralizando la industria de montaje local. Las fábricas de carrocerías y acoplados también se vieron perjudicadas por la importación de unidades carrozadas, especialmente en el caso de los camiones. La crisis de esta actividad se acentuó en los años subsiguientes. Como se observa en el cuadro 10, en 1953 la producción de carrocerías era inferior en un 58 % a la de 1948, mientras que la fabricación de acoplados era 34 % menor.

¹⁰⁶ Ídem, pp. 17-19.

4.3. La intervención estatal, 1951-1955:

A partir de 1951, el estado intervino más activamente sobre el sector, aunque sin configurar una política sectorial. La evaluación de esta etapa requiere distinguir dos planos. Por un lado, el impacto sobre la producción en el corto y mediano plazo. Por otro lado, los límites de la intervención estatal.

4.3.1. El impacto sobre la producción:

En cuanto al análisis del impacto de la intervención estatal sobre la producción, la valoración se ve oscurecida por los efectos de la caída del régimen en 1955 y la revisión de la política sectorial iniciada por las nuevas autoridades. En efecto, en diciembre de 1955, el gobierno provisional decretó la interdicción de las empresas *Mercedes Benz* y *Kaiser* con el objetivo de investigar maniobras de enriquecimiento ilícito. Sin embargo, la interdicción tuvo efectos diferentes en cada empresa. Por un lado, a pesar del nombramiento de un interventor y la revisión del contrato con el estado, la *IKA* pudo seguir operando con normalidad¹⁰⁷. A fines de abril de 1956, salió de su línea de montaje el primer Jeep y para septiembre se arribó al número mil. Pero la empresa sólo pudo cumplir con una cuarta parte de su compromiso de aportar 10 mil unidades. En ese momento, se trataba esencialmente de una planta de ensamble ya que hasta 1957 no se había iniciado la actividad ni en la fábrica de motores ni en la planta de prensas. De hecho, el primer jeep solo tenía el 39 % de sus componentes fabricados en el país¹⁰⁸.

¹⁰⁷ La comisión estuvo integrada por el director del Banco Central Horacio Bruzzone, el Procurador del Tesoro Ricardo Columbres y el Director de Cambios de la primera entidad. Véase, "Buen Viaje a Córdoba: Maquinaria Obsoleta" en *Qué sucedió en siete días*, Año I, 21 de diciembre de 1955, pp. 11-12.

¹⁰⁸ IKA, "Informe", Bs. As., 1957.

Al año siguiente se aceleraron los trabajos. La *IKA* ya empleaba 1.600 operarios y técnicos. El número de proveedores, que en 1955 era un centenar y en 1956 totalizaba 220, ascendió a 750, mientras que el monto de contratos en pesos corrientes creció un 250 %¹⁰⁹. En mayo de 1957 se presentó el modelo “Estanciera”, que según el contrato original debía comenzar a fabricarse después del inicio de la producción de automóviles de pasajeros. Sin embargo, al renegociar el contrato con el régimen militar éste pidió a la empresa privilegiar la producción de vehículos utilitarios¹¹⁰. Ese año fue el primero en que la industria realizó un aporte considerable al mercado interno superando las 10 mil unidades.

Mientras *IKA* fue la primera firma en ser beneficiada con el levantamiento de la interdicción en 1956, el caso de *Mercedes Benz* fue el opuesto. En 1955 la planta de camiones de González Catán estaba a punto de lanzar al mercado las primeras unidades. De las seis etapas en que se había dividido la integración local de componentes, ya se fabricaban la cabina, el bastidor, el tren delantero y el trasero, mientras que la producción de la caja de velocidad y el embrague estaba por comenzar. La sexta etapa, consistente en la fabricación del motor diesel se iniciaría en 1956¹¹¹. En este caso la interdicción paralizó los planes de producción. En septiembre de 1955, la empresa tenía 1.200 obreros y técnicos, pero suspensiones y despidos sucesivos redujeron el personal a 300 para agosto de 1956. Por fin, en 1957 la planta quedó paralizada, desviándose parte de la maquinaria adquirida a la filial brasilera¹¹². Sólo en 1960 la empresa reactivaría sus operaciones en el país. La paralización de *Mercedes Benz* asume una significación mayor si se tiene en cuenta que la fabricación

¹⁰⁹ *IKA, La Construcción Automotor. Conferencia pronunciada por James McCloud en la Escuela Superior de Guerra*, Bs. As. 1958, p. 5.

¹¹⁰ En este caso, la demanda del gobierno se amoldó bien a las dificultades que presentaba la producción de un automóvil de pasajeros en cuanto al volumen de producción y los requerimientos de partes. James McCloud, *op. Cit.*, p. 83.

¹¹¹ *Qué sucedió en siete días*, Año II, 11 de abril de 1956, pp. 10-11.

¹¹² “Desmantelamiento de un esfuerzo técnico y económico”, en *idem*, Año III, julio de 1957, pp. 10-11.

de camiones tenía menores de requerimientos de escala y demandas de la industria auxiliar. Es decir, estaba en mejores condiciones de alcanzar, luego de un período de maduración, costos razonables de producción¹¹³.

Por su parte, la empresa estatal también se vio expuesta a cambios luego de 1955. En 1957 fue reorganizada bajo el nombre de Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas, lo que indicaba una nueva jerarquía de prioridades. Un año antes se habían iniciado discusiones en el seno de empresa sobre una reorientación de la misma hacia la industria aérea¹¹⁴. Ese año la producción descendió un 44 % mientras que al año siguiente, en 1957, fue un 35 % menor a 1955.

En cuanto a las fábricas de carrocerías, ya hemos señalado que como consecuencia de la reducción de las importaciones hacia 1953 operaban por debajo del nivel de 1948. Una excepción fue la fabricación de chasis que anteriormente se importaban y durante ese año comenzaron a fabricarse a pedido del I.A.M.E.

Cuadro 12
Producción de principales repuestos para automotor, 1941-1953
Años seleccionados

| | 1941 | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 |
|--------------------------|--------|--------|--------|---------|------------|
| Elásticos (en toneladas) | 1.582 | 1.203 | 5.757 | 3.385 | 3.877 |
| Ruedas y llantas | 11.202 | 29.087 | 30.567 | 104.558 | 112.874 u. |
| Radiadores | 2.982 | 3.257 | 5.090 | 10.983 | 31.361 u. |
| Paliers | - | - | - | 39.742 | 77.266 u. |
| Cojinetes | - | - | - | - | 932.436 u. |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Estadística Industrial de 1941, 1948 y Censos Industriales de 1946, 1950 y 1953.

¹¹³ Sobre la viabilidad de la fabricación de tractores y camiones en los mercados argentino y brasilero, véase el informe de la Junta Latinoamericana de Expertos de la Industria Siderúrgica y de Transformación de Hierro y Acero en Naciones Unidas, *Problemas de la Industria Siderúrgica y de Transformación del Hierro y el Acero*, Instituto de Desarrollo Económico – BID, México, 1957, Anexo VII.

¹¹⁴ *Qué sucedió en siete días*, Año II, n° 97, 21 de agosto de 1956, pp. 18-21.

La producción de repuestos también mostró ese año signos positivos ese año con niveles muy superiores a los de posguerra pero hay que tener en cuenta que se partía de una base muy reducida. En conjunto, las cifras del censo 1953 permiten observar el comienzo de la etapa de crecimiento del sector que se aceleraría a finales de la década. El incremento en la fabricación de repuestos y partes se evidenció en la organización de su propia cámara industrial. En septiembre de 1953 la Cámara Industrial de Fabricantes de Automóviles (CIFARA) agrupó a unos cuantos industriales, pero en los dos años siguientes el número de afiliados se incrementó notablemente. En 1954 alcanzaba los 100 y, para agosto de 1955, superaban los 300 socios divididos en sus tres ramas: automóviles, camiones y afines; tractores y maquinaria agrícola; motocicletas, motonetas y afines¹¹⁵.

4.3.2. Los límites de la intervención estatal:

El segundo plano de análisis referido a las características de la intervención estatal es también central. En efecto, hemos señalado que los instrumentos aplicados desde 1951 no se diferenciaron en gran medida de aquellos utilizados para otros sectores industriales, consistentes en el otorgamiento de tipos de cambios favorables y exenciones aduaneras para la importación de maquinarias e insumos. Sin embargo, el papel otorgado al estado le imprimió otras características ya que éste inició en 1952 la producción directa y tres años más tarde se convirtió en socio de la Kaiser.

Una breve comparación con los instrumentos y mecanismos utilizados por otros países de América Latina permite resaltar los rasgos y las limitaciones de la estrategia local. En la década de 1950, sólo tres naciones estaban involucradas en la promoción de la industria

¹¹⁵ Adolfo Sáenz "Presente y futuro de la Industria Argentina del Automotor" en *Metálica Liviana*, n° 26, año V, septiembre – octubre de 1955, p. 27.

automotriz: México, Colombia y Brasil. En el primer caso, existían varias plantas de montaje de propiedad extranjera que operaban como unidades del sistema de plantas norteamericano, beneficiándose de las ventajas del transporte ferroviario. Por su parte, el gobierno sólo participaba en una planta de armado de ómnibus en colaboración con FIAT. Mientras el 50 % de la oferta lo ofrecían las plantas de ensamble, el otro 50 % era abastecido por la importación de unidades armadas. México no tenía una política sectorial. En realidad, las autoridades estaban más preocupadas por incrementar las exportaciones a fin de corregir el desequilibrio de la balanza comercial que en el desarrollo de la industria. Incluso se importaban la mayoría de los repuestos¹¹⁶.

En Colombia, el gobierno intentaba, sin éxito, convertir las plantas de ensamble en fábricas mediante incentivos aduaneros para la importación de maquinarias y equipos. Mientras tanto, Brasil iniciaba los primeros pasos para desarrollar una industria local. A diferencia de México, el gobierno brasilero se veía impulsado por los fuertes desequilibrios de su balanza de pagos que, como en el caso de la Argentina, le impedían incrementar su parque automotor. La formulación de una política sectorial se inició en 1956 con la creación del Grupo Ejecutivo de la Industria Automotriz, un organismo especializado creado por el presidente Kubitscheck. La política aplicada reservó el sector a la iniciativa privada extranjera mediante el otorgamiento de beneficios cambiarios para la importación de maquinarias y partes. Cada firma debía obtener la aprobación oficial para instalarse. Por su parte, el gobierno les impuso un programa severo de integración local hasta el 90 % del automóvil en un periodo de cinco años. La política brasilera no estableció restricciones en el número de plantas que se establecerían en el país. Para finales de 1956, funcionaban seis

¹¹⁶ Desde el punto de vista de las empresas norteamericanas véase Welter Sundelson, *La Industria Automotriz en Méjico*, Ford Motor Company, Méjico, 1957.

plantas, aunque ninguna en el rubro de automóviles de pasajeros, existiendo cuatro propuestas más en estudio¹¹⁷.

A diferencia de la Argentina, el Brasil contaba con una industria siderúrgica integrada y con un sector metalmecánico de mayor solidez, inclusive en la fabricación de bienes de capital¹¹⁸. Esta situación y la existencia de un mercado potencial más importante para los automotores la hicieron particularmente atractiva a la instalación de empresas extranjeras.

En Argentina, el objetivo de desarrollar una industria local se inició a principios de la década de 1950. Pero este interés no se transmutó en una clara política sectorial. Sin embargo, la intervención estatal fue más profunda que en Brasil ya que el estado argentino intervino directamente para promover el sector¹¹⁹. La primera planta que logró fabricar automóviles en serie fue estatal. Su fracaso comercial no debería oscurecer el estímulo que ello significó para la organización de una red de industrias auxiliares. La radicación de la *Kaiser* reforzó el papel del estado en la medida en que éste intervino como socio minoritario y, a través del Banco Industrial, aportó el capital para la construcción de la planta. Si bien esto significaba ventajas extraordinarias para la empresa norteamericana, cuyo aporte se reducía a maquinaria obsoleta, revela el interés por el desarrollo del sector.

Con todo, la falta de un enfoque general se manifestó en la escasa atención que algunas cuestiones merecieron por parte de las autoridades. En primer lugar, el gobierno actuó guiado por la idea de una integración local de la producción intensiva que, como en el caso de Brasil, debía reducir los componentes de importación. Este objetivo no fue acompañado de estudios destinados a evaluar el grado de desarrollo de la industria auxiliar. Esta

¹¹⁷ Naciones Unidas, *Problemas de la Industria... op.cit.*, p. 64.

¹¹⁸ Wilson Suzigan, *Indústria Brasileira... op.cit.* pp. 260-284. Sobre el desarrollo de la industria de bienes de capital, véase Nathaniel Leff, *The Brazilian Capital Goods Industry, 1929-1964*, Harvard University Press, Cambridge, Massachussets, 1968.

¹¹⁹ En cambio, en Brasil la industria era integramente de propiedad extranjera. Peter Evans, *Embedded... op.cit.*, pp. 91-92.

ausencia revela que la política de integración local de la producción se tomó preponderantemente bajo la presión ejercida por la escasez de divisas, sin mayor interés por obtener escalas óptimas de producción y economías de especialización. En suma, imponía al sector industrial un esfuerzo productivo que afectaba su competitividad¹²⁰.

Los requerimientos de integración local tampoco fueron seguidos, más allá del estímulo crediticio y del accionar del I.A.M.E., de políticas de asesoramiento tecnológico a la industria local. En cambio, se prefirió el camino expeditivo de un rápido desarrollo de empresas extranjeras a menudo vinculadas a las terminales, prefigurando en este aspecto al régimen aplicado por Frondizi desde 1959.

En segundo lugar, gobierno peronista siguió el camino del estudio individual de cada propuesta. Se ha argumentado que el brigadier San Martín planeaba la radicación de un número reducido de empresas extranjeras, las que orientarían su producción hacia distintos mercados, evitando así el incremento de la capacidad instalada y la erosión de las economías de escala¹²¹. De esta forma, la *Kaiser* fabricaría automóviles de pasajeros y jeeps, mientras que *Mercedes Benz* se dedicaría a la producción de camiones diesel. En realidad, para 1955, no existen evidencias de que se hubiera concretado esta orientación. En contraste, en 1954, el propio San Martín intervino en el cierre de un convenio entre la *SIATA Automobile* de Torino, y *Rosati y Cristóforo* para el inicio de la fabricación de automóviles en serie Mitzi¹²². Aunque es evidente que para entonces los proyectos en curso sólo incluían dos firmas privadas más, y un volumen de producción total cercano a las 50

¹²⁰ Desde luego, la competitividad de la industria era un factor secundario en el momento de la instalación, en tanto la política oficial le reservaba el mercado interno a través de cuotas de importación hasta 1955.

¹²¹ Leopoldo Frenkel, *op. Cit.*, pp. 125-126.

¹²² *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 37, diciembre de 1954, p. 593.

mil unidades, el interrogante sobre lo que hubiera ocurrido de presentarse más propuestas queda abierto.

5. Algunas consideraciones finales:

Durante la primera presidencia de Perón, la industria automotriz no recibió la atención oficial. El Primer Plan Quinquenal recogió la propuesta de instalar una planta automotriz realizada por Fabricaciones Militares, pero este proyecto quedó trunco.

Entre 1946 y 1949 se reanudó el flujo importador, lo que permitió una reactivación de las plantas de ensamble instaladas en la década de 1920. En forma paralela, el gobierno se inmiscuyó en la administración de los permisos de cambio para la importación de unidades completas. Este control sobre la importación se reveló rápidamente en una fuente de especulación y corrupción debido a la demanda interna insatisfecha y, luego de 1949, a la escasez de dólares.

A comienzos de la década de 1950, el gobierno peronista se interesó en la instalación de la industria automotriz. Sin embargo, las dificultades para el libre giro de utilidades y la escasez de dólares actuaron como frenos para el ingreso de compañías norteamericanas.

En 1951 la industria fue declarada de “interés nacional” y, poco después, se anunció la instalación de la primera planta estatal. Si bien la intervención del estado debió enfrentar numerosas dificultades que se derivaban de la escasez de divisas para la importación de maquinarias, problemas de organización de la producción y diseño de planta, y dificultades de abastecimiento externo de partes, constituyó el primer intento de superar la fase de armado. Aunque la experiencia fue muy limitada en términos comerciales y la producción no superó las 5 mil unidades, inició el proceso de constitución de una industria auxiliar.

La intervención estatal también alentó la radicación de *Mercedes Benz*, empresa que obtuvo grandes ganancias gracias al otorgamiento de permisos de cambio y privilegios estatales. Por último, luego de la sanción de la ley de capitales extranjeros en 1953, el estado intervino en la radicación de la empresa *Kaiser* que se asoció al I.A.M.E. para constituir la *I.K.A.* La empresa norteamericana recibió importantes beneficios como el otorgamiento de permisos de cambio para la importación de unidades armadas, la colocación de acciones en el mercado bursátil y la concesión de millonarios créditos oficiales.

El acuerdo firmado con *Kaiser* patentiza los límites de la intervención estatal. El aporte de la empresa se redujo al traslado de equipos en desuso. Además, si bien los intensivos planes de integración de la producción (que aparentemente la empresa norteamericana había propuesto inicialmente) podían estimular el desarrollo de una industria auxiliar local, revelaban un enfoque centrado en la reducción de divisas y la explotación de un mercado cautivo. Dada la complejidad que la instalación de la industria significaba en términos de capital, tecnología, insumos y mano de obra, este enfoque soslayó problemas que luego se expresarían crudamente.

Tal vez, el principal problema fue el tamaño del mercado interno. Aunque existía una demanda deprimida como consecuencia de la reducción de las importaciones, no se podía esperar que esta situación se prolongara en el largo plazo. En consecuencia, a menos que se adoptara una política exportadora, una política sectorial debía contemplar la necesidad de evitar una expansión excesiva de la capacidad de producción.

Capítulo 10

La industria de la Maquinaria Agrícola

El análisis de la política agraria e industrial peronista ha prestado escasa atención al estudio de la industria de la maquinaria agrícola. En general, se interpreta que luego de la crisis del sector externo iniciada en 1949, el régimen inició un cambio de rumbo a favor del estímulo al sector primario y, paralelamente, atenuó sus planes industrialistas. Una imagen diferente resulta del análisis del caso de la industria de maquinaria agrícola. Este capítulo sostiene que en ese rubro si bien hasta finales de la década de 1940 el gobierno favoreció la importación, en los años siguientes inició una política que colocó las bases para el desarrollo del sector. Por primera vez desde el estado se confirió atención a la industria de la maquinaria agrícola, a la que se le otorgó una serie de beneficios como, cuotas de importación y facilidades crediticias y cambiarias para el incremento de la producción. En 1952, el gobierno puso en marcha sus planes destinados a desarrollar la industria del tractor y pocos años después elaboró un programa para la sustitución de importaciones sobre la base de la radicación de firmas extranjeras.

La fabricación de maquinaria agrícola es una típica actividad metal mecánica, que consiste en la transformación de laminados de acero a los que se ensamblan diversas partes elaboradas por la industria auxiliar tales como piezas de fundición, motores y engranajes. Este proceso varía en relación al producto. A su vez, la industria abarca una amplia gama de bienes de diferente complejidad tecnológica que va desde implementos para la agricultura como rastras de dientes, rolos desterronadores o peines para dientes, hasta la producción en serie de tractores, industria que por su organización de la producción se asimila a la automotriz.

La primera parte del capítulo examina los difíciles pasos de la industria durante la fase de expansión agrícola y el período de entreguerras, en un contexto de apertura externa y exención aduanera. La segunda analiza, por una parte, los años de la primera presidencia, período en el cual la industria no fue objeto de atención particular dado que se confiaba en el suministro externo de maquinarias y equipos. Estudia, por otra parte, el giro de la política oficial producido en 1951, cuando la industria fue declarada de “interés nacional” y se iniciaron los ensayos destinados a la fabricación estatal de tractores. También se examina la intensificación de estas tendencias a partir de 1953, con la elaboración de planes de producción de maquinaria agrícola y la convocatoria al capital extranjero para la fabricación de tractores. Por último, la tercera parte analiza el impacto de la política peronista sobre el sector y sus límites.

1. El escenario anterior a 1946:

La gran expansión del área cultivada iniciada hacia 1890, que convirtió a la Argentina en uno de principales productores mundiales de trigo y maíz, se realizó sobre la base de la importación de maquinaria agrícola. El proceso de mecanización de las actividades primarias, especialmente a partir de 1900, se vio estimulado por la escasez de mano de obra y la existencia de fuentes de crédito accesibles a los productores en la campaña. De esta forma, a finales del siglo XIX, se introdujeron los instrumentos y maquinarias utilizados contemporáneamente en Europa y América del Norte¹.

La expansión de la agricultura y el crecimiento de la demanda de instrumentos agrícolas no estimularon el desarrollo de una industria local. Aunque surgieron talleres de reparación

¹ James Scobie, *Revolución en las Pampas*, Bs. As., Ediciones Solar, 1968, pp. 106-109. Sobre la mecanización en la década de 1920 véase Eduardo Sartelli, “Ríos de Oro y gigantes de acero. Tecnología y Clases sociales en la región pampeana”, en *Razón y Revolución*, n°3, 1997.

y fabricación de los implementos más sencillos, la ausencia de una industria siderúrgica y la nula protección acordada a la metalurgia limitaron sus posibilidades². En contraste, los países proveedores de maquinaria se beneficiaron del aprovechamiento de economías de escala. Entre ellos, la industria norteamericana aventajaba a la europea gracias al tipo de maquinarias destinadas a grandes superficies, lo que respondía a las necesidades argentinas.

A comienzos de siglo se instaló en el país un número importante de empresas norteamericanas para la comercialización y distribución de maquinaria agrícola. En 1899 la *Case Co.* abrió su primera sucursal en Buenos Aires, convirtiéndose en la primera industria norteamericana en instalar una representación comercial en el país³. A ella le siguieron *Internacional Harvester* (1925), *Emerson Brantingham* (1928), *General Machine* (1928) y *Minneapolis Moline* (1937)⁴. La mayor parte de estas firmas se dedicaban a la importación de maquinarias. Sólo la *Internacional Harvester* realizó operaciones de montaje de menor importancia y prestó servicios adicionales a sus clientes⁵.

Durante las tres primeras décadas del siglo, especialmente en los años veinte, la mecanización de las actividades agrícolas fue intensa. La participación de los vehículos, las máquinas y otros bienes de capital ascendió del 8 % del stock de capital del sector agrícola en 1900 al 40 % en 1929⁶. Con todo, algunas maquinarias vieron dificultada su expansión. Este fue el caso del tractor, que introducido por primera vez en 1907, no alcanzó difusión debido a la competencia ejercida por los caballos en la roturación y siega del terreno.

La crisis de 1929 no benefició a la producción local de maquinaria. Por un lado, la reducción de los precios y el volumen de exportaciones agrícolas afectaron la rentabilidad

² Carlos Díaz Alejandro, *Ensayos... op.cit.*, pp. 160-161 y 212.

³ Chamber of Commerce of the United States of America, *La Argentina... op.cit.* p. 52.

⁴ Jaime Fuchs, *La Penetración... op.cit.*, pp. 377-378.

⁵ Dudley Maynard Phelps, *Migration... op.cit.* pp. 5-6.

⁶ Véase las cifras de CEPAL en Carlos Díaz Alejandro, *op. Cit.*, p. 161.

del productor con lo que la demanda se redujo. Por el otro, la devaluación de la moneda perjudicó a la industria metalúrgica que necesitaba insumos importados.

Hacia mediados de la década de 1930, la Argentina se convirtió en el principal mercado importador del mundo, superando a Canadá y la Unión Soviética que habían sido los principales importadores hasta 1929⁷. En el caso del tractor, cuyo principal abastecedor eran los Estados Unidos, la situación era algo diferente debido a las restricciones cambiarias. Sin embargo, debido a la complejidad tecnológica de fabricación de tractores estas dificultades no constituyeron un incentivo para la sustitución de importaciones. Además, el tractor no había ganado la competencia contra la tracción animal.

En consecuencia, a mediados de la década de 1930, el desarrollo de la industria de maquinaria agrícola era solo incipiente. Una encuesta de la U.I.A. reveló la existencia de 26 empresas en 1934. De ellas, cuatro estaban paralizadas y una había sido liquidada. En general se trataba de pequeños talleres que habían nacido al calor de la expansión agrícola. Ubicados preferentemente en el área rural, estos talleres habían surgido para la reparación de instrumentos y maquinarias agrícolas.

La primera empresa de este tipo fue la *Nicolás Schneider, Hijo y Cía*, fundada en 1878 en colonia Esperanza, provincia de Santa Fe. La zona triguera de esa provincia se convirtió en la principal área de radicación de la industria. Otra localización estuvo en los centros agrícolas de la provincia de Buenos Aires. En Tres Arroyos, Juan Istilart fundó en 1898 un taller que se dedicó inicialmente a la reparación de cosechadoras. Poco después diseñó un alimentador automático para las trilladoras que tuvo gran éxito al incrementar la eficiencia y disminuir los riesgos de la alimentación manual. Convertida en sociedad colectiva en

⁷ Emilio Llorens, "El Comercio Internacional de Maquinarias Agrícolas" en *R.E.A.*, n° 227, mayo de 1937, pp. 141-142.

1913, comenzó a diversificar su producción incluyendo la fabricación de acoplados y cocinas económicas⁸. En 1902, se fundó en Buenos Aires *La Cantábrica*. A diferencia de los talleres de reparación y las pequeñas empresas de la campaña, esta firma se especializó en la fabricación de molinos a viento y en la importación de variados instrumentos agrícolas⁹.

Según la encuesta de la UIA, para 1934 el capital invertido en la industria ascendía a 6 millones de pesos. El valor de la producción representaba el 1,8 % de la rama y el 1% del valor de las materias primas utilizadas por la misma. También el personal ocupado y la fuerza motriz instalada evidenciaban su carácter embrionario. Veintiuna empresas ocupaban 858 operarios y tenían sólo 890 HP de fuerza motriz instalada, lo que representaba respectivamente un 2,2 % y un 1,8 % de la rama de metales¹⁰.

El desarrollo incipiente de la industria no significó la ausencia de capacidades técnicas para la fabricación o el mejoramiento de instrumentos agrícolas e incluso de las cosechadoras. Así, por ejemplo, en la década de 1920, a la par que se generalizó el uso de máquinas cosechadoras, Juan y Emilio Senor iniciaron su fabricación en una pequeña empresa instalada en San Vicente, provincia de Santa Fe. Otras empresas surgieron a partir de las habilidades de algunos chacareros como José Alasia, quien en 1922 había construido una trilladora fija para su chacra en Colonia Raquel y en 1927 establecía un taller para construir cosechadoras¹¹. Un caso extremo pero significativo de la capacidad local fue el de la cosechadora automotriz. En 1930 un agricultor, Miguel Druetta, diseñó y construyó el

⁸ Juan Carlos Korol, "La Industria, 1850-1914" en Academia Nacional de la Historia, *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Bs. As., Planeta, 2001, Vol. 6, pp. 157-158.

⁹ Otto Gauerke, "La Mecanización de la Agricultura" en *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 17, IX, 1952, pp.11-12.

¹⁰ Los porcentajes surgen de comparar los montos respectivos en el censo industrial de 1935, algunos de cuyos datos fueron recopilados en 1934. Véase U.I.A., *La Industria de Máquinas e implementos agrícolas en el país*, Bs. As., 13 de septiembre de 1935, y *Censo Industrial de 1935*, Bs. As., 1938.

¹¹ Véase *Primera Fiesta de la Cosechadora Argentina*, Bs. As., 1960, pp. 42-45.

primer prototipo de una cosechadora autopropulsada en reemplazo de las de tracción excéntrica a vapor. Si bien por consideraciones económicas y técnicas menores la idea inicialmente no prosperó, contribuyó a renovar la industria cuando la empresa canadiense *Massey Harris* la ofreció al mercado internacional¹².

Cuadro 1
Evolución de la producción de maquinarias e implementos agrícolas, 1934-1953
en unidades

| Productos | 1934 | 1941 | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 |
|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| cosechadoras | 74 | 224 | 77 | 182 | 660 | 454 |
| sembradoras | 11 | 303 | 491 | 1.615 | 1.054 | 3.446 |
| desgranadoras | 24 | 528 | 61 | 1.019 | 201 | 677 |
| espigadoras trilladoras | 13 | 25 | - | - | - | - |
| cultivadoras | 5 | 796 | 2.021 | 3.345 | 3.794 | 3.583 |
| arados de reja o de discos | - | 758 | 2.353 | 1.105 | 2.259 | 9.315 |
| arados de mancera | 8.866 | 11.650 | 15.962 | 12.997 | 14.870 | 9.262 |
| rastras de discos y dientes | 4.224 | 6.297 | 9.066 | 12.791 | 9.748 | 18.373 |
| guadañadoras | - | 326 | - | - | - | - |
| recolectores de cereales | 72 | 403 | 1.494 | 1.186 | 763 | 593 |
| aporcadoras | 333 | | | 2.485 | | |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Censos Industriales de 1946, 1950 y 1954 y Estadística Industrial de 1941 y 1948. Para 1934 se utilizó el informe Dirección General de Comercio e Industria, "La Industria de Máquinas e Implementos Agrícolas en el País", Bs. As., 1935.

En suma, hasta mediados del siglo XX, el agro argentino se abasteció en gran medida de maquinaria importada. Esta situación provocó serios inconvenientes cuando el comercio internacional se vio sometido a dificultades. Así, por ejemplo, el inicio de la Segunda Guerra Mundial significó el cierre de la introducción de estas maquinarias durante un

¹² El motor y la transmisión del equipo eran importados por la inexistencia de una industria local proveedora lo que limitó la producción de cosechadoras automotrices hasta los años cincuenta. Véase Teófilo Barañao "Evolución de la Cosechadora Automotriz en las Últimas Décadas" en *Agro Nuestro*, Bs. As., octubre de 1968, pp. 22-26.

lustro. Como puede observarse en el cuadro 1, en esos años se produjo una fuerte expansión de la producción local de instrumentos agrícolas, concentrada en los de bajo contenido tecnológico. En cambio, allí donde partes esenciales de la maquinaria no podían ser provistos por la industria local, como el motor y la transmisión en el caso de las cosechadoras, la producción industrial se redujo.

2. La Política Peronista hacia la industria:

2.1. Del desinterés a la promoción, 1946-1950

2.1.1. La etapa importadora:

El Primer Plan Quinquenal no estableció como prioridad el fomento de la industria de maquinaria agrícola. El gobierno peronista confiaba en que la demanda interna de maquinarias agrícolas sería suministrada por las importaciones¹³. La normalización del comercio internacional reinició con algunas dificultades el flujo importador.

Un análisis de las importaciones de maquinarias agrícolas revela que éstas adquirieron cierta importancia sólo en 1947 (apéndice, cuadro 25 y 26). Sin embargo, sólo en un número limitado de bienes -arados de hierro sin pulir, arados de una reja, máquinas segadoras atadoras y segadoras espigadoras y rastrillos de caballos- las importaciones superaron el promedio de los años 1935-1938. Aún en esos casos, éstas superaron apenas el promedio cuatrienal anterior a la Guerra, que los otros rubros no llegaron a alcanzar. Dado que durante el conflicto habían cesado algunos rubros y que, en consecuencia, existía una demanda contenida, el flujo reanudado en la posguerra no logró renovar el stock de capital del sector agrícola.

¹³ Sobre la política agraria véase, Mario Lattuada, *La política agraria peronista*, Bs.As., 2 volúmenes, 1984.

Cuadro 2
Incremento anual neto del parque de tractores, 1937-1960

| Año | Tractores en uso al 1 de enero | Importación | Producción nacional ventas | Unidades fuera de uso | Incremento neto |
|------|--------------------------------|-------------|----------------------------|-----------------------|-----------------|
| 1937 | 12.485 | 3.300 | - | 300 | 3.000 |
| 1938 | 20.487 | 5.041 | - | 1.900 | 3.141 |
| 1939 | 23.626 | 1.070 | - | 2.056 | -986 |
| 1940 | 22.640 | 943 | - | 3.252 | - 2.318 |
| 1941 | 20.322 | 336 | - | 2.976 | - 2640 |
| 1942 | 27.682 | 98 | - | 1.513 | - 1.415 |
| 1943 | 16.267 | - | - | 1.439 | - 1.439 |
| 1944 | 14.828 | 2 | - | 2.754 | - 2.752 |
| 1945 | 12.076 | - | - | 2.041 | - 2.041 |
| 1946 | 10.035 | 765 | - | 253 | 512 |
| 1947 | 10.547 | 3.254 | - | 3.304 | - 50 |
| 1948 | 10.497 | 7.000 | - | 5.068 | 1.952 |
| 1949 | 12.447 | 2.622 | - | 1.096 | 1.526 |
| 1950 | 13.973 | 3.789 | - | 1.016 | 2.773 |
| 1951 | 16.746 | 6.629 | - | 1.018 | 5.611 |
| 1952 | 22.357 | 7.318 | 1.225 | 98 | 8.445 |
| 1953 | 30.802 | 10.055 | 1.225 | - | 11.280 |
| 1954 | 40.082 | 3.905 | 1.225 | 2 | 5.128 |
| 1955 | 47.210 | 10.132 | 2.512 | - | 12.644 |
| 1956 | 59.854 | 10.637 | 9.845 | 765 | 19.711 |
| 1957 | 79.571 | 4.232 | 10.578 | 3.254 | 11.556 |
| 1958 | 91.127 | 5.537 | 11.083 | 7.000 | 9.620 |
| 1959 | 100.747 | - | 12.518 | 2.622 | 9.896 |
| 1960 | 110.643 | - | 13.179 | 3.789 | 9.390 |

Fuente: Osvaldo Barsky y otros, *La Agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*, Bs. As, FCE, IICA, CISEA, 1988, p. 80.

Este comportamiento de las importaciones no fue resultado de la política oficial que agilizando la importación desde un comienzo, las favoreció. Así, eliminó el requisito del permiso previo¹⁴. Además, el Ministerio de Agricultura introdujo un conjunto de maquinarias con el fin de que el Instituto de Tecnología Rural, creado en 1944, estudiara su

¹⁴ B.C.R.A., *Memoria Anual. Año 1947*, Bs. As., 1948, p. 15 y 50.

aplicación. Finalmente, se recomendó la importación de 15 mil tractores y 10 mil cosechadoras¹⁵.

Al año siguiente, el gobierno reiteró que la introducción de maquinaria agrícola sería estimulada¹⁶. Esta política se acentuó a partir de 1949, cuando la crisis económica provocada por la evaporación de las reservas monetarias y el ciclo de sequías que afectó al agro pampeano, incrementaron el interés oficial por el sector primario exportador. Se estableció prioridad de cambio para maquinaria agrícola, aunque no se concedió el tipo preferencial reservado para combustibles¹⁷.

La crisis puso al descubierto el grave estado de la maquinaria agrícola del país, que no se había renovado con la normalización del comercio mundial. Una encuesta de la Asociación de Cooperativas Argentinas realizada sobre la base de 7 mil unidades de producción reveló que casi la totalidad de la maquinaria e instrumentos agrícolas era anticuada. El 87 % de los arados venían siendo utilizados desde 1940 e inclusive cerca del 65 % era anterior a 1936; el 82 % de las rastras de disco era anterior a 1939 y de ellas, el 50 % anterior a 1936; el 84 % de las cosechadoras y el 86 % de las sembradoras venían trabajando desde antes de 1939 y, por último, las dos terceras partes de los tractores se habían incorporado con anterioridad a 1939, de los cuales el 60 % tenía, en 1949, más de quince años¹⁸. La encuesta ponía en evidencia la escasa gravitación de la industria local, que virtualmente se concentraba en la fabricación de repuestos a los que se calificaba como de irregular calidad.

¹⁵ Rómulo Franchelli, *Evolución y estado actual de la mecanización agrícola en la Argentina*, Bs. As., Instituto de Tecnología Rural, 1960, pp. 8-9.

¹⁶ B.C.R.A., *Memoria Anual. Año 1948*, Bs. As., 1949, p. 6.

¹⁷ B.C.R.A., *Memoria Anual. Año 1949*, Bs. As., 1950, p. 6.

¹⁸ Emilio Llorens "La Maquinaria Agrícola en Nuestro País" en *R.E.A.*, marzo de 1949, pp. 73-75.

Otro autor, probablemente citando la misma fuente, daba datos similares. El 57 % de los equipos en actividad eran anteriores a 1936 y el 27 % se había adquirido entre 1936 y 1940. En suma el 87 % del equipo agrícola tenía una edad superior a los diez años¹⁹. En el caso de los tractores el atraso argentino, era más patente. La Argentina dependía de los Estados Unidos para su abastecimiento. Dado que la crisis internacional de 1929 había afectado al sector agrícola y el comercio con los Estados Unidos las importaciones de tractores durante la década del treinta no habían sido significativas. El ingreso de ese país a la guerra, en diciembre de 1941, hizo cesar las importaciones por completo.

De esta manera, a mediados del siglo XX, la agricultura argentina mostraba un atraso inquietante en su motorización. Además de la competencia de la tracción a sangre, un factor esencial en ese atraso fue el incremento del precio relativo de los tractores. En 1924 un chacarero argentino podía adquirir un tractor de 30 cv en el motor por el importe de 350 o 400 bolsas de trigo. En 1949, la misma operación representaba 1.564 bolsas²⁰.

Por entonces, como dijimos, la política oficial reforzó la orientación importadora. El Ministerio de Finanzas anunció que la introducción de maquinarias agrícolas dispondría de poco más de 164 millones de m\$N en permisos de cambio, lo que representaría cerca de la mitad del déficit de la balanza de pagos de ese año. A fin de alentar las importaciones, se liberó de impuestos a “las máquinas con o sin motor para la agricultura”, lo que significaba la eliminación del adicional del 10 % establecido en 1931.

Los industriales enrolados en las cámaras gremiales respondieron negativamente a estas medidas. Aunque consideraron respetables los intereses de los agricultores y del gobierno, manifestaron que las franquicias acordadas no debían destruir la industria local. Sostenían

¹⁹ Teofilo Barañao “La Mecanización Agrícola en la Argentina” en *Cursos y Conferencias*, Año XIX, Vol. XXXVIII, n° 223-225, octubre diciembre de 1950, p. 459.

²⁰ Ídem, p. 460.

que la importación de maquinaria agrícola había estado exenta de cualquier arancel hasta 1931, mientras que la producción local debía costear los aranceles que gravaban la importación de las materias primas básicas. Los fabricantes reconocían que sólo producían instrumentos de escaso contenido tecnológico, como arados, rastras, aporcadores, molinos de viento, cultivadoras y algunas sembradoras. Aún así, entendían que debía estimularse su desarrollo mediante la libre importación de equipos e insumos²¹.

Sin embargo, estas demandas no fueron atendidas por el régimen. En 1949 los industriales debieron enfrentar aún dificultades mayores. En primer lugar, la eliminación del adicional del 10 % acentuó la protección efectiva negativa. Además, la protección oficial sobre la industria laminadora aumentó los costos de producción. En octubre, la devaluación monetaria encareció la introducción de otros insumos. Por fin, el incremento de las importaciones provocó una reducción en las ventas y la formación de stocks.

Al año siguiente, los empresarios reclamaron ante el Banco Central la limitación de permisos de cambio para la importación de artículos rurales, en tanto algunas firmas tenían stocks para dos años²². El anuncio de la D.G.F.M. del inicio de la producción de rejas para arados generó la oposición de las cámaras de Fabricantes de Maquinaria Agrícola de Buenos Aires y Rosario, las que exigieron eliminar la competencia de la industria estatal.

A pesar de que el régimen no brindó una respuesta frente a estas cuestiones, a partir de 1949 la industria se vio beneficiada por la implantación de ventajas crediticias. En efecto, el Banco Industrial estableció un régimen especial de crédito para la fabricación de maquinarias rurales con una tasa de interés del 4 % anual, un importe máximo hasta cubrir la totalidad de la inversión (siempre que el capital líquido de la empresa no fuera menor al

²¹ *Metalurgia*, Año XV, n° 114, diciembre de 1949, p. 3.

²² Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1950*, Bs. As., 1951, pp. 44-45.

33% del importe total), plazos de devolución de diez años y regímenes de pago flexibles de acuerdo a las utilidades previstas y las modalidades de comercialización de los productos²³.

Como puede observarse en el cuadro 3, el nuevo régimen significó la reaparición del crédito al sector, cuya participación en 1948 en el total de los préstamos a la industria había sido menor al 0,2 %. El número de operaciones creció de 16 en 1946 a 68 en 1949, 116 en 1950, 185 en 1951 y 283 en 1952. Con los datos disponibles es imposible saber el grado de concentración de los créditos otorgados. Pese al incremento constante del número de operaciones, el monto de los mismos siguió un comportamiento irregular. De cualquier manera, hasta 1953 no llegó a cubrir el 1 % del crédito total otorgado a la industria por la institución.

Cuadro 3
*Monto de los créditos otorgados por el Banco Industrial a la industria
de maquinaria agrícola y porcentaje sobre el total, 1946-1955**
-en millones de pesos corrientes-

| | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|----------------------------------|-------|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Total a la industria | 230,8 | S/d | 1.266,5 | 1.414,2 | 1.921,5 | 2.691,7 | 2.558,8 | 3.478,2 | 5.480,5 | 4.434,0 |
| Industria de maquinaria agrícola | 1,3 | S/d | - | 3,9 | 14,9 | 26,8 | 85,9 | 61,8 | 337,0 | 70,2 |
| Porcentaje sobre el total | 0,5 % | S/d | - | 0,2 % | 0,7 % | 0,3% | 0,9 % | 1,7 % | 6,1 % | 1,5 % |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Banco de Crédito Industrial Argentino, *Memoria y Balance*, 1946-1955. En 1946 se consideraron los créditos superiores al millón de pesos; desde 1948 hasta 1950, los superiores a 3 millones; desde 1951 los superiores a 5 millones de m\$ñ.

La iniciativa del Banco Industrial constituyó la primera medida de fomento destinada a la industria. Pero, en lo esencial, la política que privilegiaba las importaciones se mantuvo incólume. En 1950 el Banco Central reforzó la provisión de divisas para la introducción de

²³ Banco de Crédito Industrial Argentino, *Memoria y Balance. Año 1949*, Bs. As., 1950, pp. 63-64.

maquinarias²⁴. Como consecuencia de estas medidas, el crecimiento de las importaciones alcanzó nuevo auge en 1950.

2.1.2. El cambio de 1951:

La orientación importadora se modificó súbitamente a mediados de 1951. A principios de junio, el Banco Central había anunciado el estudio de un amplio programa de importaciones para el agro. Este plan comenzó a aplicarse un mes después, cuando la entidad otorgó permisos previos para importar maquinaria agrícola y tractores de Estados Unidos y Canadá por 22 millones de dólares²⁵. Entonces, representantes de las cámaras de la industria solicitaron y obtuvieron una entrevista con las autoridades. Los empresarios manifestaron que no debían entregarse permisos para artículos que la industria local estaba en condiciones de elaborar si el gobierno aseguraba la provisión de materias primas. Tras la entrevista, se acordó que los industriales remitirían una lista de los insumos que no se fabricaban en el país a fin de favorecer su importación. Después de varias reuniones entre representantes de la industria y autoridades bancarias, en julio se anunció que se otorgarían permisos por un monto de 7 millones de dólares para la importación de lingotes de hierro, chatarra, perfiles de hierro y acero, cojinetes a bolilla y motores para cosechadoras, esquiladoras, ordeñadoras y pulverizadoras²⁶. Los empresarios también solicitaron la importación de maquinaria para sus plantas y la nómina de productos finales que las autoridades habían acordado con los importadores a fin de que la industria local no elaborase artículos que se traerían del exterior. Pero sobre estas cuestiones no hubo respuesta oficial hasta finales de 1951.

²⁴ BCRA, *Memoria Anual. Año 1950*, Bs. As., 1951, p. 31

²⁵ BCRA, *Memoria Anual. Año 1951*, Bs. As., 1952, p. 24 y ss.

²⁶ *Metalurgia*, Año XVI, n° 131, julio de 1951, pp. 24-26.

En forma paralela, el Ministerio de Industria estudiaba una solicitud presentada en 1949 por tres firmas del ramo a fin de que la industria fuese declarada de “interés nacional”²⁷. El pedido había seguido el trámite normal de estos casos. Se realizaron consultas que incluyeron a los ministerios militares y al Centro de Importadores. En el caso de los primeros, la respuesta fue favorable a excepción del Ministerio de Marina que consideró que la industria no encuadraba dentro de las necesarias para la defensa nacional. Por su parte, el Centro de Importadores manifestó su total oposición a la medida. En primer lugar, porque la escasez de divisas ya configuraba cierta protección y cualquier protección adicional haría desaparecer la competencia “que actúa como control de los precios y estímulo de perfeccionamiento”. En segundo lugar, la entidad subrayó que, aún en la producción de molinos de viento, la industria local no podía cubrir la demanda interna. Esta era demasiado precaria como para abastecer la diversificada cantidad de implementos agrícolas. Inclusive, era común la importación de las partes más importantes de los productos nacionales. Por ejemplo, se elaboraban rastras con discos de importación y en el caso de las cosechadoras, los motores, la transmisión, los cojinetes y otros elementos eran importados. No podía pensarse que la protección permitiría la expansión de la industria ni las inversiones necesarias. En tercer lugar, los importadores alertaron que no debía perderse de vista que el objetivo era suministrar al campo maquinarias al menor costo posible. En cambio, la industria argentina producía a costos superiores y la calidad de los artículos era notoriamente inferior, aun en el rubro de repuestos. Los altos costos de la producción local

²⁷ Las firmas eran Cindel Metalúrgica, Corporación Industrial del Metal y Forja SRL. Ninguna de ellas era una gran empresa en el ramo metalúrgico.

no podrían eliminarse dado que el mercado interno era demasiado pequeño para el aprovechamiento de economías de escala²⁸.

En respuesta, los industriales argumentaron que la industria tenía altos costos de producción derivados de la escasez de materias primas y combustibles y del costo de la mano de obra. Además, recordaron que la industria pagaba altos derechos a la importación de materias primas mientras que la importación de productos finales estaba exenta²⁹.

El informe del Ministerio sobre la industria fue bastante sombrío, aunque no sus conclusiones. Para 1950 existían en el país 79 establecimientos vinculados a la producción de maquinaria agrícola que ocupaban 7.700 trabajadores. El capital invertido alcanzaba 107 millones de pesos, pero sólo *La Cantábrica* representaba el 32 % del total. Según el Ministerio, ninguno de los establecimientos se especializaba en la fabricación de implementos agrícolas. La industria seguía elaborando los instrumentos más simples como arados, aporcadoras, rastras y sembradoras. La producción en serie no se efectuaba ni aún para los tipos más comunes, aunque se mencionaba que en ese momento algunas firmas encaraban la producción de arados y juntadoras de maíz en serie³⁰.

El estudio reconocía que la industria no abastecía la demanda de los implementos y artículos rurales más sencillos. Por ejemplo, la producción de molinos a viento había alcanzado en 1950 casi 9 mil unidades, mientras que la demanda totalizaba 14 mil. Sin embargo, en este caso la capacidad de producción superaba la demanda. De acuerdo a las declaraciones de los propios empresarios, la industria no operaba en su máxima capacidad de producción, reducida por causa de las importaciones y la escasez de insumos. Sólo la fabricación de repuestos no se había visto afectada (apéndice, cuadro 27).

²⁸ Ministerio de Industria, *Maquinarias e implementos agrícolas. Informe n° 40*, Bs. As., 1951, pp. 18-21.

²⁹ Ídem, p. 22.

³⁰ Ídem, pp. 44-45.

La problemática de los costos mereció también la atención del Ministerio. Por ejemplo, las autoridades compararon los precios de los molinos de viento nacionales (de los que *La Cantábrica* producía cerca del 50 %) y los importados. Los primeros alcanzaban a los 2 mil m\$N, 27 % más que los importados³¹. Sólo los costos de producción locales superaban en un 7 % el precio del importado y puesto en depósito³². Dado que las materias primas representaban casi un 60 % de los costos, era evidente que el sector se veía perjudicado tanto por la protección acordada desde 1947 a las industrias locales que elaboraban algunos insumos, como laminados y perfiles de acero, como por los altos derechos establecidos sobre aluminio en planchas; bronce en barra, planchas, lingotes y caños; estaño en barras o lingotes y cojinetes a bolilla, entre otros³³.

De cualquier manera, el ejemplo del molino a viento no era representativo ya que a diferencia de las máquinas agrícolas, éste pagaba derechos aduaneros. Es decir, los fabricantes de maquinaria se encontraban todavía en peor situación, dado que desde 1949 los productos finales importados estaban exentos de derechos aduaneros.

Las conclusiones del informe oficial señalaban que, con la excepción de la fabricación de molinos a viento, la industria local no podía abastecer la demanda interna, aunque se reconocía que podía contribuir a esa tarea. Por ello, la Dirección de Industrias Metalúrgicas solicitó que fuera declarada de “interés nacional” por el término de cinco años. En el caso de la producción de molinos a viento, se aconsejó la fijación de cuotas de importación a fin de lograr la colocación de la producción local. Para las maquinarias agrícolas, sólo se pidió que el gobierno autorizase al Ministerio a adoptar medidas para cada caso, a partir de la

³¹ Ídem, p. 95.

³² Los gastos administrativos y de ventas, así como el pago al impuesto a las ventas incrementaban el precio poco menos de un 20 %.

³³ El aluminio en planchas y el bronce en barra u otras formas pagaban una tasa del 40 % *ad valorem*; el estaño una tasa del 10 % *ad valorem* y adicionales del 2 % y 10 %; y los cojinetes a bolilla una tasa del 22 % *ad valorem*. Véase, ídem, p. 52.

recopilación de nuevos informes y de la solicitud de los interesados. El informe también recomendó la liberación de derechos para la importación de materias primas, equipos y maquinarias para la industria y el establecimiento de un tipo de cambio favorable³⁴.

Poco después, en diciembre de 1951, el gobierno declaró de “interés nacional” las industrias de automotores, de máquinas e implementos agrícolas y sus repuestos hasta diciembre de 1956³⁵. De conformidad con el informe ministerial la medida estableció que se fijarían cuotas de importación para cada producto teniendo en cuenta la situación de la industria y el abastecimiento del mercado interno. Se liberó de derechos la introducción de equipos, maquinarias y materias primas, siempre que el Ministerio de Industria reconociese que no se fabricaban en el país “en plazo, cantidad, calidad y precios aceptables”. El Ministerio también era encargado de establecer normas de calidad para la elaboración de esos productos. Por último, el Ministerio de Finanzas otorgaría permisos de cambio para esas operaciones, respondiendo así a las solicitudes anteriores de las cámaras.

De esta manera, lo que había comenzado en 1949 como un plan para beneficiar al sector agrícola mediante el aliento a la mecanización, un par de años más tarde, se había transformado en una política de promoción de la industria de maquinaria agrícola a través de cuotas de importación para los productos que compitieran con los fabricados localmente, exención de derechos sobre maquinarias y permisos de cambio para adquirirlas.

Sin embargo, la situación de la industria era delicada. Durante 1952 la provisión de materias primas no se normalizó aunque mejoró sensiblemente. Un problema central era la escasez de divisas. Así, a finales de agosto, los industriales del ramo reclamaron por la demora oficial en distribuir las divisas prometidas en 1951. Señalaron que no se había

³⁴ *Ídem*, pp. 103-104.

³⁵ *A.L.A.*, Año 1951, pp. 567-568.

completado la entrega de la primera cuota asignada al sector y advirtieron que, de no otorgarse las divisas necesarias, no podrían cumplir los programas de fabricación prometidos³⁶. La demora oficial en la entrega de los permisos y la sensible reducción del monto total de la primera cuota habían obligado a los industriales a aplazar la fabricación de ciertos bienes en serie. En lo inmediato, el gobierno respondió reorientando la adquisición de materias primas y motores del área del dólar y la libra hacia Alemania Occidental³⁷. Pero aún en diciembre de 1952, no se había efectivizado un tercio del segundo cupo de divisas acordado en julio del año anterior³⁸.

Paralelamente, ese año los industriales debieron aceptar que el gobierno otorgara permisos de cambio para la introducción de maquinaria agrícola por 220 millones de pesos. Según las autoridades se trataba de maquinaria que no se fabricaba en el país, como tractores, que constituían el 80 % del valor de los permisos acordados. Sin embargo, de las importaciones efectuadas por 193 millones de pesos, sólo el 58 % correspondió a tractores, mientras que un 25 % correspondió a maquinarias varias, el 11 % a implementos y un 6 % a repuestos³⁹.

El incumplimiento de la distribución de divisas por un total de 50 millones de pesos y la paralela asignación de 220 millones para la importación de productos finales ratificaba que el régimen confería mayor importancia al abastecimiento de maquinaria para el campo que al desarrollo de la industria local. Esta decisión era una respuesta a la aguda crisis que atravesaba el sector primario, el único capaz de generar las divisas necesarias demandadas por la industrialización. Pero en su adopción también fue determinante el informe

³⁶ *Metalurgia*, Año XVIII, n° 144, septiembre de 1952, p. 11.

³⁷ *Metalurgia*, Año XVIII, n° 145, octubre de 1952, p. 12.

³⁸ *Metalurgia*, Año XVIII, n° 147, diciembre de 1952, p. 10.

³⁹ BCRA, *Memoria Anual. Año 1952*, Bs. As., 1953, pp. 29-30.

ministerial donde, si bien se propiciaba el aporte de una industria local, se alertaba sobre su desarrollo embrionario.

Pese a estas circunstancias, el objetivo de fomentar la producción de maquinaria agrícola no desapareció. De hecho, el Segundo Plan Quinquenal estableció como meta para 1957 el abastecimiento local de las necesidades de la maquinaria del sector primario. Este objetivo era ambicioso ya que, como reconocía el ministro de Asuntos Técnicos, la industria local debía encarar la racionalización de su organización productiva⁴⁰. El plan oficial iba más allá de lo esperado al proponer el inicio de la producción local de tractores, la que debido a sus mayores requerimientos tecnológicos implicaba un salto cualitativo para la industria. Se estableció que el I.A.M.E. fabricaría 4 mil unidades anuales a fin de abastecer el 50 % de la demanda interna. No se mencionaba la posibilidad de la instalación de nuevas plantas de tractores y mucho menos financiadas por capital extranjero.

La importación de tractores se había reactivado en la inmediata posguerra. Entre 1947 y 1952, con la excepción de 1949, se importaron unidades muy por encima del promedio de 1935-1938. Una parte de estas compras fue realizada por el I.A.P.I. que importó tractores de características técnicas tales que impidieron su posterior utilización⁴¹. Cuando hacia 1948 se renovaron las dificultades para la importación, en sectores del nacionalismo económico comenzó a plantearse la posibilidad de fabricarlos en el país. Así, Rafael García Mata, miembro del grupo Bunge y funcionario del Ministerio de Agricultura, propuso un plan progresivo de motorización del agro a través tanto de la importación como de la producción local. García Mata consideraba que para 1958 la Argentina debía alcanzar un parque de 450 mil unidades, acercándose al promedio norteamericano de un tractor cada 53

⁴⁰ Presidencia de la Nación, *2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953, p. 305.

⁴¹ *Libro Negro de la Segunda Tiranía*, Bs. As., 1958, p. 180.

hectáreas cultivadas. El desarrollo de una industria local se vería facilitada por el hecho de que el agro argentino necesitaba principalmente tractores de 25 a 30 HP, aunque con variaciones de trocha y rodado para su adaptación al cultivo de cereales y lino. Adicionalmente se fabricarían unidades de 15 HP para horticultura y trabajos auxiliares. En cambio, los tractores de gran magnitud serían importados. Por otra parte, el problema de la escasez de combustibles, que podría limitar la posibilidad de una amplia tractorización del agro, sería solucionado por medio de la elaboración de combustibles en base a alcohol de maíz⁴².

Aunque el plan de García Mata no tenía en cuenta consideraciones tecnológicas, la posibilidad de fabricar tractores comenzó plantearse cada vez con mayor fuerza⁴³. A finales de 1949 Harry Fergusson, presidente de la británica *Fergusson Tractor Company*, declaró el interés de su compañía por establecer una planta para la fabricación en gran escala. Según Fergusson, el mercado argentino tenía una enorme potencialidad: calculaba que las necesidades locales alcanzaban el medio millón de unidades. Pero la instalación de su empresa sólo sería posible si se creaba la demanda para absorber la futura producción, para lo cual primero se debía organizar una cadena de distribución y obtener del gobierno argentino garantías para importar inicialmente tractores completos desde Inglaterra⁴⁴. Aunque Fergusson desistió de sus planes, el episodio revela los requisitos impuestos por los

⁴² Rafael García Mata "Los Tractores elemento básico de la mecanización agrícola" en *R.E.A.*, noviembre-diciembre de 1948, pp. 345-348. En cambio, el *Estudio Económico* de la CEPAL correspondiente a 1949 alertaba sobre los severos problemas de combustibles de la Argentina y nada mencionaba sobre la fabricación local de tractores. Véase el informe reproducido en *R.E.A.*, diciembre de 1950, pp. 218-225.

⁴³ Con todo, para ciertos sectores, era una iniciativa impensable. Celso Furtado, quien por entonces residía en la sede de CEPAL en Chile, recuerda en sus memorias que una mañana Julio Alizón García, un ex funcionario del Banco Central que había sido contratado como consultor por referencias de Prebisch y llegaría a ser presidente del Banco Central en 1956, le comentó con indignación sobre los planes oficiales "Absurdo, quieren arruinar la agricultura argentina elevando sus costos. Ya están hablando de producir tractores; ¡lo que va a costar eso!". Véase Celso Furtado, *La Fantasía... op.cit.*, p. 48.

⁴⁴ *Camoati*, diciembre de 1949, p.378.

fabricantes extranjeros para instalar subsidiarias en la Argentina: el control de buena parte de la importación y un virtual monopolio del mercado local.

Finalmente, la iniciativa de fabricar tractores provendría del estado. En agosto de 1952 un decreto encomendó al I.A.M.E. la creación de una fábrica “con la misión de producir por sí misma y en cooperación con la industria privada tractores íntegramente argentinos”⁴⁵. Para ello, se la autorizó a celebrar un contrato de asistencia técnica para el montaje de una planta con una capacidad de 2.500 unidades anuales con la empresa *FIAT*. Poco después se inició la fabricación de 15 unidades experimentales para encarar luego la producción en serie. El 7 de octubre la primera unidad fue presentada al público y sometida a pruebas. De esta manera, el estado se convertía en impulsor de la industria del tractor.

En suma, a finales del primer gobierno peronista, el estado estaba embarcado en una política de estímulo a la industria. En el caso de la industria privada, la política se limitaba al otorgamiento de permisos de cambio para la importación de insumos y maquinarias. Por otro lado, a través del I.A.M.E., el estado ingresaba en la fabricación de tractores para lo cual había contratado los servicios de la *FIAT* con el objetivo de construir una planta de ensamble. Adicionalmente, la empresa estatal inició la tarea de crear una red de proveedores de insumos y partes que involucró la colocación de órdenes de fabricación.

2.2. El nacimiento de una industria, 1952 - 1955:

2.2.1. La fabricación de maquinaria e instrumentos agrícolas:

Al iniciarse el Segundo Plan Quinquenal la política oficial hacia el sector se había modificado. Por un lado, desde diciembre de 1951 se consideraba la fabricación de maquinaria agrícola como una industria de “interés nacional” que debía ser protegida a

⁴⁵ Dinfia, *Reseña Histórica... op.cit.*

través de cuotas de importaciones y ventajas cambiarias y crediticias. Por el otro, el Estado se había involucrado en el establecimiento de la industria del tractor.

Sin embargo, si bien estas medidas significaban un cambio con respecto a la orientación importadora que había predominado entre 1946 y 1951, tenían grandes limitaciones. A principios de la década de 1950, la aguda escasez de divisas había llevado al Banco Central a regular aún más la entrega de permisos de cambio para las importaciones. La propia crisis, provocada por la caída de la producción agraria exportable, condujo al gobierno a promover la introducción de maquinaria agrícola para abastecer las necesidades del agro que no podía cubrir la industria local. De esta manera, los programas de producción concertados con la industria debieron ser compatibilizados con las importaciones.

La tensión entre estos dos objetivos no fue resuelta en los años finales del régimen, pero se hicieron esfuerzos por establecer una planificación más ordenada del fomento a la industria local. En septiembre de 1953, el Ministro de Industria creó una comisión con el objetivo de integrar a los sectores empresariales en la elaboración y aplicación de la política sectorial. El Equipo Interministerial, como se lo denominó, quedó integrado por cinco representantes gubernamentales, dos representantes gremiales de la Confederación de la Industria y dos de la Confederación de la Producción⁴⁶. Debía establecer planes de producción para la industria y determinar necesidades de importación de insumos y de aquellas maquinarias agrícolas que la industria no fabricaba. Las recomendaciones del

⁴⁶ El equipo era presidido por el director general de Industria Manufacturera, acompañado como secretario por el jefe de la División Secretaría Técnico Administrativa de la Comisión Asesora de Fomento Industrial, y representantes de los ministerios de Agricultura y Ganadería, Comercio Exterior y Finanzas. Por la Confederación de la Industria fueron elegidos industriales de las cámaras de Rosario y Buenos Aires. Véase, Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1953*, Bs. As., 1954, p.60.

equipo debían incluir los instrumentos que consideraran idóneos para alcanzar las metas propuestas⁴⁷.

El organismo fue puesto en funcionamiento en forma inmediata, recibiendo el apoyo entusiasta de los industriales, quienes reconocieron “la defensa equitativa y empeñosa” del sector por parte de los funcionarios del Ministerio de Industria⁴⁸. La primera tarea del mismo fue la elaboración de un plan de producción para el año 1953-1954 y un informe sobre las necesidades de materias primas de la industria. Éste último fue objeto de estudio y aprobación por parte de una comisión especial conformada por tres miembros que representaban al Banco Central, al Ministerio de Industria y al Banco Industrial, cuya principal tarea consistió en distribuir las divisas disponibles entre los industriales.

Además de la organización de un programa de producción convenido entre la industria, los productores pampeanos y las autoridades económicas y financieras, el gobierno peronista ensayó tímidamente la renovación de las maquinarias de la industria. Se trataba de una vieja demanda empresaria que no había podido ser satisfecha en las condiciones de escasez de divisas que había predominado desde 1949. Aunque para 1953 la situación no había mejorado sensiblemente, el gobierno echó mano a la utilización de importaciones con pago diferido, previstas en el acuerdo italo-argentino. A mediados de 1953, el Banco Central autorizó la presentación de pedidos hasta alcanzar los 6,5 millones de dólares. La medida beneficiaba a los industriales en tanto posibilitaba la adquisición de maquinaria italiana al tipo de cambio oficial notoriamente sobrevaluado, lo que abarataba su costo de adquisición⁴⁹. En septiembre, gracias a la sugerencia de compañía italiana productora de maquinaria agrícola, los industriales demandaron y obtuvieron del gobierno, por medio del

⁴⁷ *Metalurgia*, Año XIX, mayo junio de 1954, pp. 33-34.

⁴⁸ *Ídem*, p. 34.

⁴⁹ *Metalurgia*, Año XIX, mayo junio de 1954, p. 34

aumento del cupo de exportación de trigo, la ampliación del monto total hasta los diez millones de dólares⁵⁰.

Por último, los industriales se vieron beneficiados por ventajas crediticias que se acordaron a partir de 1953. En ocasión de anunciarse la posibilidad de realizar importaciones de bienes de capital desde Italia, las cámaras de Buenos Aires y Rosario solicitaron créditos de fomento a largo plazo para financiar la adquisición de las mismas con el uso de garantía prendaria⁵¹. Este pedido fue atendido ampliamente durante 1953 y el Banco Industrial otorgó créditos, en especial durante el segundo semestre, para la importación de maquinarias y construcción de plantas fabriles, que se sumaron a otros destinados a financiar la adquisición de materias primas y el pago de salarios⁵².

Sin embargo, como puede observarse en el cuadro 3, aún cuando ese año se duplicó el porcentaje del crédito para el sector en relación al total otorgado por el Banco, su monto resultó menor al de 1952. Esta situación indicaría una mayor preferencia de las autoridades de la entidad por apoyar al sector en medio de la fuerte recesión que afectó a la industria, y en especial a la metalúrgica. Al año siguiente, el crédito otorgado creció espectacularmente, debido sobre todo al fuerte apoyo otorgado a la naciente industria del tractor.

En suma, entre 1953 y 1955 la política oficial hacia la industria de maquinaria agrícola se concentró en planes consensuados de producción de maquinarias sobre la base de cuotas o prohibiciones a la importación, garantías para el abastecimiento de materias primas y créditos destinados a financiar nuevas inversiones y gastos de explotación. En cambio, la racionalización propuesta por Mendé a fines de 1952 no mereció la atención gubernamental más allá de las facilidades otorgadas para la importación de maquinaria.

⁵⁰ *Metalurgia*, Año XIX, octubre de 1953, p. 29.

⁵¹ *Metalurgia*, Año XIX, mayo-junio de 1953, p. 32.

⁵² B.I.R.A., *Memoria y Balance. Año 1953*, Bs. As., 1954, pp. 70-71.

2.2.2. La industria del tractor:

Mientras tanto la industria del tractor fue objeto de especial atención. A mediados de 1952 el Ministerio de Aeronáutica, a través del I.A.M.E., había iniciado de manera experimental la construcción de un tractor. Para diciembre, ya se habían construido 15 unidades adicionales que fueron equipadas con un motor de 55 HP construido en el país. En forma paralela, el I.A.M.E. había suscripto un contrato de asistencia técnica con la *FIAT* para la construcción de la planta de montaje de tractores en Ferreyra.

A principios de 1953 el I.A.M.E. elaboró un plan de producción de 2.500 unidades anuales e impartió órdenes de producción de partes a empresas metalúrgicas de todo el país. Por su parte, el Banco Central otorgó permisos de cambio para la importación de maquinaria, materias primas, insumos y partes destinadas a la nueva planta.

La organización de la producción obligó a la empresa estatal a supervisar la calidad y características técnicas de las piezas elaboradas por la industria privada. A su vez, ésta se vio obligada a transformar su producción corriente para especializarse en la fabricación de piezas para el tractor. Diecisiete meses después del inicio de la fabricación del prototipo, el 15 de junio de 1954, se inició el montaje del tractor en la nueva planta de Ferreyra. El 28 del mismo mes se entregaron las primeras 12 unidades. El "Pampa", como se lo denominó, tenía un motor de dos tiempos con una potencia máxima de 55 HP.⁵³

Aún cuando la experiencia del I.A.M.E. fue relativamente exitosa en la implantación de una nueva industria, el objetivo de sustituir hacia 1957 el 50 % de las necesidades de tractores importados no podía quedar en manos exclusivas del I.A.M.E. cuyo plan de producción apuntaba alcanzar las 2.500 unidades anuales. Por otro lado, los tiempos

⁵³ "El Pampa, nuestro primer tractor" en *Metálica Liviana*, enero febrero de 1955, pp. 29-33.

necesarios para la maduración del proyecto iniciado en 1952 obligaban a las autoridades a suministrar tractores de importación.

Durante los años iniciales de la década de 1950 esa importación se había incrementado notablemente. Según se observa en el cuadro 2, en 1951 se duplicó el número de unidades importados en relación con el año anterior y en 1953 alcanzó las 10 mil unidades. Una parte minoritaria de esta importación estuvo a cargo del I.A.P.I.. En 1952, su intervención fue más efectiva: se introdujeron 900 tractores fabricados en Checoslovaquia por Kovo, los cuales se pagaron con cueros. Al año siguiente se importaron 2.700 que arribaron en 1954⁵⁴. Como resultado de esta política, solo en 1952 las existencias de tractores recuperaron el nivel de preguerra. El estímulo a la importación fue acompañado por facilidades crediticias para la adquisición de estas unidades. Por su parte, el I.A.P.I. estimuló su adquisición directa por parte de cooperativas⁵⁵.

Esta política que combinaba el abastecimiento externo de tractores y la fabricación por parte del estado se modificó bruscamente a finales de 1953. En julio el Banco Central había anunciado que recibiría solicitudes para la importación de maquinaria agrícola con financiación a plazos por una suma total de 67 millones de dólares. Las autoridades calculaban que se introducirían cerca de 14 mil tractores, el doble de 1952, y 4 mil maquinarias de diverso tipo⁵⁶. En diciembre del mismo año este ambicioso plan fue derogado y el Ministerio de Industria anunció la convocatoria a una licitación pública para la instalación de fábricas de tractores.

Según el Ministerio, el objetivo era dotar al país, en un plazo determinado, de fábricas para la producción integral de tractores con la colaboración de la industria auxiliar local.

⁵⁴ IAPI, *Memoria Anual, Año 1952*, Bs. As., 1953, p. 82; *Ídem, Año 1954*, Bs. As., 1955, p. 108.

⁵⁵ IAPI, *Memoria Anual, Año 1954*, Bs. As., 1955, p. 100.

⁵⁶ *The Review of the River Plate*, July 31, 1953, pp. 3-5.

Las empresas debían tener experiencia en el ramo y adaptar su producción a las necesidades del agro argentino. Para alcanzar ese objetivo, el Ministerio propuso dos mecanismos básicos. En primer lugar, planes progresivos de fabricación que incluyeran un contenido nacional creciente hasta alcanzar a la totalidad del producto. En segundo lugar, manifestó la intención de otorgar preferencia a las importaciones de esas firmas así como bloquear la posibilidad del ingreso de bienes que compitieran con su producción, a excepción de que ello obedeciera al incumplimiento del plan por parte de las propias empresas. La convocatoria oficial incluyó especificaciones sobre el tipo de unidades que se contemplaba producir: se trataba de tractores con potencias de 25-30 HP, 40-45 HP, 55-60 HP y superiores y que utilizaran cualquier combustible excepto nafta⁵⁷.

En conjunto, el plan era el producto de la nueva orientación favorable a las inversiones extranjeras inaugurada con la sanción de la ley 14.222. La convocatoria oficial tuvo un éxito inusitado ya que 34 firmas propusieron planes de fabricación de tractores. Una comisión interministerial fue la encargada de analizar las propuestas. Esta comisión llegó a la conclusión de que, considerando la tractorización del área cultivada, la esperada expansión de ésta en los años subsiguientes y la capacidad de absorción del mercado local, las necesidades locales serían de 200 mil unidades. También estimó que las necesidades de reposición anual rondarían las 20 mil unidades y que el déficit de tractores, teniendo en cuenta las unidades importadas en los últimos diez años, alcanzaba las 164 mil unidades⁵⁸.

Inicialmente la comisión seleccionó seis propuestas. Como puede observarse en el cuadro 4, todas ellas eran de capital europeo, de manera que las principales firmas productoras de

⁵⁷ "Imports of Farm Machinery: New Plans", *The Review of the River Plate*, december 22, 1953, p. 18.

⁵⁸ Las conclusiones del informe fueron reproducidas en Fiat Someca Construcciones Cordoba Concord S.A.I.C, *La Industria del Tractor en la Argentina. Informe preparado para la Conferencia de las Industrias de Elaboración del Hierro y el Acero que realizará la CEPAL en San Pablo*, Bs. As., 1956, pp. 24-26.

tractores como las norteamericanas *John Deere*, *Internacional Harvester*, *Ford* y la canadiense *Massey Fergusson* no ingresaron al sector. Las principales oferentes eran la *FIAT* y las alemanas *Hanomag*, *Deutz* y *Fahr*. Éstas últimas contaban con la participación de Jorge Antonio⁵⁹.

Cuadro 4

Propuestas de radicación seleccionadas por la Comisión Interministerial para la fabricación de tractores en 1954

| Empresa | Características de los tractores | Período de integración total | Otras características de los contratos |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Fiat -Someca</i> | Para ganadería y agricultura común, extensiva y usos auxiliares. | 3 o 4 años | Se trataba de un plan en conexión con el IAME. Además, se fabricarían motores de uso automotor. |
| <i>Deutz- Fahr</i> | Para agricultura y ganadería común y usos auxiliares. | 3 a 4 años | Deutz fabricaría motores y Fahr transmisiones |
| <i>The Oliver Co.</i> | Para agricultura y ganadería común | 4 años. | En asociación con <i>La Cantábrica</i> |
| <i>Hanomag</i> | Para agricultura y ganadería extensiva y de maíz y algodón. | 4 años | El motor sería de aplicación en automóviles. |
| <i>David Brown</i> | Para agricultura y ganadería extensiva, y usos auxiliares. | 6 años. | En asociación con <i>Buxton y Cía SA.</i> , fabricante de repuestos de automotores. |
| <i>O y K</i> | Para agricultura y ganadería extensiva | s/d | - |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Fiat Someca Concord S.A., *La Industria del Tractor en la Argentina*, Bs. As., 1956, p. 26.

La mayoría de las propuestas seleccionadas se proponían fabricar tractores para los mismos usos y tenían planes de integración de cuatro años. En conjunto, las firmas producirían 21 mil tractores anuales, requiriendo de 250 millones de dólares en permisos de cambio a fin de importar bienes de capital, insumos y el pago de derechos sobre las

⁵⁹ Jorge Antonio, *¿Y ahora... op.cit.*, p. 132.

licencias. La comisión consideró excesiva la demanda de divisas y pidió a las empresas la presentación de nuevos planes de fabricación.

En el ínterin *La Cantábrica* retiró su propuesta, como consecuencia de la defección de *Oliver* por falta de apoyo financiero del Eximbank, y la comisión eliminó la de *David Brown* para ajustar el plan a un monto de divisas razonable⁶⁰. Finalmente, la comisión estableció que *Deutz y Fahr* producirían 4.600 tractores, *Hanomag* 3.600 unidades y *Fiat* 4.000, totalizando 12.200 tractores. En conjunto, los planes de fabricación requerirían de 110 millones de dólares. Se estimaba que en cuatro años se obtendría un ahorro de divisas del orden de 76 millones de dólares mediante la fabricación de 48.800 tractores⁶¹.

A finales de octubre de 1954, el gobierno suscribió el acuerdo general con las firmas y poco después los convenios particulares. Se realizaron pequeñas modificaciones en el acuerdo anterior que elevaron el número total de unidades a fabricar a unas 13.200. Se estableció que el sector primario contaría desde un inicio con esa cantidad de tractores, ya que se autorizaría a las firmas involucradas a la importación de unidades completas. Los planes de producción debían comenzar durante 1955, estimándose que inicialmente se importaría el 90 % del tractor para descender progresivamente a sólo un 5 % en 1959. De esta manera, se imponía un riguroso régimen de integración local que demandaría un esfuerzo a las firmas por crear una red de proveedores. Este programa era sumamente ambicioso si se tiene en cuenta que la inexistencia de una industria automotriz local impedía a las fábricas de tractores beneficiarse de sus economías externas.

En lo que respecta al aspecto tecnológico, se convino en que las casas matrices debían facilitar el uso de sus licencias, procesos de fabricación y maquinaria, y proveer asistencia

⁶⁰ Fiat Someca, *La Industria del Tractor... op. Cit.*, p. 27.

⁶¹ *Ídem*, p. 28.

técnica y capacitación de la mano de obra local. El estado también se involucró en el ordenamiento de los servicios mínimos de adiestramiento y capacitación que las firmas debían otorgar a sus clientes y en la fijación de precios máximos para cada modelo fabricado en el país⁶². El gobierno se comprometió a otorgar permisos para la introducción de unidades completas y partes por un monto de 140 millones de dólares en los siguientes cuatro años. En lo inmediato se otorgaron permisos previos para la importación de 5.736 tractores por 23 millones de dólares⁶³.

La concesión de estos permisos y el virtual monopolio en el suministro al mercado local establecido a favor de las cuatro firmas por un período de cuatro años brindaban a las mismas la seguridad adicional de que no enfrentarían la competencia de las importaciones. Aun así, el sistema de promoción estableció que todas las fábricas debían producir los diversos tipos de tractores. La autorización acordada a las cuatro firmas para la producción de poco más de 13 mil unidades anuales, producción entonces superada por cualquier planta de tamaño óptimo en los países desarrollados, indicaba cierta disposición oficial a evitar la formación de un monopolio, aún a costa de las economías de escala.

El principal convenio fue el realizado con *FIAT*, que estipulaba la fabricación de unas 5 mil unidades, casi un 38 % del total. El interés de la *FIAT* por la fabricación de tractores se remontaba a 1952, cuando la empresa había sido contratada para la puesta en marcha de la planta de tractores "Pampa" del I.A.M.E.. Antes de que se iniciara la fabricación en serie, el gobierno modificó sus planes y anunció, en abril de 1954, la venta directa de la misma a la *FIAT*. La empresa se organizó como *Fiat Someca Construcciones Córdoba Concord SAIC* con un capital inicial de 100 millones de pesos. La incorporación de *Someca*, que era

⁶² Véase las resoluciones 385, 499 y 715 de 1955 en *A.L.A.*, Año 1955, p. 682, 660 y 667 respectivamente.

⁶³ Se estableció que las firmas alemanas podrían introducir 2.700 unidades, Fiat 2.786 y Brown, la firma excluida del sistema, 250 tractores. BCRA, *Memoria Anual, Año 1954*, Bs. As., 1955, p. 38.

subsidiara del grupo francés *Simca*, se debía al mayor saldo de divisas disponible para importar desde Francia⁶⁴. Por su parte, el *I.A.M.E.* obtuvo una participación minoritaria en el capital accionario de la nueva empresa⁶⁵. El contrato definitivo de transferencia de la planta, aprobado por decreto, era sumamente ventajoso para la empresa extranjera, que pagó al estado por la planta de Ferreyra por poco más de 72 millones de pesos⁶⁶.

También se estableció que el gobierno le otorgaría créditos del Banco Industrial. Así, en 1954 se le concedieron dos créditos por 150 y 106 millones de pesos con destino al financiamiento de nuevas inversiones y gastos de evolución. El primero de ellos fue otorgado al 4 % anual de interés, a un plazo de 10 años⁶⁷. En conjunto, el monto de crédito que recibió durante ese año representó dos veces y media el capital de la firma⁶⁸. Por último, de acuerdo a lo establecido en el contrato, el *I.A.M.E.* transfirió permisos de importación al tipo de cambio preferencial que representaban 9,3 millones de dólares. Se acordó que 5,6 se destinarían a la importación de tractores y partes y 3,7 para maquinarias.

La planta de Ferreyra fue la más importante del país durante la década de 1950. En 1956 tenía 57 mil metros cuadrados de superficie cubierta y estaba equipada con moderna tecnología de origen europeo y norteamericano⁶⁹.

Las enormes ventajas financieras y cambiarias otorgadas a la empresa justificaron la exclusión de la inversión de la *FIAT* de la garantía de la ley de inversiones extranjeras, considerándosela como inversión definitiva. Cuando en 1955 la empresa fue investigada por el gobierno de la Revolución Libertadora, se determinó que la única inversión realizada

⁶⁴ *Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana*, n° 37, diciembre de 1954, p. 594.

⁶⁵ Para 1957 representaba sólo un 2,5 % de su capital. Véase *DINFIA, Memoria y Balance, 1er. Ejercicio. Año 1957*, Bs. As., 1958, p. 36.

⁶⁶ Los detalles del contrato de venta no fueron publicados en el Boletín Oficial.

⁶⁷ Juan Vital Sourrouille, *Trasnacionales... op.cit.* p. 42.

⁶⁸ Marcelo Rougier, "La política. op.cit.", p. 125.

⁶⁹ Fiat Concord, *La Industria del tractor... op.cit.*, p. 33.

por la misma consistía en un monto de 5 millones de dólares destinados a la importación de automóviles por medio de una operación sin uso de divisas⁷⁰. Por medio de ella se introdujeron 2 mil automóviles, que debido a la escasez en el mercado local pudieron ser vendidos a un alto precio, obteniendo así la empresa parte de su capital circulante⁷¹.

Al convenio con la *FIAT* se le sumaron los concertados en febrero de 1955 con las empresas alemanas, que incluyeron también permisos de cambio para la importación de 2.700 tractores. En 1951 la *Fahr Argentina SA* había instalado en Villa Insuperable una planta de montaje de tractores en 1951 con una superficie cubierta de 27 mil metros cuadrados⁷². Por medio del convenio, se estableció que comenzaría a fabricar tractores livianos y maquinaria agrícola. Para ello, complementaría su producción con la *Deutz Argentina SA*, que en 1953 había acordado con la Di.N.I.E. la adquisición de la planta destinada a fabricar motores diesel que ésta estaba construyendo en Ciudad Evita para su empresa *Motordinie*⁷³. Ambas firmas producirían 2.300 unidades anuales cada una. Por último, la *Hanomag Argentina SA* convino con el gobierno en emplazar su planta en Rosario para la fabricación de 3.600 tractores.

En resumen, a partir de 1952 el gobierno promovió la fabricación de tractores. Inicialmente encarada por el estado, en lo fundamental esta tarea pasó a manos de empresas extranjeras que se instalaron en el país en 1954. La política oficial ofreció grandes ventajas para esta radicación, como abultados créditos de la banca oficial y el virtual monopolio del mercado interno. El gobierno también impuso un ambicioso programa de integración local de la producción que preveía, para 1959, la fabricación local del 95 % del valor del tractor.

⁷⁰ *Qué Sucedió en 7 días*, Año II, n° 68, 1 de febrero de 1956, p. 12. La interdicción fue levantada en 1956.

⁷¹ María del Carmen Angueira y María del Carmen Tonini, *Capitalismo... op.cit.*, p. 77.

⁷² *Boletín de la Cámara de Comercio Argentina Alemana*, n° 37, diciembre de 1954, p. 594.

⁷³ DiNIE, *Origen, evolución y perspectivas de las empresas de la DiNIE*, Bs. As., 1956, p. 4.

3. El impacto de la política:

El análisis del impacto de la política se ve dificultada por la escasez de estadísticas detalladas para el sector con anterioridad a la década de 1960. Con todo, hay evidencias de un vigoroso surgimiento. El cuadro 5 muestra el ascenso constante de la fabricación por sobre las reparaciones en el valor de la producción de la industria.

Cuadro 5
*Participación de la fabricación de maquinarias en el total
del valor de la Producción de la industria de maquinaria agrícola, 1941-1953
en porcentajes.*

| | 1941 | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|
| Fabricación | 47,4 | 56,3 | 51,7 | 61,2 | 73,3 |
| Repuestos y accesorios* | 52,6 | 43,7 | 48,2 | 38,8 | 26,7 |

Fuente: Ídem.

Referencias: * incluye reparaciones a maquinarias.

En el cuadro 1 se observa la recuperación de la producción del sector entre 1946 y 1948. Esta reactivación fue especialmente importante en el ramo "cosechadoras" que en 1950 alcanzaron el nivel más alto del período considerado. En este caso, el crecimiento se relaciona con la posibilidad de importar motores y otras partes que no se fabricaban localmente. Otros rubros, de menor contenido tecnológico, muestran un comportamiento diferente, alcanzando los máximos niveles de producción en 1948 (sembradoras, desgranadoras y arados de manquera).

En cuanto a los productos de mayor contenido tecnológico, puede observarse su comportamiento en el cuadro 6. Las operaciones de montaje o armado de cosechadoras y tractores parecen haber sido de importancia durante la posguerra. Es interesante observar que una vez terminada la guerra, el armado se recompuso más fuertemente que la fabricación local. Algo similar ocurrió con los tractores, cuya producción en serie no se

inició hasta 1954. La escasez de divisas posterior a 1949 generó una caída pronunciada del armado de unidades importadas, aunque no de la introducción de unidades completas. Es probable que ello se derive de la reorientación de las importaciones hacia los países de Europa que no tenían instaladas en Argentina talleres de ensamblaje.

Cuadro 6
Fabricación, armado e importación de cosechadoras y tractores, 1937-1953
Unidades para años seleccionados

| años | cosechadoras | | | tractores | | |
|------|--------------|--------|-------------|-------------|--------|-------------|
| | fabricación | armado | importación | fabricación | armado | importación |
| 1937 | 495 | 822 | 1.443 | - | 165 | 3.300 |
| 1941 | 224 | 255 | 60 | - | 335 | 366 |
| 1946 | 77 | 578 | 268 | - | 444 | 765 |
| 1948 | 182 | 608 | 600 | - | 1.179 | 7.000 |
| 1950 | 660 | 33 | 1.400 | - | 95 | 3.789 |
| 1953 | 454 | 5 | 600 | 12 | 1.683 | 10.055 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Estadística Industrial de 1941 y 1948; Censos Industriales de 1946, 1950 y 1954; y Anuarios del Comercio Exterior Argentino.

Aunque en 1951 el Ministerio de Industria abogó por un programa de apoyo al sector, el informe era contundente acerca del estado de la industria local: la mayoría de los establecimientos eran poco más que talleres que fabricaban repuestos e implementos de bajo contenido tecnológico.

La política oficial consistió en la fijación de cuotas de importación, facilidades crediticias para la industria y para los usuarios y, en menor medida, permisos de cambio para la importación de maquinarias. El establecimiento de planes de producción consensuados permitió una reactivación de la industria. Para 1953 el comportamiento de la producción muestra el impacto inicial de la política, con importantes incrementos en sembradoras (226 %), arados (312 %) y rastras (88 %). Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la recesión económica y la escasez de divisas no permitieron un abastecimiento regular de

materias primas e insumos para el sector, con lo que los planes acordados se vieron sometidos a postergaciones.

Cuadro 7

Producción de maquinaria agrícola según planes del Ministerio de Industria, 1953-1956
En unidades

| Tipo | 1953-1954 | 1955-1956 |
|-----------------------------|-----------|-----------|
| Arados de reja | 19.200 | 3.532 |
| Arados de reja para tractor | 3.144 | 9.675 |
| Arados de discos de tractor | 718 | 1.946 |
| Rastras de discos | 1.732 | 3.149 |
| Rastras de dientes | 17.320 | 46.627 |
| Sembradoras de cereales | 870 | 2.048 |
| Sembradoras de algodón | 400 | - |
| Sembradoras tipo maíz | - | 161 |
| Cultivadoras | 1.080 | 4.559 |
| Desgranadoras | 1.360 | - |
| Guadañadoras | - | 806 |
| Juntadoras de maíz | 259 | 566 |
| Molinos a Viento | 11.866 | 8.969 |
| Equipos de desmote | - | 3 |
| Espigadoras automotrices | 31 | 60 |
| Cosechadoras | 1.413 | 867 |

Fuente: Rómulo Franchelli, *Evolución y estado actual de la mecanización agrícola en la Argentina*, Bs. As., 1960.

El cuadro 7, que consigna datos oficiales, muestra un crecimiento de la producción, con excepción de “arados de reja”, “molinos a viento” y algunos equipos especiales cuya demanda era reducida, como desmotadoras de algodón. En el caso de las cosechadoras, muestra que en el bienio 1953-1954, la fabricación local alcanzó las 1.400 unidades. Teniendo en cuenta que el censo de 1953 registró sólo 454 cosechadoras, la estadística ministerial deja ver una reactivación notable para 1954, y una nueva caída durante el bienio 1955-1956.

Otro índice de la evolución de la industria lo ofrece el cuadro 8, que consigna datos ofrecidos por un informe ministerial en 1957. Desde 1951, año del inicio de la protección, hasta 1955 el número de establecimientos se incrementó un 153 % mientras que el personal

empleado ascendió un 125 %. En consecuencia, el número de obreros por empresa decreció de 73 en 1951 a 65 en 1955. El progreso del sector se manifiesta en la evolución del capital invertido y el valor de la producción a precios de 1951. En cuanto al capital invertido en la industria, sin contar las fábricas de tractores, se expandió en el mismo período un 62 %, mientras que el valor de la producción creció un 267 %.

Cuadro 8

Número de establecimientos, capital invertido, personal ocupado y valor de la producción en la industria de maquinaria agrícola, 1951 y 1955
-a valores constantes de 1951-

| | 1951 | 1955 |
|----------------------------------------------------------|-------|--------|
| Número de establecimientos | 109 | 276 |
| Capital invertido en millones de m\$ ⁿ * | 107 | 173 |
| Personal ocupado | 8.000 | 18.000 |
| Valor de la Producción en millones de m\$ ⁿ * | 170 | 620 |

Fuente: Ministerio de Comercio e Industria, *Informe y anteproyecto de legislación para la promoción del desarrollo industrial*, Bs. As., 1958. Referencia: * en millones de pesos moneda nacional de 1951.

El progreso realizado por la industria también fue consignado en el estudio de la CEPAL de 1958. Entonces, se estimó que en 1955 la producción representaba seis veces el promedio de 1937-1939. A excepción de las máquinas motorizadas, la industria local suministraba la totalidad de la demanda. En 1955, sólo un tercio de la demanda de maquinaria agrícola, incluyendo tractores, había sido satisfecha con importaciones⁷⁴.

A pesar de que estos datos estadísticos muestran el positivo impacto de la política aplicada por el gobierno entre 1953 y 1955, a mediados de la década de 1950 perduraban problemas que no habían merecido la atención oficial. La industria local necesitaba imperiosamente de maquinarias y equipos de producción importados. Si bien el gobierno había otorgado facilidades cambiarias con ese objetivo, el suministro de permisos de cambio había sido

⁷⁴ CEPAL, *El Desarrollo Económico de la Argentina*, 2da. Parte, Santiago de Chile, 1958, p. 77.

limitado, especialmente para los pequeños y medianos establecimientos productores de implementos y de equipos como cosechadoras. Por otra parte, la irregular calidad de las materias primas básicas, algunas de las cuales eran suministradas por industrias cuyo fomento el gobierno propiciaba, generaban un desgaste acelerado de las máquinas y frecuentes cambios de repuestos, como cojinetes, puntas, engranajes y discos para arado⁷⁵.

Otro problema se derivaba de la falta de una política de racionalización y de asesoramiento tecnológico. El fuerte crecimiento del número de plantas era consecuencia de una política sectorial que, al reservar el mercado interno para la industria local, permitía la perduración de pequeñas empresas que de otra manera hubieran desaparecido. La mayoría de estas empresas elaboraban una gran cantidad de implementos en pequeños lotes e inclusive fabricaban piezas a pedido. El escaso capital mínimo para la fabricación de implementos de bajo contenido tecnológico permitió la supervivencia de talleres que producían o interrumpían su fabricación de acuerdo a las condiciones del mercado. En suma, en 1955 perduraban las condiciones descritas en el informe ministerial de 1951.

La falta de especialización productiva y de producción seriada afectaba incluso una actividad como la elaboración de cosechadoras automotrices, en el cual los requerimientos de capital y maquinaria eran más elevados. Hacia principios de la década de 1960 se calculaba que existían al menos 19 empresas que fabricaban cosechadoras⁷⁶. Aunque algunas de ellas eran establecimientos que empleaban cientos de obreros, ninguna fabricaba a gran escala. Nacidas en las décadas iniciales del siglo XX como talleres de reparación (*Alasia, Juan y Emilio Senor, Bernardín*) o surgidos al calor de la Segunda Guerra Mundial (*GEMA, Metalúrgica Magnano*), estas empresas fabricaban implementos agrícolas y otros

⁷⁵ *Ídem*, p. 48.

⁷⁶ Néstor Huici, "La Industria ... op.cit".

productos metalúrgicos. Así, por ejemplo, *GEMA*, surgida en 1943 de la conjunción de dos empresas fundadas en la segunda década del siglo XX, tenía en 1960 una planta con 15 mil metros cuadrados donde se ubicaban diversas secciones como fundición, tornería y fresadoras, chapería y forjas. Empleaba unos 580 trabajadores en la fabricación de cosechadoras, implementos agrícolas y otros equipos. Por su parte, *Metalúrgica Magnano*, fundada en 1938 y transformada en sociedad de responsabilidad limitada en 1949 y en sociedad anónima en 1958, fabricó en esos veinte años sólo 100 cosechadoras. Esta empresa, cuya planta se ubicaba en la localidad cordobesa de San Francisco, producía también implementos, equipos para carpintería y chasis para los automóviles de I.A.M.E.⁷⁷.

Cuadro 9
Número y antigüedad estimada de tractores, 1937-1954
Años seleccionados

| Años de uso | 1937 | | 1946 | | 1951 | | 1953 | | 1954 | |
|----------------|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|
| | Unidades | % | Unidades | % | Unidades | % | Unidades | % | Unidades | % |
| Hasta 5 años | 2.000 | 9 | 400 | 2 | 15.000 | 46 | 23.000 | 58 | 30.000 | 67 |
| 6-10 años | 7.000 | 33 | 10.000 | 40 | 400 | 1 | 4.000 | 10 | 6.500 | 14 |
| 11-15 años | 12.000 | 56 | 300 | 1 | 9.000 | 27 | 8.000 | 20 | 2.500 | 6 |
| Más de 15 años | 6.500 | 2 | 14.300 | 47 | 8.600 | 26 | 5.000 | 12 | 6.000 | 13 |
| Total | 21.500 | 100 | 25.000 | 100 | 33.000 | 100 | 40.000 | 100 | 45.000 | 100 |

Fuente: Elaboración Propia en base a Sociedad Rural Argentina, *Informe sobre la producción rural argentina*, Bs. As., 1954-1955.

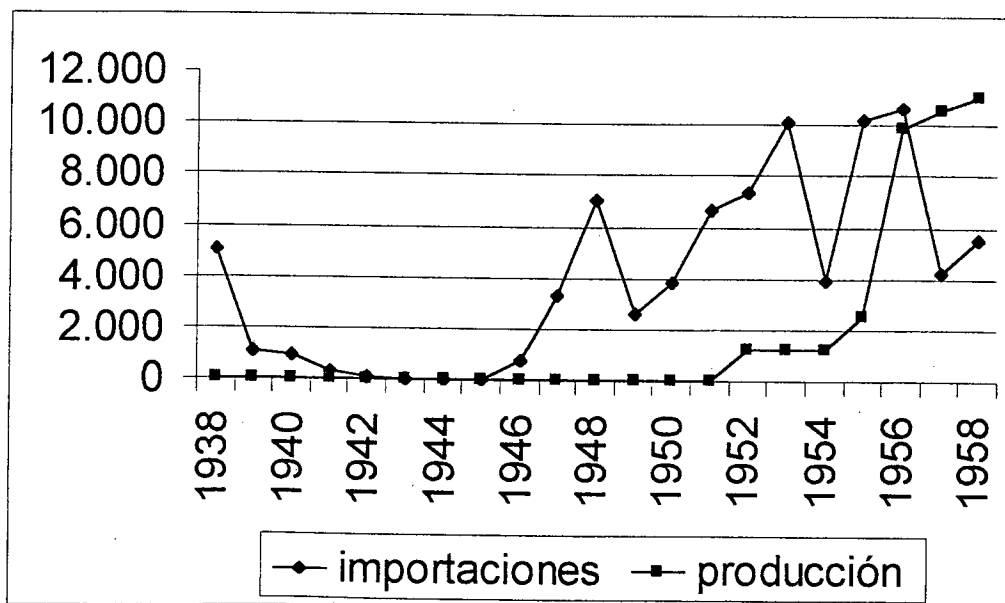
En relación con la industria del tractor, hasta 1952 la política peronista consistió en favorecer la importación de unidades completas. Como se observa en el cuadro 9, el censo

⁷⁷ *Primera Fiesta...op.cit.*, pp. 18-19 y pp. 38-39.

agropecuario de 1937 reveló el envejecimiento del plantel de tractores, ya que el 56 % de las 21.500 unidades tenía entre 10 y 15 años de uso. Es decir, la mayoría de los tractores existentes se remontaban a los importados durante la década de 1920. Esta tendencia se acentuó como consecuencia de la guerra mundial de tal manera que para 1946, el 47 % de los tractores del país tenía más de 15 años de uso.

El estímulo a las importaciones durante la posguerra permitió la renovación. Para 1951 el 47 % de las unidades tenía 5 o menos años y a finales de 1954 el porcentaje se elevaba al 67 %. Esta política se combinó con los primeros intentos de fabricación de tractores, primero a través del I.A.M.E. y, a fines de 1953, por medio de empresas extranjeras. La caída de Perón y la interdicción dictada sobre las firmas impidió que estos planes de producción se cumplieran totalmente. Sin embargo, como se observa en el cuadro 2, la producción nacional jugó un papel central en el incremento del stock de tractores a partir de 1956.

Gráfico 1:
Evolución de la importación y fabricación local de tractores, 1938-1958
En Unidades



Cuadro 10
Producción anual de Tractores por firma, 1956-1960

| Firma | 1956 | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Fiat Concord | 3.842 | 5.074 | 5.102 | 9.086 | 12.154 |
| Deutz | 2.115 | 2.114 | 1.393 | 60 | 2.691 |
| Hanomag | 2.500 | 2.308 | 2.370 | 200 | 276 |
| Fahr | 1.044 | 572 | 1.418 | 883 | 1.797 |
| Dinfia* | 500 | 800 | 800 | 800 | 683 |
| John Deere | - | - | - | 1.537 | 3.087 |
| Total | 10.001 | 10.878 | 11.083 | 12.566 | 20.958 |

Fuente: Elaboración Propia en base a OECEI, *Importaciones, industrialización y desarrollo económico en la Argentina*, Bs. As, 2 vol., 1963. Referencias: * producción estimada.

Si observamos la producción por firma, para 1956 las empresas fabricaban 10 mil unidades, en gran medida con partes importadas. Ese año dos factores modificaron las condiciones bajo las que operaba la industria. Por un lado, se autorizaron importaciones por fuera del sistema. Por el otro, la interdicción sobre *Fahr* y *Deutz* limitó su operatoria. En cambio, *Fiat Concord* pudo trabajar con normalidad. En 1955 fabricaba el chasis, el dispositivo y los discos de arrastre, y pequeñas piezas metálicas que en conjunto constituían un 17 % del peso total del modelo 55. Para 1956 se pensaba fabricar el radiador y las conexiones, el eje delantero y soporte, y numerosas piezas de fundición gris, acero estampado y chapa estampada en frío. En total, el 56 % del peso total. El cuerpo del tractor, con piezas de fundición gris y el motor comenzarían a fabricarse a partir de 1957 y 1958 respectivamente⁷⁸.

Es difícil evaluar el impacto del programa industrial sobre la mecanización agraria, ya que todavía a finales de la década de 1950 se importaba un número importante de unidades completas y de partes. Con todo, a partir de 1959 las importaciones cesaron y hasta la apertura de 1979 la industria argentina abasteció completamente las necesidades locales.

⁷⁸ Fiat Concord, *op. Cit.*, p. 38.

La política peronista permitió echar las bases para el surgimiento de la industria. Pero también existían ciertos aspectos problemáticos. La política de integración progresiva obligó a las empresas a un gran esfuerzo que, aún sin las dificultades adicionales generadas por la caída del régimen, habría sido difícil de cumplir. El problema principal era el débil desarrollo de la industria automotriz. De hecho, en los países desarrollados la fabricación de tractores se ligaba a ese sector, especialmente a la fabricación de camiones de la que empleaba el motor, los engranajes y el eje trasero. De esta manera, la industria del tractor no gozó de las economías externas generadas por la industria automotriz cuyo desarrollo estaba comenzando⁷⁹. Como consecuencia las plantas instaladas en el país debieron encarar la producción de partes que de otra forma hubiera suministrado la industria auxiliar. El nivel de integración vertical de las fábricas locales fue desde un comienzo mucho mayor que el de sus casas matrices.

En segundo lugar, el mercado interno era demasiado pequeño para la instalación de cuatro empresas. La ausencia en los contratos de cláusulas que ligaran los beneficios concedidos a la exportación de tractores o de una política de aliento a las exportaciones fue un factor que impidió obtener economías de escala, elevando los costos de fabricación. Tras la caída de Perón, esto generó nuevas discusiones sobre la conveniencia del fomento de esta industria. Entonces surgió un debate que involucró a diversos actores económicos y políticos acerca de la artificialidad de la industria del tractor. En él, las corporaciones de los productores pampeanos condenaron los planes de 1953 por haber creado un monopolio industrial que “armaba” tractores a un alto costo⁸⁰.

⁷⁹ CEPAL, *El Desarrollo .op.cit.*, pp. 89-90.

⁸⁰ Las acusaciones de las corporaciones y los argumentos en defensa de la industria pueden verse en el folleto *Industria Nacional de la Maquinaria Agrícola*, Bs. As., 1956.

Curiosamente, la política sectorial posterior a 1955 no corrigió estos inconvenientes sino que los profundizó. En 1957, se permitió el ingreso de nuevas firmas. Dos años después, se incorporó *John Deere*, una empresa líder a escala internacional. En 1961 se sumó *Rosati y Cristóforo*, cuya propuesta había sido rechazada en 1953. Por su parte, la planta estatal abandonó la producción en 1962. El resultado de esta política, similar a la aplicada para la industria automotriz, fue una marcada subutilización de la capacidad instalada.

En el mediano plazo, el reducido tamaño del mercado interno tuvo consecuencias negativas sobre la adopción de nuevos modelos por parte de la industria local. Aunque a fines de la década de 1950 no existían diferencias notorias entre los tractores fabricados en el país y los importados, en las décadas subsiguientes se amplió la brecha tecnológica. Entonces, el reducido tamaño del mercado interno y el alto costo de las inversiones necesarias para la fabricación de nuevos modelos condujeron a las empresas mantener sus líneas de producción, en detrimento de los productores locales⁸¹.

4. Algunas consideraciones finales:

Hasta 1951 el gobierno no consideró como un objetivo el estímulo a la industria de maquinaria e instrumentos agrícolas. Sin embargo, la crisis económica y la caída de la producción primaria lo indujeron a un cambio de política. La política oficial combinó el otorgamiento de permisos previos y tipos de cambio preferenciales para las fábricas de implementos agrícolas, con la intervención directa del estado en la industria del tractor y, en 1953, la convocatoria al capital extranjero. En este último caso, se establecieron planes de integración local para un período que finalizaba en 1959. A la par se concedió a las

⁸¹ Nestor Huici "La Industria de... op.cit.", p. 71.

empresas permisos de cambio para la importación de partes y de unidades completas, y créditos oficiales.

Si bien la política peronista marcó una ruptura con la escasa atención que el sector había merecido en el pasado, fue incapaz de brindar una respuesta a ciertos problemas; en especial, al reducido tamaño de las empresas y a la ausencia de modernas tecnologías de proceso. En el caso del tractor, la política no consideró el problema del tamaño del mercado interno. De esta forma, se alentó el ingreso de cuatro firmas para un mercado que superaba escasamente las 10 mil unidades. La protección acordada contra el ingreso de tractores importados aseguraba la colocación de la producción. A pesar de que las cuatro firmas eran conocidas internacionalmente no se les demandó, aún en el largo plazo, niveles de exportación destinados a reducir los costos de producción y generar divisas. Sólo se planteaba el ahorro de divisas que resultaría de la fabricación local.

Estos problemas no impidieron la expansión de la industria. Los planes de fabricación local continuaron en los años siguientes a la caída de Perón de forma tal que en la década de 1960 la mecanización y tractorización de la agricultura pampeana se basó principalmente en maquinaria de origen nacional.

Capítulo 11:

La Industria de artefactos del hogar

En los países industrializados el crecimiento de la industria de bienes de consumo durables, junto con el del automotriz, constituyó una de las características principales del desarrollo industrial de la posguerra. Este proceso fue posible gracias a la difusión de los patrones de consumo que, implantados por primera vez en Estados Unidos durante la década de 1920, luego alcanzaron a las principales naciones de Europa Occidental.

Si bien en la Argentina la fabricación de artículos no eléctricos reconocía antecedentes lejanos, en esta época la producción de electrodomésticos todavía no había alcanzado importancia. Durante la década de 1930 empresas nacionales y extranjeras habían iniciado lentamente la fabricación local de partes no esenciales, que se ensamblaban con las abastecidas por la importación a fin de cubrir una reducida demanda interna.

Este capítulo analiza la expansión de la industria a la luz de las políticas aplicadas por el régimen peronista. Nuestra hipótesis sostiene que, hasta 1949, el estímulo principal para el desarrollo del sector provino del nuevo patrón distributivo que el gobierno estableció en la inmediata posguerra. Secundariamente fue favorecido por la fijación de tipos de cambio preferenciales para la importación de materias primas y bienes intermedios. A partir de 1949, en un contexto caracterizado por el deterioro del sector externo, el gobierno propició una creciente integración local de la producción mediante el cierre del mercado a las importaciones competitivas y la modificación de los tipos de cambio.

La primera parte analiza los orígenes de la industria que se remontan, en el caso de los artefactos no eléctricos, a principios de siglo XX y, en el de los bienes de consumo durables eléctricos, a la década de 1930. La segunda parte estudia seis dimensiones de la política peronista que tuvieron impacto sobre el sector: la política aduanera, la política

cambiaría y el sistema de cuotas de importación, la política crediticia, el régimen de industrias de interés nacional y la política laboral. Por último, la tercera parte examina el impacto de las políticas públicas sobre el desarrollo del sector, indagando a la vez los efectos que la instauración de un nuevo patrón distributivo y la ampliación de modernas prácticas comerciales tuvieron sobre el consumo de estos bienes.

1. La evolución de la industria hasta 1946:

La producción de cocinas y otros artefactos no eléctricos se encontró entre las primeras actividades encaradas por la industria metalúrgica local a fines del siglo XIX¹. Sin embargo, en 1914, el desarrollo de la industria era todavía embrionario. El Censo de ese año contabilizó 86 fábricas, que ocupaban 846 trabajadores y poseían una fuerza motriz de 120 HP. Por el valor de la producción y los capitales invertidos, la industria representaba un pequeño porcentaje de la metalúrgica (3,1 % y 0,1% respectivamente). Eusebio García, autor de la introducción al censo, la ubicó entre las que debían ser estimuladas.

Aunque luego de la Primera Guerra, las importaciones ascendieron nuevamente, no se superaron los niveles anteriores a 1914. Además, la industria argentina comenzó a incorporar la producción de artículos eléctricos y a gas².

La inexistencia de estadísticas con anterioridad a 1935 impide observar el momento en que comenzó la sustitución de importaciones. De todas formas, la crisis de 1929 debió acelerar el proceso al ir acompañado de la caída de las importaciones. Como muestra el cuadro 1, hacia 1937 la sustitución había prácticamente finalizado. El progreso de la industria se aceleró a partir de 1935. Entre ese año y 1939 el número de fábricas creció un

¹ Adolfo Dorfman, *Historia ... op. cit.*, p. 116; Juan Carlos Korol "La Industria... op.cit.", pp. 157-158.

² B.C.I.A., Informes Sintéticos acerca de las condiciones económicas de diversas ramas de la industria argentina

8,6 %, pero el número de obreros y la potencia instalada ascendieron un 18 y 19 %. Por su parte, el valor de la producción se incrementó un 71 %.

Cuadro 1
Producción, Importación y Consumo Aparente de Cocinas, 1937-1953
años seleccionados

| | Producción | % | Importación | % | Consumo Aparente |
|------|------------|------|-------------|-----|------------------|
| 1937 | 59.767 | 95,9 | 2.550 | 4,1 | 62.317 |
| 1939 | 110.356 | 98,0 | 2.229 | 2,0 | 112.585 |
| 1941 | 107.280 | 99,5 | 487 | 0,5 | 107.767 |
| 1946 | 133.485 | 99,7 | 281 | 0,3 | 133.766 |
| 1948 | 184.059 | 98,6 | 2.548 | 1,4 | 186.607 |
| 1950 | 278.615 | 99,9 | 278 | 0,1 | 278.893 |
| 1953 | 315.579 | 99,9 | 233 | 0,1 | 315.812 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de OECEI, *La Industrialización de la Argentina y el ahorro de divisas*, Bs. As., 1959, y BCIA, *Informes Sintéticos..op.cit.*, Bs. As., 1948. Referencias: * Las cifras de importación incluyen las cocinas para carbón y las de gas, kerosene y otros combustibles, pero excluyen las agrupadas junto a las estufas que son insignificantes. Para la importación entre 1946 y 1953, se obtuvo el número de unidades dividiendo el peso total en toneladas por el peso estimado para los artefactos (150 kg. para las cocinas económicas y 60 para las restantes) que resulta de cotejar los datos recopilados con anterioridad por el Banco Industrial.

Cuadro 2
Evolución de las fábricas de cocinas y artefactos análogos, 1935-1943
-Número de establecimientos, personal, fuerza motriz y valor de la producción-

| | 1935 | 1937 | 1939 | 1941 | 1943 |
|-----------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Establecimientos | 35 | 38 | 38 | 47 | 46 |
| Obreros | 1.200 | 1.332 | 1.415 | 1.795 | 1.170 |
| Empleados | 136 | 161 | 215 | 235 | 242 |
| Personal total | 1.336 | 1.493 | 1.630 | 2.030 | 1.412 |
| Fuerza Motriz Instalada en HP | 869 | 801 | 1.034 | 1.107 | 1.380 |
| Fuerza Motriz en HP por obrero | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,6 | 1,1 |
| valor de la producción* | 4.028 | 5.719 | 6.903 | 11.132 | 14.793 |
| Porcentaje sobre el valor de la producción de la Industria de Metales | 2,2 | 2,1 | 2,2 | 2,7 | 2,9 |

Fuente: Elaboración Propia en base a *Estadística Industrial de 1941* y *Estadística Industrial de 1943*. Referencias: * en miles de m\$N corrientes.

Cuadro 3
Evolución de la producción de cocinas y artefactos análogos, 1937-1946
 Años seleccionados
 - en unidades -

| | 1937 | 1939 | 1941 | 1946 |
|----------------------------|--------|---------|---------|---------|
| <i>Cocinas</i> | 59.767 | 110.356 | 107.280 | 133.485 |
| económicas | 37.290 | 34.071 | 24.633 | 22.172 |
| a gas o supergas | 14.909 | 9.880 | 18.503 | 24.522 |
| a kerosene, nafta, etc. | 5.001 | 16.196 | 35.970 | 60.315 |
| eléctricas | 2.567 | 6.363 | 5.232 | 7.849 |
| Otras | - | 43.846 | 22.942 | 18.627 |
| <i>Calefones</i> | 28.646 | 32.454 | 38.101 | 54.770 |
| a gas o supergas | 6.369 | 5.433 | 8.792 | 15.059 |
| a kerosene, nafta, etc. | 18.697 | 21.266 | 24.483 | 21.166 |
| eléctricos | 3.580 | 5.755 | 4.774 | 18.545 |
| otros | - | - | - | - |
| <i>Estufas</i> | 20.419 | 28.144 | 34.843 | 40.289 |
| a kerosene nafta, etc. | 20.419 | 28.144 | 34.843 | 40.289 |

Fuente: Ídem. Para los años 1937 y 1939, los datos fueron extraídos de BCIA, *Informes Sintéticos acerca de las condiciones económicas de diversas ramas de la industria argentina*, Bs. As., 4 Vol., 1948.

El cuadro 3 nos permite analizar la composición de la producción. Todavía en 1937 la fabricación de cocinas se concentraba en las "económicas", constituyendo el 62 % del total, lo que indica el débil avance de la provisión de servicios a gas y el predominio del carbón para la cocción de alimentos en amplias franjas de la población. Por su parte, las cocinas eléctricas constituían un porcentaje muy reducido. A pesar de la campaña de difusión que las compañías de electricidad de Buenos Aires hacían sobre las ventajas de estos artefactos en cuanto a seguridad y fácil limpieza, su difusión fue limitada. De hecho, el alto costo de la electricidad y de los artefactos concentró su utilización en sectores medios y altos de las grandes ciudades³. La composición de la producción de estufas y calefones confirma la

³ Jorge Liernur y Graciela Silvestri "El Torbellino de la electrificación. Buenos Aires, 1880-1930" en Jorge Liernur y Graciela Silvestri, *El Umbral de la metropolis*, Bs. As., Sudamericana, 1993, pp. 75-76. Véase

escasa utilización de artefactos eléctricos y a gas. Los calentadores y calefones a kerosén eran convenientes en ciudades donde el suministro de gas era nulo, mientras que su rendimiento para calentar agua era superior a los artefactos eléctricos.

Mientras que hacia 1939 la industria de artefactos no eléctricos proveía casi en forma total al mercado local, la situación era distinta en el caso de los eléctricos. El más importante de ellos era la heladera. Este artefacto era nuevo pues sólo en la década de 1920 fue posible construir refrigeradores hogareños. Los dos sistemas de refrigeración conocidos eran por compresión o por absorción. El primero y más difundido utilizaba los principios de los equipos industriales; se accionaba con motores eléctricos y la refrigeración se obtenía por medio de compresores y de refrigerantes sintéticos como el freón. El segundo, de tecnología sueca, funcionaba a través de la energía térmica de resistencias eléctricas o de una llama a gas. Por lo tanto, no requería motores ni compresores⁴.

A excepción de los Estados Unidos, la difusión de las heladeras fue lenta hasta la segunda posguerra. En Argentina este proceso comenzó en la década de 1930, aunque no cobró importancia hasta los años cincuenta. La producción comenzó tras el establecimiento de un alto derecho del 47 % en 1931⁵. A esta medida se sumaron los efectos de la implantación del control de cambios, que asumió formas de discriminación contra las importaciones de origen estadounidense, y de la devaluación monetaria. Inicialmente, la producción se limitó a la fabricación del gabinete y el armado de unidades sobre la base de componentes importados, los que tributaban derechos menores del 32 %. El primer fabricante fue SIAM (Sociedad Industrial Americana de Maquinarias), una firma fundada en 1910. Entonces, era

también Anahí Ballent "La 'Casa para Todos'. Grandeza y miseria de la vivienda masiva" en Fernando Devoto y Marta Madero (compil.) *Historia de la Vida Privada en la Argentina*, Bs. As., Taurus, 1999, Tomo III, p. 36.

⁴ Trevor Williams, *Historia de la Tecnología*, Méjico, Siglo XXI, 1988, Vol. 5, p. 570.

⁵ El derecho fue instaurado por decreto 127, al que en octubre de 1931 se le sumó el adicional del 10 %. Dirección de Estadística de la Nación, *Anuario del Comercio Exterior Argentino*. Año 1931, Bs. As., 1932.

un taller que fabricaba maquinaria para amasar pan, cuya demanda ascendió debido a una ordenanza municipal que había prohibido el amasado manual. Durante los años veinte, *SIAM* creció alentada por un provechoso contrato para el suministro de surtidores a YPF.

La crisis de 1929 sorprendió a la empresa, convertida en sociedad anónima, en plena expansión. Instalada en la planta de Avellaneda, en 1933 comenzó a fabricar heladeras no sin el temor de su propietario por el limitado mercado que, según creía, tendría el producto⁶. Sólo en 1936, tras la firma de un contrato con la *Nash Kelvinator* sobre el uso de licencias y suministro de componentes, la producción superó el estado experimental. Adicionalmente, en 1940, *SIAM* obtuvo el uso de licencias Westinghouse. Para 1941 fabricaba 6 mil unidades, lo que representaba el 42 % de la producción nacional.

El resto se repartió entre empresas que sólo fabricaban gabinetes e importaban todos los componentes desde Estados Unidos. Este era el caso de la *Compañía Argentina de Talleres Industriales, Transportes y Anexos* (CATITA), fundada en 1927, que para 1933 ocupaba unos mil operarios. En 1934 esta empresa exportó una veintena de gabinetes a la *Lojas Electric* de Brasil, lo que fue ampliamente promocionado por la U.I.A. para obtener una ley de draw back⁷. También fabricaba artículos a electricidad sobre la base de componentes importados por la *General Electric Argentina*, que se había instalado en 1919⁸.

Otro rubro de producción que se expandió fue la plancha eléctrica. Hasta 1929 habían sido importadas, pero la crisis impulsó el inicio de la producción. Para 1939, la industria abastecía el 46 % de la demanda, pero sobre la base de la importación de componentes⁹.

⁶ Thomas Cochran y Rubén Reina, *Espíritu de... op.cit.* Sobre las prevenciones de Di Tella véase T. S. Di Tella, *Torcuato Di Tella, Industria y política*, Bs. As., Tesis Norma, 1993, p. 91.

⁷ *R.U.I.A.*, n° 782, febrero de 1934, pp. 34-35.

⁸ Jaime Fuchs, *La Penetración... op.cit.*, pp. 237-240.

⁹ *B.C.I.A., Informes Sintéticos... op.cit.*, pp. 204-207.

En 1939 el inicio de la guerra afectó a la industria de artefactos para el hogar. Estas empresas utilizaban insumos y componentes importados, cuya producción no podía iniciarse con facilidad. El ingreso de Estados Unidos al conflicto en 1941 agudizó los problemas. Esta situación afectó en forma diferente a cada industria. En el caso de la producción de cocinas y otros artefactos no eléctricos, entre 1939 y 1946, el número de obreros y la potencia instalada ascendió un 159 % y 324 % respectivamente. Este crecimiento, que se aceleró tras 1943, se vio estimulado por el aumento de la demanda. Sin embargo, la escasez de insumos limitó el aumento de la producción. Un informe del Banco Industrial señaló que en 1945 la demanda excedía la oferta, que se veía perjudicada por la falta de chapas y de velas de material refractario. Pese a estas dificultades, los industriales planeaban ampliaciones para la posguerra¹⁰.

La situación era peor en el caso de los artefactos eléctricos, en especial las heladeras. La imposibilidad de importar componentes desde Estados Unidos derrumbó la producción. Así, por ejemplo, *SIAM* vio declinar su producción de heladeras desde las 6 mil en 1941 hasta las 1.200 en 1945, lo que representaba un 20 % del total. En conjunto, para 1944 el rubro había descendido en un 66 % con respecto a 1941 (véase cuadro 9, p. 591).

En contraste, la fabricación de artículos de tecnología más sencilla ascendió rápidamente, sustituyendo importaciones entre 1939 y 1946. La producción de calefones creció un 288 % y la de ventiladores un 342 %. En este caso, la industria ya controlaba la tecnología de producción. El componente principal, motores de pequeñas potencias, era fabricado incluso por las firmas que, como *SIAM*, producían ventiladores.

¹⁰ Ídem, pp. 116-118.

Otro rubro que creció en forma notable fue la producción de planchas eléctricas. Hacia 1939, la industria abastecía la mitad de la demanda interna, unas 49.300 unidades por año. Para 1946 la producción había ascendido un 100 %. (véase cuadro 10, p.592).

En conjunto, durante la Guerra la industria de artefactos para el hogar, a excepción de las heladeras, se vio estimulada por la caída de las importaciones.

2. La política peronista:

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, la industria de artefactos para el hogar mostraba un desarrollo heterogéneo. Por un lado, la fabricación de cocinas, estufas, calefones y calentadores se había expandido durante más de una década sustituyendo productos anteriormente importados. De esta manera, incluso con anterioridad a 1939, la industria local abastecía las necesidades del mercado en forma preponderante.

Por el otro, la fabricación de electrodomésticos, que había comenzado a expandirse como resultado de las dificultades impuestas por la crisis internacional y las políticas públicas de control de importaciones, se hallaba en un estadio de desarrollo incipiente. En efecto, la producción de estos bienes de consumo sólo había sido encarada tímidamente por empresas localizadas en el país. Esencialmente, se trataba de empresas, muchas de ellas subsidiarias locales de firmas extranjeras y todas ligadas a éstas últimas a través del uso de patentes y marcas, que armaban los artefactos sobre la base de componentes importados.

El desigual desarrollo de la industria local tenía lugar en el contexto de una sociedad donde el uso de estos artículos era todavía limitado. El Censo de vivienda de 1947 ofrece una clara imagen del grado de difusión de artículos para el hogar, especialmente de los

eléctricos¹¹. La plancha era el artefacto que mayor difusión tenía: el 84 % del total de las viviendas tenían al menos una, pero las eléctricas constituían una minoría ya que estaban presentes en el 44 % de las unidades censadas. Otro rubro donde predominaban (en este caso completamente) los artefactos no eléctricos era en el de máquinas de coser, presentes en el 48 % de las viviendas. Por su parte, los receptores de radio eran los artículos eléctricos de mayor difusión, ya que alcanzaban al 52 % de los hogares. En contraste, sólo el 3,4 % de las viviendas contaban con heladeras eléctricas. Seguía predominando el uso de heladeras no eléctricas, mediante la compra de barras de hielo, que se adquirían a bajo precio en las pescaderías de los barrios.

Por supuesto, la distribución regional de estos artefactos era heterogénea. La Capital Federal y Buenos Aires eran los distritos donde la presencia de estos artefactos, especialmente los eléctricos, era mayor. Así, por ejemplo, el 7 % de los hogares porteños tenían heladeras eléctricas, pero en menos del 1 % de los riojanos gozaban de sus ventajas.

En conjunto, el censo evidenciaba la reducida difusión de estos artefactos y las posibilidades de expansión del mercado interno. Como es evidente, la potencialidad de éste dependía del incremento de la renta nacional y de su mejor distribución. Aun con estas dificultades, el grado de difusión de artículos eléctricos en la Argentina se comparaba favorablemente con Gran Bretaña o Francia. Así, por ejemplo, en 1948, sólo el 4 % de los hogares británicos tenían lavadora y el 2 % heladera, aunque el 84 % poseían planchas eléctricas¹². De esta forma, la Argentina de 1946 estaba en una situación similar a las

¹¹ El censo no incluyó los artefactos destinados a la cocción de los alimentos. Los datos que siguen fueron extraídos de *Cuarto Censo General de la Nación. Censo de Vivienda 1947*.

¹² Anne Marie Sohn "Los Roles Sexuales en Francia y Gran Bretaña: una transición suave" en George Duby y Michelle Perrot, *Historia de las Mujeres*, Taurus, Madrid, 1993, Tomo 9, pp. 118-119.

naciones industrializadas de Europa. Esto es, se encontraba al borde de iniciar la producción y consumo de bienes para el hogar en gran escala.

El Primer Plan Quinquenal no hizo una mención específica a estas industrias. Sin embargo, dado que entre los objetivos del mismo se ubicaba la elevación del nivel de vida de la población, podía preverse un estímulo a su producción. Lo cierto es que la política peronista hacia el sector combinó una serie de incentivos e instrumentos entre los cuales se ubicó en primer lugar la redistribución del ingreso y el estímulo a la demanda interna. A este factor, se le sumaron los beneficios derivados de la aplicación de tipos de cambio diferenciales para la importación de materias primas, bienes intermedios y productos finales; controles sobre la introducción de bienes competitivos aplicados por el Banco Central; ventajas crediticias otorgadas por bancos públicos y, en el caso específico de la industria de refrigeración, el conjunto de incentivos contemplados en la ley de industrias de interés nacional.

2.1. El estímulo a la demanda:

Durante la década peronista se produjo un fuerte estímulo a la demanda de artículos para el hogar. Este incremento provino de diferentes fuentes, siendo la principal el fuerte aumento de los salarios reales y el simétrico incremento del poder de compra del mercado interno. Como hemos señalado en otro capítulo, éste era concebido como el nuevo motor de la economía en la fase de industrialización que el país debía transitar al terminar la guerra.

Entre 1946 y 1949, los salarios reales se incrementaron un 60 %. Este fuerte crecimiento fue posible gracias al respaldo oficial a las demandas obreras en un contexto de plena ocupación. Por su parte, el monopolio oficial sobre la exportación de cereales permitió

neutralizar en el mercado interno el aumento de los precios mundiales¹³. A ello se sumó la prolongación del congelamiento de alquileres urbanos y arriendos, establecido en 1943.

A principios de la década de 1950, el aliento a la demanda a través del incremento de los salarios reales se frenó. En 1951, por vez primera los salarios reales descendieron y al año siguiente el derrumbe continuó (apéndice, cuadro 28). Sin embargo, en los años finales del régimen, el éxito de la política antiinflacionaria y el incremento de los subsidios estatales lograron modificar la tendencia. Para 1955, los salarios reales seguían siendo superiores a los de 1946-1947.

Un segundo factor que amplió la demanda afectó particularmente a la industria de artefactos a gas: la creación de Gas del Estado en 1945 y su expansión en la posguerra. Luego de la nacionalización de la Compañía Primitiva de Gas, un decreto creó la Dirección General de Gas del Estado como un ente autárquico bajo la dependencia de la Secretaría de Industria con la misión de organizar y expandir la explotación y distribución de gas. Desde los años treinta el ingeniero Julio Canessa, convertido en director de la empresa, venía bregando a favor de la construcción de un gasoducto desde Comodoro Rivadavia hasta la capital. En 1946, Canessa convenció a Perón sobre las bondades del proyecto. Finalmente, las obras se iniciaron en febrero de 1947 cuando la empresa estatal sólo contaba con 10 % de la tubería necesaria. El apuro oficial derivó en la reducción del diámetro de la tubería de 10 ¾" a 10" con lo que, si bien se obtuvieron economías en los costos de construcción, disminuyó la capacidad de transporte de gas. A su vez, el plan original contemplaba la instalación de seis plantas compresoras, las que debían ser construidas fuera del país. Cuando a fines de 1949 se inauguró la obra sólo se había instalado la planta compresora

¹³ Pablo Gerchunoff, "op. Cit", p. 65.

principal, lo que repercutió negativamente en el transporte del fluido de gas en los primeros años de funcionamiento.

Finalmente, el gasoducto fue inaugurado en diciembre de 1949. El efecto que la disponibilidad del servicio generó fue impactante. Entre 1946 y 1955 el número de usuarios de gas se incrementó un 170 %, alcanzando a 714 mil usuarios, mientras que el total de ventas facturadas en miles de metros cúbicos ascendió un 304 % (apéndice, cuadros 29 y 30). La expansión del servicio no sólo afectó a las localidades aledañas al gasoducto, sino que favoreció a otras regiones del país por medio del crecimiento del número de usuarios de gas licuado que fue del 346 % en el mismo período. En 1946, sólo 16 localidades eran abastecidas con este servicio. Para 1951 alcanzaban las 200, de las cuales 122 se situaban en el Gran Buenos Aires.¹⁴ De esta forma, en 1955, cerca del 30 % de los clientes utilizaban gas envasado.

La expansión de Gas del Estado permitió a las familias disponer de un combustible de alto rendimiento, limpio y barato. El gas natural o envasado comenzó a reemplazar la “cocina económica” todavía predominante en los hogares de los sectores populares. El efecto que la obra tuvo sobre el mercado de artefactos para gas fue reconocido en 1950 por el presidente de la Cámara de Fabricantes de Cocinas, Marcos Zimmermann:

“no hay localidad en que se haya inaugurado un servicio de gas o gas envasado, a la que simultáneamente con el primer envío de la Dirección de Gas, y en algunos casos anticipándose, no halla llegado uno o más fabricantes de artefactos a gas, para organizar allí sus ventas, llevando muestras de su producción, cañerías para las instalaciones domiciliarias y abundante material de propaganda”¹⁵.

La acción de Gas del Estado abarcó tanto el estímulo al consumo de gas a través de la propaganda como la participación de la entidad en la expansión y estímulo al sector.

¹⁴ Bruno Defilippe *La Política Energética Argentina*, Bs. As., Editorial Raigal, 1953, p. 179.

¹⁵ *Metalurgia*, Año XV, julio de 1950, p. 15.

Inclusive, la empresa estatal se convirtió en cliente de la industria. Así, por ejemplo, con el fin de estimular el nuevo servicio la empresa instaló artefactos de gas sin cargo para los pobladores de condición modesta en Puerto Madryn, mientras que en Neuquén se vendieron calefones y cocinas a precio de costo. La promoción del servicio también benefició al norte del país. En Tucumán, donde no existía servicio de gas natural, en 1951 se instaló una planta productora de gas de aceite cuya conversión al gas natural estaba prevista mediante la construcción del gasoducto Campo Durán-Buenos Aires. En forma adicional, Gas del Estado realizó 10 mil instalaciones domiciliarias sin cargo alguno, proporcionando gratuitamente cocinas con horno. En Santiago del Estero, al menos 1 mil clientes se vieron favorecidos por la entrega de artefactos sin cargo, a la par que se estableció una tarifa similar a la de Buenos Aires, aun cuando el costo real del servicio era superior¹⁶.

El notable dinamismo de Gas del Estado no dejó de generar algunos resquemores. Así, por ejemplo, a mediados de 1947, en un contexto en el cual escaseaban los artefactos a gas, los industriales del ramo se entrevistaron con Canessa para convencerlo de que la industria privada podría abastecer las necesidades de la creciente demanda interna gracias a los planes de expansión que ellos estaban cumpliendo. En esa oportunidad, exigieron del funcionario una declaración explícita de que la empresa no intervendría en la fabricación de artefactos a gas. Estos temores no eran infundados, ya que en la misma reunión Canessa les propuso la creación de una organización mixta para la comercialización de la producción nacional, lo que los industriales rechazaron¹⁷.

¹⁶ Ministerio de Industria y Comercio, *Memoria correspondiente al año 1951*, Bs. As., 1952, p. 28.

¹⁷ *Metalurgia*, Año XII, junio de 1947, p. 16.

En cambio, los empresarios sugirieron que la Dirección se abocara a establecer planes de financiamiento para la adquisición de los artículos de gas. Estos planes fueron establecidos en 1950 por intermedio del Banco de la Nación, que creó una línea de crédito destinada a financiar hasta el 85 % de las inversiones para la realización de las obras y la adquisición de artefactos por parte de propietarios, inquilinos u ocupantes de tierras fiscales¹⁸.

Si durante los años finales de la década de 1940 la expansión de Gas del Estado permitió el fortalecimiento de la demanda de artículos a gas, hacia 1953 la situación se invirtió. Una serie de problemas técnicos derivados en parte de que no se había completado la instalación de las plantas compresoras, provocó una aguda escasez durante el invierno. En diciembre, la empresa decidió prohibir la instalación de calderas y estufas prácticamente en todo el país. Además, suspendió la autorización de nuevas instalaciones de gas envasado, las que quedaron limitadas a zonas donde se estaban extendiendo las redes para distribuir gas por cañerías. Como consecuencia de estas medidas, se redujo el crecimiento del número de usuarios de gas envasado que, aunque sólo constituía el 30 % del total, mostraba el mayor dinamismo (apéndice, cuadro 29).

Esta situación condujo a los empresarios a reclamar del gobierno una rápida solución. En 1954 el presidente de la Cámara resaltó que la capacidad de producción de la industria superaba largamente la demanda, la que se encontraba limitada por las dificultades de la empresa estatal para extender sus servicios¹⁹. Pocos días después, la Cámara elevó un memorial al ministro Amundarain en donde reclamaba la expansión del servicio de gas

¹⁸ *Metalurgia*, Año XV, junio de 1950, p. 39.

¹⁹ *Metalurgia*, Año XIX, abril de 1954, pp. 40-41.

envasado, la instalación de las plantas compresoras del gasoducto Comodoro Rivadavia – Buenos Aires y la construcción del gasoducto Campo Durán- Buenos Aires²⁰.

Finalmente, en julio de 1955, el ministro de Industria Santos informó que habían arribado al país las plantas compresoras, cuya construcción se había realizado en Europa a pedido del Ministerio para completar el gasoducto Presidente Perón, y que se avanzaba en las obras del que uniría Campo Durán con San Lorenzo. De esta manera se esperaba incrementar el fluido para finales de 1956²¹. En 1955 el número de usuarios de gas natural continuó creciendo a la par que se eliminaron las restricciones para el gas envasado. Con todo, durante el invierno se reiteraron las dificultades en la provisión de gas por redes²².

Mientras el incremento de la demanda de artículos a gas fue alentado hasta 1953 por la expansión de los servicios de Gas del Estado, sucedía lo contrario con los artículos eléctricos. Según se ha señalado en el capítulo 6, la expansión industrial y el incremento del consumo domiciliario y comercial durante la década peronista superaron el crecimiento de generación de electricidad. Por supuesto, antes que sobre la demanda de artículos eléctricos este fenómeno tuvo sus principales efectos negativos sobre la industria misma. La escasez de energía afectó particularmente a la metalúrgica, en especial a aquellas actividades que requerían una provisión constante de energía abundante a bajo costo.

La escasez de energía también incidió sobre la demanda de artículos eléctricos. A veces, esto último era resultado de medidas oficiales. Así, por ejemplo, en agosto de 1950 el Ministerio de Industria prohibió la instalación de cocinas eléctricas para orientar a los consumidores hacia el uso de cocinas a gas natural o envasado²³. Con el mismo objetivo, en

²⁰ *Metalurgia*, Año XIX, abril de 1954, pp. 24.

²¹ "Insatiable Demand for Gas", *The Review of the River Plate*, July 29, 1955, p. 18.

²² Véase la memoria de la Cámara reproducida en *Metalurgia*, Año XXI, n° 178, noviembre de 1955, p.49.

²³ *Metalurgia*, Año XVI, n° 122, septiembre de 1950, p. 26.

1951, aumentó el precio de la energía eléctrica destinada a las cocinas domiciliarias para las que se estableció una tarifa especial²⁴. El resultado fue una fuerte reducción de la fabricación de cocinas eléctricas, que en 1953 representó un 83 % con respecto a 1950. Es interesante observar que el desestímulo a la producción de cocinas eléctricas, consideradas como un artículo de lujo, no se extendió a los calefones eléctricos, pues se consideraba que allí donde los usuarios no podían solventar los gastos de instalación de las cañerías de gas natural éstos eran de uso popular.

La prohibición de la instalación de cocinas eléctricas constituyó una medida puntual de escaso impacto. El principal efecto de la escasez de electricidad sobre la demanda de artículos eléctricos fue directo. Es decir, la falta de fluido reducía las ventajas de la adquisición de una heladera. Más importante aún era el caso de nuevas viviendas donde el servicio no podía ser prestado, lo que debió afectar de una u otra forma la demanda y derivarla hacia artículos a gas de kerosene. Aparentemente, esta situación no era excepcional. Así, por ejemplo, a finales de 1953, sólo la CADE tenía pendientes 100 mil solicitudes de conexión en Buenos Aires²⁵. En consecuencia, la incesante demanda de artículos eléctricos durante la posguerra se vio parcialmente desalentada por las dificultades en la provisión de energía eléctrica.

2.2. La política aduanera y cambiaria:

2.2.1. La política aduanera:

El papel que le cupo a la política aduanera y cambiaria difirió en forma notable entre 1946 y 1950. En efecto, aunque el régimen propuso una reforma aduanera que otorgaba amplias

²⁴ Decreto 2.637 del 13 de febrero de 1951 y la Resolución MIC 1.318 del 23 de octubre de 1951 en *A.L.A.* Año 1951, p. 269 y pp. 726-727 respectivamente.

²⁵ Cecilio Benitez de Castro, *El Desarrollo Económico Argentino*, Bs. As., Arayú, 1955, p. 100.

facultades al Poder Ejecutivo para incrementar derechos de importación, ni éstos ni los aforos fueron modificados hasta 1950. Esta situación se agravó por el incremento de los precios internacionales, que redujo la protección ofrecida por la tarifa²⁶. De esta forma, entre 1946 y 1950, el período de mayor disponibilidad de divisas, la industria se vio sometida a la competencia externa.

Esta situación se evidenció principalmente en la fuerte importación de heladeras que entre 1946 y 1949, superó las 22 mil, alcanzando un récord inusitado. Sólo en 1947 se importaron más unidades completas que durante toda la década de 1930. En contraste, la industria de aparatos no eléctricos no se vio afectada. Así, por ejemplo, aunque en 1948 el número de cocinas importadas se incrementó, se mantuvo en los niveles de la década de 1930.

En 1949, el incremento de las importaciones de bienes finales encontró su límite con la escasez de divisas. Sin embargo, la amenaza latente que significaba una tarifa aduanera con aforos desactualizados motivó la preocupación de los empresarios. En junio, el presidente de la Cámara de Industriales Metalúrgicos, Aquiles Merlini, propuso al Ministerio de Hacienda la derogación de los aforos establecidos en la Tarifa de Avalúos y el despacho de los artículos importados sobre la base del valor real de los productos²⁷.

Dos meses más tarde, en una nota presentada al ministro Cereijo, se advirtió que la competitividad de la industria se veía reducida por una serie de factores que incluían, además de los crecientes costos laborales y la presión tributaria; la escasez de materias primas e insumos esenciales; el incremento de los precios de los combustibles líquidos, que la industria consumía en grandes cantidades; la escasez de energía eléctrica que retrasaba

²⁶ C. Díaz Alejandro, *op. Cit.*, pp. 124-125.

²⁷ "Los Siete Años de las Vacas Gordas" en *Temas Económicos e Industriales*, Año IX, n° 100, junio de 1949, pp. 4-5.

los planes de instalación de maquinarias modernas así como la apreciación de la moneda nacional, que abarataba las importaciones²⁸.

En el caso de los artículos para el hogar, la Cámara protestó por su inclusión entre los rubros de importación del acuerdo anglo argentino firmado a principios de 1949. Por medio de él, se asignaba un millón de libras esterlinas para la introducción de cocinas y calefones en el preciso momento en que la industria había incrementado su capacidad de producción y encontraba dificultades para colocarla. En cuanto a las heladeras, la Cámara rechazó la cuota de 4 mil unidades otorgada a Gran Bretaña tanto en virtud de su volumen como del hecho de que ese país no había sido anteriormente proveedor de esos aparatos. Según los empresarios, la industria podía proveer la demanda del mercado ya que la producción se había triplicado con respecto a la preguerra²⁹.

Las demandas empresariales a favor de la reforma aduanera hallaron finalmente eco en agosto de 1950, cuando se estableció la liquidación de los derechos de importación sobre la base del valor CIF declarado y justificado mediante la factura original³⁰. A esta disposición se le sumaron modificaciones a los derechos³¹. Estas medidas fueron recibidas positivamente por la Cámara. Con todo, la liquidación de los derechos sobre la base del valor real declarado por el importador no resolvía todas las cuestiones, ya que no afectaba aquellos artículos incluidos en convenios bilaterales. Este era el caso tanto de las cocinas y otros artefactos análogos como de las heladeras completas, rubros en donde los derechos de

²⁸ Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, *La Industria Metalúrgica frente a la competencia del exterior – La Industria Metalúrgica y la Tarifa de Avalúos*, Bs. As, 1949, p. 4.

²⁹ Lo que era incorrecto. Véase cuadro 1. También *Metalurgia*, n° 110, Año XV, agosto de 1949, p. 10 y p. 24.

³⁰ Decreto 17.607 del 23 de agosto de 1950 en *A.L.A.*, Año 1950, p. 576.

³¹ Decreto 24.154 del 14 de noviembre de 1950 en *Ídem*, pp. 666-675. Véase también, decreto 25.294 del 29 de noviembre de 1950 en *Leyes y Decretos Nacionales*, Año 1950, Tomo II, Editorial La Facultad, Bs. As., 1951, p. 771.

importación habían sido garantizados para países como Gran Bretaña y Estados Unidos por los acuerdos de 1933 y 1942.

Sin embargo, en aquellas partidas no incluidas en convenios, la protección se incrementó. Este fue el caso de mecanismos para refrigeración (42 % *ad valorem*), repuestos y accesorios para heladeras (35 %) y motores eléctricos para ventiladores (45 %) ³². Estas actividades se encontraron a partir de entonces con una mayor protección aduanera, lo que, junto con las cuotas de importación establecidas a raíz de la escasez de divisas, se convertirían en un poderoso estímulo para la sustitución local.

A comienzos de la década de 1950, el problema de la tarifa aduanera comenzó a perder importancia debido a la protección generada por la creciente compresión de las importaciones que alcanzó un punto crítico en 1953. Es decir, la industria se vio protegida por la escasez de divisas y también por la distribución que el Banco Central realizó de las disponibles, antes que por el arancel de importación. Este cambio fue reconocido en 1950 por la Cámara cuando sostuvo que la dificultad fundamental que afrontaba el sector no era ya la competencia externa sino la escasez de materias primas ³³.

2.2.2. La política cambiaria y el control de las importaciones:

Mientras la política aduanera jugó un papel secundario, la política cambiaria y el control de las importaciones tuvieron un rol más activo. En noviembre de 1946, el gobierno estableció permisos de previo estudio para la importación de un conjunto de bienes, especialmente maquinarias y motores, los que quedaron sometidos a un sistema de cuotas

³² Véase, *Recopilación de la Tarifa de Avalúos y Arancel de importación*, Bs. As., 1952.

³³ Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1950*, Bs. As., 1951, p. 13. En el caso de los artefactos a gas, la competencia externa disminuyó aún más debido a la imposición de un régimen de fiscalización por parte de Gas del Estado que se convirtió muy pronto en una verdadera barrera para arancelaria.

por intermedio del I.A.P.I.. Pocos meses después, en enero de 1947, se eliminaron las discriminaciones entre los países de importación. A la vez, se establecieron tipos de cambio múltiples a fin de proteger la industria existente y estimular su expansión³⁴.

De esta manera, los industriales se vieron favorecidos por tipos de cambio diferenciales según se tratara de materias primas, bienes intermedios o bienes de consumo final. Así, por ejemplo, las heladeras familiares (completas o incompletas) debían importarse a un tipo de cambio de 4,9 m\$N por dólar, mientras que sus componentes podían adquirirse a un tipo de cambio más favorable de 4,2 m\$N por dólar. Lo mismo sucedía con las cocinas económicas, para gas o eléctricas, las planchas, los ventiladores y los aparatos de radiotelefonía³⁵. A su vez, materias primas esenciales para la industria metalúrgica, como hierro para laminación o chapas de hierro, se importaban a los tipos de cambios más favorables de 3,7 m\$N por dólar. Este sistema de cambios diferenciales no impidió que se importaran productos finales, pero sin dudas benefició a los industriales locales.

Luego de la devaluación de la libra esterlina, en septiembre de 1949, el gobierno devaluó el peso y creó nuevos tipos de cambio para diversas mercaderías. Se restableció el mercado de licitaciones y hacia él fueron volcadas las operaciones de importación de bienes de consumo final. Dado que las diferencias entre los tipos de cambio se ampliaron, también se incrementaron los beneficios obtenidos por los empresarios. Así, por ejemplo, las heladeras automáticas se despachaban a un tipo de cambio donde la cotización del dólar casi duplicaba el otorgado para la importación de materias primas esenciales para la industria

³⁴ BCRA, *Memoria Anual. Año 1946*, Bs. As., 1947, pp. 83-85.

³⁵ Véase, BCRA, *Régimen de Cambio de las Importaciones*, Bs. As., enero de 1947.

metalúrgica como chapas de hierro. Por su parte, la adquisición de ciertos componentes como condensadores se realizaba a tipos de cambios intermedios³⁶.

Cuadro 4
Tipos de cambio para la importación de bienes finales, intermedios y materias primas destinados a la industria de artefactos para el hogar, 1947-1955
m\$n por u\$s

| Producto | 1947-1949 | 1949-1950 | 1950-1955 |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Bienes finales | | | |
| Heladeras | 4,9 | 9,3 | 14,2 |
| Cocinas para carbón | 4,9 | 9,3 | 14,2 |
| Cocinas para Gas | 4,9 | 9,3 | 14,2 |
| Artículos de radiotelefonía | 4,9 | 9,3 | 14,2 |
| Planchas eléctricas | 4,9 | 9,3 | 14,2 |
| Pavas, teteras y cafeteras eléctricas | 4,9 | 9,3 | 14,2 |
| Ventiladores | 4,9 | 9,3 | 14,2 |
| Máquinas para lavar | 4,9 | 9,3 | 14,2 |
| Bienes intermedios | | | |
| Mecanismos para heladeras | 4,2 | 6,0 | 14,2 |
| Compresores | | 6,0 | 14,2 |
| Motorcitos para ventiladores | 4,2 | 9,3 | 14,2 |
| resistencias para cocinas eléctricas | 4,2 | 6,0 | 7,5 |
| Cojinetes | 4,2 | 6,0 | 7,5 |
| Materias Primas | | | |
| Hierro en chapas | 3,7 | 5,3 | 7,5 |
| Hierro en perfiles | | 6,0 | 7,5 |
| Hierro viejo | 3,7 | 5,3 | 7,5 |
| Bronce en chapas | 3,7 | 9,3 | 14,3 |
| Bronce en caños | 4,9 | 9,3 | 14,3 |
| Bronce en barras | 4,2 | 6,0 | 14,3 |
| Cobre en barras, y chapas | 4,2 | 6,0 | 7,5 |
| Cobre en caños | 4,2 | 6,0 | 7,5 |
| Alambre de cobre | 4,2 | 9,3 | 14,5 |
| Cobre en lingotes | 3,7 | 5,3 | 7,5 |
| freón | 4,2 | 5,3 | 7,5 |

Elaboración propia sobre la base de BCRA, *Régimen de cambios para las Importaciones*, Bs. As., 1947 y 1949, y BCRA, *Circulares de Cambios*, 1950-1952.

³⁶ Ministerio de Finanzas de la Nación, BCRA, *Régimen de Cambio para las importaciones. Resolución 27 del 1 de octubre de 1949*, Bs. As., 1949.

Como puede observarse en el cuadro 4 el sistema no era estático y en 1949 algunas materias primas y bienes intermedios para la industria eran protegidas por medio del tipo de cambio empleado para los bienes finales. Se trataba de actividades que se habían desarrollado en de la década de 1940, como la fabricación de motores eléctricos, de caños y laminados de bronce y de laminados y perfiles de acero.

En agosto de 1950, se modificó por última vez el régimen de cambios. Entonces, se anuló el mercado de licitaciones pero se creó uno nuevo, denominado libre, donde se encauzaron las importaciones de bienes de consumo que fueron calificadas como “no esenciales”. Por su parte, materias primas y bienes intermedios para la industria debían introducirse a un tipo de cambio vendedor básico, mientras que el preferencial quedó exclusivamente reservado para las importaciones de combustibles. Este sistema mantuvo las ventajas cambiarias para la importación de materias primas para la industria, pero anuló las otorgadas a la introducción de bienes intermedios, como motores de pequeña potencia, mecanismos para heladeras y compresores, los que recibieron un estímulo para su fabricación local.

Las ventajas cambiarias otorgadas para la importación de materias primas e insumos se vieron limitadas por las condiciones de abastecimiento del mercado internacional. Este fue el caso de la chapa de hierro, principal materia prima para la fabricación de cocinas y heladeras: en 1947, el régimen le otorgó al I.A.P.I. el monopolio de la importación. Las dificultades en el abastecimiento de materias primas se acentuaron luego de 1949, cuando se combinaron los efectos de la escasez de divisas y la reducción de la oferta mundial por el agravamiento del conflicto de Corea. En 1950, la escasez se hizo alarmante, de tal forma que el gobierno intentó racionalizar el consumo de chapa por parte de la industria. En esta oportunidad, las autoridades intervinieron utilizando las prerrogativas de la ley 12.830

contra el agio y la especulación. Alegando la conveniencia de la utilización de gas natural y envasado para la cocción de alimentos y la calefacción de las viviendas y el agua, debido al mayor rendimiento del mismo sobre otros combustibles y su menor costo, el Poder Ejecutivo decretó la obligatoriedad de elaborar artefactos a gas hasta al menos el 50 % del total de la producción de los establecimientos fabriles del ramo³⁷.

Esta medida, que se fundaba en la escasez de chapa de hierro para laminación, no dejó de tener consecuencias sobre la producción, ya que obligó a algunos industriales a iniciarse en el rubro de artículos a gas, incrementando los stocks. En febrero de 1948, la Cámara exigió al ministro de Industria el levantamiento de la medida pues la escasez de chapa había sido superada, mientras que el decreto seguía generando serias perturbaciones en la industria³⁸.

A principios de 1951, un nuevo intento oficial para racionalizar el consumo de chapas, provocó la queja de los industriales. En este caso, la propuesta provenía del Director General de Contralor Comercial, quien sugirió a la Cámara la eliminación temporaria de la fabricación de cocinas con horno. Para los industriales, la medida era arbitraria ya que los obligaría a fabricar exclusivamente “cocinas de mesa”, lo que además de implicar una reconversión de la industria, con la consiguiente paralización de maquinarias y planteles completos de trabajadores, encontraría un mercado limitado. Su adquisición no justificaría las inversiones requeridas para la instalación de cañerías por parte de los usuarios. Dado que las necesidades de la industria constituían tan sólo el 7 % de la demanda de chapas, la Cámara solicitó que se otorgaran permisos desde cualquier origen³⁹. Finalmente, las

³⁷ Decreto 30.836 del 3 de octubre de 1947 en *A.L.A.*, Año 1947, pp. 826-827.

³⁸ *Metalurgia*, Año XIII, n° 93, febrero de 1948, p. 25.

³⁹ *Ídem*, Año XVI, n° 128, abril de 1951, p. 9.

cámaras empresarias obtuvieron dos partidas de 10 mil toneladas del I.A.P.I. y Ferrodinie, las que se distribuyeron con preferencia entre los asociados⁴⁰.

En ciertas ocasiones, las importaciones de materias primas no escaseaban pero o bien eran de mala calidad, o bien se distribuían de forma tal que incrementaban los costos de la industria. Por ejemplo, en 1953, la Cámara de Fabricantes de Cocinas elevó un memorial al Banco Central en donde advirtió que la mala calidad de la chapa importada no posibilitaba someterla al proceso de enlozado. Como los problemas aparecían en la última fase del mismo, las pérdidas económicas eran considerables, ya que las materias primas utilizadas eran irrecuperables. También fueron usuales las quejas por la entrega de las partidas de importación a importadores desconocidos, que usualmente lograban hacer muy buenos negocios al multiplicar el precio en el mercado interno⁴¹.

Para evitar estos inconvenientes, los industriales adheridos a la recientemente constituida Federación Argentina de Industrias Metalúrgicas (entidad que agrupaba a las cámaras de Buenos Aires, Rosario y el interior) organizaron en 1953 la *Cooperativa Metalúrgica de Provisión*, destinada a ser adjudicataria de las partidas. A finales de ese año, el I.A.P.I. le otorgó una partida de sólo mil toneladas para aliviar la escasez que había llevado a la Federación a prever la paralización total de la industria hacia abril de 1954. Poco después, el Banco Central otorgó directamente a la entidad permisos de importación por 5 millones de dólares para la adquisición del material en Francia ó Bélgica, con la condición de que también fueran incluidos en la distribución las empresas no afiliadas a la entidad⁴².

⁴⁰ Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, Memoria del Consejo Directivo. Año 1951, Bs. As., 1952, p63.

⁴¹ Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1953*, Bs. As., 1954, p.

66.

⁴² *Ídem*, pp. 83-84.

El uso de tipos de cambio diferenciales para favorecer al sector no se limitó al abastecimiento de materias primas, aun cuando este fue el destino de mayor importancia. En efecto, a partir de 1949, el régimen peronista utilizó este instrumento para alentar la exportación de manufacturas. Así, por ejemplo, una circular del Banco Central estableció que las exportaciones de heladeras y sus repuestos, máquinas de coser, y motores eléctricos se beneficiarían con un tipo de cambio que implicaba una devaluación del 44 %⁴³. A esta medida se agregó, la derogación de las resoluciones ministeriales que prohibían o limitaban la exportación de un nutrido conjunto de manufacturas, entre los cuales se incluyeron cocinas, calentadores y estufas eléctricas⁴⁴.

En 1952, el interés por exportar se reavivó como consecuencia de la crisis que afectaba a vastos sectores de la industria metalúrgica (aunque no a las fábricas de cocinas y heladeras). En agosto, la Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas decidió constituir una comisión con el fin de estudiar el tema, recabando la opinión de sus socios⁴⁵. A finales de ese mes, la comisión fue recibida por el ministro de Comercio Exterior Cafiero, quien requirió la presentación de una propuesta por parte de los industriales. En octubre, la comisión empresaria elevó un proyecto en el que se señalaba que la escasez de dólares alentaba la exportación de manufacturas “aún en desventaja de precios”. Por otra parte, mediante el incremento de sus exportaciones, la industria contribuiría a abastecer sus propias necesidades de divisas, contribuyendo al aumento de las disponibles y de la ocupación obrera.

⁴³ Circular 1.156 del 1 de octubre de 1949, en *A.L.A.*, Año 1949, Tomo III, p. 1.654.

⁴⁴ *Metalurgia*, Año XV, n° 118, mayo de 1950, p. 39.

⁴⁵ La comisión fue integrada quedo constituida por Marcos Zimmermann (Longvie S.A.), José Muro de Nadal (CATITA), J.C. Fernández Rivas (de Fábrica de Enlozados Fernández Riva), Raúl Hawtrey (Princess) y Renato Calderoni (Televel S.A.).

En base a estas consideraciones, la comisión empresarial solicitó un conjunto de medidas para fomentar las exportaciones. En primer lugar, que se les concediese un tratamiento cambiario favorable, preferentemente a través del mercado libre, en donde la cotización del dólar duplicaba la del tipo básico. Solicitaron, además, el establecimiento de un régimen de draw back, la liberación del impuesto a las ventas y flexibilización de los requerimientos oficiales sobre el pago de las mismas por parte de los importadores extranjeros.

Las demandas empresarias no se limitaron a los beneficios cambiarios e impositivos. También involucraron otras cuestiones que revelan el interés por crear un flujo exportador a largo plazo. Por ejemplo, solicitaron que las divisas generadas fueran puestas a disposición de las firmas exportadoras a fin de que éstas pudieran importar maquinarias, una medida bastante común en los países asiáticos donde el estado comenzaba a abogar por la exportación de manufacturas. También solicitaron un control sobre la calidad de las exportaciones para evitar el perjuicio generado por el fraude⁴⁶.

La respuesta oficial a los pedidos empresarios no fue inmediata. En enero de 1953, tres meses después de haberse formalizado el pedido, el gobierno levantó las restricciones para la exportación de muestras al exterior⁴⁷. Pero hubo que esperar hasta julio de 1954 para que el Banco Central aceptase la solicitud de la Comisión de Fomento de las Exportaciones del Ministerio de Comercio Exterior en el sentido de otorgar beneficios cambiarios a los exportadores. A partir de entonces, se emitieron una serie de circulares que favorecieron a vastos sectores de la industria metalúrgica. Entre los artículos para el hogar, se patrocinó la exportación de heladeras familiares y comerciales, así como sus repuestos, lavarropas

⁴⁶ *Metalurgia*, Año XVIII, n° 145, octubre de 1952, pp. 5-7.

⁴⁷ Véase decreto 1.237 del 21 de enero de 1953. Los límites estaban relacionados con que debían tramitarse, incluso para montos de exportación no comercial, permisos previos y certificados de exportación. Estos controles se habían impuesto alegando operaciones ilegales de exportación cuando ciertos artículos estaban sujetos a cuotas en la inmediata posguerra. "Gestiones para el Fomento de la Exportación de Artículos Manufacturados" en *Metalurgia*, Año XVIII, n° 149, marzo de 1953, p. 13.

familiares, cocinas a gas de kerosene, cocinas eléctricas, heladeras a gas de kerosene y calentadores de diversos tipos. Es interesante consignar que el beneficio se limitó a aquellos productos “en cuya fabricación no se incluyeran materias primas o elementos de importación que superaran el veinte por ciento del costo de producción del artículo”⁴⁸. En este sentido, la medida fomentaba una elevada integración local de los bienes producidos, evitando el aprovechamiento del beneficio por parte de empresas que sólo armaran artículos sobre la base de componentes importados.

Esta medida abarcó industrias que no eran objeto de promoción especial e incluso anticipó regímenes proteccionistas, como en el caso de la producción de heladeras eléctricas y compresores.

2.3. La política crediticia:

El papel desempeñado por la política crediticia en la evolución del sector fue limitado. En conjunto, el crédito otorgado por el Banco Industrial durante el período 1946-1955 a la rama metales y sus manufacturas, donde se ubicaba la fabricación de cocinas y otros artefactos, apenas alcanzó el 10 % del total.

Una estimación más precisa sobre la evolución del crédito hacia estas actividades se ofrece en el cuadro 5. Se observa que, entre 1946 y 1949, el crédito oficial destinado a la fabricación de cocinas y heladeras fue insignificante. Durante ese período, la industria estuvo expuesta a la competencia de las importaciones, de manera tal que el sector no pudo beneficiarse por ninguno de los dos instrumentos promoción industrial más importantes.

⁴⁸ B.C.R.A., *Memoria Anual. Año 1954*, Bs. As., 1955, pp. 43-48. Los dos últimos rubros mencionados fueron incorporados por medio de las circulares 2.159 del 26 de enero y 2.217 del 1 de junio de 1955. Véase *Metalurgia*, Año XX, n° 175, agosto de 1955, p. 6.

Cuadro 5

*Monto de los créditos otorgados por el Banco Industrial a las fábricas de cocinas y heladeras automáticas y porcentaje sobre el total, 1946-1955**
-en millones de pesos corrientes-

| | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|----------------------------|-------|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Total a la industria | 230,8 | S/d | 1.266,5 | 1.414,2 | 1.921,5 | 2.691,7 | 2.558,8 | 3.478,2 | 5.480,5 | 4.434,0 |
| Cocinas y otros artefactos | - | S/d | - | - | 5,7 | 13,6 | 12,3 | 16,1 | 24,9 | 26,2 |
| Porcentaje sobre el total | - | S/d | - | - | 0,2 % | 0,5% | 0,4 % | 0,4 % | 0,4 % | 0,5 % |
| Heladeras | - | S/d | - | - | 5,1 | 13,0 | 9,8 | 9,6 | 13,1 | 25,1 |
| Porcentaje sobre el total | - | S/d | - | - | 0,2 % | 0,4 % | 0,4 % | 0,3 % | 0,2 % | 0,5 % |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Banco de Crédito Industrial Argentino, *Memoria y Balance*, 1946-1955. En 1946 se consideraron los créditos superiores al millón de pesos; desde 1948 hasta 1950, los superiores a 3 millones; desde 1951 los superiores a 5 millones de m\$ñ.

En contraste, a partir de 1950 ambas industrias comenzaron a verse representadas entre los sectores que recibieron créditos del Banco. Su participación fue constante pero reducida. En 1955, año en que su presencia en el total del crédito otorgado por el Banco Industrial fue mayor, apenas alcanzó al 1 % del total. La marginalidad del sector entre las actividades beneficiadas se refuerza al observar que por el monto de crédito otorgado entre 1950 y 1954, estas actividades se ubicaron en torno al quincuagésimo puesto, muy por detrás de otras actividades ya consolidadas de las ramas alimenticia y textil. Así, por ejemplo, en 1950, las fábricas de cocinas y heladeras estuvieron en las posiciones 48 y 53, precedidas, entre otras, por las hilanderías de lino y yute, las molindas de arroz y las fábricas de chocolate. En 1952, la fabricación de cocinas ocupó el puesto 46 y la de heladeras el 61, en este último caso por detrás de la elaboración de sidra⁴⁹.

⁴⁹ B.C.I.A., *Memoria y Balance. Año 1950*, Bs. As., 1951, pp. 95-96. y *Memoria y Balance. Año 1952*, Bs. As., 1953, p. 90.

Incluso durante ese período las fábricas de artículos eléctricos debieron hacer frente a las restricciones crediticias que comenzaron a aplicarse a finales de 1948. Aunque un año más tarde la política crediticia se había flexibilizado, la situación empeoró durante 1950-1951⁵⁰. Para peor, en julio de 1951, el Banco Central calificó como “prescindible” la adquisición de heladeras y demás artículos eléctricos. La medida colocaba en una difícil situación a la industria, que se veía sometida a restricciones crediticias mayores en el preciso momento en que la liquidez del mercado se reducía mientras aumentaban los costos de producción. En septiembre, poco después de constituirse la Sección de Fabricantes de Aparatos Eléctricos y Mecánicos para el hogar, los empresarios iniciaron gestiones a fin de obtener del ministro Gómez Morales una flexibilización de las restricciones⁵¹.

En un memorial remitido al ministro, los industriales señalaron que “no se considera completo el equipamiento de la casa, modesta o suntuosa, si faltan en ella la heladera eléctrica y el lavarropas familiar”. Aunque sin dudas esta afirmación constituía una exageración en cuanto al grado de difusión de estos artículos, los empresarios añadieron cuestiones de peso para exigir el levantamiento de las restricciones. En especial, enfatizaron que las heladeras permitían conservar a muy bajo costo los alimentos, “ahorrando el importante costo de los que se arrojan al canasto de los desperdicios”. Además, su uso permitía economizar el tiempo de las amas de casa que podían adquirir alimentos para varios días, “lo que además trae aparejado la ventaja económica no despreciable de evitar fraccionamientos onerosos”. El caso del lavarropas era similar ya que “exime del esfuerzo abrumador, permite ahorrar tiempo, reduce el desgaste de la ropa por lavado inadecuado y reúne las condiciones higiénicas más satisfactorias”. En todos los casos, los industriales se

⁵⁰ Marcelo Rougier, “La política crediticia op.cit.”, p. 106 y ss.

⁵¹ *Metalurgia*, Año XVIII, n° 135, noviembre de 1951, pp. 9-10.

quejaban de que la calificación de “prescindible” otorgada a estos productos perjudicaba a la industria al volcarla al crédito no bancario en condiciones más onerosas⁵².

La presentación no tuvo respuesta inmediata. A mediados de 1953, en una nota dirigida al Director de Industrias Metalúrgicas, los industriales volvieron a cuestionar las restricciones crediticias. Al respecto señalaban que las fábricas de gabinetes y compresores para heladeras familiares veían dificultada su colocación en el mercado⁵³. Nuevamente, los industriales exageraban ya que aun sin el auxilio crediticio el mercado evolucionaba favorablemente (como veremos en el apartado 3). Finalmente, en 1953 las restricciones al crédito fueron levantadas, en buena medida gracias a la reducción de la inflación. El 27 de agosto el Banco Central excluyó al sector de la lista de productos “superfluos” para los cuales los bancos no debían dar créditos⁵⁴.

Al año siguiente, en forma paralela a la declaración de la industria de la refrigeración entre las de “interés nacional”, se creó un régimen crediticio especial destinado a financiar los planes de producción del sector durante el invierno, con la sola garantía de una prenda sobre el stock producido. Los créditos debían destinarse en forma exclusiva a la adquisición de materias primas y al pago de jornales durante los meses de mayo a septiembre. El Banco otorgaría hasta el 100 % de los gastos de fabricación por ciento ochenta días.

Sin embargo, estos beneficios se veían limitados por la tasa de interés establecida, que fue del 7 ½ por ciento anual; es decir, la que regía para las operaciones ordinarias. Además, para acogerse a este régimen especial, los fabricantes debían asegurar una reducción de los

⁵² Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1952*, Bs. As., 1953, p. 33.

⁵³ *Ídem, Año 1953*, Bs. As., 1954, pp. 43-46.

⁵⁴ Véase, Circular B 52 del 27 de agosto de 1953 en B.C.R.A, *Circulares a los Bancos, 1951-1955*, s/p.

costos y una rebaja de al menos un 15 % sobre los precios finales al consumidor⁵⁵. Estas condiciones, que hacían del préstamo una operatoria común pero obligaban al empresario a realizar reducciones en los costos y en los precios finales, así como la existencia de otras fuentes de financiamiento redujeron el impacto de este régimen crediticio.

La escasa importancia del crédito bancario en el financiamiento de la industria está estrechamente ligado al acceso a otras fuentes de financiamiento que se originaban en la sostenida demanda insatisfecha existente en el mercado, especialmente de electrodomésticos. En 1952, una revista del mundo de los negocios describió al sistema de pago en cuotas de esta forma:

“Si se hace un cálculo sobre la base de una empresa con cierto renombre adquirido, no es difícil advertir que la operación es realmente sabia, y *permite recursos financieros que ningún banco otorgaría a la firma con mayor solvencia*. Es modalidad corriente en dicha industria, la de asegurar ‘el turno de entrega’ de las refrigeradoras mediante su pago anticipado. Si se tiene en cuenta que el precio promedio de cada unidad oscila alrededor de los diez mil pesos, que su entrega se hace a un plazo medio de diez meses, y que una empresa acreditada puede recibir no menos de mil pedidos previo pago por mes, nada cuesta establecer que la firma trabajaría con un capital ajeno constantemente renovado y con las mejores perspectivas de verse ampliado, de cien millones de pesos”⁵⁶

En este caso, la revista exigía la intervención oficial para poner fin a este tipo de maniobras que se consideraban injustificadas, incluso como forma de anticipo o seña ya que “la disputa de la demanda permite colocar las refrigeradoras en cualquier tiempo y dentro de las más caprichosas exigencias”. En suma, se pedía que el estado protegiera a los consumidores ya sea obligando a las empresas a considerarlos depositantes, con lo que debían mantener intacta la liquidez de las sumas aportadas, o bien como prestatarios, otorgándoles ese nombre y una compensación justa⁵⁷.

La crítica a estas prácticas comerciales, que iba acompañada de la denuncia sobre el “gran tren de vida” que este sistema permitía a los dirigentes industriales, no encontró eco alguno

⁵⁵ B.I.R.A., *Memoria y Balance. Año 1954*, Bs. As., 1955, pp. 111-113.

⁵⁶ “Nuevo Tipo de Crédito Industrial”, en *La Reforma Comercial*, Año LII, n° 760, marzo de 1952, p. 3.

⁵⁷ *La Reforma Comercial*, Año LII, n° 761, abril de 1952, p. 3.

en el gobierno, poco dispuesto a ofrecer formas alternativas de financiamiento. De hecho, *SIAM*, pionera en este tipo de prácticas, las extendió a la comercialización de las otras líneas de producción, inclusive la de las motonetas *Siambretta*⁵⁸.

En conjunto, la política crediticia no jugó un papel importante en el financiamiento al sector. Entre 1946 y 1949, cuando la industria debió enfrentar la competencia extranjera, la participación de la misma en el crédito otorgado fue insignificante. A partir de 1950, comenzó a ser mayor. Aún así, una industria como la de electrodomésticos debió enfrentar severas restricciones crediticias. Luego del levantamiento de las mismas el crédito al sector se incrementó tenuemente, de manera que su participación en los créditos otorgados por el Banco Industrial apenas alcanzó al 1 % en 1955.

La escasa importancia del crédito al sector se vio compensado por el acceso a otras fuentes de financiamiento que, a diferencia de las crediticias o de la derivada del incumplimiento con las Cajas de Jubilación, no tenían costo alguno. Así, se expandieron prácticas comerciales consistentes en el pago por adelantado del total del bien o incluso el sistema de cuotas.

2.4. El régimen de industrias de interés nacional:

En 1949, bajo el contexto de una sobrevaluación cambiaria y del aumento de las importaciones, dos fabricantes de heladeras presentaron la solicitud de declaración de la industria bajo el régimen 14.630/44. Estas firmas eran la *Compañía Importadora Sudamericana* (CISA) y *SIAM*. La primera era una empresa importadora que había iniciado el armado de heladeras sobre la base de componentes adquiridos en el país a un numeroso

⁵⁸ El anuncio de la producción se realizó en 1952, pero la primera entrega de las mismas tuvo lugar en 1954. El episodio es analizado por Jorge Schvarzer, *La industria...op .cit.*, p. 212.

grupo de fábricas. La segunda era la única empresa que fabricaba íntegramente heladeras⁵⁹. El pedido condujo a la realización de un informe detallado sobre la situación por parte del Ministerio de Industria. Este estudio dividió a la industria en tres sectores bien diferenciados.

En primer lugar, las empresas que fabricaban íntegramente heladeras. En esta situación estaba *SIAM*, que sólo en 1948 había alcanzado los niveles de producción de preguerra. Las heladeras *SIAM* estaban dotadas de equipos abiertos, es decir el motor y el compresor eran independientes. En 1946, la firma había comenzado a experimentar con la producción de equipos blindados. *SIAM* también fabricaba los motores para sus unidades.

En segundo lugar, estaban las empresas que fabricaban gabinetes para heladeras, pero que importaban el compresor y demás mecanismos o bien los adquirían a fábricas locales (la fabricación de compresores se había iniciado en 1944). En esta situación se ubicaban las filiales locales de *General Motors*, *General Electric*, y las empresas *CATITA*, *Delfar*, *Sigma*, *Selmar*, *Sanna*, *Saccol*, *Fericol*, *Fetoro*, *Juan Instilart*, *Maherco*, *Martinico*, entre otras. Además de fabricar los gabinetes, las cuatros primeras producían condensadores y otros accesorios. La *General Electric* importaba los compresores desde su casa matriz, pero ya tenía planeado iniciar la fabricación completa de las unidades mediante un plan progresivo que culminaría en 1954. Sin embargo, este plan encontraba su escollo en las importaciones que se necesitarían desde el área del dólar; unos 2,5 millones de dólares para producir unos 28 mil equipos familiares entre 1951 y 1953⁶⁰. Las otras empresas se habían instalado a partir de 1946 gracias al incremento de la demanda interna. Entre ellas, *Selmar*

⁵⁹ Ministerio de Industria y Comercio, *Informe n° 38. Refrigeración*, febrero de 1951.

⁶⁰ *Ídem*, pp. 20-22.

estaba construyendo una planta en San Martín. Allí, sumaría a la fabricación y montaje de gabinetes y cocinas, la producción de compresores para heladeras comerciales⁶¹.

Por último, se ubicaban las firmas que fabricaban diversos componentes para heladeras, en algunas de las cuales *CISA* participaba con capitales: *Juan Fabris y Di Bartolo y Cía* producían gabinetes; *Conte Pompilio*, motores; *Telelevel S.A.* y *Delfar SRL*, compresores; *Casa Rovere*, evaporadores; *Enawire*, esmaltado de alambre para fabricación de motores. Entre las más importantes estaba *Telelevel S.A.* Esta empresa se había fundado en 1948 y su producción cubría la fabricación de compresores, máquinas herramientas y espoletas destinadas a la D.G.F.M.. Sin embargo, la firma, en cuyo capital participaba *CISA*, sólo realizaba el maquinado, ajuste y montaje de los compresores cuyas piezas eran adquiridas a otras fábricas. En una situación similar estaba *Delfar*, una pequeña empresa de Lanús que había sido fundada en 1945. Aunque se especializaba en la fabricación de compresores, dependía de otras para la fundición de piezas⁶². En conjunto, se estimaba que la capacidad de producción de compresores ascendía en 1951 a 33 mil para unidades familiares y 4 mil para comerciales⁶³.

El informe ministerial era sombrío al describir las empresas. Así, se señalaba que pese a que *SIAM* poseía maquinaria relativamente nueva, su planta de Avellaneda no tenía las características de una organización industrial moderna, ya que existían diferencias apreciables entre los diferentes talleres que la constituían⁶⁴. El resto de las empresas, muchas de ellas pequeñas, tampoco constituían verdaderas organizaciones fabriles⁶⁵.

⁶¹ *Ídem*, p. 19.

⁶² *Ídem*, pp. 17-19.

⁶³ *Ídem*, p. 29.

⁶⁴ Por otra parte, siendo *SIAM* la principal empresa metalúrgica del país, no contaba aún en 1946 con un departamento técnico. Al menos en parte, las dificultades en la provisión de técnicos e ingenieros era resultado de la orientación de la política educativa anterior a 1943. Sin embargo, es indudable que la dirección de la empresa otorgaba escasa atención a los problemas técnicos y de organización de la producción. Cuando

Otras dificultades provenían de las necesidades de materias primas, especialmente para la fabricación de los compresores. La principal de ellas era la chapa de hierro decapada común y al silicio que, dado que en el país la laminación de chapas de hierro era muy reducida debía importarse. Tampoco se producían aceros especiales, que eran imprescindibles para la fabricación del cigüeñal, el pistón y el perno, la producción de cojinetes a fricción y el forjado y estampado de bielas⁶⁶. El freón y el alambre de cobre destinados a la fabricación de bobinas también se importaban. En el último caso, aunque se estaba desarrollando la laminación y manufactura del cobre, la calidad del alambre no era apta para la fabricación de bobinas. En suma, la elaboración de compresores requería de un abastecimiento regular de materias primas de importación, con la excepción de caños de cobre, tornillos y resortes, provistos por la industria local⁶⁷.

Estas necesidades habían dificultado la fabricación que se había iniciado en 1944. Aunque algunas de las materias primas fueron reemplazadas por productos nacionales, por ejemplo el alambre de cobre, esto había redundado en una apreciable caída de la calidad.

El Ministerio también realizó consultas a los ministerios militares y a los importadores sobre la conveniencia de propiciar la sustitución de importaciones. En el primer caso, los ministerios de Guerra y Marina se excusaron. En contraste, el Ministerio de Aeronáutica apoyó calurosamente la propuesta de los industriales⁶⁸. En cambio, el Centro de

en 1946 *Westinghouse* envió tres técnicos para colaborar en el incremento de la eficiencia de la empresa, Di Tella los puso a trabajar en colaboración con los capataces de la planta. Los resultados fueron escasos. Véase, Thomas Cochran y Rubén Reina, *op. Cit.*, pp. 217-219. Obviamente, esta despreocupación había podido mantenerse hasta entonces gracias a la capacidad de la firma de encontrar nichos en el mercado protegidos de la competencia extranjera como las máquinas amasadoras o los surtidores de nafta. Algo similar ocurriría a partir de 1949 con la línea de electrodomésticos.

⁶⁵ Ministerio de Industria y Comercio, *Informe... op. Cit.*, pp. 17-19.

⁶⁶ En ambos casos, la laminación de chapas y la producción de aceros especiales, existían planes militares para lograr su producción en el país a través de SoMiSA y la Sociedad Mixta de Aceros Especiales.

⁶⁷ *Idem*, pp. 23-24. Sobre el desarrollo de la laminación y manufactura de cobre, véase, *Metalurgia*, n° 110, agosto de 1949, pp. 17-18.

⁶⁸ *Idem*, p. 9.

Importadores rechazó cualquier medida de protección. En primer lugar, porque la industria sólo fabricaba equipos abiertos, mientras que al estar preparadas para no requerir mayores reparaciones las unidades blindadas eran de mayor seguridad y menor costo. Además, agregaba que su fabricación requería de costosas inversiones en maquinarias de alta precisión cuya amortización era sólo posible mediante la producción masiva. En otras palabras, el tamaño del mercado local no justificaba grandes inversiones. Por último, el Centro consideraba que la industria no encuadraba en el criterio de “interés nacional” ya que no elaboraba materias primas de origen nacional⁶⁹.

En realidad, esta interpretación era infundada ya que el decreto 14.630 no excluía aquellas industrias que utilizaban materias primas o bienes intermedios extranjeros siempre que produjeran “artículos de primera necesidad”⁷⁰. Este fue el criterio de los organismos del Ministerio de Industria que elaboraron el informe, para quienes era esencial que la Argentina contara con su propia industria. Por ello consideraban decisivo apoyar a las empresas locales para que redujeran sus costos, “a fin de posibilitar su adquisición por una mayor parte de la población”⁷¹. La propuesta final consistió en la concesión de permisos previos de importación o cuotas, la liberación de derechos para la importación de insumos y el otorgamiento de tipo de cambio preferencial para la importación de maquinarias. Estas medidas debían acordarse por tres años, a cuyo término se evaluarían los resultados⁷².

Aunque el informe fue elevado a consideración del ministro de Industria en febrero de 1951, mediaron tres años antes de que el gobierno tomara la decisión final e incluyera a la industria dentro de las de “interés nacional”. La medida siguió las líneas trazadas por el

⁶⁹ *Ídem*, pp. 10-11.

⁷⁰ Decreto 14.630 del 3 de junio de 1944 en *Decretos del Poder Ejecutivo. Año 1944*, Bs. As., 1945, p. 91.

⁷¹ Ministerio de Industria y Comercio, *Informe n° 38. Refrigeración*, febrero de 1951, p. 8.

⁷² *Ídem*, p. 53.

informe, aunque estableció que el Ministerio de Industria debía especificar los requisitos de calidad mínimos para el sector, limitando los beneficios a aquellos establecimientos que los satisficieran⁷³.

Esta última medida tenía como objetivo racionalizar la industria. En el momento de realizarse el informe, numerosos armadores de heladeras no habían respondido las solicitudes del Ministerio. En los años siguientes, a pesar de que las importaciones no se redujeron drásticamente, el incesante crecimiento de la demanda interna permitió la instalación de nuevas fábricas, incluso de productores marginales⁷⁴. Si bien esta circunstancia no significaba que las medidas tomadas fueran innecesarias, ya que algunas de ellas mejoraban las posibilidades para la renovación tecnológica, revelaba que el impacto del régimen de industrias de interés nacional era cada vez menor, especialmente por la protección que de hecho ofrecía la escasez de divisas.

2.5. La política laboral:

Durante el decenio peronista la industria metalúrgica se vio afectada por la política laboral que modificó las relaciones de fuerza entre empresarios y trabajadores, tradicionalmente favorables a los primeros. En efecto, aunque a mediados de la década de 1930 dirigentes socialistas y comunistas crearon un Sindicato de la Industria Metalúrgica, esta organización no adquirió una fuerza apreciable. A mediados de 1942, este sindicato organizó la huelga más importante. El levantamiento de la misma ante un laudo del ministro del Interior, que finalmente no favoreció a las demandas de los trabajadores, creó

⁷³ Decreto 5.1799 del 13 de abril de 1954 en *A.L.A.*, Año 1954, pp. 393-394.

⁷⁴ Entre las nuevas plantas, resaltan *Cicar S.A.*, empresa en la que participó *la American Motor Co.*, en 1951; *Recia S.A.* en 1952; *Sigma S.A.*, que sumó a su planta de compresores de Lanús, otra para la fabricación de heladeras, en 1953. Todas estas empresas utilizaban patentes norteamericanas. Véase, Jaime Fuchs, *op cit.*, , pp. 378-380.

fuerte desilusión en las filas obreras⁷⁵. En abril de 1943, con el apoyo de la Unión Ferroviaria, un grupo de dirigentes socialistas encabezado por Ángel Perelman organizó un sindicato paralelo minoritario. Apoyado por Perón, esta organización comenzó a crecer a partir de 1944⁷⁶. Bajo el amparo de la ley de Asociaciones Profesionales de 1945, que fortaleció el dominio de un sindicato por rama, y con el apoyo oficial la UOM, se convirtió en una agrupación de masas. Para 1948, tenía más de 100 mil afiliados, lo que representaba un corte abrupto con el tipo de organización predominante hasta entonces (apéndice, cuadro 31)

Entre 1946 y 1949, el régimen alentó el estallido de huelgas reivindicativas en las que finalmente las autoridades solían tomar partido por los trabajadores. De esta manera, se desataron varias huelgas que afectaron a la industria metalúrgica⁷⁷. Una de las demandas principales era a favor de aumentos salariales. Inicialmente estos pedidos fueron rechazados por los industriales, quienes sostenían que no eran compatibles con empresas que debía realizar grandes inversiones para la renovación de sus maquinarias y, a la vez, afrontar la competencia externa. Además, señalaban que eran inconsistentes con el congelamiento de precios que el gobierno había comenzado a aplicar en junio de 1946⁷⁸.

En 1947, los pedidos de incrementos fueron acompañados por demandas de modificaciones en el escalafón de la industria. En esa ocasión, una asamblea conjunta de industriales rechazó por unanimidad las exigencias del gremio, señalando que ellas elevarían los costos en forma apreciable⁷⁹. Finalmente, a principios de 1948, el laudo de la

⁷⁵ *Ídem*, p. 233 y 285. Para el análisis del fracaso de la huelga desde un punto de vista peronista, véase Ángel Perelman, *Como hicimos el 17 de octubre*, Bs. As., Editorial Coyoacán, 1961, pp. 31-33.

⁷⁶ Ángel Perelman, *op. Cit.*, pp. 43-46.

⁷⁷ Louise Doyon, "Conflictos Obreros... op.cit.", pp. 234-235.

⁷⁸ *Metalurgia*, Año XI, n° 77, junio de 1946, pp. 3-7.

⁷⁹ El nuevo escalafón convertía en el término de cuatro años a todo obrero en un trabajador calificado, asignándole un sueldo apenas inferior al del oficial. *Metalurgia*, Año XII, n° 89, agosto de 1947, p. 3.

Secretaría favoreció a los obreros, pero los industriales lo aceptaron sólo a condición de que el Banco Industrial concediera créditos para financiar las nuevas erogaciones⁸⁰. Poco después, una declaración de la Cámara sostuvo que esa aceptación se había hecho bajo la presión oficial y que el incremento de los costos laborales les impediría competir⁸¹. En efecto, si bien el aumento de los salarios no resultó en una reducción de las utilidades, llegó a afectar la competitividad del sector.

La amenaza sobre las utilidades surgió algo más tarde, en junio de 1948, cuando el gobierno dispuso que los incrementos salariales no podrían ser trasladados a los precios, aunque sin garantizar la reducción de las demandas obreras⁸². Cuando en noviembre la UOM pidió un aumento de emergencia del orden del 40 %, los industriales solicitaron que el nuevo acuerdo se prolongara por el término de un año a fin de evitar nuevos pedidos de aumentos a principios de 1949⁸³.

En los años subsiguientes los conflictos en torno al salario y a los cambios en las categorías de los convenios continuaron. En octubre de 1949, la situación se complicó porque a las nuevas demandas obreras, se sumó la congelación de los precios dispuesta para los artículos del hogar⁸⁴. Este intento de frenar la inflación fracasó tanto porque el gobierno fue incapaz de contener nuevas demandas salariales como por su política monetaria y crediticia que abandonó rápidamente el sesgo constrictivo que había asumido a comienzos

⁸⁰ Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1947*, Bs. As., 1948, p. 29.

⁸¹ *Metalurgia*, Año XII, n° 93, enero febrero de 1948, p. 11.

⁸² Decreto 15.717 del 11 de junio de 1948, publicado en *Metalurgia*, Año XIII, n° 97, junio de 1948, p. 34.

⁸³ *Metalurgia*, Año XIV, n° 103, diciembre de 1948, pp. 3-4.

⁸⁴ Decreto 24.574 del 1 de octubre de 1949 en *A.L.A., Año 1949*, pp. 885-888.

de ese año. En diciembre, una resolución del Ministerio de Industria autorizó a trasladar los incrementos en los salarios y en las materias primas a los precios finales⁸⁵.

Para entonces, se había consolidado una dinámica de negociaciones colectivas consistente en una serie de pasos que se repetían con periodicidad anual. La renovación de los convenios insumía largas negociaciones que invariablemente terminaban en nuevos aumentos salariales y de las cargas sociales, un mayor financiamiento bancario destinado a estos fines y posteriores autorizaciones para incrementar los precios finales. Así ocurrió en agosto de 1951, cuando tras diez meses de arduas consultas, las comisiones paritarias arribaron a un acuerdo sobre salarios que sólo regiría hasta 1952. Pero ese acuerdo sólo había comenzado a tomar forma cuando el gobierno autorizó el traslado a los precios del 75 % de los aumentos salariales, las cargas sociales y los pagos de retroactividad⁸⁶.

Para entonces, los industriales metalúrgicos habían comenzado a cambiar la perspectiva del problema. Hasta finales de la década de 1940 habían censurado la suba de los salarios que, según afirmaban, sólo aumentaban los costos y reducían la competitividad de sus empresas. Pero en 1951 la Cámara expresó que la principal obligación del sector no era volcar a la plaza artículos baratos sino de mayor calidad y rendimiento⁸⁷. Este cambio se sostenía en una coyuntura en que la competencia externa se había reducido como consecuencia de la escasez de divisas. De esta forma, surgía una peligrosa combinación: demandas obreras eran aceptadas por los empresarios en función de las compensaciones crediticias que éstos recibían de la banca estatal. En última instancia, la reserva del mercado interno para el sector evitaba, por un lado, que el gobierno diseñara políticas

⁸⁵ Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1949*, Bs. As., 1950, p. 31.

⁸⁶ *Ídem, Año 1951*, Bs. As., 1952, p. 32.

⁸⁷ Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1951*, Bs. As., 1952, p. 40.

destinadas a limitar la puja distributiva y, por el otro, que los industriales se esforzaran en incrementar la eficiencia de sus empresas.

La dinámica consistente en la elevación continua de salarios y precios se quebró en 1952, cuando el gobierno decidió aplicar un severo programa antiinflacionario. Entonces, bajo la presión oficial, la UOM aceptó la firma de convenios que regirían hasta 1954. Pero a comienzos de ese año reaparecieron las demandas obreras. A principios de mayo, *Acción Industrial* reveló que los incrementos propuestos por el sindicato metalúrgico superaban largamente las previsiones oficiales de aumentos en torno del 20 % para los trabajadores calificados. Así, la UOM proponía subas del 50 % para mano de obra no calificada, 44 % para trabajadores calificados y del 150 % en las gratificaciones por antigüedad⁸⁸. Aunque finalmente la presión del gobierno y la C.G.T. moderó estas demandas, la resistencia de los trabajadores se expresó mediante huelgas sorpresivas, trabajo a desgano y una relajación de la disciplina interna⁸⁹. El resultado fue similar a los del período anterior a 1952. Los incrementos salariales dieron nuevo impulso a la inflación al sobrepasar las previsiones empresarias.

Otra cuestión primordial que preocupó a los dirigentes industriales fue el cambio de las relaciones de fuerza en el seno de los propios lugares de trabajo⁹⁰. En este aspecto, los convenios colectivos firmados durante los años iniciales del régimen habían conferido un status legal a las comisiones internas de las fábricas. Desde 1947, estas organizaciones fueron abiertamente criticadas por la Cámara al considerarlas como “fuentes de desorden,

⁸⁸ *The Review of the River Plate*, May 11, 1954, p. 18.

⁸⁹ *Ídem*, June 11, 1954, p. 12-14.

⁹⁰ Daniel James, “Racionalización y respuesta de la clase obrera: contexto y limitaciones de la actividad gremial en la Argentina” en *Desarrollo Económico*, Vol. 21, n° 83, octubre-diciembre de 1981, pp. 321-336.

indisciplina y anarquía”⁹¹. Este nuevo poder que los trabajadores ejercían en las empresas fue rechazado por los industriales, en tanto de hecho introducía límites al control de ellos sobre el proceso y la organización de la producción.

Un ejemplo interesante de este cambio fue la agremiación de los empleados en la UOM a partir de 1948. Al exponer a los capataces a sanciones por parte del gremio, esta situación deterioraba la disciplina obrera. En contraste, los industriales no podían imponer sanciones a los delegados sin una audiencia de conciliación previa ni despedirlos aun después de finalizado su mandato⁹².

La disputa del control sobre la organización de la producción asumió mayores proporciones a comienzos de la década de 1950 cuando, debido a las dificultades para la importación de maquinarias, se hizo evidente que nuevos incrementos en la producción sólo podrían provenir de aumentos de la productividad del trabajo. Al menos en el caso de las fábricas de cocinas y otros artefactos análogos, el deterioro de esta última se convirtió en un serio problema. Aun en los años finales del régimen, las estadísticas oficiales revelaban que la productividad de la mano de obra, definida en términos de volumen físico de la producción por hora obrero trabajada, era inferior a la del año 1943. En contraste, en la industria de artefactos eléctricos aquella mostró un comportamiento positivo aunque sólo partir de la crisis de 1952. Para 1955 era un 40 % mayor que en 1950 (apéndice, cuadros 32 y 33)⁹³.

⁹¹ Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1947*, Bs. As, 1948, p. 33.

⁹² *Metalurgia*, Año XXI, n° 176, septiembre de 1955, p. 16. Estos contratiempos hicieron que en una empresa como SIAM, el cargo de capataz fuese crecientemente difícil de cubrir. Thomas Cochran y Rubén Reina, *op. Cit.*, pp. 244-245.

⁹³ Estas cifras deben ser tomadas con cautela debido a que se basan en la estructura revelada por el Censo de 1946, con lo que el impacto de nuevas actividades sobre el volumen de la producción, especialmente en el caso de las fábricas de artículos eléctricos, aparece subrepresentado.

Otros problemas de consideración eran la escasez de mano de obra calificada, la alta rotación de los planteles obreros y el incremento del ausentismo y el trabajo a desgano. Con respecto al primer punto, en 1947 la Cámara protestó por la creciente dificultad que sus socios tenían para seleccionar personal idóneo, causada en gran medida por la puja salarial en una economía de plena ocupación⁹⁴. La falta de mano de obra calificada era un problema complejo para una industria especialmente sensible a su incidencia⁹⁵ y esta situación afectaba incluso a las grandes empresas. Así, por ejemplo, Cochran y Reina señalan que sólo un 10 % del personal de *SIAM* estaba calificado para realizar su tarea, mientras que la elevada rotación de los planteles de trabajadores se constituyó en una de las causas principales de los altos costos de su producción⁹⁶.

El incremento del trabajo a desgano y del ausentismo también mereció la atención de los empresarios y del gobierno. En 1948 la Cámara felicitó la condena oficial a estas prácticas, al tiempo que propuso reformas a las leyes que amparaban a los trabajadores en caso de enfermedad⁹⁷. La atención conferida a esta cuestión ponía sobre el tapete el hecho de que si bien la tasa de ausentismo podía haberse reducido a partir de 1948 con motivo de la contracción de las huelgas, en cambio se mantuvo firme por el incremento de las inasistencias por enfermedad. En 1954, el reinicio de las huelgas espontáneas la elevó por encima del 10 %, alcanzando el nivel de los primeros años del régimen. Estos problemas se derivaban de la fuerza negociadora que los trabajadores habían conquistado gracias a la

⁹⁴ Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1947*, Bs. As., 1948, p. 31.

⁹⁵ Para este punto, que dejaba abierto un amplio margen al incremento de la productividad y el "aprendizaje tecnológico" véase, Jorge Katz y otros, *Desarrollo y Crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la Industria metalmecánica*, Bs. As., BID/ CEPAL, 1986, p. 22.

⁹⁶ Thomas Cochran y Rubén Reina, *op. Cit.*, pp. 215-216.

⁹⁷ Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1948*, Bs. As., 1949, p. 20.

plena ocupación existente, de las regulaciones oficiales sobre el mercado de trabajo y del quiebre del compromiso en torno a la producción entre trabajadores y empresarios (apéndice, cuadros 34 y 35).

En resumen, la política laboral afectó al sector industrial de diversas maneras. En la década peronista, gracias al apoyo oficial, surgió un sindicato poderoso que logró enrolar a una vasta proporción de los trabajadores metalúrgicos. A la vez, la coyuntura de plena ocupación y altos salarios que predominó hasta comienzos de la década de 1950, fortaleció el poder de negociación de los trabajadores. En el interior de la fábrica, éste se expresó a través de la presencia de las comisiones internas que con su accionar limitaron el control empresario sobre la organización de la producción, imponiéndole trabas para aumentar la productividad de la mano de obra. Externamente, la existencia de un mercado de plena ocupación hasta 1950, creó dificultades que se visualizaron en un incesante incremento de los costos laborales.

3. El impacto de la política sectorial:

3.1. El comportamiento de la producción:

El análisis del impacto de las políticas peronistas debe reconocer en primer lugar los diferentes puntos de partida en que se encontraban los dos sectores de la industria en la posguerra.

En 1939, las fábricas de cocinas y otros artefactos no eléctricos cubrían la demanda interna. Sin embargo, bajo el estímulo ofrecido por el incremento de los salarios reales y la disponibilidad de nuevas fuentes de energía más baratas y eficientes, la industria se expandió durante la década peronista. Entre 1946 y 1953, el número de obreros se

incrementó en un 94 % y la fuerza motriz instalada en un 119 %. También ascendió la participación de la industria en el valor de la producción de la rama de metales.

Cuadro 6
Evolución de las fábricas de cocinas y artefactos análogos, 1946-1957
Número de establecimientos, personal, fuerza motriz y valor de la producción
Años seleccionados

| | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 | 1957* |
|---------------------------------------------------------------------|--------|---------|---------|---------|-----------|
| Establecimientos | 171 | 200 | 220 | 639 | 93 |
| Obreros | 3.673 | 4594 | 5.684 | 7.129 | 7.228 |
| Empleados | 594 | 849 | 1.028 | 1.312 | 1.169 |
| Personal total | 4.292 | 5.543 | 6.712 | 8.441 | 8.397 |
| Fuerza Motriz Instalada en HP | 4.386 | 5.513 | 6.041 | 9.621 | 8.947 |
| Fuerza Motriz en HP por obrero | 1,2 | 1,1 | 1,0 | 1,3 | 1,2 |
| valor de la producción** | 45.280 | 108.153 | 213.878 | 516.999 | 1.259.845 |
| Porcentaje del valor de la producción sobre la Industria de Metales | 4,2 | 5,7 | 6,7 | 7,4 | 7,8 |

Fuente: Elaboración Propia en base a Censo Industrial de 1946, de 1950 y de 1954; Estadística Industrial de 1948 y 1957. Referencias: * Incluye establecimientos que ocupaban 11 o más obreros al 31 de diciembre de 1957. ** en miles de pesos corrientes.

El cuadro 7 permite observar la evolución de la producción según su composición. Entre 1946 y 1953 el principal rubro, la fabricación de cocinas, ascendió un 136 %. Aunque la producción mostró una fuerte recuperación en los primeros dos años de la posguerra, el período 1948-1950 marcó un crecimiento mayor aún, del orden del 50 %, coherente con la expansión de los servicios de gas. Con posterioridad, la contracción de la construcción privada, especialmente entre 1952 y 1953, desaceleró la producción de estos artefactos aunque ello no llegó a configurar el inicio de una crisis. Una empresa como *Longvie S.A.* incrementó sus ventas netas en un 267 % entre 1952 y 1955, en tanto el volumen físico de

las mismas ascendió un 238 % entre 1951 y 1955. A pesar de sus esfuerzos por incrementar la oferta, para finales de 1954 no lograba cubrir la demanda⁹⁸.

Cuadro 7
Composición de la producción de cocinas y artefactos análogos, 1946-1953
-En unidades- años seleccionados

| | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| <i>Cocinas</i> | 133.485 | 184.059 | 278.615 | 315.579 |
| económicas | 22.172 | 24.804 | 44.717 | 21.598 |
| a gas o supergas | 24.522 | 59.248 | 62.524 | 74.852 |
| A gas de kerosene | 60.315 | 79.837 | 154.255 | 210.461 |
| eléctricas | 7.849 | 16.992 | 12.780 | 1.741 |
| Otras | 18.627 | 3.176 | 4.339 | 6.927 |
| <i>Calefones</i> | 54.770 | 68.125 | 74.352 | 95.913 |
| a gas o supergas | 15.059 | 23.830 | 23.468 | 28.509 |
| a kerosene, nafta, etc. | 21.166 | 14.192 | 19.860 | 2.090 |
| eléctricos | 18.545 | 29.646 | 31.024 | 33.686 |
| otros | - | 467 | - | 31.628 |
| <i>Estufas</i> | 40.289 | 91.681 | 53.857 | 124.518 |
| a kerosene nafta, etc. | 40.289 | 84.171 | 1.323 | |
| a gas o supergas | - | 3.421 | 1.740 | 9.710 |
| a gas de kerosene | - | - | 46.061 | 110.173 |
| A carbón o leña | - | 4.089 | 998 | 1.842 |
| Otras clases | - | 54.187 | 3.735 | 2.793 |
| <i>Calentadores</i> | - | 152.535 | 268.783 | 611.988 |
| <i>Heladeras a absorción</i> | - | - | - | 13.342 |

Fuente: Elaboración Propia en base a Censo Industrial de 1946, 1950 y 1953 y Estadística Industrial de 1948.

La composición de la producción también se modificó acicateada por las políticas públicas. La disponibilidad de gas natural y envasado elevó la producción de cocinas del 17 % del total en 1946 al 32 % en 1948. Aunque con posterioridad esta participación

⁹⁸ *Camoati*, Año XVII, n° 204, Marzo de 1957, p. 168. Sólo durante 1954 las ventas crecieron un 25 %, sin afectar la liquidez de la empresa ya que las cuentas a cobras aumentaron un 3,8 %. Véase *Boletín de la Bolsa de Comercio*, 4 de julio de 1955, p. 69.

disminuyó, como consecuencia de la expansión de las cocinas a kerosene y nafta, en 1953 seguía representando un 24 % del total.

Mientras el gobierno alentó el uso de artefactos a gas, la prohibición de 1951 sobre la instalación de nuevas cocinas eléctricas provocó una caída vertical de esta línea. En cambio, las cocinas a gas de kerosene o nafta fueron las que más crecieron. En 1946 éstas constituían ya el 45 % del total. Para 1953 el porcentaje ascendía al 67 %. En general, se trataba de pequeños artefactos, de menor precio y mayor difusión ya que no requerían costosas instalaciones de cañerías ni la adquisición de tubos de gas envasado. Estas cocinas reemplazaban los braseros, patentizando el mejoramiento de las condiciones de vida de los sectores de menores ingresos.

Otros rubros donde la producción se incrementó entre 1946 y 1953 fueron los calefones (75 %) y estufas (209 %). En este último caso, el incremento se debía a que estos artefactos habían tenido una escasa difusión con anterioridad a 1947. El Censo de vivienda de ese año registró su presencia sólo en el 13 % de los hogares.

Por su parte, la industria de artefactos eléctricos inició su etapa de expansión a partir de una base notoriamente inferior a la fabricación de artefactos no eléctricos. En efecto, en 1939 se limitaba en gran medida al armado de bienes finales sobre la base de componentes importados. En cambio, a partir de 1946 se inició una etapa de integración local de la producción. Entre ese año y 1953, la expansión del sector fue extraordinaria. El número de obreros se incrementó en un 151 % mientras que la fuerza motriz instalada lo hizo en un 384 %. La fuerza motriz por obrero aumentó un 50 %. El fuerte crecimiento de la fuerza motriz instalada evidencia el inicio de la transición desde plantas de armado a verdaderas fábricas.

Cuadro 8

Evolución de las fábricas de heladeras y artefactos análogos, 1946-1957
Número de establecimientos, personal, fuerza motriz y valor de la producción
Años seleccionados

| | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 | 1957+ |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------|---------|---------|-----------|-----------|
| Establecimientos | 260 | 298 | 386 | 1.422 | 208 |
| Obreros | 7.450 | 9.493 | 11.580 | 18.709 | 21.626 |
| Empleados | 1.687 | 1.782 | 2.592 | 4.356 | 4.405 |
| Personal total | 9.180 | 11.275 | 14.172 | 27.421 | 26.031 |
| Fuerza Motriz Instalada en HP | 12.052 | 17.293 | 21.146 | 46.252 | 39.243 |
| Fuerza Motriz por obrero en HP | 1,6 | 1,8 | 1,8 | 2,4 | 1,8 |
| Valor de la producción* | 91.812 | 257.637 | 540.989 | 1.856.468 | 4.980.355 |
| Porcentaje del valor de la producción sobre la Industria de aparatos eléctricos | 47,2 | 52,6 | 55,2 | 49,7 | 66,3 |

Elaboración Propia en base a Censo Industrial de 1946, de 1950 y de 1954; Estadística Industrial de 1948 y 1957. Referencias: + Incluye establecimientos que ocupaban 11 o más obreros al 31 de diciembre de 1957.

* en miles de m\$N corrientes.

El principal rubro de producción eran las heladeras, un artículo de escasa difusión con anterioridad a 1946. Superadas las dificultades del comercio internacional, a partir de 1947 la producción creció en forma incesante: entre ese año y 1955 aumentó un 1.181 % (véase cuadro 9). Bajo el amparo ofrecido por una demanda creciente y, a partir de 1949, de dificultades para la importación, se instalaron numerosas empresas destinadas a la fabricación de heladeras. Esta situación condujo a los industriales a elaborar planes de expansión de la producción y de integración local de la misma.

Cuadro 9
Producción, importación, exportación y consumo de heladeras automáticas, 1930-1958
 - en unidades -

| Año | Producción | % | Importación | % | Exportación | Consumo aparente | Existencias | Familias Por heladera existente |
|------|------------|------|-------------|------|-------------|------------------|-------------|---------------------------------|
| 1930 | 50 | 100 | - | - | - | 50 | 50 | 50.566 |
| 1931 | 100 | 100 | - | - | - | 100 | 150 | 17.262 |
| 1932 | 500 | 100 | - | - | - | 500 | 650 | 4.066 |
| 1933 | 3.700 | 97,4 | 100 | 2,6 | - | 3.800 | 4.450 | 605 |
| 1934 | 4.500 | 95,7 | 200 | 4,3 | - | 4.700 | 9.150 | 300 |
| 1935 | 5.700 | 95,0 | 300 | 5,0 | - | 6.000 | 15.150 | 151 |
| 1936 | 6.500 | 86,6 | 1.000 | 13,4 | - | 7.500 | 22.650 | 125 |
| 1937 | 8.700 | 82,2 | 1.800 | 17,2 | - | 10.500 | 33.150 | 87 |
| 1938 | 9.200 | 83,6 | 1.800 | 16,4 | - | 11.000 | 44.150 | 67 |
| 1939 | 10.500 | 96,3 | 400 | 3,7 | - | 10.900 | 55.050 | 54 |
| 1940 | 12.500 | 98,4 | 200 | 1,6 | - | 12.700 | 67.750 | 45 |
| 1941 | 14.300 | 100 | - | - | - | 14.300 | 82.050 | 38 |
| 1942 | 10.900 | 100 | - | - | - | 10.900 | 92.950 | 34 |
| 1943 | 5.800 | 100 | - | - | - | 5.800 | 98.750 | 33 |
| 1944 | 4.900 | 100 | - | - | - | 4.900 | 103.650 | 32 |
| 1945 | 6.400 | 100 | - | - | - | 6.400 | 110.050 | 30 |
| 1946 | 6.900 | 70,4 | 2.900 | 29,6 | - | 9.800 | 119.850 | 28 |
| 1947 | 11.800 | 44,0 | 15.000 | 56,0 | - | 26.800 | 146.650 | 24 |
| 1948 | 20.400 | 91,0 | 2.000 | 9,0 | - | 22.400 | 169.050 | 21 |
| 1949 | 20.500 | 90,3 | 2.200 | 9,7 | - | 22.700 | 191.700 | 19 |
| 1950 | 38.200 | 94,8 | 2.100 | 5,2 | - | 40.300 | 231.900 | 14 |
| 1951 | 46.000 | 91,8 | 4.100 | 8,2 | - | 50.100 | 281.500 | 14 |
| 1952 | 68.700 | 94,0 | 4.400 | 6,0 | - | 73.100 | 350.800 | 11 |
| 1953 | 84.200 | 98,2 | 1.500 | 1,8 | - | 85.700 | 431.800 | 9 |
| 1954 | 109.500 | 98,5 | 1.700 | 1,5 | - | 111.200 | 537.000 | 8 |
| 1955 | 151.200 | 99,7 | 500 | 0,3 | 150 | 151.550 | 681.050 | 6 |
| 1956 | 160.200 | 99,7 | 400 | 0,3 | 60 | 160.540 | 831.890 | 5 |
| 1957 | 220.100 | 99,3 | 1.400 | 0,7 | 650 | 220.850 | 1.040.940 | 4 |
| 1958 | 194.000 | 98,9 | 200 | 1,1 | 700 | 193.500 | 1.223.540 | 4 |

Fuente: OECEI, *Importaciones, Industrialización y Desarrollo Económico en la Argentina*, Bs. As., 2 Vol. 1963. Realizado sobre la base de Síntesis Estadística Mensual.

Un caso interesante es el de los compresores. En 1942, *SIAM*, el principal fabricante de heladeras, había iniciado la producción de motores y compresores destinados a su línea de electrodomésticos. Para 1953, abastecía el 65 % de sus necesidades. Ese año también inició

su producción *Selmar S.A.*, mientras que *Sigma S.A.* estaba poniendo a punto su planta para comenzar su propia fabricación. En conjunto, hacia 1954 cerca del 48 % de la producción de heladeras utilizaba compresores nacionales⁹⁹.

El desarrollo de la producción de heladeras y la creciente integración local de la industria ya se habían iniciado cuando, cuatro años después de la presentación realizada por una firma local, el gobierno la incluyó entre las de "interés nacional". De esta manera, la medida recaía sobre una manufactura próspera, que tenía buenas perspectivas de crecimiento sobre la base de una demanda firme y en constante aumento. Esa prosperidad era el resultado de la combinación de los efectos del nuevo patrón de distribución del ingreso y de la escasez de importaciones competitivas.

Cuadro 10

Evolución de la producción de heladeras y otros artefactos eléctricos, 1941-1953
Número de establecimientos, personal, fuerza motriz y valor de la producción
Años seleccionados

| | 1941 | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 |
|------------------------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|
| Heladeras | 14.319 | 6.967 | 33.267 | 45.520 | 83.600 |
| Cocinas | 5.232 | 7.849 | 16.992 | 12.780 | 1.741 |
| Calefones | 4.774 | 18.545 | 29.046 | 31.024 | 33.686 |
| estufas | - | - | 25.242 | 46.126 | 28.978 |
| Planchas | 84.099 | 99.589 | 303.492 | 269.388 | 224.619 |
| Ventiladores | 15.301 | 67.664 | 105.522 | 235.329 | 269.539 |
| Ventiladores centrífugos | 605 | 1.266 | 2.402 | 4.926 | s/d |
| Lavarropas | - | - | 2.085 | 18.819 | 71.128 |
| Calentadores | 12.838 | 2.843 | 139.970 | 107.022 | 84.581 |
| Compresores | 629 | 1.343 | 1.717 | 6.282 | |
| Licadoras | - | - | - | 2.416 | 71.027 |
| Enceradoras y lustradoras de pisos | - | - | - | 300 | 24.549 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Estadística Industrial de 1941 y 1948; y Censo Industrial de 1946, 1950 y 1954.

⁹⁹ Banco Industrial de la República Argentina, *Informe sobre propósitos y necesidades*, Bs. As., 1954, tomo II, p. 140.

La expansión de la producción de heladeras fue seguida por otros electrodomésticos cuya introducción en el mercado generaba una fuerte demanda. En 1946 se inició la fabricación de lavarropas. Para 1949 cinco empresas, que también fabricaban heladeras, se repartían la modesta producción nacional que alcanzaría al año siguiente las 19 mil unidades. Sólo entre ese año y 1953, la producción creció un 278 %. Para 1956 superaba los 100 mil¹⁰⁰. También comenzaron a fabricarse aspiradoras, enceradoras, licuadoras y otros artefactos.

La producción de otros artículos eléctricos también creció notablemente, aunque su difusión había comenzado antes de 1946. Por ejemplo, la producción de ventiladores ascendió un 298 % entre 1946 y 1953, mientras que la de calefones se incrementó un 82 % en el mismo período. Otro caso interesante fue el de las planchas. En 1946 era uno de los artículos eléctricos con mayor difusión. Sólo en el término de dos años su producción se triplicó, superando todas las expectativas sobre el consumo del mercado interno. Aunque los censos sucesivos registraron reducciones importantes, en 1953 la producción superaba en un 170 % el nivel de 1946.

Entre 1946 y 1950 el incremento del salario real fue el motor principal de la demanda. A partir de entonces se produjo un deterioro que sólo comenzó a revertirse hacia 1954. Pero esta caída del salario real se vio compensada por la generalización de sistema de pago en cuotas que, si bien había sido utilizado anteriormente en otras industrias, alcanzó gran difusión en la venta de electrodomésticos. Así, por ejemplo, en Capital Federal las ventas en cuotas de artículos para el hogar pasaron de representar un 17 % del total en 1950 a un 33 % en 1955. (apéndice, cuadro 36)

¹⁰⁰ OECEI, *Importaciones, Industrialización y Desarrollo Económico en la Argentina*, Bs. As., 1963, Vol. 1, p. 239.

En 1954, una enfermera ganaba 500 pesos mensuales, un oficial metalúrgico recibía un salario de convenio de 800 pesos y un chofer de ómnibus 850 pesos. De esta manera, artículos como una heladera, cuyo precio osciló en torno de los 10 mil pesos entre 1952 y 1954, sólo eran asequibles por medio del pago de cuotas durante un año, dos o quizás un poco más. Como derivación de esta situación, muy pronto la principal forma de competencia entre las empresas descansó más en los diferentes planes de pago en cuotas que ofrecían a sus clientes que en los precios¹⁰¹.

El auge del sistema de cuotas se evidencia en el caso de la empresa líder en el ramo: *SIAM*. Para 1954, esta empresa vendía el 63 % de sus heladeras y el 80 % de sus lavarropas en cuotas a 12 meses. Entre 1950 y 1955, sus ventas netas de electrodomésticos se habían cuadruplicado en valor¹⁰².

Así, la combinación del crecimiento de la demanda, generada por una distribución del ingreso más progresiva y la expansión de prácticas comerciales modernas, y la reducción de la competencia externa posibilitaron la expansión de la producción y el consumo de electrodomésticos y artefactos a gas.

En 1946 las amas de casa argentinas cocinaban y conservaban los alimentos como antes de la guerra. La “cocina económica” seguía utilizándose en vastos sectores de la población, aunque ya había comenzado a competir con las cocinas a kerosene y otros combustibles. En forma paralela, dado que en la mayoría de los hogares no poseían heladeras a hielo o eléctricas, las amas de casa continuaban con la práctica de realizar compras diarias, a menudo diurnas y vespertinas, de alimentos frescos en ferias y comercios minoristas.

¹⁰¹ *Ídem*, p. 146.

¹⁰² *Camoati*, Año XVI, n° 184, septiembre de 1955, p.238. En cambio, los precios se mantuvieron estables entre 1953 y 1955.

En contraste, en 1955 se había multiplicado el uso de cocinas y otros artefactos a gas por redes o envasado. Por su parte, la heladera eléctrica había dejado de ser un bien de consumo de lujo. En 1946 existía una heladera cada 28 familias; para 1950 esa proporción se había duplicado. En 1955 comenzaba a incorporarse a la vida cotidiana: una familia de cada seis familias tenía heladera.

Inicialmente, la política industrial no jugó un papel activo. Más bien, como dijimos, la producción se vio impulsada por el aumento de la demanda y, a partir de 1949, por la escasez de importaciones competitivas. En cuanto al apoyo oficial, entre 1946 y 1950 el instrumento principal con que se benefició el sector fueron los tipos de cambio preferenciales para la importación de materias primas e insumos. Con posterioridad a 1950, esta situación se modificó pues se estableció una protección de hecho a favor de la industria local mediante el sistema de los “certificados de necesidad” expedidos por el Ministerio de Industria como condición necesaria para la tramitación del permiso de importación.

A estas medidas se sumó en 1954, en el caso de las fábricas de heladeras, la declaración “de interés nacional”. Si bien este régimen estableció beneficios que de hecho ya existían, como por ejemplo cuotas de importación para artículos extranjeros, también otorgó otros vinculados a tipos de cambio preferenciales para la importación de maquinarias destinadas a la industria, así como una ventaja relativa para aquellas empresas que ajustaran su producción a procesos modernos de fabricación. De haberse llevado a la práctica, estas últimas medidas podrían haber posibilitado una racionalización del sector industrial donde, como veremos, existían numerosos productores marginales. Sin embargo, no existen evidencias de que estos instrumentos se transformaran en políticas en el corto período que medió entre la declaración de 1954 y la caída del gobierno. En cambio otros aspectos de las políticas peronistas incrementaron las dificultades de la industria.

3.1. Los límites de las políticas peronistas:

La aplicación de las políticas peronistas generó tres problemas principales para el desenvolvimiento de la industria. En primer lugar, la escasez de insumos. La ausencia de una producción de chapas de acero, debido al retraso de los planes de *SoMiSA*, expuso a la industria a las dificultades de provisión de ese insumo básico, en particular cuando a las dificultades del comercio internacional en la inmediata posguerra y durante el conflicto de Corea, se sumaron los efectos de la escasez de divisas. La falta de materias primas obligaba a los industriales a paralizar la producción o bien a realizar compras extraordinarias en previsión de futuras dificultades, inmovilizando así grandes capitales. El régimen de comercialización de las importaciones sumaba más problemas. Como la introducción de chapas de acero y otros insumos era realizada por el I.A.P.I., su distribución por medio de empresas importadoras desconocidas en el ramo generaba costos adicionales a los industriales que debían adquirirlos en la plaza, a la par que enriquecía a los poseedores de las partidas importadas sin beneficio alguno para el sector. A partir de 1953, el régimen intentó resolver estas dificultades a través de la formación de una cooperativa de productores encargada de realizar las operaciones de importación. En última instancia, como lo reconocieron los propios industriales, la resolución de estos problemas sólo podría provenir de la fabricación local de estos insumos o del incremento de las exportaciones¹⁰³. Cuatro años más tarde, en 1953, la Cámara impulsó la aceleración del Plan Siderúrgico.

Otro problema grave de insumos, fue la escasez de energía eléctrica. El fracaso del gobierno en incrementar la producción de energía perjudicó al sector industrial en su conjunto al obligarlo a paralizar su producción un turno de ocho horas por semana a partir de 1952. A la vez, la escasez energética desincentivó la inversión en el equipos y

¹⁰³ “Los siete años de vacas gordas” en *Temas Económicos e Industriales*, Año IX, n° 100, junio de 1949, p.4.

maquinarias o bien, en el caso de aquellas empresas que contaban con la posibilidad de adquirir generadores, desvió inversiones. Además, afectó a la industria de electrodomésticos por el lado de la demanda. Aunque es difícil apreciar su magnitud, la escasez redujo las ventajas que podía ofrecer al usuario potencial la adquisición de estos artículos.

Un segundo problema resultó de la manera en que se alentó la expansión. En efecto, el fuerte impulso de la demanda debido al incremento de los salarios reales y el cierre de las importaciones permitió el surgimiento de pequeños establecimientos cuyo aporte a la producción fue insignificante. Este fenómeno se dio en ambos sectores. En el caso de la industria de electrodomésticos, el número de establecimientos creció un 446 % entre 1946 y 1953. Pero las fábricas con más de 10 obreros, que constituían un porcentaje menor del total, concentraban gran parte del personal y de la fuerza motriz (véase cuadro 10).

Una tercera fuente de problemas provino de la política salarial y laboral. En el primer caso, el incesante crecimiento de los salarios entre 1946 y 1952, aún cuando no afectó las utilidades, sin dudas se sumó a otros factores en el deterioro de la competitividad de la producción local. Por su parte, la política laboral introdujo trabas a la racionalización del sector en un momento en que la industria debía mejorar no sólo su dotación de capital fijo sino también su organización. Las dificultades derivadas de la política laboral se combinaban con la escasa o nula atención que las cuestiones relativas a la organización de la producción merecieron por parte de las autoridades y también de los empresarios. En última instancia, esto era posible debido a que la industria halló su principal mercado en la demanda interna.

Sin embargo, cuando en 1952 desde la Cámara de la Industria Metalúrgica y el gobierno comenzó a surgir la idea de propiciar la exportación de estos artefactos hacia los países del

subcontinente, los problemas del alto costo de la producción local se hicieron evidentes. Al respecto, la política oficial fue limitada. El gobierno accedió al pedido formulado por los industriales casi dos años después de realizado. La promoción de las exportaciones se circunscribió a otorgar tipos de cambio preferenciales. Pero esta medida no podía constituir un estímulo suficiente ya que no compensaba la sobrevaluación cambiaria¹⁰⁴. Un estudio comparativo de los precios de productos metalúrgicos argentinos con respecto a los vigentes en Estados Unidos entre 1953 y 1955, mostró que era necesario para hacerlos competitivos o bien un tipo de cambio superior al vigente en un 200 % o bien grandes incrementos en la productividad¹⁰⁵.

A pesar de ello, a finales de la década de 1950 se observó un incremento de las exportaciones, especialmente en el rubro de heladeras, hacia los países limítrofes. Este aumento se dio en un contexto marcado por una saturación del mercado local cuya demanda se debilitaría a partir de 1959. Sin embargo, es interesante señalar tanto el interés de los industriales por el comercio de exportación como la incapacidad del régimen de generar una política consistente en su aliento.

4. Algunas consideraciones finales:

Entre 1946 y 1955 la industria de artefactos para el hogar creció en forma notable bajo el estímulo ofrecido por el incremento de la demanda efectiva y la reducción de la competencia externa. En este proceso, hasta 1949 la política oficial jugó un papel limitado y la industria sólo se benefició de tipos de cambio diferenciales que abarataron la importación de insumos.

¹⁰⁴ La apreciación del tipo de cambio real exportador fue del 44 % entre 1945 y 1954. Véase Carlos Díaz Alejandro, "Tipos de Cambio... op.cit."

¹⁰⁵ Citado por Hugh Schwartz, *The Argentine Experience... op.cit.*, Vol. I, p. 182.

La situación cambió a partir de ese año, pues se restringió la importación de bienes finales y se estimuló la integración local de la producción. A estas medidas se sumó, en 1954, el establecimiento de tipos de cambio favorables para la importación de maquinarias destinadas a la fabricación de heladeras. La imposición de estas medidas reforzó la expansión iniciada en 1946.

Aunque la política oficial alentó el crecimiento de la producción, se despreocupó de otras cuestiones, en especial, del surgimiento de pequeñas empresas cuyo aporte en términos de producción era insignificante. Estos y otros problemas, como los derivados de la sobrevaluación cambiaria y conflictividad laboral, se pusieron en evidencia en el fracaso al aliento a las exportaciones. Impulsada inicialmente por los propios industriales, esta política se limitó a medidas cambiarias.

El desinterés por el mercado externo se fundamentaba en la existencia de una fuerte demanda interna, que permitía incluso la aparición de productores marginales deseosos de aprovechar los beneficios brindados por una colocación fácil de la producción. Pero, a la vez, revelaba una política sectorial de cortas perspectivas, incapaz de disciplinar a los empresarios y de señalar nuevos rumbos para cuando el impulso generado por el mercado local evidenciara sus primeros síntomas de debilidad.

Capítulo 12:

La Industria Textil

En 1945 la industria textil finalizaba un ciclo de expansión que se había iniciado al calor de los efectos de la crisis de 1929. Sin embargo, la inminente reanudación del comercio internacional abría interrogantes sobre el futuro de la industria. En especial, se temía que la reanudación de las importaciones afectara a la industria hilandera algodonera. Un año después, el gobierno de Perón incluyó al sector entre los que serían promovidos.

Este capítulo analiza el desempeño de la industria textil en la segunda posguerra a la luz de las políticas peronistas. En la primera parte, se analiza el período de expansión y consolidación de la industria durante los años de entreguerras. La segunda parte se concentra en el análisis de la política oficial en la posguerra. Allí se examinan cuatro aspectos de la misma que impactaron sobre el desempeño del sector: la política de control de precios, la política laboral, el manejo de las importaciones y exportaciones a través de las políticas aduanera y cambiaria y la política crediticia. Finalmente, la tercera parte indaga el impacto de la política y el desempeño de la industria entre 1946 y 1955.

1. La expansión de la industria hasta 1945:

Durante el período de expansión agroexportadora la industria textil argentina alcanzó un desarrollo incipiente. En 1923, una encuesta oficial determinó que el consumo de textiles era abastecido en un 73 % por las importaciones. Los textiles, junto con los productos de acero, constituyeron entre la mitad y un tercio del total de las importaciones¹.

¹ Adolfo Dorfman, *Historia... op.cit.*, p. 38; Carlos Díaz Alejandro, *Ensayos... op.cit.*, p. 29. Para el caso de Brasil, véase Stanley Stein, *Brazilian Cotton Manufacture. Textile Enterprise in an Underdeveloped Area, 1850-1950*, Harvard University Press, Cambridge, 1957.

Aunque las crisis de 1873 y 1890 alentaron la producción local de tejidos de lana, la industria se concentraba en los rubros de calidad inferior y atendía sobre todo a la demanda del estado. La industria algodonera se encontraba en una situación más precaria aún debido a que la producción de algodón era insignificante y los derechos aduaneros para la introducción de hilados sumamente liberales².

Los años veinte trajeron cambios de importancia, en especial en las políticas públicas. El aumento de los precios internacionales del algodón, motivada por una plaga que afectó el 96 % de la producción de Estados Unidos, estimuló la expansión de los cultivos en el nordeste del país. El Ministerio de Agricultura alentó este proceso a través de estudios técnicos, la creación de plantas experimentales y la distribución gratuita de semillas entre los productores³. Esta expansión, orientada a la exportación, no devino la industrialización de la fibra de algodón pues la tarifa aduanera siguió favoreciendo la importación de hilados⁴. En cambio, las tejedurías de algodón iniciaron un período de expansión.

La crisis de 1929 modificó las condiciones en que venía desarrollándose la industria. La caída de los precios internacionales de la lana y el algodón, y la reducción de la competencia externa provocada por las restricciones cambiarias y la devaluación de la moneda estimularon la sustitución de importaciones⁵.

² Fernando Rocchi, "Building a Nation, Building a Market: Industrial Growth and the Domestic Economy in Turn of the Century Argentina", Santa Barbara, California, 1997, pp. 47-64.

³ Jorge Raúl Calvo, *El 'Oro Blanco' en la Argentina. Estudio Económico social del algodón*, Bs. As., Editorial Claridad, 1946, p. 31.

⁴ Las tasas porcentuales *ad valorem* hacia 1927 oscilaban para los hilados de lana y algodón en torno de un 5 %. En cambio, las tasas para los tejidos de lana y algodón eran del 46,2 % y 39,6%. Díaz Alejandro, *op. Cit.*, p. 285. Para el caso de una gran empresa que inició la producción de hilados a fin de satisfacer sus necesidades, véase Leandro Gutierrez y Juan Carlos Korol, "Historia de Empresas y crecimiento industrial en Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas" en *D.E.*, vol. 28, n° 111, oct. -dic. de 1988.

⁵ Alberto Petrecolla, *Prices, Import Substitution and Investment in the Argentine Textil Industry, 1920-1939*, Bs. As., Instituto Di Tella, 1968.

En el cuadro 1 se observa la progresiva sustitución de importaciones durante la década de 1930, que fue acompañada inicialmente por una caída del consumo provocada por la crisis. El inicio de la Guerra impulsó aún más ese proceso marcando el punto de inflexión en el que por vez primera el consumo fue satisfecho por la industria local en más del 50 %.

Cuadro 1
Producción, importación y consumo de textiles, 1927-1942
en toneladas

| Años | Producción | Importación | | Consumo Total | Porcentaje de importación | Consumo per cápita en kilos |
|---------|------------|-------------|---------|---------------|---------------------------|-----------------------------|
| | | Hilados | Tejidos | | | |
| 1927-30 | 5.681 | 17.355 | 49.948 | 72.984 | 92,2 | 6,6 |
| 1931-34 | 14.855 | 14.749 | 34.285 | 63.889 | 76,7 | 5,4 |
| 1935-38 | 34.860 | 13.250 | 38.964 | 87.064 | 59,9 | 6,9 |
| 1939-42 | 60.039 | 8.459 | 22.944 | 91.442 | 34,2 | 6,8 |

Fuente: Unión Industrial Argentina, *La Industria Textil y el consumo nacional*, Bs. As., 1943.

La política económica no asumió de manera explícita el fomento del sector, aunque de todas maneras tuvo efectos disímiles sobre el mismo. Por un lado, la política aduanera no se adaptó a las necesidades de la industrialización. Esto fue claro en el caso de la tejeduría de seda, una actividad que se remontaba a los años veinte. El gobierno de Uriburu rebajó los derechos aduaneros a los tejidos de seda en un 50 % durante 1930. Al año siguiente, el sector se vio beneficiado por el aumento general del arancel en un 10 %. Sin embargo, en 1933, el Convenio Roca Runciman implicó el desdoblamiento de la partida para tejidos de seda natural o artificial mezcla, introduciendo rebajas para estos últimos. A ello se sumó un impuesto interno que retrotrajo el impacto del arancel al nivel de 1930⁶. Por último, en 1937, una ley suspendió el adicional del 10 % establecido en 1931 para los tejidos de seda⁷.

⁶ Es decir, un derecho neto por kilogramo de 12, 62 pesos oro. *La Industria de la Seda en la Argentina*, Bs. As., Cámara Industrial de la Seda, UIA, 1937, p. 4.

⁷ *Anuario Estadístico de la República Argentina. Año 1937*, Bs. As., 1938. Sin embargo, en el caso de la producción local de hilados de rayón, en septiembre de 1934 una resolución oficial estableció un derecho del 10 % sobre el valor declarado para la importación de acetato de celulosa con el fin de que el derecho fuera

En contraste, la política cambiaria tuvo un efecto positivo sobre la industria. Si bien el control de cambios fue utilizado para corregir el desequilibrio externo con el área del dólar a través del desvío de las importaciones hacia el área de la libra esterlina, ello significó la exclusión del mercado local de las importaciones más competitivas⁸. Como en otras industrias, estas restricciones estimularon la instalación de firmas norteamericanas que comenzaron a producir bienes que antes se importaban. De esta manera, entre 1931 y 1943 se instalaron cerca de siete grandes empresas textiles⁹.

Al estímulo del control cambiario se sumó la depreciación del tipo de cambio real durante la década de 1930 lo que encareció las importaciones. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que estos efectos eran un subproducto de las políticas que no estaban encaminadas a fomentar al sector.

En el cuadro 2 puede observarse la evolución de los principales índices de la industria. Pueden señalarse dos períodos bien diferenciados. Entre 1935 y 1939 el crecimiento fue más lento en todos los rubros, con excepción de la fuerza motriz instalada por obrero, que durante la Segunda Guerra Mundial. Es de notar que la participación del valor de la producción textil sobre el total de la industria se mantuvo estancada hasta 1939, para ascender del 9 % al 12% entre ese año y 1946.

menor al que tributaba el hilado de rayón. Un año después se estableció la primera fábrica local. Ministerio de Hacienda, *Tarifa de Avalúos y arancel de importación*, Bs. As., 1939, pp. 528-529.

⁸ Jesús Prados Errarte, *El Control... op.cit.* p. 94, y David Rock, *Argentina, desde 1516 hasta Raúl Alfonsín*, Bs. As., Alianza, 1988, p. 299.

⁹ Javier Villanueva, "El origen de la industrialización argentina" en *D.E.*, Vol. 12, n° 47, octubre diciembre de 1972, p. 464.

Cuadro 2
Evolución del número de establecimientos, obreros ocupados, fuerza motriz instalada y
valor de la producción de la industria textil, 1935-1946
Años seleccionados

| | 1935 | 1937 | 1939 | 1941 | 1943 | 1946 |
|----------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| Establecimientos | 780 | 1.045 | 1.052 | 1.164 | 1.324 | 2.061 |
| Obreros | 50.220 | 61.129 | 64.556 | 76.020 | 95.847 | 117.110 |
| Empleados | 2.364 | 3.511 | 4.122 | 4.958 | 6.359 | 9.466 |
| Total Personal | 52.576 | 65.040 | 69.075 | 81.397 | 102.643 | 127.161 |
| Fuerza Motriz H.P. | 67.824 | 94.706 | 102.071 | 116.522 | 131.891 | 169.466 |
| Fuerza Motriz por obrero H.P. | 1,35 | 1,54 | 1,58 | 1,53 | 1,37 | 1,44 |
| Valor de Producción* | 280.248 | 372.603 | 402.959 | 542.522 | 893.113 | 1.838.970 |
| Porcentaje sobre total de industria manufacturera. | 9,3 | 9,1 | 9,3 | 9,7 | 11,8 | 12,4 |

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Industrial de 1946. Referencias: * en pesos moneda nacional a precios corrientes.

1.1. La industria lanera:

A principios de la década de 1930, por el valor de la producción y el capital invertido, la industria lanera era la más importante del sector textil (31,5 % y 28,5 %). Las hilanderías de lana contaban con 140 mil husos que en 1932 produjeron 11 mil toneladas de hilados. Para entonces sólo se importaba hilados peinados para tejidos de punto y otros artículos por mil toneladas. Por su parte, existían una treintena de tejedurías que fabricaban unas 12 mil toneladas, lo que constituía el 80 % del consumo nacional¹⁰. En los años subsiguientes la industria completó la sustitución de importaciones. El número de hilanderías pasó de 25 en 1935 a 55 en 1939 y 90 en 1945. Paralelamente, el número de husos ascendió de 140 mil en 1934, a 211 mil en 1945.

¹⁰ Confederación Argentina de Industrias Textiles, *La Industria Argentina de Hilados y Tejidos de Lana*, Bs.As., UIA, 1934.

Para 1939 la producción de tejidos de lana cubría la demanda interna en un 90 %. En los años de la Guerra la producción ascendió de poco menos de 10 mil toneladas entre 1938/39 a 21 mil en 1945, acompañando el paralelo crecimiento del consumo interior. El incremento de la demanda interna y el aumento de exportaciones, que en 1945 representaron un 2,5 % de la producción, provocaron un alza de precios que se calculaba entre un 100 y 130 % para el período 1939-46. Ello condujo en 1944 a las autoridades a establecer permisos previos de exportación con el fin de asegurar el abastecimiento local¹¹.

1.2. La industria algodonera:

Mientras la industria lanera estaba ya desarrollada a principios de la década de 1930, la industria algodonera se concentraba en la producción de tejidos a partir de la importación de hilados. La expansión de la tejeduría como efecto de los cambios producidos en los precios relativos fomentó también la producción de hilados de algodón. La disponibilidad de algodón nacional, cuyo precio había descendido, y de mano de obra barata favoreció la instalación de hilanderías. Como puede observarse en el cuadro 3, a partir de 1931 se inició una fuerte expansión en la capacidad instalada. Entre 1935 y 1938 el número de husos y la producción creció poco más del 53 %. Sin embargo, fue en el período de la Guerra cuando la expansión de la producción de hilados se aceleró. Entre 1939 y 1945 creció un 119 % mientras que el número de husos lo hizo a un 46 %, ritmo notoriamente menor.

Por su parte, las importaciones tuvieron un comportamiento diferenciado de acuerdo al tipo de hilados. Durante los años treinta, la industria local sustituyó en forma creciente la importación de hilados de menor calidad, mientras que la importación de títulos finos se

¹¹BCIA, *Informes sintéticos acerca de las condiciones económicas de diversas ramas de la industria argentina*, Bs. As., 1948, Vol. II, pp. 36-41.

Cuadro 3

Establecimientos, husos instalados y producción de las hilanderías de algodón, 1929-56

| Años | Establecimientos | Husos | Producción en toneladas | Título Medio | Rendimiento por Huso en kg. |
|------|------------------|---------|-------------------------|--------------|-----------------------------|
| 1929 | 5 | 50.000 | 4.052 | 11,8 | 81 |
| 1930 | 5 | 52.000 | 4.068 | 12,3 | 78 |
| 1931 | 6 | 60.000 | 5.023 | 12,9 | 83 |
| 1932 | 6 | 80.000 | 6.959 | 12,9 | 86 |
| 1933 | 7 | 100.000 | 8.177 | 12,5 | 81 |
| 1934 | 10 | 140.000 | 11.542 | 13,2 | 82 |
| 1935 | 18 | 215.050 | 15.897 | 14,4 | 74 |
| 1936 | 19 | 262.532 | 20.792 | 15,0 | 79 |
| 1937 | 22 | 309.034 | 25.713 | 15,0 | 83 |
| 1938 | 23 | 328.906 | 24.372 | 14,8 | 74 |
| 1939 | 22 | 331.950 | 29.016 | 14,8 | 87 |
| 1940 | 22 | 347.328 | 32.925 | 15,1 | 94 |
| 1941 | 23 | 368.544 | 37.889 | 14,9 | 102 |
| 1942 | 26 | 387.644 | 49.722 | 14,5 | 128 |
| 1943 | 26 | 395.644 | 55.405 | 14,4 | 140 |
| 1944 | 31 | 419.694 | 63.062 | 13,3 | 150 |
| 1945 | 32 | 430.256 | 63.625 | 13,2 | 147 |
| 1946 | 34 | 463.735 | 64.499 | 13,2 | 139 |
| 1947 | 35 | 479.973 | 65.875 | 13,4 | 137 |
| 1948 | 41 | 551.296 | 69.928 | 13,6 | 126 |
| 1949 | 46 | 561.620 | 69.922 | 13,7 | 124 |
| 1950 | 54 | 708.451 | 76.677 | 14,0 | 108 |
| 1951 | 61 | 789.395 | 91.432 | 14,5 | 115 |
| 1952 | 63 | 837.000 | 82.110 | 15,1 | 98 |
| 1953 | 61 | 853.206 | 76.204 | 15,7 | 89 |
| 1954 | 65 | 885.854 | 84.635 | 16,2 | 95 |
| 1955 | 70 | 930.454 | 94.586 | 16,4 | 101 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ministerio de Comercio e Industria, *La Industrialización de Fibra de algodón en la República Argentina. Año 1956*, Bs. As., 1957.

mantuvo constante (apéndice, cuadro 37)¹². En conjunto, la importación de hilados de algodón descendió un 50 % entre ambas fechas. En cambio, durante la Guerra, la evolución fue diferente. El rubro más afectado fue el de títulos finos mientras que las importaciones de títulos bajos cayeron sobre todo a partir de 1942.

¹² B.C.I.A., *Informes...op. cit.*, vol. I, p. 206.

Durante la década de 1930, la expansión de la producción de tejidos de algodón también progresó, ascendiendo de 17 mil toneladas en 1935 a 27 mil en 1939, y poco más de 60 mil hacia el final de la Guerra. Esto significó que el abastecimiento de la demanda interna por la industria local ascendió del 43 % entre 1935 y 1939, a un 85 % en 1944. Esta expansión es más importante si se piensa que se dio mientras el consumo seguía su marcha ascendente, con un crecimiento del 23 % en el mismo período¹³. Por su parte, las importaciones descendieron de un promedio de casi 30 mil toneladas entre 1935 y 1939 a más de 10 mil en 1944. Ese año, representaron sólo el 15 % del consumo interno de textiles.

1.3. La industria de seda y fibras artificiales:

La industria de la seda natural y artificial no fue ajena al auge del sector textil durante los años treinta y la Guerra. En 1933 estaban instaladas 40 tejedurías que representaban una inversión de 20 millones de pesos. Para 1937 existían 305 establecimientos con un capital invertido de 45 millones. Todo ello suponía que en el término de cinco años el capital invertido habían crecido un 56 %¹⁴. Por su parte, entre 1930 y 1937 la producción se elevó de 517 toneladas a 3.536. La industria se concentraba en Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Se trataba de pequeños establecimientos, muchos de ellos de carácter artesanal que eran conocidos como *façonnières*. A diferencia de las otras ramas no había empresas integradas ya que hasta avanzada la década no se fabricó localmente rayón textil.

En 1937 un informe de la cámara señalaba que la expansión de la industria se debía al incremento de la demanda interna. Así se afirmaba que el tejido de seda y mezcla “se ha

¹³ *Ídem*, p. 210.

¹⁴ Los datos de capital invertido y personal empleado en 1937 corresponden a Manuel Oliva, *op. Cit.*, pp. 5-6.

popularizado hasta tal punto que ya no es más un artículo de lujo y se halla al alcance de las clases más modestas de la población”¹⁵. Ese año se produjo una crisis causada por las fuertes importaciones de hilados de seda, originadas por el temor de que el inicio de la guerra afectara la provisión de hilados. Muy pronto se vieron afectados un gran número de *façonniers* que recientemente se habían instalado por cuenta propia¹⁶.

A diferencia de la industria textil algodonera y lanera, la de la seda dependía de la importación de hilados de seda natural y fibras artificiales. En este último caso, a finales de la década del treinta se instalaron dos empresas extranjeras con el fin de producir hilado de rayón para las tejedurías. La primera de ellas fue la firma *Rhodiaseta S.A.* que construyó en 1935 una planta en Quilmes para la producción de hilado de rayón al acetato¹⁷. En una primera etapa, hasta 1938, la empresa se dedicó a importar el producto desde Francia. Por su parte, en 1937, *Industrias Químicas Argentinas Duperial*, empresa constituida tres años antes por la norteamericana *Du Pont* y la británica *Imperial Chemical Industries*, instaló *Ducilo S.A.*¹⁸. Poco después, esta empresa comenzó la producción de rayón por el procedimiento a la viscosa, ocupando una posición dominante en el mercado interno.

En 1939, la producción de rayón superó las importaciones, que comenzaron una declinación constante originada por la Guerra. *Ducilo S.A.* controlaba la producción interna ya que *Rhodiaseta S.A.* sólo alcanzó poco más del 14 % de la producción nacional en los años iniciales para luego descender abruptamente en su participación. Además, *Rhodiaseta* debió sufrir la falta de aprovisionamiento de insumos básicos importados, como acetato de

¹⁵ Manuel Oliva, *idem*, p. 5.

¹⁶ Manuel Francioni y Emilio Llorens, *Ritmo de la Economía Argentina en los últimos treinta años*, Bs. As., 1941, p. 137.

¹⁷ Pertenecía al grupo francés *Rhone Poulenc*. Véase, Fuchs, *op. Cit.*, p. 282.

¹⁸ *Ducilo 1937-1967. Crónica de una Industria para Industrias*, Bs. As., 1967. Poco más de un tercio del capital fue aportado por otras firmas extranjeras y el consorcio Bunge y Born.

celulosa y acetona, que sólo al final de la guerra comenzaron a producirse localmente en pequeña escala y alto costo¹⁹.

Cuadro 4
Producción de Hilado de Rayón por firma e importaciones, 1938-1945
-en toneladas-

| Años | <i>Ducilo S.A.</i> | <i>Rhodiassetta S.A.</i> | Producción Total | Importaciones |
|------|--------------------|--------------------------|------------------|---------------|
| 1938 | 1.034 | 298 | 1.332 | 2.239 |
| 1939 | 2.790 | 344 | 3.124 | 2.367 |
| 1940 | 2.384 | 412 | 2.796 | 1.574 |
| 1941 | 3.001 | 522 | 3.523 | 1.112 |
| 1942 | 3.339 | 492 | 3.831 | 1.333 |
| 1943 | 3.101 | 91 | 3.191 | 397 |
| 1944 | 3.839 | 71 | 3.910 | 19 |
| 1945 | 3.816 | 172 | 3.988 | 49 |

Fuente: B.C.I.A., *Informes Sintéticos*, Bs. As., 1948, Tomo 1, p.7.

Como las otras industrias de la rama textil durante la Guerra, la producción de hilados de rayón se vio también afectada por la inflación durante la guerra. La escasez de insumos y materias primas esenciales, como el acetato de celulosa, la acetona y fuel oil, que la industria consumía en grandes cantidades, provocó un crecimiento de precios y una reducción de la producción. El aumento de precios se vio acentuado por el incremento de la demanda y la imposibilidad de importar hilado de rayón. Estas condiciones condujeron al gobierno de Castillo a imponer, en noviembre de 1942, precios máximos al hilado de rayón. Recién en febrero de 1945, se aumentarían los mismos un 10 %, reconociendo el impacto causado por los incrementos en el precio de las materias primas y la mano de obra.

1.2. Problemas y expectativas de la industria para la posguerra:

Hacia 1945, la industria textil estaba sólidamente instalada. Después de una larga década de expansión, sólo interrumpida por la recesión de 1937, se fabricaban tejidos e hilados de

¹⁹ B.C.I.A., *Informes sintéticos...op. cit.*, Tomo 1, p. 7.

algodón, lana y rayón. Sin embargo, a nadie escapaba que el desarrollo de la industria se había dado en condiciones especiales que se modificarían durante la posguerra. De esta manera, una serie de problemas aguardaban al sector en la nueva etapa.

Una primera cuestión estaba referida a la necesidad de renovación de las maquinarias. Dado que durante la Guerra la importación de maquinaria se había visto impedida, el incremento de la producción había implicado una utilización intensiva del capital existente. Esta situación impulsó el surgimiento de una industria local. Así, por ejemplo, en 1938, *Sedalana S.A.* creó una sección auxiliar para la reparación de su maquinaria. Cuatro años más tarde, se constituyó la empresa *Talleres Coghlan*, que erigió su planta en Munro. En 1944 esta firma ocupaba cerca de 600 obreros y 40 técnicos²⁰. Además de reparar máquinas textiles de todo tipo, allí se producían máquinas para fabricar hilado de algodón cardado, maquinaria para tejeduría, tintorería y apresto. La empresa concertó acuerdos para la construcción, bajo su supervisión técnica, de maquinaria en Brasil²¹. Sin embargo, la producción para la hilandería de algodón promediaba 35 mil husos anuales, lo que era insuficiente para las necesidades de renovación anual de la industria²².

A fines de 1945, la Dirección de Economía y Política Industrial de la Secretaría de Industria propició el establecimiento de permisos previos para la adquisición de maquinaria con el objetivo de evitar la importación de equipos obsoletos, medida que mereció el apoyo de la Confederación Argentina de Industrias Textiles²³. Sin embargo, el problema subsistió debido a que se esperaba la reanudación de la competencia extranjera. Los industriales eran

²⁰ *Gaceta Textil*, mayo de 1944, pp. 40-47.

²¹ *Sobre la Necesidad de Estimular el Constante Perfeccionamiento de la Maquinaria en la Industria Argentina*, Bs. As., S/F, p. 14.

²² La firma preveía, para mediados de 1947, expandir la capacidad instalada hasta los 200.000 husos anuales mediante la importación de nuevos equipos y el establecimiento de dos turnos de trabajo. Véase, *idem*, p. 15.

²³ "La Importación de Maquinaria Usada y la Confederación Argentina de Industrias Textiles" en *B.U.I.A.*, n° 4, 11 de abril de 1946, reproducido en *idem*, pp. 65-66.

conscientes de que, sin un mejoramiento técnico que redujese los costos de producción, sería imposible competir con el producto importado.

Una segunda preocupación residía en la intervención estatal sobre el mercado de textiles. En efecto, desde septiembre de 1939, el estado había fijado precios máximos para estos artículos. Inicialmente, estas medidas eran tomadas en consulta con los empresarios, quienes participaban en subcomisiones consultivas de la Comisión Nacional de Abastecimiento, organismo encargado de la aplicación de esta política²⁴. A partir de junio de 1943, la política de control de precios se reforzó. En 1944, en dos oportunidades se rebajaron los precios de los artículos textiles. Esto condujo a los industriales a propiciar planes de abaratamiento en reemplazo de los precios máximos, aunque sin éxito²⁵.

La intervención estatal fue, sin embargo, más allá. En abril de 1943, las autoridades impusieron restricciones a las exportaciones, en tanto se consideraba que no se abastecía adecuadamente la demanda interna. En 1944 se implantaron permisos previos para la exportación de artículos de algodón y se prohibió la de hilados y tejidos de algodón, lana y mezcla²⁶. Estas medidas intentaban contener el alza de los precios mediante la anulación de la corriente exportadora.

A diferencia del control de precios, la prohibición de exportar generó divisiones entre los industriales. Así, por ejemplo, los tejedores apoyaban las restricciones impuestas contra la exportación de hilados que amenazaba paralizar sus talleres, pero exigían la liberalización de la de tejidos²⁷. Sin embargo, en agosto de 1945, el conjunto de la industria se vio súbitamente perjudicada por la eliminación del tipo de cambio preferencial para las

²⁴ *Gaceta Textil*, mayo de 1944, p. 7. Véase también, agosto de 1945.

²⁵ Véase decreto 20.263 del 31 de julio que implicó reducciones entre un 10 al 15 % de los precios. *Gaceta Textil*, agosto de 1944, pp. 24-26. Y la memoria de la A.T.A. en *idem*, julio de 1945, p.2.

²⁶ Decreto 10.539 del 26 de abril y 19.983 del 26 de julio en *A.L.A.*, Año 1944, p. 266 y 441.

²⁷ *Gaceta Textil*, junio de 1945, p. 4.

exportaciones no tradicionales²⁸. Esta medida generaba pésimas perspectivas para las ventas de textiles en la posguerra. Además, durante los primeros meses de 1946, las exportaciones de hilados y tejidos siguieron estando sometidas a cuotas establecidas por la Secretaría de Industria²⁹. Según la Cámara de Exportadores, el monto de las mismas y la práctica oficial de establecer un prorrateo entre las firmas generaba dificultades insalvables para el cumplimiento de los compromisos externos³⁰.

Un último problema era el temor empresarial ante el incremento de la competencia de los textiles ingleses³¹. Estos pronósticos eran relativizados por las autoridades económicas. Al respecto, un informe del Banco Central consideró que las ramas de seda y tejidos de punto, que ya en 1939 cubrían gran parte de la demanda interna, no se verían afectadas por la reanudación de la competencia extranjera. Incluso, se pensaba que una vez regularizada la provisión de insumos básicos, la producción podría intensificarse con miras al mercado externo³². En el caso de los tejidos de lana, sólo enfrentaría una competencia significativa en los textiles de calidad, que la industria local no elaboraba, por lo que las importaciones proveerían el 15 % del consumo nacional. Algo similar ocurriría con los hilados de lana.

En contraposición, la industria algodonera se encontraba en condiciones de inferioridad. La producción de hilados sería la actividad más afectada; incluso, frente a la competencia del hilado brasileño. Por su parte, la producción de tejidos de algodón volvería a sufrir la competencia anterior a 1939³³. Poco después, otro informe oficial colocó a la industria

²⁸ La resolución del ministerio de Hacienda n° 227 de agosto de 1945 fue anulada parcialmente en octubre cuando se prorrogó el tipo de cambio preferencial por seis meses. *Gaceta Textil*, junio de 1946, p. 9.

²⁹ *Gaceta Textil*, enero febrero de 1946, pp. 7-8, y abril de 1946, p. 3.

³⁰ *Gaceta Textil*, mayo de 1946, p. 25.

³¹ Consejo Permanente de Asociaciones Americanas de Comercio y Producción, *Encuesta Continental sobre Fomento y Coordinación de Industrias*, Montevideo, 1944, pp. 7-8.

³² *The Review of the River Plate*, July 20, 1945, p. 16.

³³ *Ídem*, p. 15.

algodonera entre las que podrían paralizarse total o parcialmente³⁴. Los diagnósticos pesimistas sobre el futuro de la industria textil algodonera parecían justificados. Así, los exportadores ingleses consideraban que aunque la industria local se había desarrollado, especialmente en los textiles de calidad ordinaria, ellos podrían retener cierta posición en el mercado gracias a la calidad superior y los mejores diseños de sus tejidos³⁵.

Hacia 1945 la industria textil completaba un ciclo de desarrollo que había comenzado como consecuencia de la crisis internacional de 1929. La modificación de los precios relativos, la reducción de la capacidad para importar y el control de cambios habían posibilitado a la incipiente industria textil, concentrada fundamentalmente en la elaboración de lana, iniciar un proceso de expansión que se prolongó hasta los años de la Guerra. Esa expansión incluyó la sustitución de las importaciones de tejidos y también de hilados de lana, algodón y rayón. Durante los años treinta este proceso se había dado en un contexto que permitía la competencia con la producción importada, como lo demostró la ola de importaciones de 1937-38, y la incorporación de capitales extranjeros a la industria.

La guerra, al impedir la introducción de textiles, intensificó más el proceso sustitutivo. En las condiciones de escasez del mercado internacional, la industria textil logró exportar. La elevación de los precios generada por la demanda interna y externa insatisfechas condujo al estado a la fijación de precios máximos.

Las expectativas de reanudación del comercio internacional para la posguerra plantearon dudas a los empresarios sobre el futuro de una industria que ocupaba desde años atrás el segundo lugar dentro de las actividades manufactureras. En especial, se temían los efectos

³⁴ B.C.R.A., *Informe Preliminar sobre los efectos que tendría en las actividades industriales internas la libre reanudación de las importaciones*, Bs. As., Octubre de 1945, p. 36.

³⁵ Department of Overseas Trade by his Majesty's Stationery Office, *Argentina Review of Commercial Conditions*, January 1945, pp. 24-42.

de las importaciones sobre una industria cuya maquinaria se habían desgastado intensivamente. En forma paralela, la intervención estatal en la regulación de precios y en el comercio exportador presagiaba problemas sin cuya resolución la evolución del sector podía verse afectada negativamente.

2. La política peronista:

El Primer Plan Quinquenal estableció metas de producción detalladas para la industria textil. Es interesante observar que tales objetivos se localizaban sobre la producción de hilados, una actividad de reciente expansión, sobre cuya competitividad se abrían expectativas poco favorables. El mayor incremento se alcanzaría sobre los hilados de seda natural, una industria inexistente en aquellos años. En segundo lugar se ubicaba la fabricación de hilados de rayón, actividad que había experimentado dificultades por la reducción de la importación de sus insumos básicos. El último lugar, lo ocupaba la producción de hilados de algodón, donde se esperaba las mayores dificultades.

Cuadro 5
Objetivos del Primer Plan Quinquenal para la Industria Textil, 1946-1951
en toneladas

| | Producción en 1946 | Producción estimada 1951 | Incremento % | Producción en 1951 |
|------------------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----------------|-----------------------|
| Hilados de algodón | 63.000 | 80.000 | 26,9 | 91.432 |
| Hilados de rayón | 4.500 | 8.000 | 77,7 | 8.296 |
| Hilados fibras largas vegetales | 4.000 | 6.000 | 50,0 | S/d. |
| Hilados de seda | 2 | 300 | 14.900 | - |

Fuente: Elaboración Propia en base a Presidencia de la Nación, *Plan de Gobierno, 1947-1951*.

La ausencia de referencia a los instrumentos y políticas por medio de las cuales se alcanzarían estos objetivos abrió un período de expectativas entre los industriales. Poco antes, en agosto de 1946, el Congreso había sancionado leyes contra el agio y la

especulación. Estas normas ampliaban las atribuciones del Poder Ejecutivo establecidas por la ley de abastecimiento de 1939, sobre cuya base el gobierno de Castillo y la dictadura militar habían intervenido en la fijación de precios máximos y el control de las exportaciones³⁶. Las leyes contra la especulación constituyeron la base jurídica de las primeras medidas que afectaron a la industria bajo el gobierno de Perón.

En 1952, el Segundo Plan colocó a la industria textil en último lugar entre las prioridades de la política industrial junto a la industria alimenticia. Ello no era extraño dado que venía atravesando por una recesión originada en la reducción del consumo desde 1949. Por ello se establecieron objetivos poco ambiciosos. En el caso del algodón, se estimaba que el crecimiento sólo debía acompañar el incremento de la demanda originado en el aumento de la población. En cambio, la industria textil lanera debía encarar su modernización técnica y organizativa a fin de reducir los costos de producción con miras a la exportación de sus productos. Este objetivo se habría de alcanzar mediante una política de estímulos oficiales. Finalmente, la industria del rayón era la única rama que debía incrementar significativamente su producción en un 140 % para 1957³⁷.

2.1. La Política de Control de Precios :

En junio de 1946 Perón dio comienzo a la “Campana de los 60 días” en pro del abaratamiento del costo de la vida. Con ello se ratificaba la política de control de precios que, comandada por la Dirección de Abastecimiento, venía aplicándose desde 1944³⁸.

³⁶ Ministerio de Industria y Comercio de la Nación, *Memoria General correspondiente al periodo 1946-1951*, Mimeo, Bs. As., 1952.

³⁷ Presidencia de la Nación, *2do. Plan... op.cit.*, pp. 311-312.

³⁸ Secretaría de Industria y Comercio, *Un Año... op.cit.*, p. 119.

En el caso de la industria textil, el gobierno estaba preocupado por la elevación de los precios y la escasez de hilados de algodón, sometidos -como otros productos de la industria- a precios máximos. En mayo, la Secretaría había ordenado a la industria hilandera poner a su disposición la distribución del 10 % de la producción con el fin de asegurar el abastecimiento de los tejedores, prohibiendo transacciones comerciales entre los mayoristas como una forma de combatir la especulación.

El primer régimen de control de precios que estableció el gobierno peronista fue resultado de acuerdos entre las autoridades de la Secretaría de Industria y los empresarios textiles³⁹. El sistema involucraba a los industriales, confeccionistas, mayoristas y minoristas. Establecía tres categorías de artículos que, según calidad, tendrían diferentes precios y obligaba a los comerciantes minoristas a comercializar como mínimo una de las categorías creadas. Por medio de acuerdos entre la Secretaría de Industria, las cámaras de Grandes Tiendas y los industriales, éstos se comprometían a colocar un 10 % de sus productos en el mercado a precio de costo⁴⁰. Se trataba de una concesión empresarial ante el temor de la generalización de precios máximos⁴¹.

Aunque el gobierno clausuró la campaña a mediados de agosto como un éxito, la realidad era bien distinta⁴². A menudo sucedía que los artículos incluidos en el régimen escaseaban, perjudicando a los consumidores finales y las tejedurías. Además, las hilanderías de algodón continuaban sometidos a los precios máximos y las regulaciones que se habían establecido desde 1942, lo que generaba problemas crecientes. Los bajos precios vigentes

³⁹ Decretos 4.463 del 25 de julio; 6.237 del 8 de agosto; 7.011, 7.012 y 7.013 del 14 de julio en *A.L.A.*, Año 1946, pp. 160-161, 245-246.

⁴⁰ *Gaceta Textil*, julio de 1946, p. 8.

⁴¹ Un acuerdo similar había sido establecido por los industriales algodoneros y el gobierno en Brasil durante 1943. Stanley Stern, *op. Cit.*, p. 168.

⁴² La Comisión Asesora de la Industria Textil, organismo en que hallaban representación los empresarios del sector, fue eliminado y se transfirió sus funciones, sin representación empresarial, a la Dirección Nacional de Abastecimiento. *Gaceta Textil*, agosto de 1946, p. 15.

habían alentado la retención de la producción por parte de los industriales quienes los elaboraban en sus propios talleres de tejeduría, reduciendo así las ventas a la industria tejedora. En septiembre de 1946, los industriales tejedores reclamaron nuevamente a la Dirección de Abastecimiento por la escasez de hilados, que resentía los volúmenes de la producción⁴³. En este caso, los hilanderos obtuvieron la satisfacción de sus reclamos que consistían en el aumento de los precios máximos.⁴⁴ Esta solución se traducía en mayores costos de producción para la industria tejedora y generaba el desabastecimiento de los artículos con precios máximos.

El fracaso de la política de contención de precios durante 1947 obligó al gobierno a tomar medidas extraordinarias primero, y luego, a modificar la política sectorial. En efecto, en junio un decreto dispuso la incautación de la producción y los stocks, la anulación de los contratos entre industriales y mayoristas y el congelamiento de precios, retro trayéndolos a los vigentes en agosto de 1946 con un recargo de hasta 40 %⁴⁵. Paralelamente, el gobierno creó una Comisión Mixta de Represión al Agio y la Especulación, donde estableció nuevamente un lazo con los industriales del sector.

El decreto, que revelaba el fracaso de las autoridades para contener el alza de precios, se proponía crear un sistema de comercialización de la producción incautada que sería organizado por el estado o bien por los industriales y comerciantes minoristas que se

⁴³ En diciembre de 1946, la A.T.A. agregaría a sus demandas la provisión de repuestos e instrumentos accesorios para la industria. *Gaceta Textil*, septiembre de 1946, p. 9; y diciembre de 1946, p. 2.

⁴⁴ Además el control de precios tenía efectos sobre la calidad de la producción ya que llevó a la industria a concentrar su producción en los hilados de títulos más bajos que eran más redituables. Véase decreto 3.113 del 3 de febrero de 1947, en *A.L.A.*, Año 1947, p. 529. Los periódicos opositores de "la economía dirigida", resaltaron el episodio como demostración de la funesta intervención estatal, véase "Un ejemplo de intervención fiscal en las actividades económicas" en *La Prensa*, 28 de febrero de 1947.

⁴⁵ Decreto 16.462 del 11 de junio de 1947 en *A.L.A.*, Año 1947, p. 703. Los industriales quedaban obligados a mantener los ritmos de producción y la calidad de los artículos

acogieran al régimen⁴⁶. El objetivo era reducir los costos de la comercialización que, según el gobierno, elevaban artificialmente los precios de los artículos textiles. Las consecuencias de la medida fueron negativas. En tanto el sistema de comercialización no terminaba de ser organizado, el comercio de textiles quedó paralizado por varias semanas. De esta forma, la medida empeoró temporalmente la situación financiera de las empresas al elevar las existencias de mercaderías y reducir el efectivo disponible⁴⁷.

Un mes después, otro decreto autorizó la venta de las mercaderías incautadas y estableció los porcentajes máximos de recargos que los industriales podrían adicionar a los vigentes en agosto de 1946. Los mismos eran manifiestamente inferiores al porcentaje máximo del 40 % que se había acordado en junio⁴⁸. La medida generó la oposición empresaria. Así, los tejedores enrolados en la A.T.A. elevaron un memorial a Perón condenando los montos máximos que, según argumentaban, los obligaba a producir y vender con quebrantos⁴⁹.

Poco después, algunas fábricas suspendieron sus planes de expansión. Una revista especializada señaló que estas suspensiones eran “un síntoma de un cambio muy serio en el entusiasmo de los dirigentes industriales” que el gobierno debía advertir⁵⁰.

Paralelamente, éste acentuó la campaña de represión al agio. Las inspecciones oficiales no se limitaron a los comerciantes minoristas, sino que afectaron a los industriales y a las

⁴⁶ Se esperaba que los costos serían financiados gracias al recargo del cuarenta por ciento autorizado.

⁴⁷ Una revista liberal señalaba que el propósito del gobierno era eliminar al sector mayorista. Véase *Camoati*, Año VIII, julio de 1947, pp. 6-7. Por su parte, otra revista resaltó que la ambigüedad, contradicción y complejidad de las medidas tomadas revelaban desconocimiento del tema. Según esa publicación había llegado a informarse disposiciones “por radiotelefonía a últimas horas del día” que no eran legales por no haber sido publicadas en el Boletín Oficial y que obligaban a la marcación de la mercadería en “plazos apremiantes”. Véase Antonio Varela “La Regulación de las actividades de la industria y el comercio de textiles” en *La Reforma Comercial*, Año XLVIII, n° 712, marzo de 1948, p.8-10.

⁴⁸ Decreto 21.003 del 18 de julio en *A.L.A.*, Año 1947, p. 755.

⁴⁹ *Gaceta Textil*, julio de 1947, p.8.

⁵⁰ *Camoati*, Año VIII, abril de 1948, pp. 148-149. Las utilidades del ejercicio 1947 de Alpargatas fueron sensiblemente inferiores a las de 1946 y 1945, aunque el capital de la empresa se había expandido. El decreto sobre incautación de mercaderías provocó la caída del valor de las acciones de Sedalana, Manufactura Algodonera Argentina y Alpargatas, coincidiendo con la crisis de la Bolsa.

empresas comerciales vinculadas con ellos. Así, por ejemplo, el 19 de septiembre de 1947, un comunicado oficial reveló que *Sudamtex*, una de las más importantes empresas textiles algodonerías con un capital circulante de 44 millones de pesos, obtenía mediante operaciones comerciales con firmas comerciales ligadas a ella (*Compa., Mil Saldos y Tienda Mil Saldos*) grandes márgenes de ganancias encareciendo artificialmente los precios. En estas maniobras participaba una firma industrial ligada a *Sudamtex*:

“*Hirschberg Tejidos S.A. Industrial y Comercial* adquiría a *Sudamtex*, pero por intermedio de *Compa S.R.L.*, sus artículos. Vale decir que se realizaba, una doble venta, sólo aparente por cuanto *Compa* y *Sudamtex* representaban una absoluta unidad de capitales”

En este caso la empresa parece haber eludido finalmente sanciones de importancia⁵¹. Pero no siempre era así. A fines de 1947, se inició una investigación que involucró a otra firma de peso: *Sedalana S.A.*⁵². Según las autoridades de la Dirección de Abastecimiento, ésta estaba involucrada en maniobras especulativas con la firma importadora *Ducci y Sabelli*. *Sedalana* fue multada por 600 mil m\$n, lo que representaba un 2,8 % de su capital. Más dura fue la sanción contra la firma importadora que alcanzó el 34 % de su capital. La sanción económica no eximió a sus propietarios cumplir noventa días de arresto, la pena máxima establecida por la ley⁵³.

En enero de 1948, *Sedalana* se vio involucrada en una nueva investigación. En este caso su subsidiaria *Ventas Sedalana* tuvo que pagar una fuerte multa, a lo que se sumó una pena

⁵¹ Jaime Fuchs, *op. Cit.*, pp. 283-284.

⁵² El grupo *Sedalana*, que pertenecía a Roberts, incluía a la firma *Ventas Sedalana* dedicada a la importación y exportación de confecciones; *Cofia*, Consorcio Financiero Industrial Argentino, una tintorería industrial; *Hulyteg*, fábrica de hules y tejidos engomados; *Phila*, Peinaduría e Hilandería de Lanas S.A., dedicada al lavado de lanas y la elaboración de tops e hilados peinados; y *Talleres Coghlan S.A.*, fabricante de maquinaria para la industria textil. *Camoatí*, Año VI, mayo de 1946, pp. 26-27.

⁵³ Después de cumplida la misma, los empresarios pidieron a Perón la remisión parcial de la multa sin recibir respuesta. Véase el decreto 27.696/ 47 y los antecedentes en Legajo 426, AST, A.G.N.

de prisión de 90 días⁵⁴. Poco después, *Sedalana* anunció la liquidación de *Ventas* que pasó a denominarse *Lanseda S.A.*⁵⁵. En 1947, el balance propio de *Sedalana* fue negativo y las utilidades de ese ejercicio, levemente superiores a las de 1946, se debieron a la venta de las acciones de *Phila y Talleres Coghlan* a *Fabril Financiera*⁵⁶. Aun cuando estos casos parecen haber sido excepcionales en la industria textil, evidencian que las autoridades estaban dispuestas a aplicar la legislación.

Las dificultades de la política de precios máximos condujeron a buscar su reemplazo. El gobierno inició estudios que contaron con la participación de representantes empresariales⁵⁷. En octubre de 1947 se reemplazó el uso de precios máximos por uno de utilidades líquidas sobre el importe neto de las ventas para las hilanderías, tejedurías, confeccionistas, fabricantes de sombreros y zapatos, desmotadoras de algodón y toda la esfera de la comercialización⁵⁸. Este régimen permitía el traslado de los incrementos en los costos de producción a los precios, limitando la compresión de las utilidades que por su rigidez el anterior sistema acarrearán⁵⁹. La principal actividad afectada por el nuevo decreto era la comercialización, ya que se prohibían las transacciones entre las empresas industriales y entre los comerciantes mayoristas, y se los obligaba a atender a sus clientes habituales⁶⁰. El objetivo era simplificar la distribución a fin de abaratar los precios al

⁵⁴ Véase el decreto 2.027 del 24 de enero de 1948 en Legajo 427, AST, A.G.N.

⁵⁵ *Camoati*, Año IX, marzo de 1949, p. 86.

⁵⁶ *Camoati*, Año VIII, mayo de 1948, p. 187.

⁵⁷ La formulación del sistema incluyó la realización de inspecciones de la DGI sobre poco más de mil establecimientos industriales. *Gaceta Textil*, septiembre de 1947, p. 7.

⁵⁸ Decreto 32.506 del 16 de octubre en *A.L.A.*, Año 1947, pp. 834-841.

⁵⁹ Por el mismo hecho de que se fijaba utilidades líquidas del importe neto de las ventas, el mismo sistema las limitaba y obligaba al traspaso de los excedentes a manos de las autoridades impositivas, imponiendo penas en el caso de que esos excedentes superasen el veinte por ciento de la utilidad permitida que incluían desde multas en efectivo hasta clausuras de establecimientos, penas de cárcel y la aplicación de la ley de residencia. Los porcentajes de utilidades líquidas establecidas por el decreto variaban desde el seis por ciento para los acopiadores de cueros y los lavaderos de lanas hasta un veinte por ciento para las hilanderías de rayón, las tejedurías e hilanderías de algodón y lino. Véase artículo seis, p. 835.

⁶⁰ Véase especialmente artículos 42 a 53.

público. El peso de la política de contención de la inflación se trasladaba así desde las puertas de la fábrica a la cadena de comercialización.

A pesar de que los márgenes de utilidad establecidos eran inferiores a los reclamados por los empresarios, el nuevo régimen eliminó el temor generado por los precios máximos⁶¹. La conformidad de los aquellos se manifestó en marzo de 1948 cuando la A.T.A. calificó al sistema como “el más viable para llegar gradualmente a una estabilización del costo de vida”⁶².

En consecuencia, entre octubre de 1947 y febrero de 1949 los industriales textiles se vieron liberados de la presión ejercida por el constante crecimiento de los costos de producción gracias a la aplicación del régimen de utilidades máximas. Sin embargo, la tranquilidad empresaria no se prolongó demasiado. A partir de entonces, la reorientación de la política económica que se produjo tras el ascenso de Gómez Morales significó el reinicio de las tensiones. En efecto, un decreto redujo los porcentajes de utilidades máximas establecidas y prohibió el traslado a los precios de los incrementos salariales con el objetivo de contener la inflación⁶³. Sin embargo, dado que el gobierno no podía garantizar la estabilidad de los salarios, las quejas de los industriales se renovaron. El aumento de la inflación condujo en octubre a la reinstauración de precios máximos⁶⁴.

En la medida en que no iba acompañado del congelamiento de los salarios, el sistema volvió a comprimir las utilidades, en un momento en que las ventas, como consecuencia de

⁶¹ *Gaceta Textil*, octubre de 1947, p. 2. Así por ejemplo la A.T.A. había propuesto márgenes que iban desde el 25 % para las medias rectilíneas al 18 % para los fabricantes de tejidos de punto, toallas y medias; mientras que el decreto establecía para las mismas actividades porcentajes entre el 16 y el 14 %

⁶² *Gaceta Textil*, marzo de 1948, p. 3.

⁶³ A.L.A., Año 1949, Tomo II, pp. 603-605. *Gaceta Textil*, enero febrero de 1949, pp. 8-10.

⁶⁴ En el caso de textiles los precios máximos no significaban autorización para elevar los márgenes de utilidades, porcentaje que quedaba en vigor. Véase decreto 24.574 de octubre de 1949 en *Ídem*, pp. 885-888.

la inflación, habían comenzado a estancarse⁶⁵. Además, en la medida en que imposibilitaba el incremento de las ganancias que no fueran resultado de un aumento del volumen de ventas, tenía efectos negativos sobre aquellos productos que, como los tejidos de seda de fantasía, requerían de mayores plazos de elaboración y una mano de obra más costosa⁶⁶.

La presión de los industriales y el temor de las autoridades frente a las consecuencias de una política que no lograba frenar el incremento de los costos salariales condujeron, en agosto de 1950, a autorizar su traslado a los precios finales, eliminando así la compresión sobre las utilidades. De esta manera, en adelante, la carga del nuevo régimen fue transferida a los comerciantes minoristas sobre quienes se acentuó la fiscalización estatal⁶⁷.

La intervención del estado en el mercado textil siguió siendo central. La aceleración de la inflación a comienzos de los años cincuenta empujó al gobierno a reinstaurar los precios máximos. Así, poco después del anuncio del Plan Económico en marzo de 1952, el gobierno congeló los precios al nivel de enero⁶⁸. Ello significaba nuevamente el fin de la posibilidad de trasladar los aumentos en los costos a los precios, lo que generó malestar en la relación entre los empresarios y el Ministerio de Industria. Un memorial de la A.T.A. elevado al Director Nacional de Abastecimiento señaló que la medida era inadmisibles ya que anularía las utilidades máximas admitidas en los decretos anteriores y provocaría pérdidas⁶⁹. La respuesta oficial fue inusualmente dura. A través de un comunicado, el Ministerio de Industria calificó a la presentación como una maniobra que tenía como objetivo anular los controles sobre la especulación establecidos “en beneficio de la clase consumidora”. Para las autoridades, las demandas de los industriales carecían de todo

⁶⁵ *Gaceta Textil*, enero febrero de 1950, pp. 3-4.

⁶⁶ Véase la memoria de la Cámara Industrial de la Seda en *idem*, n° 171, mayo de 1949, pp. 4-5.

⁶⁷ Resolución Mic. N° 1.165 del 16 de agosto de 1950 en *A.L.A.*, Año 1950, Tomo I, pp. 778-783.

⁶⁸ Decreto 5.245 del 15 de marzo de 1952 en *A.L.A.*, Año 1952, Tomo I, pp. 342-343.

⁶⁹ Véase, “Serán Incautadas las Fábricas que Planteen Problemas” en *La Prensa*, 20 de marzo de 1952, p. 4.

fundamento “por cuanto se conocen por anticipado la organización de intermediarios, testaferros, que acrecientan las utilidades de los recurrentes”. Por ello los conminó a mantener la producción bajo la amenaza de aplicar la ley de abastecimiento.

En este caso, la puja entre el gobierno y los industriales tenía como trasfondo las negociaciones salariales. Poco después de la firma del convenio respectivo entre las entidades patronales y el sindicato, el gobierno accedió a autorizar el traslado de los aumentos salariales acordados⁷⁰.

A pesar de esta autorización la crisis era evidente. Un estudio realizado de los beneficios sobre el capital y las reservas obtenidos por 163 empresas mostraba que las textiles habían sufrido una de las mayores caídas al descender aquellos de un promedio del 26 % al 13 % entre 1951 y 1952. Ello era atribuido a la combinación entre costos de producción crecientes, caída de la demanda y la estabilización de precios⁷¹.

El control de precios se mantuvo hasta fines de ese año cuando las autoridades estaban estudiando su reemplazo debido a la crisis que atravesaba el sector. Ésta era provocada por una reducción de la demanda, originada en el deterioro del salario real que, para el primer semestre de 1952, era ya muy notoria:

⁷⁰ Decreto 9578 del 14 de mayo, reproducido en *Gaceta Textil*, mayo de 1952, pp. 3-4.

⁷¹ J. E. Spinosa Catella “Company Profits in 1952” en *The Review of the River Plate*, June 9, 1953, pp. 24-25. El autor consideraba que un promedio del 20 % era manifestación de una industria saludable. Aunque parecía excepcionalmente alto, argumentaba que ello se debía a la distorsión creada por los sistemas legales de contabilidad y la inflación. El balance de la firma Alpargatas, “una de las más eficientes”, mostró también una tendencia a la reducción de los beneficios con respecto a las ventas que pasaron de un 7,19% en 1950 a un 2,19 % en 1952, lo que significaba una caída del 62 %. Los beneficios netos sobre el capital descendieron de un 28 % en 1950 a un 20 % en 1952. *The Review of the River Plate*, March 31, 1953, p. 13.

Cuadro 6
Volumen físico de ventas en Capital Federal, 1947-1954
 Año base 1946: 100

| | Grandes Tiendas | Comercio minorista |
|-------|-----------------|--------------------|
| 1947 | 101 | 104 |
| 1948 | 123 | 131 |
| 1949 | 118 | 116 |
| 1950 | 112 | 118 |
| 1951 | 98 | 103 |
| 1952 | 67 | 74 |
| 1953 | 55 | 68 |
| 1954* | 52 | 66 |

Fuente: *The Review of the River Plate*, December 10, 1954, p.9. Referencia: * primer semestre de 1954. El volumen físico se obtuvo del ajuste del valor nominal de las ventas y su ajuste por la variación del costo de vida.

La caída de la demanda y la reducción de las ventas empujaron a los precios del mercado por debajo de los oficiales a partir de mediados de 1952. Ante esta situación, en noviembre se decidió la exclusión de la industria de los controles oficiales sobre utilidades y precios⁷². Pero esta medida duró sólo un año. A fines de 1953, el ministro de Industria observó una recuperación de los precios que, aunque todavía no alcanzaba los precios minoristas, amenazaba con afectar el costo de vida⁷³. Poco después, Perón encomendó a miembros de la C.G.E. encontrar una solución. Aclaró que si no se hallaba colaboración empresaria, el gobierno se vería obligado a tomar “medidas desagradables” como precios máximos e incluso la importación de tejidos⁷⁴. Finalmente, el Ministerio de Industria reimplantó los

⁷² El decreto 11.570 del 25 de noviembre de 1952, excluyó del congelamiento de precios a los artículos de indumentaria y para uso hogareño. *A.L.A.*, Año 1952, Tomo I, p. 700. La resolución Mic 819 de ese día restableció en lo fundamental la fiscalización estatal sobre la producción y comercialización de textiles, a excepción de aquellos destinados a la exportación. Se dispusieron normas para la confección de la contabilidad e inventarios de las empresas, así como la determinación de la utilidad líquida obtenida y monto de ventas netas. También se reforzó la fiscalización sobre la comercialización de textiles. Véase pp. 855-860.

⁷³ *The Review of the River Plate*, November 30, 1953, p. 15.

⁷⁴ *Gaceta Textil*, diciembre de 1954, p. 7.

precios máximos retrotrayéndolos al nivel de noviembre de 1952, lo que suponía una reducción promedio del 5,6%⁷⁵.

La ingerencia estatal sobre el mercado continuó hasta 1955. En junio de 1954, la renovación de los convenios colectivos provocó, como veremos, nuevas presiones para autorizar el traslado de los aumentos salariales a los precios. Finalmente, el gobierno cedió⁷⁶.

Cuadro 7
Costo de Vida de la clase trabajadora en la Capital Federal, 1944-1955
En números índices 1943: 100

| Año | Nivel General | Alimentación | Vestimenta | Renta | Electricidad | Gastos Generales | Bazar y menaje |
|------|---------------|--------------|------------|-------|--------------|------------------|----------------|
| 1944 | 99,7 | 103,7 | 98,4 | 84,1 | 108,7 | 104,9 | 104,8 |
| 1945 | 119,4 | 119,5 | 113,9 | 117,3 | 111,3 | 134,5 | 116,3 |
| 1946 | 140,5 | 144,1 | 144,7 | 117,3 | 105,2 | 162,6 | 120,3 |
| 1947 | 159,5 | 165,2 | 178,4 | 117,3 | 105,2 | 175,7 | 136,9 |
| 1948 | 180,4 | 188,7 | 212,3 | 117,3 | 116,5 | 196,6 | 149,5 |
| 1949 | 266,5 | 245,6 | 302,2 | 119,1 | 140,1 | 275,7 | 189,7 |
| 1950 | 269,9 | 315,0 | 367,7 | 127,8 | 140,0 | 377,3 | 230,8 |
| 1951 | 405,8 | 428,0 | 541,3 | 127,8 | 142,4 | 538,2 | 292,5 |
| 1952 | 562,9 | 622,7 | 731,0 | 127,8 | 183,5 | 728,6 | 409,0 |
| 1953 | 585,3 | 639,7 | 784,9 | 127,8 | 204,1 | 748,5 | 431,5 |
| 1954 | 607,5 | 633,1 | 875,2 | 127,8 | 205,2 | 814,6 | 434,3 |
| 1955 | 682,3 | 703,9 | 999,9 | 127,8 | 212,2 | 942,7 | 483,0 |

Fuente: *Anuario Estadístico de la República Argentina*, 1957, Bs. As., 1959.

El fracaso del sistema de control de precios es claro si se observa el cuadro 7. Allí puede advertirse que el índice de costo de vida de la clase trabajadora de la Capital se vio fuertemente impulsado por los aumentos del rubro vestimenta, que ya en 1948 eran superiores a todos los demás. A excepción del año 1950, durante el período en cuestión ese impulsó el incremento del costo de vida.

⁷⁵ *The Review of the River Plate*, December 22, 1953, p. 19.

⁷⁶ Resolución MC. 882 del 25 de junio de 1954 en *A.L.A., Año 1954*, tomo I, p. 742,

En suma, durante el decenio peronista la industria textil fue sometida a una política de control de precios en virtud de la incidencia de su producción en el costo de vida. La intervención estatal en el mercado, que se había iniciado durante la Guerra, continuó en los años sucesivos. Se aplicaron diversos regímenes consistentes en acuerdos con los empresarios, congelamiento de precios y establecimiento de utilidades máximas. Sin embargo, estos regímenes no evitaron el incremento de los precios y, a finales de la década, las utilidades y expectativas empresarias. Para entonces, la industria se vio afectada por una recesión, originada en la caída de la demanda, que perduraría hasta 1953.

2.2. La política laboral:

Durante los años treinta, la industria textil se había beneficiado por la escasa gravitación de las organizaciones sindicales en la rama. En efecto, a finales de la década de 1930, la Unión Obrera Textil sólo había logrado sindicalizar a los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas de la Capital Federal. Entonces estaba empeñada en penetrar en las grandes fábricas del Gran Buenos Aires, reacias a la sindicalización obrera⁷⁷.

En esos años las conquistas sindicales se vieron limitadas por la indisposición patronal a la negociación con los sindicatos y el escaso poder que el Departamento Nacional de Trabajo tenía para obligar a los empresarios a negociar y cumplir con las leyes sociales⁷⁸. Aunque a principios de la década de 1940 el sindicato logró aumentar el número de afiliados, este éxito se vio desvirtuado por la división de su dirigencia y la acentuación de la persecución a los grupos comunistas durante el gobierno de Castillo. Luego del golpe

⁷⁷ Torcuato Di Tella, "La Unión Obrero textil, 1930-1945" en *D.E.*, n° 129, vol. 33, abril junio de 1993, p. 123 y 126.

⁷⁸ Joel Horowitz, *Argentine Unions, the State and the Rise of Perón, 1930-1945*, IIS, University of California, 1990, pp. 144-149. Un análisis de las dificultades de la sindicalización obrera en una villa industrial textil es el de María I. Barbero y Marcela Ceva "La vida obrera en una empresa paternalista" en Fernando Devoto y Marta Madero, *Historia de la Vida Privada... op.cit.*, pp. 141-167.

militar de 1943, el fracaso del intento de cooptación por parte de Perón llevó a éste a propiciar la constitución de un sindicato paralelo, la Asociación Obrera Textil, conducida por jóvenes dirigentes de escasa experiencia sindical.

El compromiso de Perón con el incremento de los salarios reales, como camino tendiente al fortalecimiento del mercado interno, y la necesidad de consolidar las bases de sustentación de su partido impulsaron a su gobierno a alentar la sindicalización obrera. Con este apoyo, la A.O.T. se convirtió en un sindicato de masas⁷⁹. (apéndice, cuadro 38)

Entre 1946 y 1949, creció el número de huelgas promovidas por el sindicato. En 1946 se extendió una huelga en la rama lanera que abarcó 30 mil trabajadores y duró tres semanas con un resultado favorable para sus pedidos de incrementos salariales⁸⁰. En mayo del año siguiente el despido de dos delegados obreros de la firma *Flandria* en Luján provocó una huelga en solidaridad que paralizó la industria bonaerense durante un día. Sólo cuando el gobernador Mercante medió entre las partes y obtuvo la reincorporación de los dos trabajadores, la huelga general se levantó⁸¹.

Ese año fue particularmente difícil para el sector industrial. Mientras el gobierno aplicaba primero una política de control de precios; tomaba medidas extremas como la incautación de las mercaderías y la anulación de los contratos de venta, paralizando el comercio de textiles desde julio a octubre; y establecía luego el régimen de ganancias máximas, se sucedieron violentos conflictos. El 17 de julio, estando finalizadas las negociaciones paritarias, estalló una huelga en la rama de medias. En este caso, el sindicato solicitó a las

⁷⁹ Paradójicamente, los industriales estaban organizados en un alto número de entidades que los representaban como la Confederación Argentina de la Industria Textil (organizada en 1932 e integrante de la UIA); la Asociación Textil Argentina (fundada en 1934); la Cámara Industrial de la Seda (organizada en 1932 como sección gremial de la UIA); la Asociación de Fabricantes de Tejidos de Punto y Anexos (fundada en 1936) y la Asociación de Fabricantes de Tejidos de Rayón (creada en 1944).

⁸⁰ Louise Doyon "*Conflictos... op.cit.*", p. 233.

⁸¹ *Gaceta Textil*, mayo de 1947, p. 36.

entidades patronales que aseguraran una jornada laboral mínima de 36 horas semanales, ya que se pensaba que con la reanudación de las importaciones el sector entraría en crisis. Por su parte, los empresarios reclamaron al secretario de Trabajo, José María Freyre, la intervención del estado ante el temor de no cumplir con los compromisos acordados con la Secretaría de Industria. Desvinculándose de las demandas obreras, las entidades patronales consideraron que el otorgamiento de un seguro contra la desocupación era “resorte exclusivo del Estado por medio de un régimen que contemple a toda la industria”⁸². A principios de agosto, los industriales exigieron la declaración de ilegalidad de la huelga ya que la derivación del pedido de la jornada laboral mínima al Parlamento constituía una extorsión al propio estado⁸³.

En forma paralela, en una nota dirigida a Miranda, las entidades patronales protestaron por el silencio de la Secretaría de Trabajo. Solicitaban la intervención de Perón. El 19 de agosto, poco más de un mes de iniciado el conflicto, la Secretaría de Trabajo comunicó que el Subdirector de Trabajo y Acción Social Directa, Valentín Suárez, sería el encargado la mediación en el diferendo. Entonces, las entidades patronales señalaron que mantenían su postura negociadora aun cuando el mismo secretario de Trabajo parecía poco dispuesto a considerar sus opiniones⁸⁴. Pero ahora solicitaban como condición el retiro de la demanda de las 36 horas y el retorno a las tareas. Poco después incluyeron en el rechazo la demanda sindical de incorporar en el convenio el personal de dirección, vigilancia y administración; modificaciones sobre la legislación de trabajo nocturno y la aplicación del escalafón sobre

⁸² La respuesta patronal no sólo se dio por medio de las instancias burocráticas sino que incluyó la publicación de solicitadas en los principales diarios capitalinos a fines de julio. El texto de las mismas, así como de las cartas enviadas a Freyre y el general Bertollo están reproducidas en *Gaceta Textil*, julio de 1947, pp. 18-22.

⁸³ *Gaceta Textil*, agosto de 1947, p. 3.

⁸⁴ Decía la respuesta patronal al mediador “Prueba de lo manifestado es el hecho de que hemos concurrido cuatro veces y esperado más de dos horas y media en cada caso, pudiendo solamente una de ellas cambiar impresiones con el señor Secretario sobre el conflicto planteado” *idem*, p. 7

antigüedad. El 27 de agosto, en una reunión en la Secretaría, los dirigentes empresarios reiteraron sus demandas y reclamaron una actitud más enérgica por parte del gobierno, descalificando a Suárez por haber sugerido que la A.T.A. no representaba la opinión de los industriales en el tema de las 36 horas. Al día siguiente, cuando el conflicto llevaba 46 días y afectaba a 30 mil trabajadores, Hugo Mercante, Director General de Trabajo, otorgó la garantía de las 36 horas al gremio, lo que fue finalmente rechazado por la A.T.A.⁸⁵.

El 1 de octubre, mientras la industria se hallaba todavía bajo las consecuencias del decreto de incautación de mercaderías, estalló otra huelga que sólo duró 8 días. En este caso abarcó a la industria algodonera y fue declarada por la A.O.T.. El movimiento, que incluyó a 70 mil trabajadores, se vio fortalecido por el despido de obreros (especialmente delegados sindicales) en más de 250 establecimientos bajo el argumento de la creciente escasez de materias primas y combustibles. Una declaración del secretariado de la C.G.T. acusó a “la clase patronal” de aplicar un plan premeditado para incrementar los precios, reducir la producción y enfrentar a la clase obrera con el gobierno⁸⁶. En esta ocasión, sin embargo, la actitud oficial fue favorable a la patronal. Se organizó un comité de huelga paralelo que declaró con éxito la vuelta al trabajo bajo la garantía oficial de que se obtendrían mejoras. Poco después, la C.G.T. intervino el sindicato, medida que se prolongó durante 1948⁸⁷.

Después de la huelga en la rama algodonera, no volvieron a producirse grandes conflictos en la industria. Ello no significó que las diferencias entre el sindicato y las asociaciones patronales disminuyeran, en especial hacia finales de 1949 cuando la caída de las ventas comenzó a afectar a la industria. Así, a principios de 1950, durante la renovación del convenio de los empleados y obreros de la rama de medias, la A.T.A. y la Federación

⁸⁵ *Ídem*, pp. 12-18.

⁸⁶ *Gaceta Textil.*, octubre de 1947, p. 7.

⁸⁷ Doyon, *op. Cit.*, p. 234.

Argentina de Industrias Textiles (ex-CAIT) rechazaron los petitorios de aumentos salariales que consideraban inaplicables en una coyuntura signada por la caída de las ventas. Por su parte, los representantes obreros respondieron que la crisis del sector no era un problema de su incumbencia⁸⁸.

Si bien no se reiteraron huelgas de importancia, el sector se vio perjudicado por otros fenómenos que revelaban hasta qué punto las favorables condiciones que habían existido durante los años treinta en el mercado laboral se habían esfumado. La elevación general de los salarios perjudicó a la industria en la medida en que abonaba en promedio salarios inferiores a otras ramas, por lo que se veía obligada a conceder aumentos a fin de aminorar la rotación de los planteles obreros⁸⁹. Esto era especialmente grave en el caso de la mano de obra calificada. En 1948, ante la imposibilidad de cubrir las vacantes, los industriales señalaron que la escasez de mano de obra calificada estaba produciendo la paralización de las maquinarias⁹⁰.

Pocas semanas después, la A.T.A. llamó la atención sobre el incremento del ausentismo y el trabajo a desgano. Un ex presidente de la entidad, Horacio Baibene Quintana, consideró

⁸⁸ *Gaceta Textil*, enero-febrero de 1950, p. 4. Ese año la Secretaria de Trabajo debió establecer los incrementos de salarios en la industria textil y de la confección ante el estancamiento de las negociaciones colectivas en tanto las entidades patronales solicitaban la autorización del C.E.N. para trasladar los incrementos a los precios máximos fijados en octubre de 1949. Véase *Gaceta Textil*, marzo de 1950, p. 6 y junio de 1950, p. 4. respectivamente. En octubre finalmente, tras la aceptación oficial del traslado de los aumentos a los precios y el levantamiento de los precios máximos se firmó un nuevo convenio colectivo por dos años con retroactividad desde abril. *Gaceta Textil*, noviembre de 1950, p. 19.

⁸⁹ Department of Overseas Trade by his Majesty's Stationery Office, *Economic and Commercial Conditions in the Argentine Republic*, London, 1947, p. 81.

⁹⁰ "Problemas con los que tropieza la Industria" en *Gaceta Textil*, noviembre de 1948, p. 3. Un informe sostenía que en una importante hilandería y tejeduría de algodón, se mantuvieron parados, en diciembre de 1948, por falta de personal el 26 % de los husos instalados y el 19 % de los telares. La producción de tejidos había descendido un 25 % con respecto a abril de ese mismo año. Se señalaba que la diferencia entre el porcentaje de telares parados y el descenso de la producción era el resultado de la falta de personal entrenado, lo que reducía el rendimiento. En diciembre de ese año de 246 postulantes que se habían presentado para incorporarse a la empresa, sólo 26 habían aceptado las condiciones salariales. Más interesante aún es que se consignaba que a fin de ese mes sólo 17 (de los 26 obreros) seguían empleados. El diagnóstico era que los bajos salarios de la industria, en relación con otras, producía un efecto golondrina en la mano de obra ocupada. Véase *Situación de la Industria Textil del Algodón*, Legajo 464, AST, AGN.

que el fenómeno era una reacción frente a las épocas de explotación a la que se había visto sometido el trabajador. Esta actitud era alentada por una política que elevaba los salarios y permitía a los trabajadores faltar recurrentemente al trabajo sin resentir su ingreso. Si la vuelta al pasado parecía imposible, Baibene consideraba que la colaboración obrero patronal era imprescindible para mantener ‘el régimen de justicia social’ instaurado en 1943⁹¹. Por su parte, otro dirigente de la entidad señalaba que el incremento del ausentismo era “uno de los problemas más agudos que soporta la economía de la Nación”. Interpretaba que este fenómeno era el resultado del profundo cambio operado en la posición de la clase trabajadora en la sociedad:

“Porque efectivamente el obrero argentino en los momentos actuales tiene plena noción de su fuerza, no sólo en las luchas sindicales, donde cuenta con el arma del derecho de huelga y de una política social que lo protege, sino también en las lides políticas. En este terreno de su actuación la masa trabajadora de nuestro país ha conquistado hoy representación en las distintas ramas del poder y tiene acceso a las altas esferas oficiales con prelación al patrono”

La imagen, sin dudas exagerada, permite percibir los cambios operados en un lustro. Estos habían creado entre los trabajadores un sentimiento de superioridad y autosuficiencia que les impedía ver que la caída de la producción repercutía negativamente sobre sus ingresos al producir el encarecimiento de los productos de primera necesidad⁹². Las soluciones no eran fáciles. Los sistemas de premios por productividad le parecían en esta situación general “un estímulo artificial de influjo temporal”. En cambio, asignaba a la dirigencia sindical la tarea de crear una conciencia de “constricción al trabajo”.

La respuesta oficial no desoía las demandas empresariales. En octubre de 1947, en un congreso de apoyo al Plan Quinquenal, el secretariado de la CGT había aprobado una

⁹¹ Horacio Baibene Quintana, “El Grave Problema del Momento” en *Gaceta Textil*, n° extraordinario, 1948, pp. 8-9. Baibene había conducido la A.T.A. en los años treinta y era propietario de una fábrica de tejidos.

⁹² Edmundo Zeiter, “El Ausentismo Obrero y el Encarecimiento de los productos de primera necesidad” en *Ídem*, pp. 38-39.

declaración de “Deberes del Trabajador” donde se postulaba la necesidad de responder a las nuevas conquistas con un alto rendimiento y el respeto a los derechos de la colectividad⁹³.

La intervención del sindicato también se mostró favorable a colaborar con los empresarios mediante un estricto control sobre las inasistencias vinculadas a actividades gremiales⁹⁴. Más importante aún, el sindicato fue el primero en aceptar, en octubre de 1951, los premios por productividad, aunque con la salvedad de que ello no implicaba la anulación de los convenios vigentes⁹⁵.

Sin embargo, sólo la modificación de las condiciones del mercado laboral hacia 1952 permitió una caída del ausentismo (apéndice, cuadro 39). Para entonces algunos sectores de la industria textil despedían mano de obra.

En lo que respecta a la productividad de la mano de obra, un índice del deterioro en la inmediata posguerra lo brindará el cuadro 8. Se observa el crecimiento de la misma durante los primeros años, presumiblemente impulsado por la renovación de las maquinarias, pero a partir de 1949 se inicia una caída que toca su punto más bajo en 1952. Todavía en 1954, era igual a la de 1950.

⁹³ Es interesante observar que la declaración demandaba el apoyo de los trabajadores al plan quinquenal en virtud de los beneficios que este traería para “el bien de todos”. Paralelamente se señalaba: “falta (...) que los patronos contribuyan a esta obra fijando límites justos a sus ganancias para hacer factible una distribución equitativa de los excedentes entre quienes tienen derecho a un poco más de tranquilidad y bienestar”. Véase, Legajo 499, AST, AGN.

⁹⁴ La A.T.A. solicitó a sus socios que dieran amplia publicidad a la nota sindical en cada establecimiento. Véase *Gaceta Textil*, noviembre de 1948, p. 12.

⁹⁵ Los representantes gremiales recogieron la propuesta patronal de que la “mayor eficiencia” se traduciría en “un mejoramiento de las condiciones de vida de los obreros textiles y un mejoramiento de la situación de todos los consumidores del país”. Detalles del acuerdo firmado en octubre de 1951 pueden verse en *Gaceta Textil*, octubre de 1951, p. 4. La aceptación oficial de la propuesta, *idem*, noviembre de 1951, p. 3.

Cuadro 8
*Volumen de la Producción, empleo, hora obrero trabajada y productividad
 en la industria textil, 1943-1955*
 En números índices 1943: 100

| Año | Obreros Empleados | Salarios | Volumen Físico de la Producción | Hora obrero trabajada | Productividad |
|------|-------------------|----------|---------------------------------|-----------------------|---------------|
| 1943 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 1944 | 110 | 118 | 113 | 109 | 104 |
| 1945 | 116 | 141 | 122 | 110 | 111 |
| 1946 | 125 | 195 | 134 | 116 | 116 |
| 1947 | 132 | 272 | 137 | 119 | 115 |
| 1948 | 141 | 404 | 151 | 129 | 117 |
| 1949 | 143 | 568 | 157 | 132 | 119 |
| 1950 | 143 | 694 | 153 | 131 | 117 |
| 1951 | 145 | 822 | 151 | 134 | 113 |
| 1952 | 137 | 1.017 | 124 | 119 | 104 |
| 1953 | 122 | 983 | 123 | 108 | 114 |
| 1954 | 123 | 1.151 | 131 | 112 | 117 |
| 1955 | 123 | 1.242 | 139 | 113 | 123 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Anuario Estadístico de la República Argentina, 1957, Bs. As. 1959. Referencias: productividad : producto por hora obrero trabajada.

La combinación de la crisis provocada por la caída de la demanda y un poderoso sindicato que limitaba las posibilidades de aplicar fuertes reducciones de salarios se mantuvo en los años de la segunda presidencia. En esta situación fue crucial el apoyo del gobierno a las aspiraciones del sindicato. En mayo de 1952, bajo la presión oficial, se firmaron nuevos convenios que incrementaron los salarios. Un año después, la Federación de la Industria Textil Argentina (organización nacida en marzo de 1953 y que agrupaba a todas las entidades patronales del sector) reclamó la “flexibilización de los convenios colectivos de trabajo en aquellos aspectos que actualmente impiden la reorganización de la industria con miras a la obtención de una mayor productividad o producción”⁹⁶.

⁹⁶ CGI, *Congreso General de la Industria... op.cit.* p. 396 y 418. La sección de la confección reclamaba también la adopción de sistemas de retribución por productividad.

En marzo de 1954, se iniciaron otra vez las discusiones para la renovación de los convenios. Como en otras industrias, las negociaciones en la rama textil se enmarcaron en la declaración espontánea de huelgas y trabajo a reglamento. Luego de largas semanas de debate, la posibilidad de un acuerdo naufragó. El 26 de mayo, se firmó un acta en el Ministerio de Trabajo en la que los representantes patronales señalaron la imposibilidad de acordar el aumento general dispuesto por el gobierno y reclamaron que se incorporara al convenio la anulación de todas las cláusulas que se opusieran al incremento de la productividad. Por su parte, la A.O.T. manifestó los incrementos salariales no podían quedar supeditados “a la solución económica de la industria textil”⁹⁷.

La presión obrera por superar los montos que oficialmente se habían propuesto fue prontamente reprimida. El secretario de la CGT rectificó su posición al señalar que aumentos superiores a los propuestos por Perón perjudicarían a los trabajadores al generar mayor inflación. Además, advirtió que las huelgas espontáneas buscaban crear un clima de incertidumbre para que Perón interviniera en las negociaciones, pero argumentó que el presidente no debía hacerlo ya que se trataba de un tema doméstico entre trabajadores y empleadores⁹⁸. Pese a estas actitudes, a fines de mayo, la A.O.T. acordó por fin el nuevo convenio que establecía incrementos salariales del orden del 20 %⁹⁹.

Los incrementos concedidos a los trabajadores textiles evidencian que lejos de mantenerse prescindente, el gobierno había apoyado el otorgamiento de aumentos que las entidades patronales no estaban dispuestas a conceder en negociaciones libres ya que significaban, en una coyuntura marcada por la reimplantación de los precios máximos, una reducción de los beneficios. Así, por ejemplo, la A.T.A. manifestó a la F.I.T.A., que “cualquier aumento

⁹⁷ *Gaceta Textil*, mayo de 1954, pp. 7-8.

⁹⁸ *The Review of the River Plate*, May 11, 1954, p.9.

⁹⁹ *The Review of the River Plate*, May 31, 1954, p.22.

debe ser condicionado a la derogación de la resolución 1.973 y, eventualmente, a la libre comercialización”¹⁰⁰. Por su parte, Leo Prati, vicepresidente de la F.I.T.A., señaló tras la firma del convenio que la industria aguardaba una solución de la cuestión de los precios máximos para poder cumplir con los incrementos salariales¹⁰¹. Esto significaba además que, contra el acuerdo inicial entre gobierno y empresarios, los incrementos serían trasladados a los precios.

En suma, gracias al apoyo oficial y al propio sistema de negociación colectiva, los trabajadores textiles obtuvieron incrementos salariales similares al de los otros sectores de la industria. De esta forma, desligaron los aumentos de salarios de los incrementos en la productividad. En la medida en que se observaba una reducción del producto per cápita en la industria textil, los aumentos salariales redujeron los márgenes de beneficios brutos del sector¹⁰². Por ello no fue extraño que los primeros síntomas de recuperación y de optimismo empresarial que se dieron en el tercer trimestre de 1953 fueran seguidos de un mayor pesimismo después de la reimplantación de los precios máximos y la renovación de los convenios¹⁰³.

¹⁰⁰ *Gaceta Textil*, julio de 1954, pp. 13-16.

¹⁰¹ *The Review of the River Plate*, June 11, 1954, p. 20.

¹⁰² Para los efectos homogeneizadores del sistema de convenio colectivos del período 1946-1955 y su reversión posterior véase Jorge Katz “Características Estructurales del Crecimiento Industrial Argentino, 1946-1961” en *D.E.*, Vol. 7, n° 26, julio septiembre de 1967, pp. 70-71.

¹⁰³ Un estudio de los balances de 27 compañías textiles reveló que en el tercer trimestre de 1953 la tasa de beneficios se había elevado al 17,5 % del capital y reservas, superando los resultados de 1952 (13,5) y los más bajos de la primera mitad de 1953 (de sólo 0,8 % en el primer trimestre y 8,9 % en el segundo). Sin embargo, en el cuarto trimestre las utilidades se derrumbaron al 8,9 %. De esta manera, el promedio de 1953 fue más bajo que 1952: 8,9 %. La tendencia se mantuvo durante 1954. Véase, J.E. Spinosa Catella, “Profits of Argentine Joint-Stock Companies”, *The Review of the River Plate*, December 10, 1954, pp. 35-37.

2.3. La política aduanera y cambiaria:

2.3.1. Las importaciones:

La política oficial hacia el sector se basó principalmente en el establecimiento de permisos previos y cuotas de importación y no en la modificación de la tarifa aduanera como proponían los industriales¹⁰⁴. Esta elección respondía, según se ha visto, a las ventajas que la administración de cuotas suponía y las dificultades y dilaciones que la reforma de la tarifa encontró en los años iniciales del gobierno.

En cambio, las cuotas ofrecían al gobierno un mecanismo más directo para influir sobre el abastecimiento del mercado interno. En consecuencia, la elección de este instrumento respondía al privilegio otorgado a la satisfacción de la demanda interna. Ello supuso que la industria hilandera, que se había desarrollado recientemente, se viera más afectada por las importaciones (de hilados de algodón, lana y rayón). Estas eran esenciales para la industria tejedora, cuya consolidación era anterior a la Segunda Guerra Mundial. Con todo, esta política se vio limitada rápidamente por la evaporación de las divisas acumuladas durante la guerra, de manera tal que el monto de las importaciones varió considerablemente de acuerdo a la disponibilidad de divisas y a la situación del mercado interno. Así, por ejemplo, los años de mayores importaciones fueron 1947, 1948, 1949 y 1951; durante este último año la balanza de pagos había mejorado luego de la crisis desatada en 1949. (apéndice, cuadro 37)

Las importaciones de textiles también estaban sometidas a otras consideraciones que escapaban a las necesidades de la industria tejedora, como era la firma de acuerdos comerciales bilaterales. Entre 1946 y 1948 se firmaron convenios con Gran Bretaña, Brasil, España, Suiza y otros países que implicaban la importación de hilados y tejidos en diversas

¹⁰⁴ Para el caso de los industriales tejedores véase, *Gaceta Textil*, marzo de 1948, p. 4.

cantidades. En 1949, una revista internacional consideró que si bien el gobierno se orientaba hacia una política de autarquía, que tenía inmejorables perspectivas por la disponibilidad local de materias primas, durante 1948 se habían autorizado importaciones en mayor cantidad que las convenientes para la industria nacional¹⁰⁵.

Las importaciones de textiles en la posguerra no descendieron por debajo de los niveles alcanzados en la preguerra hasta comienzos de la década de 1950. Inclusive aumentaron notoriamente en ciertos renglones. Por ejemplo, en 1947, 1949 y 1952 se superaron los niveles máximos de importación de hilados de algodón alcanzado en 1935. Además, entre 1946 y 1950 se incrementaron más las importaciones de títulos inferiores, que la industria local producía, que de títulos finos (superiores al 40). Este incremento diferenciado pone de manifiesto el aumento del consumo interno en los tipos ordinarios, algo que el régimen de precios máximos estimulaba en tanto los costos de fabricación de los textiles e hilados de mayor calidad eran notoriamente mayores.

En cuanto a la importación de tejidos de algodón, el récord se alcanzó en 1947, para descender progresivamente hasta alcanzar cifras insignificantes a principios de la década de 1950, cuando la producción nacional abastecía el mercado interno. Una situación similar se repite en el comportamiento de las importaciones de hilados y tejidos de lana, una industria ya consolidada en la década de 1930. En el caso de la industria de rayón, puede observarse las grandes importaciones de hilados en la inmediata posguerra que eran producto de las dificultades que atravesaban las empresas locales.

En conjunto, los altos niveles de importaciones durante 1947, el año de los precios máximos, revelan que la política oficial privilegiaba como objetivo el abastecimiento del mercado interno. Si se observa el período 1946 –1952 puede concluirse que las grandes

¹⁰⁵ Véase la nota de la revista holandesa *International Textiles* reproducida en *idem*, junio de 1949, pp.18-22.

importaciones de hilados no eran incompatibles con el fomento de la industria tejedora. En efecto, para los tejedores el abastecimiento de hilados era imprescindible, por lo que su introducción era a menudo fomentada por aquellos.

Pero en 1945 a los industriales no sólo les preocupaba las importaciones competitivas. La industria dependía también de la introducción de maquinarias y repuestos. Al menos en parte, éstas se vieron estimuladas por el incremento de los costos salariales, que alentaba a los empresarios a sustituir trabajadores¹⁰⁶ Dado que la producción local en estos renglones no podía satisfacer la demanda, los industriales dependieron de la concesión de permisos de importación. En diciembre de 1946, el Banco Central había establecido permisos previos de importación para maquinarias con el objeto de proteger a la industria local y evitar la introducción de equipos usados que podría provocar aumentos en los costos de producción y retraso técnico¹⁰⁷.

Aunque no se cuenta con estadísticas detalladas sobre la importación de maquinarias textiles, entre 1946 y 1949 el gobierno parece haber favorecido al sector a través de la concesión de permisos¹⁰⁸. Después de 1950, la crisis del sector externo y la reducción de las ventas impidieron la renovación técnica. A principios de 1952, la A.T.A. señaló que, debido a la caída del consumo, las empresas se veían en la necesidad de inmovilizar capital en stocks, lo que dificultaba la adquisición de maquinarias. El documento destacaba que en

¹⁰⁶ *Gaceta Textil*, noviembre de 1948, pp. 2-6.

¹⁰⁷ *Gaceta Textil*, diciembre de 1946, p.4. Hasta la década del cincuenta la tecnología de la industria textil no se renovó sustancialmente. Las máquinas de anillos para hilar y los telares automáticos, que se combinaban para incrementar la productividad y disminuir los costos de la mano de obra, eran innovaciones que databan de principios de siglo y que se habían generalizado particularmente en Estados Unidos y Japón. Véase Trevor Williams, *Historia de la Tecnología desde 1900 hasta 1950*, Méjico, 1988, Vol. 4, pp. 219-228.

¹⁰⁸ *Gaceta Textil*, julio de 1948, p.3.

la industria tejedora muchas fábricas tenían telares de una edad promedio de veinte años mientras en otros países no superaba los seis u ocho¹⁰⁹.

De esta forma, la industria textil sólo tuvo oportunidad de renovar sus maquinarias en el período 1946-1949. Pero por entonces, debido a los planes de reconstrucción europeos, la disponibilidad de maquinarias en el mercado era limitada. En el caso de la industria lanera, las importaciones realizadas fueron principalmente de maquinaria usada¹¹⁰. En cambio, en el caso de las tejedurías de algodón a lanzadera la situación parece haber sido diferente. La fuerte expansión del número de telares automáticos durante el decenio peronista así lo revela. (apéndice, cuadro 45)

Los planes de renovación fueron llevados adelante también mediante la adquisición de maquinaria nacional. Así, por ejemplo, todavía a principios de los años sesenta en las pequeñas tejedurías de lana predominaban los telares construidos en el país por la firma *Famatex*, especialmente los modelos de 1940-45¹¹¹. La renovación técnica sobre la base de la industria local se enfrentaba a dos restricciones importantes. Por un lado, la capacidad de producción de las empresas de maquinaria textil era limitada para la demanda de la industria. Por el otro, su costo era notoriamente superior al importado.

Aunque a partir de 1953, el Banco Central volvió a otorgar permisos de importación con mayor liberalidad, éstos se concentraron en materias primas y repuestos antes que en

¹⁰⁹ *idem*, n° 204, febrero de 1952, p. 6

¹¹⁰ CEPAL, *La Industria Textil en América Latina*, Vol. VIII, Nueva York, 1965, p. 22. Sin embargo, el informe no ofrece datos estadísticos precisos. En 1960, un memorial de la Cámara Industrial Textil Lanera señalaba que una buena proporción de los establecimientos operaban con maquinarias de treinta años de antigüedad, las que por sus características técnicas "ya han sido radiados en prácticamente todos los países del mundo". Para la Cámara la falta de una política oficial adecuada y la inestabilidad económica durante la posguerra eran las causas de los límites que la renovación técnica había tenido en la posguerra. Véase, Cámara Industrial Textil Lanera, *Reequipamiento de la industria hilandera y tejedora de lana de la Argentina*, Bs. As., 1960, pp. 6-7.

¹¹¹ Cámara Textil Lanera, *Reequipamiento... op.cit.*, p. 37.

maquinaria¹¹². Paradójicamente, las fábricas locales productoras de equipos para la industria textil, que sólo fabricaban algunas clases de máquinas, recibieron un tipo de cambio preferencial a fin de estimular su exportación¹¹³.

La restricción a la importación de maquinaria fue uno de los factores que debilitó, en ausencia de una producción nacional, la capacidad competitiva de la industria en un momento en que la posibilidad de seguir creciendo sobre la base del mercado interno se había estancado, especialmente para la industria lanera. Sin embargo, en lo inmediato hubo razones de mayor peso que clausuraron el camino al mercado externo.

2.3.2 Las exportaciones:

La política con respecto a las exportaciones también estuvo determinada por la decisión de abastecer en primer término la demanda interna. Para la contención de las exportaciones de textiles se utilizaron dos instrumentos. Por un lado, se renovó el uso de cuotas de exportación. Así, poco antes de la inauguración del mandato presidencial, la Secretaría de Industria impuso cupos para hilados y tejidos de lana y para manufacturas de algodón. Estas medidas generaron la oposición de la Cámara de Exportadores que rechazaban tanto el escaso monto autorizado como la decisión oficial de prorratear las cuotas entre las empresas exportadoras¹¹⁴. La fijación de cuotas constituía en sí un instrumento que desalentaba las exportaciones en la medida que introducía un alto grado de inestabilidad en

¹¹² *Gaceta Textil*, septiembre de 1954, p. 23, y diciembre de 1954, p. 13.

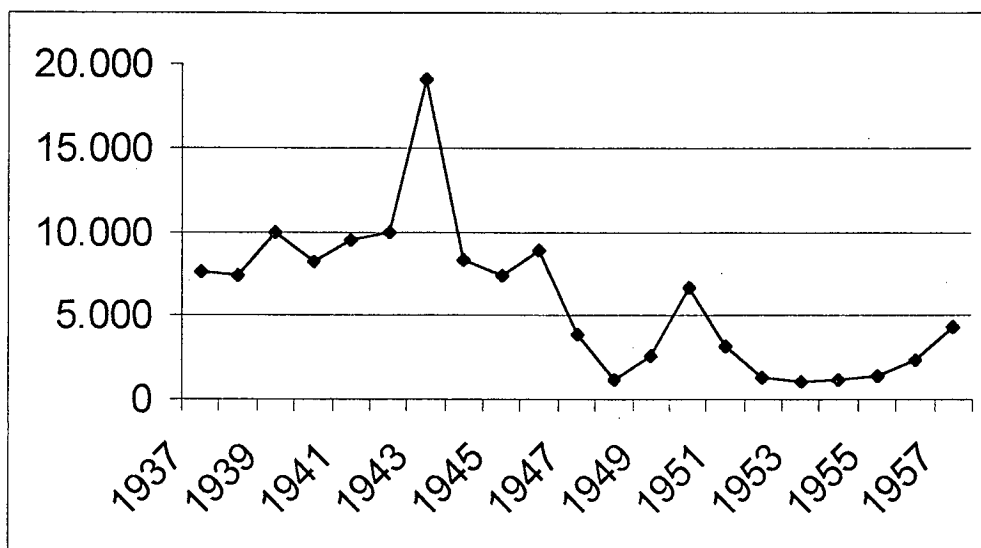
¹¹³ *idem*, noviembre de 1954, p. 20. En un memorial de 1960, los industriales laneros señalaban que la industria local no podía encarar la producción en serie de las nuevas máquinas ya que el mercado local no le permitiría amortizar las inversiones en matrices o los gastos en investigación. La principal firma, Talleres Coghlan ocupaba 700 obreros y había diversificado la producción hacia máquinas agrícolas, para la industria papelera, para la fabricación de pasta y celulosa. En esa oportunidad, la firma solicitó del gobierno recargos del 70 % para la importación de maquinaria., Véase CITLA, *op. Cit.*, pp. 10-15.

¹¹⁴ *Gaceta Textil*, enero febrero de 1946, p. 7; abril de 1946, p. 3; mayo de 1946, p. 25.

cuanto a la capacidad de la oferta local de responder en tiempo y volumen a las necesidades de los compradores externos.

El otro instrumento que desalentó las exportaciones fue la anulación del tipo de cambio preferencial que se había establecido en 1933. Esto significó una pérdida de la competitividad de la industria en los mercados externos, en la medida en que incrementó en poco más de un 18 % el precio de los productos textiles¹¹⁵.

Gráfico 1
Evolución de las exportaciones de textiles, 1937-1957
En toneladas



Fuente: Elaboración propia en base a *Anuario del Comercio Exterior Argentino*, 1938-1947. Apéndice Estadístico, cuadro 40.

A estas medidas, se le sumó el efecto causado por la constante tendencia a la revaluación del tipo de cambio real exportador, que fue del 44 % entre 1945-1954¹¹⁶. Esta tendencia fue marcada sobre todo durante la inmediata posguerra: sólo entre 1945 y 1949, la revaluación fue de un 31 %. En consecuencia, bajo la doble presión de restricciones cuantitativas y

¹¹⁵ *La Reforma Comercial*, Año XLVIII, n° 703, junio de 1947, p. 24. La diferencia entre los tipos de cambio vendedor básico y preferencial A era del orden del 12 %.

¹¹⁶ Carlos Díaz Alejandro, "Tipos de Cambio y términos del intercambio en la República Argentina, 1913-1976" en Centro de Estudios Macroeconómicos de la Argentina, *Documento de Trabajo*, n° 22, 1981.

revaluación cambiaria, las exportaciones de manufacturas sufrieron una constante disminución a partir de 1946. Como se observa en el gráfico 1, la devaluación del peso en 1949 no tuvo efecto significativo sobre las exportaciones.

Durante los años de la guerra, las exportaciones de textiles se habían incrementado y diversificado. Entre los hilados había predominado la exportación del de lana para telar. En cuanto a los tejidos, los de algodón llevaron la delantera hasta 1944. Los principales mercados fueron los sudamericanos, excluido Brasil, y Sudáfrica.

A partir de 1944 se observa una tendencia a la declinación de las exportaciones como resultado del establecimiento de cuotas de exportación, que sólo se revierte en forma pasajera durante 1946. Para 1949 las exportaciones de manufacturas textiles habían caído sustancialmente, superando apenas las mil toneladas. Esta tendencia negativa se revirtió durante 1950 por la exportación de borra de algodón y recortes de tejidos hacia Estados Unidos, productos que no pueden ser considerados como manufacturas. En este sentido, en la posguerra no sólo se redujeron las exportaciones sino que se modificó su composición, adquiriendo preponderancia, como antes de 1939, el rubro "diversos artículos", compuesto por bienes que difícilmente puedan catalogarse como industriales. (apéndice, cuadro 40)

En la caída de las exportaciones de textiles también influyeron las políticas de fomento industrial aplicadas por los países de América del Sur, que constituían el principal mercado argentino. De hecho, restricciones similares aplicadas por la Argentina redujeron las exportaciones de hilados y tejidos de algodón brasileiros hacia nuestro país¹¹⁷.

El Segundo Plan Quinquenal significó una modificación parcial de esta política antiexportadora. Se previó estimular a la industria lanera mediante la exportación de lana

¹¹⁷ Argentina era el principal mercado externo del Brasil. Las previsiones de industriales brasileiros sobre la pérdida del mercado argentino son analizadas por Stanley Stein, *op. Cit.*, pp. 169-171.

lavada, tops, hilados y tejidos de lana¹¹⁸. En realidad, esta industria venía siendo objeto de políticas cambiarias que buscaban estimular la exportación desde agosto de 1950, cuando se estableció el tipo de cambio preferencial para las exportaciones de hilados y lanas peinadas y libre para los tejidos de lana, lo que suponía una devaluación encubierta del 33 % y del 90 % respectivamente¹¹⁹.

En 1951, la caída de los precios internacionales de la lana provocada por la decisión norteamericana de imponer precios máximos a las importaciones de ese producto provocó serias dificultades entre los exportadores locales. A fin de estimular estas exportaciones, en julio de 1952, el gobierno estableció que la negociación del 50 % de las divisas generadas por la exportación de lanas sucias o lavadas se hiciera al tipo de cambio preferencial¹²⁰. Paradójicamente, estas ventajas desestimularon las exportaciones de hilados de lana en tanto las diferencias entre el tipo de cambio en que debían negociarse las ventas al exterior de lana sucia y lavada se acercó al tipo de cambio establecido para las primeras, con lo que se hacía más riesgoso asumir el costo de la elaboración de hilados.

En julio de 1953, la recesión que afectaba a la industria lanera condujo a un grupo de industriales a organizar una cooperativa cuyo objetivo era exportar dado que, como argumentaban, la producción no lograba ser absorbida por el mercado interno¹²¹. Los empresarios confiaban en el otorgamiento de grandes facilidades cambiarias como un estímulo a las exportaciones. Se conjeturaba que un tipo de cambio de 20 pesos por dólar

¹¹⁸ Presidencia de la Nación, *2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953, p. 311.

¹¹⁹ Además en mayo de 1951 se había acordado que el Instituto de Racionalización de Materiales, IRAM, fiscalizaría la calidad de las exportaciones de tejidos. Véase *Gaceta Textil*, mayo de 1951, p. 10.

¹²⁰ B.C.R.A., *Memoria Anual. Año 1952*, Bs. As., 1953, p. 33. En septiembre de 1953, la Federación Lanera solicitó al ministro de Comercio Exterior Antonio Cafiero que formulara una presentación ante la Comisión de Tarifas de Estados Unidos que había anunciado el establecimiento de un gravamen de 7 centavos de dólar por libra de lana lavada importada. Por su parte, Cafiero respondió que ya había remitido al agregado comercial en Washington, César Bunge instrucciones sobre el reclamo argentino. El texto de la presentación de Bunge en *Revista del Comercio Exterior Argentino*, sept. Oct. de 1953, pp. xxxvi-xli.

¹²¹ La organización se llamó Cooperativa de Fabricantes Asociados. *Gaceta Textil*, julio de 1953, p. 8.

sería adecuado ya que se entendía que tipo de cambio preferencial era demasiado bajo para los precios de la producción local¹²². Pero el gobierno mantuvo el tipo de cambio preferencial. Como puede observarse en el gráfico 1, las exportaciones no se reactivaron. (apéndice, cuadro 40).

El estímulo cambiario no se limitó a la industria lanera. En 1954, el Banco Central otorgó beneficios cambiarios para la exportación de tejidos y confecciones de algodón¹²³.

Sin embargo, estos estímulos fueron insuficientes para permitir un crecimiento de las exportaciones durante los años 1953-1955. Por un lado, estas medidas compensaron sólo parcialmente la tendencia a la apreciación del tipo de cambio¹²⁴, que se revirtió luego de la devaluación monetaria decretada por Lonardi en octubre de 1955, cuando se observa una reactivación de las exportaciones¹²⁵. Por otra parte, la crisis mundial de sobreproducción de textiles de principios de la década de 1950, acentuada por las políticas proteccionistas de los países sudamericanos, redujo aún más las oportunidades de exportación¹²⁶.

Finalmente, un factor adicional cuyo análisis escapa a nuestro propósito, pero que debe ser señalado, se relaciona con las deficiencias de la organización de la producción¹²⁷. Estos

¹²² *The Review of the River Plate*, June 30, 1953, pp. 12-13.

¹²³ En ambos casos debía tratarse de productos con un mínimo del 80 % de materias primas nacionales y que el valor de los insumos importados no superara el 20 % del costo de producción. Las exportaciones a Paraguay quedaron excluidas del beneficio. B.C.R.A., *Memoria Anual. Año 1954*, Bs. As., 1955, pp. 43-48.

¹²⁴ En 1953, una revista de los círculos comerciales señaló que el tipo de cambio preferencial no era suficiente para estimular las exportaciones de tejidos de algodón, abogando por una tasa de 20 pesos por dólar, o sea un tipo de cambio 300 % más alto que el básico. *The Review of the River Plate*, August 21, 1953, p. 13.

¹²⁵ En gran medida este comportamiento es consistente con lo observado por Ericksson, quien afirmó que las exportaciones de manufacturas respondían menos que proporcionalmente a los movimientos del tipo de cambio efectivo. Ericksson sugirió la necesidad de aplicar paralelamente regímenes de contención del consumo interno. Por lo menos hasta 1955 no se pusieron en práctica medidas de ese tipo e incluso la recuperación del salario real, aunque fue lenta, pudo haber conspirado contra estos objetivos. Véase John Ericksson, "El Comportamiento de la Exportación de Manufacturas en la Argentina, 1951-1965" en *D.E.*, Vol. 9, n° 36, enero marzo de 1970, pp. 550-580.

¹²⁶ CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, año 1953*, Washington, 1954.

¹²⁷ En 1951 un estudio de CEPAL sobre la industria algodonera de Méjico, Brasil, Chile, Perú y Ecuador señaló que deficiencias en el equipo como en la administración perturbaban igualmente al sector. Se concluyó que había un amplio margen para incrementar la productividad sin necesidad de inversiones considerables. Aún en una industria cuyo equipo productivo era obsoleto como la de Río de Janeiro el estudio

problemas no fueron objeto de preocupación empresaria debido al virtual monopolio que la industria local ejerció sobre el abastecimiento al mercado interno desde principios de la década de 1950.

2. 4. La Política Crediticia:

La política crediticia constituyó el principal instrumento de fomento de la industria textil durante el decenio 1946-1955. En 1946 la rama textil representaba, por el valor de su producción, la segunda industria manufacturera del país (con un 12,4 % frente a un 31,5 % de la alimenticia). Ese año había recibido poco más del 9 % del saldo total de préstamos otorgados al conjunto de la industria y en los siguientes ese porcentaje iría en aumento.

Cuadro 9
Saldos anual de Préstamos del Sistema Bancario, 1946-1955
-en millones de pesos corrientes-

| Prestamos a | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|----------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Total Industria | 935 | 1.681 | 2.869 | 3.863 | 3.163 | 4.935 | 7.918 | 8.913 | 9.706 | 11.214 |
| Industria Textil | 245 | 385 | 534 | 629 | 1.000 | 1.776 | 1.823 | 1.923 | 1.928 | 2.200 |
| Porcentaje de b/a | 9,19 | 14,5 | 13,4 | 13,8 | 19,8 | 35,9 | 22,4 | 20,4 | 19,8 | 19,6 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de B.C.R.A., *Memoria Anual*, 1945-1955.

La aceleración de la inflación durante 1949 condujo al gobierno a la aplicación de una política crediticia restrictiva que en el término de un año significó la reducción del saldo de

determinó que incrementos en la productividad del trabajo basados en una mejor organización (mejoramiento de los sistemas de supervisión del proceso productivo; de lay out y diseño de plantas) podrían ser más importantes que los que se obtendrían de una renovación técnica. CEPAL, *Productividad de la Mano de Obra en la Industria Textil Algodonera de Cinco Países Latinoamericanos*, Nueva York, 1951, p. 6; pp.19-20.

préstamos al sector industrial¹²⁸. En contraposición, la industria textil continuó elevando su participación que llegó al 20 % del total en 1950.

Hacia 1951, los síntomas de una crisis en esa industria se hicieron evidentes. Por un lado, se redujeron las ventas mientras paralelamente se incrementaban los costos, especialmente de las materias primas. Frente a la crisis, los empresarios demandaron del gobierno la flexibilización de la política crediticia como una manera de compensar los crecientes gastos de explotación. La respuesta oficial fue doble. Por un lado, el gobierno adoptó una posición muy dura con los reclamos. En septiembre de 1952, ante una asamblea gremial textil, Perón fustigó el comportamiento de los empresarios a quienes acusó de haberse beneficiado del incremento de la demanda y del poder adquisitivo desde 1946, a la par que giraban sus capitales al exterior “montando empresas textiles muy cerquita nomás”. Argumentó que ahora, que había descendido la demanda, no tenían capitales para pagar a sus obreros y querían “que el gobierno les preste la plata que ellos se llevaron, que ellos robaron para comprar estancias o propiedades, o para hacer sus negocios con textiles en el extranjero”. Por ello, reclamó la inmediata realización de los stocks de textiles para considerar el pedido empresarial y conminó a los trabajadores a no acompañar esas demandas ya que “en último análisis, serán ustedes quienes pagarán el préstamo que les acuerde el banco; y van a pagar cuatro veces aumentada la mercadería que actualmente está en sus depósitos”¹²⁹.

¹²⁸ Sin embargo, las restricciones fueron sólo temporales para el Banco Industrial. Véase Marcelo Rougier, “La Política crediticia... op.cit”, p. 103.

¹²⁹ En defensa de su posición, Perón sostuvo que las empresas textiles eran “un desastre” desde el punto de vista de su organización y que si los empresarios “no hubieran sido ‘piratas’ no estarían en la situación que están”. *Gaceta Textil*, septiembre de 1952, p. 4. Críticas similares en relación con el comportamiento de los empresarios textiles fueron expresadas por Raúl Mendé en la sesión especial del Congreso para la presentación del Segundo Plan Quinquenal a comienzos de diciembre de 1952. Un documento existente en el archivo del Ministerio de Asuntos Técnicos atribuía la crisis a la conducta empresarial despreocupada por la organización y los costos. Sin embargo era ficticia ya que “resulta una paradoja que mientras la situación de las fábricas aparece en sí como en quiebra sus componentes o dirigentes viven en el mejor de los mundos por los inmensos capitales acumulados en su favor; por los grandes sueldos asignados que no se han apresurado en bajar por cierto y a los muy probables beneficios de sabrosos dividendos llevados al exterior muy

Finalmente, concedió que se estudiaría cada caso en el C.E.N., algo que era materialmente imposible.

Paralelamente, el sistema bancario continuó otorgando créditos al sector textil que, en proporción, estaban por encima de su participación en el valor de la producción industrial total, especialmente entre 1951 y 1953. Finalmente, entre 1954 y 1955, cuando la industria textil comenzaba una tímida recuperación, logró mantener su lugar entre los receptores de crédito bancario (véase cuadro 9).

En relación con la política crediticia del Banco Industrial hacia la industria textil, se puede observar un comportamiento similar al del conjunto del sector bancario. En efecto, en 1946 el crédito a la industria textil osciló en torno del 9 % del importe total prestado, un porcentaje menor al de los dos años previos. Desde entonces se revirtió la tendencia y creció hasta culminar en 1949 cuando la industria fue la primera receptora. Esta situación se mantuvo en los años subsiguientes. En forma adicional, durante los años 1949-1952, el fuerte incremento de la inflación (que osciló entre un 25 % en 1950 y un 38 % en el último año) favoreció a los deudores del banco en tanto la tasa de interés para los créditos ordinarios era cercana al 7 % anual. De esta manera, la industria textil fue la principal beneficiaria en el período en que los préstamos del banco -a tasa de interés negativa- encubrían un fuerte subsidio. A partir de 1953 esta situación fue cambiando en la medida en que se desaceleraba la inflación.

Durante todo el decenio la distribución de los créditos del Banco Industrial al sector siguió pautas similares a las observadas en otras ramas. Así se ha señalado la fuerte concentración de los mismos en un número reducido de grandes firmas: entre ocho y quince firmas fueron

especialmente por los que fueron beneficiarios de permisos con uso de divisas. Si algún día se investigara la evasión de divisas producida por tal medida se llegaría a conclusiones muy desagradables". Véase "Consideraciones sobre la situación actual de la industria", Bs. As., 26/9/52 en Legajo 663, AGN, AST.

receptoras del 50 % al 60 % de los créditos otorgados a la rama¹³⁰. Esta situación, que era conocida por el gobierno, fue atribuida por los tejedores independientes al dominio ejercido por un grupo de industriales sobre el directorio del Banco¹³¹. Con todo, la concentración no impidió que numerosos propietarios de pequeños establecimientos recibieran créditos en esta etapa, una oportunidad inexistente hasta 1944.

3. El Desempeño de la Industria:

Una evaluación del desempeño de la industria textil durante el período se ve dificultada por la disparidad de las estimaciones estadísticas (apéndice, cuadro 41). Las variaciones entre éstas son tan altas para ésta como para el resto de la industria. Las más bajas son las realizadas por el Banco Central, las que -como las de CEPAL-, estiman un crecimiento del 40 % durante el período 1943-1955. Por su parte, las de Elías, Schwartz y Conade evalúan un crecimiento entre el 90 % y el 100%¹³².

El cuadro 10 presenta la evolución de la industria a partir de la información censal. Por el personal obrero ocupado y la participación del valor de la producción en el total de la industria manufacturera, 1950 marca el punto máximo en el período. En cambio, para 1954 se observa una caída en la participación de la industria en ambos planos. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que 1953 fue el año de menor actividad en la industria durante la

¹³⁰ Entre 1947 y 1949 se encontraron entre las principales beneficiarias La Berlanesa SRL, Adot S.A, Textil Yute S.A; Ezra Teubal y Hnos; Agos SAICF; Industrias Llave entre otras. En cambio a partir de 1950 aparecen con mayor participación Sniafa; Alpargatas; Piccaluga y Cía; Masllorens; Reysol; Rhodiasetha y Establecimiento Textil Oeste. Véase Rougier, "op. cit."

¹³¹ "Consideraciones sobre...", pp. 1-2.

¹³² Las variaciones son el resultado por una parte del año escogido como base en pesos y de la distorsión de los precios intersectoriales en la economía argentina. Se supone que los años 1935-39 fueron acordes con la relación mundial de precios agrícolas e industriales. Las estimaciones de Schwartz se basan en el año 1943; CEPAL, 1950; CONADE, 1960; Elías 1960; BCRA, 1960. Por otra parte, otro problema surge de la metodología para estimar la producción (cobertura de los censos y estadísticas locales). En este sentido, la ventaja del cálculo de Schwartz residiría en la utilización de volumen físico de producción. Laura Randall, "Lies, Damn Lies" en *Latin American Research Review*, Vol. IX, n° 1, 1976, pp. 137-158.

posguerra. Pese al incremento del número de establecimientos, el censo de 1953 muestra un aumento notable de la fuerza motriz instalada por obrero del orden del 27 % con respecto a 1950, superando el nivel máximo alcanzado en 1939 (unos 1,58 HP por obrero). Esto estaría indicando, como índice tentativo, una mayor mecanización.

Cuadro 10

Evolución del número de establecimientos, obreros ocupados, fuerza motriz instalada y valor de la producción de la industria textil, 1946-1953.

Años seleccionados

| | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 |
|----------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Establecimientos | 2.061 | 2.529 | 2.956 | 5.597 |
| Obreros | 117.110 | 140.651 | 153.876 | 145.228 |
| Empleados | 9.466 | 13.794 | 16.250 | 17.341 |
| Total Personal | 127.161 | 155.227 | 170.965 | 164.521 |
| Fuerza Motriz en H.P. | 169.466 | 219.189 | 301.141 | 361.967 |
| Fuerza Motriz por obrero | 1,44 | 1,55 | 1,95 | 2,49 |
| Valor de Producción* | 1.838.970 | 3.198.201 | 5.596.788 | 9.877.628 |
| Porcentaje sobre el total de la ind. Manufacturera | 12,4 | 14,5 | 15,5 | 12,6 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los Censos Industriales de 1946, 1948, 1950 y 1954.

Referencias: * en miles de m\$.

3.1. La evolución de la industria por subramas:

3.1.1. La Industria textil lanera:

La industria textil lanera fue la que peor desempeño tuvo durante el decenio. En parte esto se explica porque era el sector que ya había completado la sustitución de importaciones. El magro desempeño se observa en toda las fases. En el caso de los lavaderos de lana, la Guerra había estimulado su expansión debido a que la exportación de lana lavada reducía los costos del transporte. Esto marcaba una ruptura con la preferencia de la industria europea por la importación de lana sucia. La vuelta a la normalidad del mercado

internacional significó la reversión de este proceso que sólo se vio limitado por la expansión de la industria hilandera local. De todas maneras, la actividad de los lavaderos se redujo. En 1953 existían 45 establecimientos, de los cuales 19 lavaban lana para terceros mientras que los demás habían sido anexados a hilanderías. Este proceso de integración vertical de los industriales hilanderos resultó, en gran medida, desproporcionado. Ello se evidenció en la creciente subutilización de los equipos y en la caída del número de obreros ocupados y de la fuerza motriz instalada¹³³. Aunque a partir de 1952 se concedieron facilidades cambiarias para la exportación de lanas lavadas, el sector no se reactivó:

Cuadro 11
Evolución de la producción y exportación de lana lavada, establecimientos, personal obrero y fuerza motriz instalada, 1939-1957

| Año | Número de Lavaderos | Personal obrero | Fuerza Motriz en HP. | Producción | Consumo interno | Exportación |
|------|---------------------|-----------------|----------------------|------------|-----------------|-------------|
| 1939 | 19 | 1.529 | 3.818 | 31.687 | 14.216 | 17.471 |
| 1941 | 25 | 2.155 | 5.208 | 44.750 | 18.771 | 25.979 |
| 1946 | 46 | 3.354 | 9.005 | 69.300 | 23.119 | 46.181 |
| 1948 | 43 | 2.936 | 10.132 | 61.100 | 30.482 | 30.611 |
| 1950 | 42 | 2.201 | 9.103 | 41.100 | 22.635 | 18.465 |
| 1954 | 45 | 1.692 | 6.989 | 32.700 | 28.436 | 4.264 |
| 1957 | 28 | 1.555 | 6.159 | 41.000 | 41.000 | - |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censo Nacional de 1914, Censos Industriales de 1946, 1950, 1954; Estadística Industrial de 1941, 1948 y 1957. Los datos sobre producción y exportaciones de lana lavada han sido extraídos de *Relevamiento Estadístico Argentino*.

La producción de hilados siguió un curso un tanto diferente. En la inmediata posguerra, se asistió a una reanudación de las importaciones que afectó la producción local. En 1949 se introdujeron hilados de lana por 3.800 toneladas, marcando un récord con respecto al decenio anterior. A partir de entonces, la caída de la demanda interna inició una reducción de las importaciones que hacia 1955 eran insignificantes. Con todo, debido a deficiencias

¹³³ CEPAL, *La Industria Textil en América Latina*, Vol. VIII, p. 17.

de la materia prima local, la industria no producía hilados de títulos finos que continuaron importándose.

Entre 1945 y 1951 el número de hilanderías de lana pasó de 67 a 167, pero el número total de husos instalados experimentó un aumento menor y el de husos por planta descendió significativamente¹³⁴. En conjunto, la producción de hilados de lana creció un 38 % entre 1946 y 1953, crecimiento debido básicamente al de la producción de hilados de lana peinada, que fue del orden del 113 %.

Cuadro 12
Evolución de la producción de hilados y tejidos de lana, 1946-1953
-en toneladas-

| Año | Total Hilados de lana | Hilados de lana cardada | Hilados de lana Peinada | Total Tejidos de lana | Tejidos de lana peinada | Tejidos de lana cardada | Tejido de lana cardada y peinada |
|------|-----------------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------|-------------------------|----------------------------------|
| 1946 | 16.991 | 11.682 | 5.309 | 10.321 | 3.100 | 6.459 | 762 |
| 1948 | 9.118 | 4.240 | 4.878 | 11.683 | 4.626 | 7.057 | 142 |
| 1950 | 21.109 | 11.985 | 9.124 | 13.238 | 5.499 | 7.298 | 441 |
| 1953 | 23.528 | 12.185 | 11.343 | 12.993 | 6.667 | 5.794 | 532 |

Fuente: Elaboración propia en base a Censos industriales de 1946, 1950 y 1954.

En contraste, la producción de tejidos de lana, que satisfacía la demanda en 1945, se vio menos afectada por las importaciones. Entre 1947-1948, éstas alcanzaron un promedio de 1.500 toneladas anuales significativamente, menor al promedio de 1935-1939 (3.600), y luego de 1950, descendieron a niveles insignificantes. Este comportamiento de las importaciones era consistente con la evolución de la producción. En efecto, ésta se incrementó un 30 % entre 1946 y 1950, para estancarse entre ese año y 1953. A partir de 1950, la caída de la demanda desaceleró la producción y las importaciones.

¹³⁴ Entre 1945 y 1951 el número de husos ascendió de 211.000 a 318.000. Los husos por planta descendieron de 3.150 a sólo 1.950. Los datos de 1945 corresponden al Banco Industrial. Para 1951, véase Ministerio de Industria y Comercio, *Memoria General correspondiente al periodo 1946-1951*, Bs. As., mimeo, 1952.

3.1.2 La industria textil algodonera:

Muy diferente fue la evolución de la industria textil algodonera, la que se vio beneficiada por el aumento del consumo y, a partir de 1949, la caída de las importaciones. Hubo diferencias de ritmo en el crecimiento de la producción de hilados y tejidos. En 1945 se habían abierto dudas sobre el futuro de las hilanderías de algodón, ya que se esperaba la reanudación de la competencia externa. Pero aunque a partir de 1947 éstas debieron competir con el aumento de las importaciones, ello no impidió el incremento de la producción y del número de husos instalados. Como puede apreciarse en el cuadro 3, entre 1945 y 1952, es decir el período de mayores importaciones, el número de hilanderías y de husos instalados se duplicó¹³⁵. Por su parte, la producción creció a un ritmo menor pero igualmente significativo. Entre 1945 y 1951 se incrementó un 43 %, superando las proyecciones del Primer Plan Quinquenal (cuadro 5)¹³⁶.

Sin embargo, es indudable que después de 1947 el aumento de las importaciones retrasó la expansión de la producción local. La reducción del peso de las importaciones con respecto al consumo nacional fue lenta. Pasaron de representar el 15 % en el período 1937-1939 al 11 % en 1952.

Entre 1948 y 1950, otra causa de la desaceleración del crecimiento de la producción de hilados fue la política de precios máximos. La complejidad de los regímenes, el retraso en

¹³⁵ El estado también participó en esa expansión aunque marginalmente. Desde 1941 se había previsto la organización de una hilandería de algodón en la zona productora. Para 1949 la Fábrica Nacional de Envases Textiles (Fandet) habían instalado dos establecimientos: uno en Resistencia y otro en Huayco Hondo (Santiago del Estero) con 12.000 y 1.200 husos respectivamente. Para 1954, estas plantas habían incrementado su capacidad hasta los 15.000 y 7.000 husos, mientras que se construía un tercer establecimiento en Formosa con otros 7.000 husos. Las tres empresas se especializaban en la producción de hilados de algodón de diferentes títulos (del 4 al 30). En 1954, las dos plantas en funcionamiento representaban el 2,5 % de la capacidad instalada. *Gaceta Textil*, abril de 1954, p. 12.

¹³⁶ La caída inicial de 1946 no se debió al incremento de las importaciones, ya que ese año fueron insignificantes, sino a la vuelta a las condiciones de normalidad de la industria en tanto durante la guerra se había trabajado en tres turnos. En el mismo sentido podría interpretarse la constante reducción del rendimiento por huso en kg. B.I.R.A., *Informe sobre propósitos...op.cit.*, Tomo II, pp. 55-56.

la actualización de los precios máximos y el incremento de los costos de producción contribuyen a explicar el estancamiento de la producción durante 1949 y la caída de 1950. La crisis en el sector se precipitó en 1952, pero fue breve en comparación con otros sectores de la industria, además fue acompañada del aumento de la capacidad instalada.

(véase cuadro 3 y apéndice, cuadro 42)

La ubicación geográfica de la industria algodonera se mantuvo inalterable. Seguía concentrándose en torno de la Capital y el Gran Buenos Aires. En 1951, 84 % de los husos instalados estaban ubicados allí. Sólo el 2 % de los husos se ubicaba en la zona productora de algodón y pertenecían al estado¹³⁷.

Un problema adicional al que la industria debió hacer frente provenía del abastecimiento local de materia prima. Desde 1943, la Junta Nacional del Algodón venía propiciando el mejoramiento de la fibra local por medio del pago por parte de los hilanderos de un sobreprecio. Sin embargo, durante el decenio peronista no hubo avances significativos¹³⁸. Como se observa en el cuadro 3, las dificultades de la producción de fibra de algodón se manifestaron así en la caída del título medio producido que descendió notoriamente en la inmediata posguerra, para revertirse a partir de 1950¹³⁹.

Por su parte, la producción de tejidos conoció un gran auge durante la posguerra, lo que le permitió sustituir importaciones. Como se observa en el cuadro 13, el número de tejedurías creció vertiginosamente¹⁴⁰. En 1945, la industria local abastecía el 87 % del consumo interno. Entre esa fecha y 1951 la producción local se incrementó un 45 % superando el

¹³⁷ Ministerio de Industria, *La Industrialización de la fibra de algodón en la República Argentina*, Bs. As., 1957, p. 8.

¹³⁸ *Gaceta Algodonera*, 31 de octubre de 1955, p. 11.

¹³⁹ A su vez, las importaciones de hilados ascendieron notoriamente en su título medio desde un promedio de 22,3 para las tejedurías a lanzadera en 1948 a un 64,7 en 1955.

¹⁴⁰ Esta actividad también se concentró en torno de la provincia de Buenos Aires y la Capital. Sólo las tejedurías de punto se mantuvieron mayoritariamente en la Capital Federal.

fuerte crecimiento del consumo del orden del 32 %. En 1951 la industria abastecía más del 96 % de la demanda interna (véase cuadro 14).

Cuadro 13
Evolución del número de fábricas de hilados y tejidos de algodón, 1947-1955

| | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|----------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Hilanderías | 35 | 41 | 46 | 54 | 61 | 63 | 61 | 65 | 70 |
| Tejedurías lanzadera | 438 | 490 | 612 | 702 | 1.261 | 1.378 | 1.222 | 1.061 | 1.016 |
| Tejedurías de punto | 241 | 227 | 232 | 235 | 269 | 328 | 394 | 355 | 346 |
| Tejedurías de medias | 179 | 191 | 203 | 207 | 221 | 218 | 213 | 214 | 213 |
| Otros | S/d | 359 | 406 | 456 | 558 | 635 | 628 | 598 | 556 |
| total | S/d | 1.308 | 1.499 | 1.654 | 2.370 | 2.622 | 2.518 | 2.293 | 2.201 |
| Total (1) | S/d | 1.190 | 1.294 | 1.523 | 2.210 | 2.379 | 2.309 | 2.104 | 2.024 |

Fuente: PEN, La producción de tejidos y otros artículos de algodón en la República Argentina, Bs. As., 1958.

Cuadro 14
Evolución de la producción, importaciones y consumo de tejidos de algodón, 1935-1955

| | Producción | | Importación | | Exportación | Consumo aparente | Kilogramo Por habitante |
|------|------------|------|-------------|------|-------------|------------------|-------------------------|
| | tn. | % | tn. | % | tn. | | |
| 1935 | 16.943 | 32,3 | 35.382 | 67,7 | - | 52.325 | 4,01 |
| 1939 | 27.458 | 57,0 | 20.567 | 43,0 | - | 48.025 | 3,44 |
| 1942 | 43.190 | 69,4 | 19.065 | 30,6 | 1.412 | 60.843 | 4,44 |
| 1945 | 60.201 | 87,5 | 8.571 | 12,5 | 762 | 68.010 | 4,41 |
| 1947 | 59.359 | 74,0 | 20.822 | 26,0 | 136 | 80.045 | 5,00 |
| 1948 | 68.426 | 84,1 | 12.919 | 15,9 | 33 | 81.312 | 4,99 |
| 1949 | 70.793 | 85,8 | 11.751 | 14,2 | 16 | 82.528 | 4,95 |
| 1950 | 75.711 | 92,1 | 6.542 | 7,9 | 49 | 82.204 | 4,81 |
| 1951 | 87.447 | 96,6 | 3.068 | 3,4 | 488 | 90.027 | 5,14 |
| 1952 | 81.508 | 98,7 | 1.089 | 1,3 | 4 | 82.593 | 4,62 |
| 1953 | 76.555 | 99,9 | 82 | 0,1 | 9 | 76.628 | 4,20 |
| 1954 | 79.042 | 99,9 | 67 | 0,1 | 13 | 79.096 | 4,26 |
| 1955 | 85.129 | 99,8 | 128 | 0,2 | 61 | 85.196 | 4,50 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de BIRA, *Informes Sintéticos* y PEN, *La Producción de tejidos y otros artículos con algodón en la República Argentina*, 1958.

A partir de 1951 se inició una contracción que en términos de producción fue del 12 % en 1953 con respecto a 1951. Esta recesión no fue provocada por el aumento de las importaciones, que representaban un monto insignificante, sino por la caída de la demanda. Pese a las amenazas oficiales en cuanto a la apertura del mercado a fin de reducir los precios, la industria contó con la ventaja de un mercado cautivo aunque declinante

En lo que respecta a la producción de tejidos de punto y de medias, para 1948 esta abastecía la demanda interna. Los niveles más altos de consumo fueron alcanzados en ese año para los tejidos de punto, en 1949 para las medias y 1951 para los tejidos a lanzadera. (apéndice, cuadros 43 y 44). La recesión afectó desigualmente a los sectores. La caída mayor fue para la producción de medias que acumuló un 33 % entre 1948 y 1953; los tejidos de punto sufrieron una reducción del orden del 18 % entre 1949 y 1952, mientras que en los tejidos a lanzadera fue del 13 % entre 1951 y 1953. La contracción de la producción se detuvo en 1954. El incremento de los salarios promovió su recuperación que en 1955 superó el nivel de 1952 en un 4,4 %.

Cuadro 15

Producción e importación de tejidos de algodón y mezcla a lanzadera, 1948-1955

| Año | Producción | | Importación | | total | |
|------|------------|------|-------------|------|--------|---------|
| | tn. | % | tn. | % | tn. | Kg/hab. |
| 1948 | 54.263 | 85,7 | 9.005 | 14,2 | 63.269 | 3,830 |
| 1949 | 56.132 | 90,6 | 5.765 | 9,3 | 61.897 | 3,649 |
| 1950 | 61.214 | 92,4 | 4.647 | 7,0 | 65.861 | 3,780 |
| 1951 | 71.973 | 96,9 | 2.263 | 3,0 | 74.237 | 4,158 |
| 1952 | 67.803 | 98,7 | 828 | 1,2 | 68.631 | 3,765 |
| 1953 | 62.664 | 99,8 | 77 | - | 62.742 | 3,379 |
| 1954 | 63.318 | 99,9 | 45 | - | 63.364 | 3,347 |
| 1955 | 68.931 | 99,9 | 11 | - | 68.942 | 3,573 |

Fuente: PEN, *La producción de tejidos y otros artículos de algodón en la República Argentina*, Bs. As., 1958.

El análisis de la composición de los telares alanzadera muestra un importante contraste con la industria lanera. En 1942, más del 50 % de los telares eran automáticos. Aunque en los años de la guerra la expansión del sector haría reducir esta proporción debido al cierre de las importaciones, para 1948 se observaba una recuperación importante gracias a la renovación del sector encarada entre 1946 y 1949. Entonces, la industria era moderna para los parámetros de América Latina (apéndice, cuadro 45)¹⁴¹.

La caída de la demanda en 1952 y la escasez de divisas provocó un estancamiento en el incremento del número de telares automáticos. En el otro extremo se observa un importante porcentaje de telares manuales registrados a partir de ese año. Esta presencia no debe ser interpretada como índice del atraso de la industria, ya que estaban ubicados en el norte del país donde funcionaba la Corporación de la Tejeduría Doméstica con fines de promoción social y regional¹⁴².

Por último, el peso de los telares comunes, que representaron hasta un 50 % a finales de los años cuarenta, revela la existencia de un gran número de pequeños productores que incrementaban la capacidad productiva en los momentos de auge. Esta subindustria fue la primera afectada por la recesión. El número de telares comunes se redujo un 56 % entre 1952 y 1955.

¹⁴¹ En 1951, un estudio realizado sobre Brasil, Méjico, Perú, Chile y Ecuador (que representaban en conjunto el 85 % de la capacidad latinoamericana en la industria textil algodonera) señaló que Perú poseía la tejeduría más moderna con un 35 % de telares automáticos, mientras que en Méjico el 95 % de los telares eran comunes. CEPAL, *Productividad...op.cit.*, pp. 4-5. Hacia 1959, la Argentina (70 % de los telares automáticos) había sido superada por Colombia (80 %) y Chile (75%). Véase, CEPAL, *La Industria Textil en América Latina. Chile*, Nueva York, 1962, p. 35.

¹⁴² La Corporación Argentina de la Tejeduría Doméstica fue creada en 1942 para propender al mejoramiento de las condiciones de vida en el norte del país. La entidad estatal distribuía un telar entre las familias a condición de que sólo representara un ingreso adicional para los beneficiarios. Éstos se comprometían a elaborar envases textiles para productos como la caseína, fideos, yerba mate etc. Para 1947 había 5.000 beneficiarios. Véase, S.I.C., *Un Año de...op.cit.*, pp. 91-100. En 1950, la entidad fue reorganizada mediante su integración a DiNIE, orientándosela a la producción de vestimenta y artículos regionales. Presidencia de la Nación, *Abastecimiento y Represión al Agio*, Bs. As., 1950, Tomo 2, pp. 268-269.

Estas características se ven confirmadas por los altos índices de actividad y de utilización global de la industria. En los años de la crisis, entre 1953 y 1954, fue más importante la reducción de los telares instalados que la de las horas telares trabajadas. La industria se reducía en tamaño y capacidad, viéndose afectado el sector artesanal a favor de la actividad de las tejedurías modernas (apéndice, cuadro 46).

La industria de la seda y las fibras artificiales:

Por último, la producción de rayón y de tejidos de seda artificial se duplicó entre 1946 y 1952, al calor del aumento de la demanda interna. En el primer caso, durante la posguerra se instalaron nuevas plantas. A *Rhodiasetta* (1935) y *Ducilo* (1937), se sumaron *Reysol S.A.* en 1948, una empresa en la cual participaban capitales brasileños, y la italiana *Sniafa S.A.* (Sociedad Nueva Industrias Argentinas de Fibras Artificiales) en 1952¹⁴³. La producción efectiva se duplicó entre 1946 y 1951 debido a la mejor provisión de insumos y a la ampliación de la capacidad de producción. De esta manera, se alcanzaron los objetivos establecidos en 1946 (cuadro 5). La industria no sólo elaboraba rayón textil sino también el de alta tenacidad, insumo para otras actividades como la producción de neumáticos. *Ducilo* también instaló una planta de producción de nylon de una capacidad de 360 toneladas. Se trataba de un producto nuevo que había aparecido en Estados Unidos poco antes de la guerra¹⁴⁴.

¹⁴³ Sniafa S.A. se instaló en Plátanos cerca de La Plata y comenzó su producción en 1952. En ella participaba la SNIA Viscosa de Italia. Tanto *Reysol* como *Sniafa* recibieron entre 1950 y 1955 un fuerte respaldo crediticio para su instalación por parte Banco Industrial. Véase M. Rougier, "op. Cit.", p. 103 y pp. 148-149.

¹⁴⁴ La planta, cuya maquinaria fue importada de Alemania, fue inaugurada junto a otra que producía papel celofán en noviembre de 1948. Véase *Ducilo S.A., Crónica...op. cit.*

Cuadro 16
Producción de Rayón por firma e importaciones 1946-1954
 -en toneladas-

| Año | Ducilo | Rhodiasetta | Reysol | Sniafa | Producción | Importaciones |
|------|--------|-------------|--------|--------|------------|---------------|
| 1946 | 3.940 | 299 | - | - | 4.239 | 935 |
| 1947 | 4.013 | 376 | - | - | 4.389 | 2.824 |
| 1948 | 3.874 | 608 | 158 | - | 4.640 | 1.575 |
| 1949 | 4.789 | 749 | 575 | - | 6.113 | 5.048 |
| 1950 | 5.823 | 838 | 869 | - | 7.570 | 123 |
| 1951 | 5.947 | 1.114 | 1.235 | - | 8.296 | 3.119 |
| 1952 | 5.762 | 1.197 | 852 | 571 | 8.382 | 481 |
| 1953 | 3.681* | 1.010 | 942 | 981 | 6.614 | 9 |
| 1954 | S/d | S/d | S/d | S/d | 7.726 | 177 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de B.I.R.A., *Informes Sintéticos*, 1954 y P.E.N., *Índices Estadísticos*, Bs. As., 1955. Referencias: * calculados sobre la base de la producción nacional según P.E.N., op. Cit.

A pesar del incremento de la producción, la industria no abastecía la demanda interna¹⁴⁵.

En la posguerra, las importaciones fueron importantes aunque su monto varió de acuerdo a la disponibilidad de divisas (véase cuadro 16), lo que provocó grandes inconvenientes para la industria tejedora. A comienzos de la década de 1950, la situación se modificó. La caída de la demanda interna, el incremento de las importaciones y de la producción provocaron una aguda crisis en 1952. Las empresas resolvieron liquidar sus stocks por medio de descuentos a sus clientes habituales. A fines de 1953, la reimplantación de los precios máximos provocó importantes pérdidas. De hecho, *Reysol* paralizó su producción.

Las políticas peronistas afectaron al sector por medio del aumento de los costos de producción. En 1954 un informe del Banco Industrial estimaba que en el período 1945 - 1954 éstos se habían elevado entre un 169 % y 559 % para un kilo de hilado al acetato y a la viscosa respectivamente. El precio de un kilo de este último había trepado un 532 % en el mismo período, mientras que el de importación sólo un 77%¹⁴⁶.

¹⁴⁵ F.O. Ehlert, *op. cit.* p. 19.

¹⁴⁶ En 1954 el precio de un kilo de hilado a la viscosa de producción nacional era de 51,40 m\$N, mientras que el importado al tipo de cambio libre era de 31,54 m\$N. Véase B.I.R.A., op. Cit., p. 60.

El incremento de los costos se debía principalmente al de las materias primas como la celulosa y soda cáustica. En gran medida, esto fue el resultado de la política industrial que promovió la producción de estos insumos estableciendo límites del 25 % para el consumo de los de procedencia extranjera. Esta disposición incrementó los costos y provocó serios trastornos por la calidad irregular de la celulosa¹⁴⁷, principal materia prima de la industria¹⁴⁸. En menor medida, incidían también los aumentos de salarios y el régimen de comercialización establecido en 1943, que demandaba un extremado fraccionamiento¹⁴⁹. Sólo en enero de 1955, el gobierno levantó la medida, aunque estableciendo severas restricciones para la reventa del hilado¹⁵⁰.

De cualquier manera, el establecimiento de permisos y cuotas de importación y el hecho de que la producción nacional no abasteciera la demanda interna evitaron a la industria el riesgo de competir con el producto importado¹⁵¹. Pero, el encarecimiento de los costos repercutía negativamente sobre la industria tejedora y el consumo interno.

Por su parte, la industria tejedora de seda natural y artificial conoció un gran auge. Entre 1945 y 1951 el número de telares instalados se incrementó en un 50 % (alcanzando casi los 6.000), mientras que el número de obreros ocupados (que en 1945 totalizaban 11 mil) creció un 136 %¹⁵². A partir de entonces, en consonancia con la caída de la demanda, el crecimiento se desaceleró. En 1954, la Cámara Industrial de la Seda estimó la existencia de

¹⁴⁷ La producción de celulosa era realizada a partir de linters de algodón. Ídem, p. 63.

¹⁴⁸ El kilo de celulosa nacional se cotizaba entre los 8,60 y 9,40 m\$N, mientras que el importado (elaborado de pulpa de madera) en Buenos Aires era de 2,50 m\$N. Era necesario un kilo de celulosa para producir un kilo de hilado de rayón. Ídem, p. 65.

¹⁴⁹ Las cuotas mínimas fueron inicialmente de 25 kg. En abril de 1951, se las elevó a 100 kg. *Gaceta Textil*, abril de 1951, p. 12.

¹⁵⁰ *Gaceta Textil*, enero de 1955, pp. 7-8.

¹⁵¹ Para 1963, el precio en dólares de un kilogramo de rayón y nylon nacional eran superiores a los de Brasil, Méjico y Chile. Estas diferencias incrementaban la atracción por el contrabando. Véase CEPAL, *La Industria Textil en América Latina*, Vol VIII, Nueva York, 1965, p. 205 y ss.

¹⁵² Cálculos basados en F.O.Elerth, *op. Cit.*

400 empresas con más de 7.000 telares instalados¹⁵³; se trataba de un sector típicamente artesanal donde predominaban las unidades mínimas. Las cifras de producción también revelan esas dos etapas. Según se observa en el cuadro 19, ésta se incrementó un 108 % entre 1946 y 1950, pero sólo un 3 % entre 1950 y 1953.

Cuadro 17
Producción de Tejidos y artículos de seda natural y artificial, 1941-1953.
-en toneladas-

| Tejidos | 1941 | 1946 | 1948 | 1950 | 1953 |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| seda natural, artificial o mezcla | 2.329 | 2.494 | 4.413 | 5.535 | 5.751 |
| de punto | 6 | 292 | 396 | 379 | 390 |
| Ropa de punto | 412 | 158 | 316 | 234 | 186 |
| Total | 2.749 | 2.944 | 5.125 | 6.149 | 6.327 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Estadística Industrial de 1941 y 1948; Censo Industrial de 1946, 1950 y 1954.

4. Algunas consideraciones finales:

En 1946 el gobierno peronista recogió como objetivo el estímulo a la industria textil. Sin embargo, la nueva administración no elaboró una compleja política industrial. En primer lugar, privilegió el abastecimiento del mercado interno, cuya demanda se vio estimulada por el incremento de los salarios reales. Con ese fin consumió gran parte de sus energías en la elaboración de complejos sistemas de control de precios y fiscalización de la comercialización. Además, las exportaciones de tejidos, que habían crecido durante la guerra, fueron desestimuladas.

El aumento del consumo generó un gran auge, especialmente en las tejedurías de algodón y de seda artificial. A pesar del incremento de las importaciones, la producción de tejidos y

¹⁵³ *Gaceta Textil*, Edición Extraordinaria de 1954, p. 10.

de hilados creció significativamente hasta finales de los años cuarenta. En ese proceso, sólo el crédito oficial brindó un aliento explícito al sector.

A finales de la década de 1940, el deterioro de los salarios reales y la reducción de la demanda empujó a la industria a la crisis. A partir de entonces, el gobierno utilizó el sistema de cuotas de importación a fin de reservar el mercado interno para la producción local mientras que incrementó la participación de la industria en el crédito otorgado. Por último, respondiendo a las nuevas condiciones que afectaban el mercado interno, el régimen de Perón aplicó incentivos cambiarios para las exportaciones.

La industria se recuperó lentamente pero sólo por el impulso del mercado interno. Si bien el gobierno intentó modificar el sesgo antiexportador de sus políticas, los incentivos acordados –limitados a tipos de cambio preferenciales- tuvieron escaso impacto debido a que no compensaban la revaluación cambiaria sin tener en cuenta otros aspectos como el incremento de los costos de producción o la calidad de los productos.

Conclusiones

Hasta aquí hemos intentado brindar respuestas a los interrogantes planteados en torno de los factores que mediaron entre los proyectos peronistas y los efectos de sus políticas. Esos interrogantes nos condujeron a analizar los debates sobre la cuestión industrial durante los años treinta y la Guerra, las transformaciones en el aparato estatal vinculadas al tratamiento de esa cuestión que el régimen de Perón emprendió, los contenidos de sus políticas públicas, y las estrategias empleadas por el gobierno, la burocracia, los partidos políticos y los grupos de interés en la elaboración de la política industrial. Por último, hemos estudiado, en el nivel de la rama o de la industria, las políticas sectoriales y sus efectos. El recorrido realizado nos permite extraer algunas conclusiones generales sobre las características de la política oficial, las innovaciones institucionales a las que dio lugar, la naturaleza de las relaciones entre los industriales y el estado y el impacto de las políticas.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno peronista se propuso modificar el modelo de desarrollo hasta entonces vigente orientando la economía en forma explícita hacia el mercado interno y la industrialización. En gran medida, este proyecto recogía las demandas que los empresarios enrolados en la U.I.A., sectores de las Fuerzas Armadas y grupos de ingenieros y economistas habían formulado durante la década previa.

En el marco de una política macroeconómica que buscaba consolidar el pleno empleo de la mano de obra, incrementar los salarios reales y alcanzar una distribución más progresiva del ingreso, el régimen de Perón propició la creación y aplicación de un conjunto de instrumentos de política industrial. Nuestra investigación nos permite distinguir dos etapas bien diferenciadas en ese proceso

1. La etapa 1946-1950:

1.1. Las innovaciones institucionales y la política industrial:

El Primer Plan Quinquenal cristalizó las nuevas concepciones en torno a la política industrial. En primer lugar, rechazó la distinción tradicional entre industrias naturales y artificiales como criterio orientador de la política industrial, ratificando así una recusación que había sido formulada en los años previos. En segundo lugar, propuso una amplia reforma aduanera, que otorgaba importantes atribuciones al Poder Ejecutivo para operar en ese plano, así como la utilización de una serie de instrumentos que habían sido reclamados por los industrialistas durante décadas, tales como tipos de cambio preferenciales para la importación de insumos y maquinarias, controles cuantitativos, un régimen crediticio a largo plazo y un sistema de promoción industrial de alcance nacional.

En los años iniciales del régimen, la nueva política fue seguida de importantes innovaciones institucionales que tuvieron lugar en un contexto internacional de avance del estado. La nacionalización del Banco Central y de los depósitos confirieron a éste una mayor autonomía en el manejo de la política monetaria y crediticia. Asimismo, la nacionalización del comercio exterior, en una coyuntura de elevación internacional de los precios de los productos primarios, permitió al estado captar una porción del ingreso de los productores primarios y trasladarlo hacia el sector urbano e industrial. De esta forma, éste se involucró de manera explícita en la distribución del ingreso.

A estas reformas se le sumaron las ligadas con los procesos de elaboración y aplicación de la política industrial, cuyos primeros antecedentes fueron la creación de la Secretaría de Industria y del Banco Industrial en 1944. Durante el gobierno de Perón estas instituciones adquirieron mayor complejidad. El Banco expandió su estructura y su personal para atender un número creciente de operaciones. Por su parte, la Secretaría de Industria fue

convertida en ministerio e inició un proceso de diferenciación interna con el surgimiento de reparticiones especializadas en el análisis de los problemas que afrontaban las diversas ramas de la industria, en la aplicación del régimen de industrias de interés nacional, en la administración de las cuotas de importación y de exportación de insumos y productos manufacturados, y en la emisión de certificados de necesidad como requisito para la obtención de permisos de importación.

El Ministerio de Industria incorporó bajo su autoridad a empresas estatales como YPF, pero también creó nuevas como Gas del Estado, Agua y Energía y la empresa que explotaba el carbón de Río Turbio. En forma paralela, el ministerio incorporó empresas manufactureras. Así, sobre la base de las firmas incautadas al “capital enemigo”, se constituyó la Di.N.I.E. Este organismo intentó dotar de coherencia al manejo de esas empresas por medio de un directorio con las atribuciones, derechos y obligaciones de las sociedades anónimas. Lejos de concebir a Di.N.I.E. como un organismo provisorio, el gobierno le otorgó un estatuto que fijó sus objetivos. Entre ellos, se le confirió la tarea de crear nuevas industrias “para el desarrollo orgánico de la economía”.

Otros organismos industriales surgieron en el seno de los ministerios militares. Así, por ejemplo, el Instituto Aerotécnico, que luego se transformaría en I.A.M.E., intensificó su actividad en la proyección y construcción de aeronaves. Por su parte, Fabricaciones Militares lanzó sus planes de expansión de industrias vinculadas a la defensa nacional. A la vez, por intermedio de sociedades mixtas, alentó la producción de insumos básicos. Con todo, el más importante de estas empresas, So.Mi.S.A. no tuvo principio de realización.

Para 1950 la Argentina poseía aquellas instituciones que los partidarios de la industrialización habían demandado durante décadas y que se estaban generalizando en las

economías latinoamericanas que impulsaban la industrialización. Sin embargo, muy pronto las innovaciones institucionales encontrarían serios obstáculos para su funcionamiento.

1.2. Los instrumentos de la política industrial:

En 1946, la política industrial estableció una serie de metas de producción que debían ser alcanzadas en 1951 y distinguió entre las industrias que serían promovidas para sustituir importaciones, las que estaban vinculadas a la defensa nacional y las que serían orientadas al mercado externo. Sin embargo, no instauró una jerarquía de objetivos ni consagró un conjunto ordenado de instrumentos tendientes a alentar su crecimiento y el incremento de su eficiencia. Por otra parte, la ausencia de claras indicaciones sobre los mecanismos específicos que se utilizarían para alcanzar una buena parte de los objetivos otorgó un amplio margen a la burocracia en la instrumentación de las políticas.

La política industrial combinó diversos instrumentos a fin de alentar la sustitución de importaciones. Entre 1946 y 1950 utilizó preferentemente el estímulo ofrecido por el crédito industrial, tipos de cambio favorables para la importación de maquinarias e insumos y, en menor medida, cuotas de importación para artículos producidos en el país. El primer instrumento alcanzó gran dinamismo a través del Banco Industrial, que se convirtió muy pronto en la principal entidad crediticia que atendía la demanda del sector. En cuanto a los tipos de cambio y los controles cuantitativos fueron aplicados por el Banco Central y el Ministerio de Industria.

En cambio, la tarifa aduanera, que había sido señalada por los industriales y los economistas como el instrumento ideal que permitiría proteger al sector, fue desplazada a un lugar marginal. Ello se debió a que, en un contexto en el que predominaba el comercio bilateral y se acentuaba la escasez de dólares, el sistema arancelario era ineficiente para

incidir sobre la composición de las importaciones y, a la vez, discriminarlas por su origen. Un factor adicional resultó del hecho de que algunas de las industrias que el régimen quería promover, como la textil del algodón o la metalúrgica, constituían rubros tradicionales del comercio anglo argentino y sus derechos estaban garantizados por los acuerdos bilaterales firmados en la década previa. Su modificación hubiera requerido negociaciones bilaterales que habrían insumido tiempo y, desde luego, algún tipo de compensación por parte de la Argentina.

La preferencia del Ministerio de Industria por el sistema de cuotas se basaba en que éstas constituían un instrumento más expeditivo para influir sobre las importaciones y el abastecimiento interno, a la vez, que permitían eludir la compleja red de intereses existentes en torno de la tarifa aduanera.

Pero el aliento a la industrialización no se limitó a estos instrumentos. El Ministerio aplicó también el régimen de industrias de interés nacional. Este se concebía como un sistema de promoción industrial temporal y selectivo con el objetivo de alentar aquellas industrias que se consideraban estratégicas desde el punto de vista de la defensa nacional o para el mercado interno. De esta manera, el gobierno reconocía que la asignación de los recursos a través del mercado no aseguraba la implantación de industrias fundamentales para el desarrollo económico.

La promoción se realizó a través del uso de cuotas de importación para la introducción de productos competitivos, tipos de cambio preferenciales para la importación de maquinarias e insumos y, en algunos casos, la elevación de derechos aduaneros. Entre las industrias declaradas de interés nacional se incluyeron la producción de laminados de acero, agua oxigenada, penicilina, sulfamidas, cojinetes y plásticos.

A diferencia de la política crediticia y la administración de los permisos de cambio, el sistema de promoción industrial fue aplicado por el Ministerio de Industria sobre la base de los pedidos de protección elevados por los empresarios. En la administración del régimen cumplieron un papel central tanto la burocracia de ese ministerio como los representantes de los ministerios militares. Esta presencia revela la importancia de las consideraciones de orden castrense en el aliento a la industrialización.

1.3. El papel de los empresarios:

Durante los años cuarenta el papel de los empresarios en la elaboración de las políticas peronistas fue limitado y ello como consecuencia de dos factores principales. Por un lado, el predominio de una concepción que privilegiaba el papel de la burocracia en la elaboración de la política y se basaba en la idea de que ésta era la única capacitada, por sus conocimientos y su lejanía de los intereses sociales, para formular las políticas correctas a fin de resolver los problemas económicos. Por otro lado, el enfrentamiento inicial entre Perón y la U.I.A., y los posteriores intentos del presidente por encuadrar a los empresarios en una entidad favorable al gobierno, impidieron la participación de los dirigentes industriales en la discusión de los contenidos de la política peronista. De esta forma, durante los años iniciales, esta política fue formulada básicamente por la burocracia estatal. Así, durante los meses en que se elaboró el Primer Plan, las cámaras empresarias no fueron consultadas ni siquiera como fuentes de información. Los dirigentes de la U.I.A. sólo tomaron conocimiento de los objetivos del Plan cuando éste fue anunciado a la opinión pública. En los años subsiguientes la situación no se modificó. Los organismos creados por Perón para la participación empresaria no desempeñaron un rol importante. Esto contrastó con la generalización de las negociaciones colectivas que reunían a industriales y

sindicalistas; en este sentido, los primeros fueron considerados por el régimen más como patronos que como empresarios

Sin embargo, el fuerte intervencionismo estatal indujo a la multiplicación de los contactos informales entre empresarios, cámaras y burocracia. Los resultados de estos contactos fueron diferentes en cada caso. Los grandes laminadores, por ejemplo, lograron un fuerte apoyo por parte del Ministerio de Industria que se transmutó en la declaración del sector como de “interés nacional” y en la concesión de importantes créditos. Pero no siempre las mejores ventajas fueron para las grandes empresas. Así, por ejemplo, hasta finales de la década de 1940, las empresas cementeras no lograron hasta finales de la década de 1940 un cambio apreciable de la política oficial consistente en la fuerte regulación de los precios, aunque fueron eficaces para frenar la iniciativa senatorial de expropiación.

Por su parte, el heterogéneo grupo de los industriales textiles, agrupados en numerosas cámaras, obtuvo una participación creciente en el total del crédito otorgado por el sistema bancario y por el Banco Industrial. Sin duda, el peso del sector en la estructura industrial y su importancia en términos de ocupación obrera les permitió conseguir estas ventajas.

1.4. La aplicación de la política y sus problemas:

Entre 1946 y 1950 la política industrial se caracterizó por la inexistencia de un enfoque abarcador del proceso de industrialización y la utilización un tanto errática de instrumentos crediticios, cambiarios y para arancelarios. Las deficiencias de diseño se debieron en gran medida a la falta de experiencia local en el aliento a la industria y la escasez de estadísticas que permitieran realizar una correcta evaluación de los problemas. Además, los problemas

derivados de la planificación económica, que en 1946 se reducía prácticamente a la experiencia soviética, eran en gran medida desconocidos¹.

Algunos ejemplos revelan los límites de la “planificación” peronista de 1946. El caso más paradigmático fue el de la industria del cemento Pórtland. Aunque el Plan Quinquenal estableció ambiciosos objetivos en cuanto a la construcción de viviendas, escuelas y obras públicas, no incluyó a aquel sector dentro de las que debían ser objeto de atención. En principio, esta exclusión podría justificarse en tanto no constituía una industria incipiente y porque la existente operaba por debajo de su capacidad de producción. Pero hasta 1951 no hubo política alguna tendiente al fomento del incremento de esa capacidad. Esta desatención tuvo un costo muy elevado y las dificultades en la provisión regular de transportes y repuestos obligaron a reanudar las importaciones a fines de la década de 1940.

En cuanto a la aplicación de las políticas, se vio muchas veces dificultada por la ausencia de claras indicaciones sobre los mecanismos que se utilizarían para alcanzar los objetivos propuestos. Así, por ejemplo, aunque la producción de hilados de algodón fue incluida entre las industrias que recibirían la atención oficial, la burocracia no puso en marcha mecanismos adecuados para el sector. En cambio, se concentró en la elaboración de complejos regímenes de control de precios y fiscalización de la comercialización. De esta manera, la producción creció alentada por el incremento de la demanda y por la concesión de créditos por parte del Banco Industrial antes que por la aplicación de una política sectorial.

¹ La problemática del subdesarrollo sólo sería descubierta por los ámbitos académicos a principios de la década de 1950. Véase, Celso Furtado, *La Fantasía... op.cit.*, p. 16.

Por su parte, la falta de precisiones en la política crediticia convirtió al Banco Industrial en una institución ineficaz para favorecer el surgimiento de nuevas industrias. Aunque el banco fortaleció su papel como principal prestamista del sector, las sucesivas crisis que afectaron a su directorio, entre quienes se encontraban algunos dirigentes industriales volcados al peronismo, convirtieron al banco en un prestamista pasivo, que atendía las necesidades de las empresas establecidas y compensaba los incrementos en los costos de producción que las políticas peronistas alentaban².

Finalmente, entre 1946 y 1949, la euforia económica, que se expresó en el incremento de la producción industrial acompañado de una importante expansión del consumo y de la modificación en la distribución del ingreso, alentó una sobreestimación de las capacidades de la economía y postergó proyectos que, como la producción local de acero, pocos años después, con la crisis del sector externo, se harían imprescindibles.

A partir de 1949, la reducción de la oferta de divisas estimuló la idea de que toda industria era necesaria. Las autoridades del Ministerio de Industria, que habían diseñado el régimen de promoción industrial, se convirtieron en los más activos defensores de los emprendimientos que liberaban al país del giro de divisas al exterior en concepto de importaciones.

A las deficiencias de diseño y de aplicación se agregó el hecho de que la política industrial no pudo eliminar los riesgos derivados de los estímulos ofrecidos por tipos de cambio favorables para la importación de insumos que desalentaban en términos generales los eslabonamientos hacia atrás. Este parece haber sido el caso de la producción de laminados, declarada de "interés nacional" en 1947. Gracias a la fijación de cuotas de importación y tipos de cambio preferenciales para la adquisición de insumos, la industria logró un fuerte

² Véase Hugo Schwartz op. cit., y Marcelo Rougier, "op.cit".

incremento de la producción. En contraste, la de acero quedó estancada. Aunque en este caso existían fuertes barreras de orden económico y tecnológico que limitaban la posibilidad de que las empresas laminadoras iniciaran la producción a escala del acero (que por otra parte se suponía iba a encarar *So.Mi.S.A* donde ellas participaban como socios minoritarios), la oportunidad de acceder a insumos a precios subvaluados moderó el interés de esas mismas empresas en la finalización de la planta de *So.Mi.S.A*. De hecho, sólo cuando la crisis del sector externo comenzó a limitar la disponibilidad de insumos, los empresarios laminadores volvieron a reclamar al régimen por la construcción de la planta de San Nicolás.

2. La etapa 1950-1955:

Entre 1950 y 1955 la política industrial se modificó. Los cambios fueron producto de la crisis económica que se expresó en el déficit del balance de pagos y el incremento de la inflación. A principios de la década de 1950, la caída del valor y monto de las exportaciones redujo la disponibilidad de divisas para la importación. Por su parte, la aceleración de la inflación impulsada por la una política monetaria y crediticia expansiva condujo, poco después de la reelección presidencial de noviembre de 1951, a la aplicación de un programa antiinflacionario que incluyó la firma de convenios colectivos bianuales y la reducción de los gastos públicos.

En la nueva etapa, las innovaciones institucionales vinculadas al impulso de la industrialización hallaron serios límites para su funcionamiento en la disponibilidad de recursos económicos y humanos. En relación con los primeros, la desfavorable evolución del sector externo redujo progresivamente la oferta de divisas. Esta situación, que afectó al conjunto de la economía, impidió renovar el stock de capital en el sistema de transporte, en

la producción de energía y en las empresas industriales del estado. Así, por ejemplo, la Di.N.I.E. debió posponer algunos de sus proyectos más importantes para la producción de soda cáustica, soda solvay y negro de humo. Otro tanto sucedió con *So.Mi.S.A.*, que sólo logró comenzar con las obras que no requerían el uso de divisas.

Mientras estos factores redujeron los recursos económicos para el financiamiento del estado, en el plano de los recursos humanos también surgieron problemas. Así, el robustecimiento de la burocracia estatal debió enfrentar importantes escollos. Si bien el personal empleado por el estado creció vertiginosamente, no se organizó un sistema obligatorio de formación y entrenamiento³. Algunas agencias mostraron rápidamente graves problemas para cumplir sus funciones, como por ejemplo el Banco Industrial.

Además, hacia finales de la década de 1940, el régimen demandó en forma creciente muestras explícitas de lealtad mediante una intensa campaña de adoctrinamiento de la burocracia que introdujo tensiones en su seno. Este proceso cristalizó en 1952 cuando se consagró a la doctrina peronista como “nacional”. Si bien la “peronización” de los aparatos del estado fue desigual, por cierto alcanzó al Ministerio de Industria e inclusive a las fábricas militares, ella afectó la conformación de una burocracia moderna en tanto la adhesión al régimen se convirtió en un requisito que se anteponía a cualquier otro en la carrera burocrática.

Hacia 1950, la política industrial cobró nuevas formas. En agosto de 1950, el régimen dispuso la liquidación de los derechos aduaneros sobre la base del valor CIF de las importaciones, eliminando de esta manera los efectos negativos del atraso de los aforos. Tres meses más tarde, se fijaron nuevos derechos *ad valorem*. Más importante aún, la escasez de divisas condujo al régimen a la administración de los permisos de cambio en

³ Kathryn Sikkink, “Las capacidades... op. cit”.

forma más favorable al sector industrial. En efecto, el Banco Central comenzó a exigir a los importadores la presentación de certificados de necesidad emitidos por el Ministerio de Industria como condición para la concesión de esos permisos. Estos documentos certificaban que los productos que se querían importar no se producían en el país en la calidad o cantidad suficiente. De esta manera, la protección se hizo más general.

Los cambios en la política oficial se acentuaron en el Segundo Plan Quinquenal. De hecho, este constituyó un reconocimiento de los problemas que enfrentaba la industrialización debido a la escasa integración de la estructura industrial. El cambio más importante fue la fijación de una jerarquía de prioridades para la orientación de la política del sector, en cuya cúspide fueron colocadas la siderurgia y la industria química básica. Además, el Plan determinó cuáles serían los organismos responsables del cumplimiento de los objetivos, aunque en este caso la ramificada estructura ministerial no aseguró una clara delimitación de áreas de actuación. Por último, lejos de implicar un retiro del estado, se otorgó a éste la meta de lograr el autoabastecimiento petrolero, la instalación de una planta automotriz de pequeñas dimensiones, el inicio de la fabricación de tractores y la producción de insumos básicos como arrabio, acero, soda cáustica, negro de humo, entre otros.

El Plan volvió a dejar un amplio espacio a la burocracia para la aplicación de las políticas sectoriales. En efecto, si bien incluyó proyecciones de producción para 1957, no ofreció mayores especificaciones sobre los mecanismos que permitirían alcanzarlos⁴.

Durante este período la política industrial continuó utilizando cuotas, tipos de cambio diferenciales y créditos. El otorgamiento de cuotas de importación se hizo más sistemático mediante la intervención del Ministerio de Industria y el Banco Central. Esta última entidad

⁴ Un caso atípico fue la industria la textil lanera y la del calzado para las que se proponían incentivos cambiarios a fin de estimular las exportaciones. Como hemos advertido, en el primer caso, ese incentivo venía siendo aplicado desde 1950.

reforzó su papel en la administración de la política a través de la recepción de presentaciones particulares a favor de la protección de actividades industriales. Además, el Banco comenzó a elaborar un presupuesto anual de divisas, para lo cual a partir de 1953 contó con la colaboración de la C.G.I..

El gobierno también alentó la exportación de manufacturas a través de tipos de cambio preferenciales. Aunque esta política reconocía sus antecedentes en 1948, se amplió considerablemente para abarcar industrias que se encontraban en crisis, como la textil lanera, y otras cuyo mercado interno era demandante como el de artículos eléctricos.

En cuanto al crédito industrial, la política antiinflacionaria ensayada entre 1952 y 1953 condujo al Banco Central a moderar su política crediticia introduciendo restricciones sobre la concesión de préstamos a industrias que fabricaban productos “prescindibles”.

También continuó en vigencia el régimen de industrias de interés nacional. Dado que el contexto de escasez de divisas favorecía en gran medida el inicio de la producción local de diversos bienes, el sistema de promoción perdió parte de su efectividad. Con todo, la incorporación al mismo aseguraba a las empresas la provisión de divisas para la importación de insumos y maquinarias, a tipos de cambio preferenciales, y liberaba de derechos aduaneros a las mismas. Un ejemplo exitoso fue el de la industria de maquinaria agrícola, una actividad tradicionalmente descuidada por las políticas públicas anteriores a 1950. Aunque ya en 1949 se había anunciado un régimen de crédito especial para el sector, tras su declaración en 1951 dentro de las de “interés nacional”, se acentuó la promoción por medio de cuotas de importación y divisas para la adquisición de materias primas y bienes de capital. Pero, en otros casos, el régimen tuvo efectos poco significativos al caer sobre industrias prósperas, como la fabricación de heladeras, que no necesitaban medidas de aliento de este tipo.

Por último, el estado intervino directamente en aquellas industrias donde existían barreras de entrada estructurales para las empresas locales como la producción automotriz y la fabricación de tractores. En el primer caso, organizó una planta destinada al armado de automóviles en colaboración con la industria privada. En el segundo, contrató la dirección técnica de la FIAT para la erección de una moderna planta de tractores. Por último, el régimen reinició negociaciones con el Eximbank con el fin de financiar la planta de *So.Mi.S.A.*

Una novedad del período fue el intento por integrar la ayuda de capital extranjero. Como respuesta a las dificultades económicas, a mediados de 1953, se sancionó una ley que estableció el primer régimen integral para regular su ingreso. Aunque este régimen era presentado como muy favorable para la inversión extranjera, en tanto garantizaba la repatriación del 8 % de las utilidades sobre el capital invertido, sus disposiciones revelaban una postura cautelosa en cuanto a las ventajas que se derivarían de su ingreso. Esta postura se expresaba en la restricción de los beneficios de la ley exclusivamente al capital de inversión, la cláusula de garantía oficial para el giro de utilidades a partir de los dos años de registrada la inversión y el establecimiento de un período de quince años para la repatriación completa de la misma.

Como resultado de estos límites, y de la desconfianza que seguía despertando el régimen de Perón en Estados Unidos, entre 1953 y 1955 los convenios firmados con empresas extranjeras alcanzaron una suma de sólo 11 millones de dólares. El principal fue el que permitió a Kaiser trasladar sus equipos en desuso desde Estados Unidos a Córdoba y fundar, con la participación de capitales locales y del estado, la *I.K.A.*

La incorporación de estos capitales mostró algunas facetas originales y otras que anticipaban las políticas frondizistas de apertura externa. En el caso de los tractores, el

Ministerio de Industria fijó el número de firmas cuya radicación se autorizaría y demandó de las empresas ambiciosos planes de integración local de la producción. En el caso de la industria automotriz, aunque el estado retuvo una importante participación en la nueva empresa, el equipo económico presidido por Gómez Morales aceptó sin discusión los requerimientos de la Kaiser, cuyo único aporte consistió en maquinaria obsoleta. Traslataba así al país los problemas que la habían excluido del mercado norteamericano.

A pesar de que entre 1952 y 1955 la escasez de divisas dificultó la recuperación del sector industrial, la existencia de prioridades que guiaron la política industrial y una mayor articulación entre los objetivos del gobierno y los empresarios hicieron más auspiciosa la aplicación de las políticas. Este fue el caso de la industria de maquinaria agrícola, favorecida por un acuerdo entre el Ministerio de Industria y las cámaras empresarias para la confección de planes de producción. Por su parte, en marzo de 1952, los poderosos industriales del cemento también alcanzaron un acuerdo que les permitió, mediante el incremento de las utilidades y la concesión de créditos del Banco Industrial, expandir la producción efectiva y la capacidad de producción, que durante la década previa se había mantenido estancada.

Tal vez el proyecto más ambicioso haya sido el que los industriales metalúrgicos y los laminadores propusieron a Perón en febrero de 1953. Este plan consistía en una sustitución mayor de las importaciones de laminados sobre la base de la utilización de la capacidad instalada ampliada durante los años previos. Con ello se pretendía lograr un ahorro de divisas que serviría para financiar las obras de San Nicolás. El acuerdo reconocía su origen en las dificultades que la industria metalúrgica afrontaba debido a la escasez de insumos. De esta manera, presiones similares a las operadas durante la Guerra alentaron a los empresarios a demandar la finalización de la acería en el convencimiento de que ello

permitiría ampliar la disponibilidad de insumos básicos en el mercado interno. Pero aunque el plan, que reforzaba el control de los laminadores sobre ese mercado, logró cierto éxito al incrementar la producción de laminados, no permitió alcanzar su objetivo final que era la puesta en marcha de la planta de So.Mi.S.A.

Este mejor desempeño revelaba que la estabilidad macroeconómica de los últimos años del régimen, la orientación de la política oficial hacia una mayor integración de la estructura industrial y la apertura al capital extranjero estaban alentando un lento pero constante incremento de la participación de las industrias de bienes de consumo durable y bienes intermedios y de capital en el PBI industrial (apéndice, cuadro 47).

Sin embargo, en el largo plazo esta orientación presentaba los límites propios de un mercado interno de reducidas proporciones. La política peronista no ofrecía nuevos horizontes para cuando la nueva fase de sustitución culminara. Pese a la existencia de prioridades, la escasez de divisas y la política oficial seguían alentando una sustitución indiscriminada. A la vez, los subsidios oficiales no eran acompañados de objetivos verificables ni de sanciones para la burocracia o los empresarios en el caso de incumplimiento. De esta forma, la capacidad del estado para disciplinar al capital fue muy débil.

Por otro lado, aunque desde 1952 el régimen comenzó a reclamar una mayor racionalización del sector y un incremento de la productividad, sus políticas no lograron avances significativos. Ya en 1953 la tibia apertura al capital extranjero había sido vista con desconfianza por los legisladores peronistas. Al año siguiente, la posibilidad de firmar acuerdos con compañías extranjeras para la explotación de petróleo recrudeció los debates en el interior del peronismo y atizó las críticas opositoras. Paralelamente, el intento oficial por moderar las demandas obreras durante la negociación colectiva de 1954 fracasó,

mientras la campaña a favor del incremento de la productividad fue recibida con escaso entusiasmo por el movimiento obrero. Estos hechos evidenciaban que la nueva orientación de las políticas peronistas tenía estrechos límites políticos.

Nuestra investigación ha intentado analizar una problemática que ha merecido en el pasado escasa atención de la historiografía. Aunque la polémica sobre el desempeño de la industria durante peronismo no ha estado ausente, sólo recientemente se ha comenzado a indagar la naturaleza de las políticas públicas peronistas. El enfoque elegido aquí, que se concentra en buena parte en el nivel de las industrias, permite analizar los contenidos de las políticas, observar los problemas de instrumentación de las mismas y las relaciones entre el gobierno, la burocracia y las organizaciones empresariales. Sin duda, muchos interrogantes quedan abiertos, especialmente en torno a las relaciones entre el estado y los empresarios. Avanzar en ese análisis sigue siendo fundamental para lograr una mejor comprensión en torno de los caminos del desarrollo argentino.

Apéndice Estadístico

Cuadro 1
Industrias de Interés Nacional, 1944-1954

| Año | Decreto | Industrias | cuotas de importación | Liberación recargos de importación | | Facilidades en los permisos de cambios | | Años de beneficio |
|------|---------|------------------------------|-----------------------|------------------------------------|---------------|----------------------------------------|---------------|-------------------|
| | | | | maquinaria | materia prima | maquinaria | materia prima | |
| 1945 | 29.246 | Azufre | Si | - | - | - | - | 5 |
| 1946 | 6.670 | Arrabio | Si | - | - | - | - | 2 |
| 1946 | 7.219 | Maderas Terciadas | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) |
| 1946 | 12.006 | Pilas eléctricas (2) | Si | - | - | - | - | 2 |
| 1946 | 5.474 | Acido Cítrico | Si | - | - | - | - | 2 |
| 1946 | 19.339 | Cloruro de Bario (3) | Si | - | - | - | - | 2 |
| 1946 | 21.743 | Carreteles de madera | Si | - | - | - | - | 1 |
| 1947 | 40.948 | Carburo de Tungsteno (4) | | | | | | |
| 1947 | 5.687 | Hierro Laminado | Si | - | - | - | (5) | 2 |
| 1947 | 7.295 | Agua Oxigenada | Si | - | - | - | - | 1 (6) |
| 1947 | 10.933 | Penicilina | Si | Si | - | - | - | 5 |
| 1947 | 34.285 | Película virgen | Si | - | - | - | - | 1 |
| 1947 | 37.452 | Fibras vegetales largas | Si | Si | Si | Si | Si | 5 |
| 1947 | 7.406 | Feltros y asfaltitas | - | - | - | - | - | 2 |
| 1948 | 574 | Mat. Fotográficos | Si | - | - | - | - | 5 |
| 1948 | 36.114 | Sulfamidas | Si | Si | Si | - | - | 5 |
| 1948 | 36.108 | Sulfato de Bario | Si | - | - | - | - | 3 |
| 1948 | 39.407 | D.D.T. | Si | - | Si | - | - | 5 |
| 1949 | 25.788 | Prod. Plásticos Sintéticos | Si | Si | Si | Si | - | 3 |
| 1949 | 27.281 | Tintas Gráficas (7) | Si | - | - | - | - | 3 |
| 1949 | 31.436 | Herramientas en General | Si | - | - | - | - | 3 |
| 1949 | 2.680 | Película Radiográfica | Si | Si | Si | Si | Si | 5 |
| 1950 | 13.848 | Pólvora, explosivos y afines | Si | - | - | - | - | 3 |
| 1950 | 19.265 | Dolomita calcinada | Si | - | - | - | - | 2 |
| 1951 | 9.062 | Cojinetes a rodamiento | Si | - | - | - | - | 3 |
| 1951 | 23.176 | Productos Opoterápicos | Si | Si | Si | Si | Si | 5 |
| 1951 | 25.056 | Automotores, | Si | Si | Si | Si | Si | 5 |

| | | | | | | | | |
|------|--------|---------------------------------------|----|----|----|----|----|---|
| | | máq. agrícolas y repuestos | | | | | | |
| 1952 | 1.945 | Metales en polvo | Si | - | - | - | - | 3 |
| 1952 | 1.946 | Tierras decolorantes y filtrantes | Si | - | - | - | - | 3 |
| 1952 | 7.222 | Cloramfenicol | Si | Si | Si | Si | Si | 5 |
| 1952 | 7.223 | Acido Para amino Salicilico | Si | Si | Si | Si | Si | 5 |
| 1953 | 21.773 | Caños de Acero sin costura | Si | - | - | - | - | 5 |
| 1953 | 612 | Cristales ópticos | Si | Si | Si | - | - | 3 |
| 1954 | 290 | Cubiertos, armas blancas, cuchillería | Si | - | - | - | - | 5 |
| 1954 | 5.878 | Refrigeración | Si | - | - | Si | Si | 3 |
| 1954 | 12.039 | Bicicletas | Si | Si | - | Si | Si | 3 |
| 1954 | 12.177 | Motores eléctricos | - | Si | - | Si | Si | 3 |
| 1954 | 6.486 | Papel para diarios (8) | - | - | - | - | - | 5 |

Notas: 1) Faculta a la Secretaría de Industria a proponer las medidas que considere convenientes. 2. Ratificado por decreto 18.675/50. 3) Establece un derecho de fomento del 50 %. 4) No fue publicado en el Boletín Oficial. 5) Por decreto 17.692/49 se dio prioridad en el otorgamiento de divisas como lo establecía la Ley Savio. También por decreto 33.562/49 se concedió cambio preferencial para el plan siderúrgico. 6) Por decreto 15.996/49 se prorrogó por cinco años. 7) se establecieron derechos adicionales para tintas para diarios del 25 al 35 %. 8) En 1949 por decreto 8.594 se habían otorgado liberación de derechos y permisos de cambio para la introducción de maquinarias, prioridad en la asignación de combustibles y energía y suministro ventajoso e materias primas.

Fuente: Félix Herrero, *Aspectos Legales de la Promoción Industrial en la Argentina*, Ed. Del Instituto, Bs. As., 1962, p. 18.

Cuadro 2

Tasa de interés nominales del Banco Industrial, inflación y subsidio implícito, 1944-1955

| | 1944 | 1945 | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Tasa de interés | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 6,5 | 6,5 | 7,0 | 7,0 | 7,5 | 7,5 | 7,5 | 7,5 | 7,5 |
| Tasa de Inflación | 8,2 | 9,0 | 15,8 | 3,5 | 15,5 | 23,0 | 20,2 | 49,1 | 31,2 | 11,6 | 3,2 | 8,9 |
| Subsidio implícito | 2,7 | 3,5 | 10,3 | -3,0 | 9,0 | 16,0 | 13,2 | 41,6 | 23,7 | 4,1 | -4,3 | 1,4 |

Fuente: Marcelo Rougier "La Política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo, 1944-1955" en CEED, *Documento de Trabajo* n° 5, Bs. As, Facultad de Ciencias Económicas, 2001, p. 164.

Cuadro 3
Préstamos acordados según ubicación de las empresas
-Porcentaje sobre el importe-

| | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Capital | 38,6 | 52,2 | 51,6 | 52,9 | 45,8 | 42,1 | 32,4 | 29,9 | 23,9 | 29,3 |
| G Bs. As | 23,3 | 23,7 | 20,9 | 21,5 | 22,6 | 25,1 | 30,5 | 28,4 | 24,5 | 26,8 |
| Bs. As. | 10,3 | s/d | 6,7 | 4,9 | 4,7 | 6,5 | 6,1 | 5,9 | 7,4 | 6,3 |
| Córdoba | 4,1 | s/d | 2,6 | 1,9 | 2,8 | s/d | 3,7 | 11,6 | 19,9 | 8,6 |
| Tucumán | 4,6 | s/d | 3,1 | 1,8 | 2,4 | s/d | 1,1 | 1,0 | 1,8 | s/d |
| Santa Fe | 5,6 | s/d | 4,3 | 6,3 | 6,2 | s/d | 10,0 | 7,9 | 6,5 | 7,4 |
| Mendoza | 2,4 | s/d | 2,0 | 2,5 | 3,6 | s/d | 4,3 | 4,3 | 3,8 | 5,1 |
| Chaco | 2,3 | s/d | 0,7 | 0,8 | 4,0 | s/d | 2,2 | 1,8 | 1,9 | s/d |
| S. Estero | 2,3 | s/d | 0,6 | 0,6 | s/d | s/d | 0,7 | 0,6 | 0,8 | s/d |

Fuente: Elaboración Propia en base a B.C.I.A., *Memoria y Balance*, 1946-1955.

Cuadro 4
Tasas de Cambio, 1945-1955
 M\$n. por cien dólares

| Al Fin de | Mercado Oficial | | | | | | | Mercado De Licitaciones | Mercado Libre | |
|-----------------|-----------------|--------------|------|----------|---------------|--------------|-------|-------------------------------|---------------|----------|
| | Tipo Comprador | | | | Tipo Vendedor | | | | Libre (1) | Paralelo |
| | Básico | Preferencial | | Especial | Básico | Preferencial | | | | |
| | | A | B | | | A | B | | | |
| 1945 | 3,35 | 3,98 | - | - | 4,22 | 3,73 | - | - | - | 4,07 |
| 1946 | 3,35 | 3,98 | - | - | 4,22 | 3,73 | - | - | 4,11 | 4,11 |
| 1947 | 3,35 | 3,98 | - | - | 4,22 | 3,73 | - | - | 4,02 | 4,81 |
| 1948 | 3,35 | 3,98 | - | 5,00 | 4,22 | 3,73 | - | - | 4,80 | 9,250 |
| 1949 | 3,35 | 4,83 | 5,72 | 7,19 | 6,08 | 5,00 | 5,374 | 9,325 | 9,02 | 15,80 |
| 1950 | 5,00 | 7,50 | - | - | 7,50 | 5,00 | - | - | 14,2 | 16,50 |
| 1951 | 5,00 | 7,50 | - | - | 7,50 | 5,00 | - | - | 14,3 | 27,00 |
| 1952 | 5,00 | 7,50 | - | - | 7,50 | 5,00 | - | - | 13,9 | 23,15 |
| 1953 | 5,00 | 7,50 | - | - | 7,50 | 5,00 | - | - | 13,9 | 26,70 |
| 1954 | 5,00 | 7,50 | - | - | 7,50 | 5,00 | - | - | 13,9 | 26,70 |
| 1955 | 5,00 | 7,50 | - | - | 7,50 | 5,00 | - | - | 13,9 | 26,70 |
| 1955 (2) | 18,00 | - | - | - | 18,00 | - | - | - | - | 36,00 |

Fuente: María Elena Deligannis y Stella Maris Martínez, "Política Industrial, 1946-1955" en *Documento de Trabajo*, Fundación para el estudio de los problemas argentinos. Referencias: (1) el Mercado libre fue regulado por el BCRA. (2) Estas tasas de cambio fueron establecidas el 26 de octubre de 1955.

Cuadro 5
Tipos de Cambio Real pesos por dólar
A precios de 1929

| Año | Importación | | Exportación |
|------|-------------|-------|-------------|
| 1930 | | 2.643 | |
| 1931 | | 3.526 | |
| 1932 | | 3.969 | |
| 1933 | | 2.775 | |
| 1934 | 3.494 | | 3.075 |
| 1935 | 3.412 | | 3.050 |
| 1936 | 3.107 | | 2.780 |
| 1937 | 2.956 | | 2.786 |
| 1938 | 3.076 | | 2.879 |
| 1939 | 3.375 | | 3.985 |
| 1940 | 3.413 | | 3.004 |
| 1941 | 3.491 | | 3.129 |
| 1942 | 3.685 | | 3.363 |
| 1943 | 3.819 | | 3.537 |
| 1944 | 3.880 | | 3.548 |
| 1945 | 3.305 | | 2.915 |
| 1946 | 3.086 | | 2.667 |
| 1947 | 3.130 | | 2.679 |
| 1948 | 2.960 | | 2.541 |
| 1949 | 2.221 | | 2.011 |
| 1950 | 2.270 | | 2.092 |
| 1951 | 2.524 | | 2.037 |
| 1952 | 1.865 | | 1.677 |
| 1953 | 1.821 | | 1.625 |
| 1954 | 1.781 | | 1.626 |
| 1955 | 1.655 | | 1.714 |
| 1956 | 3.167 | | 3.742 |
| 1957 | 3.816 | | 3.618 |
| 1958 | 3.586 | | 3.637 |

Fuente: Carlos Díaz Alejandro, "Tipo de Cambio y términos del intercambio en la República Argentina, 1913-1976", *Documento de Trabajo 22*, CEMA, Bs. As., 1981.

Cuadro 6
Inversiones extranjeras bajo el amparo de la ley 14.222, 1953-1955
 En u\$s al tipo de cambio libre

| Decreto | Fecha | Firma Inversora | País de Origen | Objeto de la inversión | Dólares | Fecha de inicio | Épocas y cuotas anuales de repatriación |
|---------|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------------|---------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| 8.002 | 14/5/54 | Schlumberger of Latin American en asociación con Schlumberger de Argentina | Venezuela | Exploración petrolífera | 229.591 | A partir de 6 meses de otorgados los permisos | A partir del undécimo año en cuotas del 10 % |
| 8.006 | 14/5/54 | Bayer A.G. en sociedad con Compañía Química, constituyendo la Fábrica Argentina de Anilinas | Alemania Federal | Anilinas | 650.640 | Septiembre de 1955 | A partir del undécimo año en 5 cuotas del 15 % y una de 10 % |
| 15.854 | 20/9/54 | Merck Co. | Estados Unidos | Productos químicos | 199.600 | Septiembre de 1955 | A partir de los 15 años en 5 cuotas anuales del 20 % |
| 15.855 | 20/9/54 | Juan Korth introduce capitales desde Uruguay a Korth y Cía | Argentina | Hojas de sierra | 40.000 | Marzo de 1956 | A partir del undécimo año en cuotas del 10 % |
| 17.328 | 12/10/54 | Institut Français de la Fièvre Aphteuse en sociedad con La Estrella, constituyendo CIFA | Francia | Vacuna contra la aftosa | 255.735 | Octubre de 1955 | Ídem. |
| 21.864 | 23/12/54 | Sociedad Argentina Mecánica de Precisión | Italia | Engranajes | 848.643 | A partir del año de otorgados los permisos | A partir del undécimo año en cuotas del 20 % |
| 673 | 19/1/55 | Monsanto Overseas | Estados Unidos | Plásticos | 706.640 | A determinar por el M. de Industria | Ídem. |

| | | | | | | | |
|--------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------------------|-----------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| 737 | 19/1/55 | Kaiser Motors Co. en sociedad con IAME, constituyendo IKA | Estados Unidos | Automóviles | 8.061.790 | Marzo de 1956 | Ídem. |
| 3.384 | 14/4/55 | Bayer A.G. en sociedad con Cía Química, constituyendo la Fábrica Argentina de Fenol y Derivados | Alemania Federal | Fenol sintético | 375.000 | A partir de dos años del otorgamiento de permisos | A partir del undécimo año en 5 cuotas del 15 % y una de 10 % |
| 5.261 | 14/4/55 | Eberhardt de Alemania junto a Eberhardt Argentina | Alemania Federal | Maquinaria agrícola | 402.145 | Octubre de 1957 | A partir de diez años en 10 cuotas del 10 % |
| 6.185 | 28/4/55 | Mahle Komm Ges en sociedad con Talur SAIC | Alemania Federal | Pistones | 135.357 | Octubre de 1957 | Ídem. |
| 6.457 | 4/5/55 | Perfect Circle Co con Daneri Industrial y Comercial. | Estados Unidos | Pistones | 67.400 | A partir de seis meses de vencidos los permisos | Ídem. |
| 8.005 | 30/5/55 | Rodenstock en sociedad con capitales argentinos | Alemania | Cristales oftálmicos | 109.633 | A determinar por el Ministerio de Industria | Ídem. |
| 13.448 | 23/8/55 | Conté S.A. | Francia | Lápices | 200.805 | s/d | s/d |

Fuente: B.C.R.A., *Memoria Anual*, 1954-1955.

Cuadro 7: *Fecha de Incorporación, denominación y producción de las empresas de la Di.N.I.E., 1947-1953*

| Empresa | Incorporación | Nueva denominación | Producción |
|-------------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| A.E.G. Cía Argentina de Electricidad | 30 de noviembre de 1947 | A.E.G. Empresa Nacional | Comercialización de motores. Instalación de usinas. Fabricación de repuestos |
| Amme, Gieseke y Konegen | 30 de abril de 1948 | Amke, Gieseke y Konegen E.N. | Instalaciones de transporte y maquinarias para industrias |
| Anilinas Alemanas | 31 de enero de 1948 | Anildinie | Importación y reventa de anilinas |
| Arbizu y Cerviño | 31 de julio de 1948 | Arbizu y Cerviño E. N. | Fundición de hierro gris y fabricación de maquinarias |
| Beiersdorf | 31 de octubre de 1947 | Beiersdorf E. N. | Producción de artículos de tocador e higiene |
| CESIA Conductores Eléctricos | 30 de abril de 1948 | CESIA Conductores Eléctricos E. N. | Fabricación de conductores eléctricos |
| CIFEN | Creada el 23 de noviembre de 1949 | CIFEN | Importación y exportación, ejercicio de mandatos |
| Compañía Ferrocarrilera de Petróleo | 31 de julio de 1950 | Petroquímica E.N. | Extracción y refinación de petróleo. Producción de cemento |
| Corporación Argentina de la Tejeduría Doméstica | 30 de abril de 1950 | Corporación Argentina de la Tejeduría Doméstica | Manufactura de tejidos de algodón y de lana |
| Crefin | 31 de julio de 1948 | Crisoldinie | Fundición y laminación |
| Destilería de Alcohol Anhidro | 20 de agosto de 1948 | Destilería de Alcohol Anhidro | Producción de alcohol anhidro |
| Distribuidora de Frutas Argentinas | 31 de diciembre de 1951 | Distribuidora de Frutas Argentinas E.N. | Adquisición y exportación de frutas frescas. Producción de frutas secas y conservas |
| Fábrica Nacional de Productos Químicos | 1 de enero de 1948 | Fábrica Argentina de Productos Químicos | Producción de plaguicidas |
| Fábrica Nacional de Envases Textiles | 1 de enero de 1948 | FANDET E.N. | Fabricación de hilados de algodón |
| Fábrica de Cemento El Gigante | Creada el 9 de mayo de 1951 | Fábrica de Cemento El Gigante E N | Producción de cemento |
| GEOPE Cía General de Obras Públicas | 31 de mayo de 1948 | GEOPE E.N. | Construcción |
| Gruen y Bilfinger | 31 de octubre de 1948 | Gruen y Bilfinger E.N. | Construcción |
| IMPA | 31 de enero de 1950 | IMPA E.N. | Laminación de cobre y aluminio. Fabricación de productos plásticos |
| INAG Fábrica Reunidas de Útiles Sanitarios | 31 de octubre de 1947 | INAG Fábrica Reunidas de Útiles Sanitarios E.N. | Fabricación de aparatología médica |

| | | | |
|-------------------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Instituto Behring de Terapéutica Experimental | 31 de octubre de 1947 | Instituto Behring de Terapéutica Experimental E.N. | Producción de especialidades veterinarias |
| Laboratorio Puentefarma | Creada el 23 de septiembre de 1953 | Laboratorio Argentino Puentefarma E.N. | Fabricación e importación de especialidades medicinales |
| Laboratorio Químico Biológico | 31 de octubre de 1948 | Laboratorio Químico Biológico E.N. | Contralor de productos de la Química Schering |
| La Plata Ozalid | 30 de abril de 1948 | La Plata Ozalid E.N. | Fabricación de papel heliográfico |
| La Química Bayer | 31 de octubre de 1947 | La Química Bayer E.N. | Especialidades medicinales |
| La Unión Bulonera Argentina | 31 de octubre de 1947 | La Unión Bulonera Argentina E.N. | Fabricación de bulones y remaches |
| Merck Química Argentina | 30 de noviembre de 1947 | Merck Química Argentina E. N. | Fabricación de vitaminas e inyectables |
| Monopol Química Industrial y Comercial | 31 de enero de 1947 | Monopol Química E.N. | Productos químicos industriales |
| Motores Deutz Otto Legítimo | 31 de octubre de 1947 | Motordinie E.N. | Reparación y ajuste de motores diesel |
| Osram Cía Argentina de Lámparas Eléctricas | 31 de octubre de 1947 | Osram Cía Argentina de Lámparas Eléctricas E.N. | Producción, importación de lámparas |
| Perfumerías Tosca | 30 de noviembre de 1947 | Perfumerías Tosca E.N. | Elaboración de perfumes |
| Química Schering | 31 de octubre de 1947 | Química Schering E.N. | Fabricación de medicinas |
| Robert Bosch | 31 de octubre de 1947 | Robert Bosch E. N. | Comercialización de repuestos eléctricos para automóviles |
| SEMA Sociedad Electro Metalúrgica Argentina | 30 de abril de 1948 | SEMA Sociedad Electro Metalúrgica Argentina E.N. | Inactiva por transferencia a la DGFM |
| SESGO Industrias Textiles | 31 de marzo de 1948 | SESGO Industrias Textiles | Producción de tejidos de algodón y rayón. |
| Siemens Baunnion | 30 de junio de 1948 | Siemens Baunnion E.N. | Construcción |
| Siemens Schuckert, Cía Platense de Electricidad | 31 de mayo de 1949 | Electrodinie E.N. | Fabricación de material eléctrico. Instalación de líneas de alta tensión y sistemas eléctricos |
| Springer y Moller | 31 de octubre de 1947 | Fábrica Arg. de Pinturas E.N. | Construcción |
| Thyssen Lametal | 31 de julio de 1948 | Ferrodinie | Galvanización de chapas y fabricación de bulones y remaches |
| Tubos Mannesman | 30 de noviembre de 1947 | Metaldinie | Fundición de hierro gris. Fabricación de válvulas, |
| Wayss y Freytag | 31 de julio de 1948 | Wayss y Freytag | Construcción |

Fuente: Elaboración Propia en base a DiNIE, *Memoria Anual*, 1949-1958

Cuadro 8
*Precio Máximo del Cemento Pórtland establecido por el Poder Ejecutivo Nacional
 1939-1948*

-a precios corrientes-

| Decreto o Resolución | Fecha | Precio por bolsa de 50 kg. |
|------------------------|----------|----------------------------|
| 49.964 | 15/12/39 | 2,40 |
| 59.987 | 16/04/40 | 2,55 |
| 65.360 | 28/06/40 | 2,65 |
| 98.961 | 21/08/41 | 2,85 |
| 118.915 | 02/05/42 | 3,05 |
| 145.452 | 18/03/43 | 3,40 |
| 6.826 | 27/08/43 | 3,70 |
| Disposición DNA 32.635 | 11/02/44 | 3,70 |
| 32.635 | 04/12/44 | 3,60 |
| Resol. 4.209 | 15/03/45 | 4,05 |
| Resol. 896 | 24/03/48 | 4,45 |
| 17.432 | 14/06/48 | 5,45 |

Fuente: Asociación de Fabricantes de Cemento Pórtland, *Anuario 1946*, Bs. As., 1947; y *Decretos del Poder Ejecutivo*, Años 1943-1945.

Cuadro 9

Precio de venta de cemento en fábrica sin envase y sin sobreprecio al 31 de diciembre
1949-1955

en pesos corrientes

| Fábrica | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|------------------------------------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Provincia de Buenos Aires | | | | | | | |
| Cía Arg. de Cemento Pórtland (Olavarría) | 4,82 | 6,10 | 9,20 | 10,10 | 11,95 | 13,45 | 14,15 |
| Loma Negra (Olavarría) | 6,67 | 6,67 | 9,00 | 10,10 | 11,95 | 13,45 | 15,95 |
| Calera Avellaneda (Olavarría) | 6,37 | 7,67 | 9,50 | 10,60 | 11,65 | 13,95 | 15,00 |
| Corcemar (Pipinas) | 7,08 | 7,58 | 10,16 | 10,68 | 11,95 | 13,55 | 14,55 |
| Provincia de Entre Ríos | | | | | | | |
| Cía Arg. De Cemento Pórtland (Paraná) | 6,10 | 7,45 | 11,10 | 12,30 | 14,55 | 15,55 | 16,25 |
| Provincia de Córdoba | | | | | | | |
| Corcemar (km 7) | 8,75 | 8,75 | 11,60 | 12,50 | 14,55 | 16,05 | 16,75 |
| Cía Sud. Juan Minetti (Dumesnil) | 8,80 | 8,80 | 11,65 | 12,50 | 14,55 | 15,55 | 16,75 |
| Provincia de Mendoza | | | | | | | |
| Corcemar (Capdevilla) | 8,28 | 8,28 | 11,13 | 12,03 | 14,08 | 15,58 | 16,28 |
| Cía Sud. Juan Minetti (Panqueua) | 8,30 | 8,30 | 11,15 | 12,03 | 14,08 | 15,08 | 16,28 |
| Provincia de Salta | | | | | | | |
| Cía Sud. Juan Minetti (Campo Santo) | 8,80 | 8,80 | 11,65 | 13,10 | 14,55 | 15,55 | 16,75 |
| Provincia de Santiago del Estero | | | | | | | |
| Cía Industrial Norteña Coinor (Frias) | 5,82 | 6,92 | 9,50 | 13,10 | 14,55 | 16,05 | 18,55 |
| Gobernación Militar de Com. Rivadavia | | | | | | | |
| Di.N.I.E. (Santa Juana) | - | - | - | 12,00 | 12,00 | 12,60 | 20,00 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de Asociación de Fabricantes de Cemento Pórtland, Anuarios 1946-1956.

Cuadro 10
*Objetivos propuestos por las empresas privadas
 al Ministerio de Industria para el periodo 1952-1955*

| Firma y planta | Ampliación en tn. | Creación en tn |
|-----------------------------------------------|-------------------|----------------|
| Cía Arg de Cemento Pórtland. Sierras Bayas | 183.000 | - |
| Loma Negra. Olavarría | 123.000 | - |
| Loma Negra. Frías | 23.000 | - |
| Loma Negra. Barker | - | 150.000 |
| Calera Avellaneda. San Jacinto | 110.000 | - |
| Minetti. Dumesnil | 70.000 | - |
| Minetti. Panqueua | 60.000 | - |
| Minetti. Campo Santo | 15.000 | - |
| Corcemar. Km 7 | 60.000 | - |
| Corcemar. Capdevilla | 60.000 | - |
| Total | 701.000 | 150.000 |

Fuente: Asociación de Fabricantes de Cemento Pórtland, *Anuario 1952*.

Cuadro 11

Importaciones de Cemento Pórtland por el I.A.P.I. en toneladas y m\$ñ. 1949-1954

| | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 |
|------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Alemania Occidental | S/d | 270.000 | 375.000 | 100.000 | - | - |
| Rumania | S/d | 70.000 | 30.000 | - | - | - |
| Polonia | S/d | 60.000 | 70.900 | 20.000 | 80.000 | 200.000 |
| Yugoslavia | S/d | 6.000 | 60.000 | 25.000 | 130.000 | - |
| Checoslovaquia | S/d | 100.000 | - | 5.000 | - | 60.000 |
| Bulgaria | S/d | 50.000 | - | - | - | - |
| Bélgica | S/d | - | 8.000 | - | 30.000 | - |
| Inglaterra | S/d | - | 16.000 | 6.000 | - | - |
| Total en toneladas | 197.237 | 556.000 | 560.000 | 156.000 | 240.000 | 260.000 |
| Total en millones de m\$ñ | 28,2 | 75,0 | 129,0 | 38,9 | 55,9 | 61,1 |
| % sobre valor importaciones totales IAPI | 16,4 | 16,7 | 13,1 | 7,7 | 4,7 | 4,4 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de IAPI, *Memoria Anual*, 1949-1954.

Cuadro 12
Distribución de Cemento Pórtland por el IAPI, 1949-1954

| | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Corraloneros | 55,7 % | 35,3 % | 38,4 % | 48,1 % | 20,0% | - |
| Industriales | 18,0 % | 27,1% | 20,0 % | 17,1 % | 6,4% | 10,3 % |
| Usuarios | - | - | 4,1 % | 9,5 % | 0,8 % | 9,8 % |
| Estado | 25,6 % | 37,6 % | 37,3 % | 25,1 % | - | 14,8 % |
| Otros | 0,7 % | - | 0,2 % | 0,2 % | - | - |
| Grandes distribuidores | - | - | - | - | 72,7 % | 65,1 % |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: Ídem. Referencias: en la memoria no se consigna las diferencias entre categorías como industriales y usuarios.

Cuadro 13

*Consumo privado y gubernamental de Cemento Pórtland producido en el país, 1944-1958
en porcentajes*

| Año | Consumo Privado | Consumo del Gobierno |
|------|-----------------|----------------------|
| 1944 | 69,2 | 30,8 |
| 1945 | 66,1 | 33,9 |
| 1946 | 72,8 | 27,2 |
| 1947 | 74,0 | 26,0 |
| 1948 | 67,9 | 32,1 |
| 1949 | 65,4 | 34,6 |
| 1950 | 61,7 | 38,3 |
| 1951 | 64,1 | 35,9 |
| 1952 | 68,7 | 31,3 |
| 1953 | 77,1 | 22,9 |
| 1954 | 74,3 | 25,7 |
| 1955 | 76,4 | 23,6 |
| 1956 | 79,6 | 20,4 |
| 1957 | 80,6 | 19,4 |
| 1958 | 81,7 | 18,3 |

Fuente: AFCP, *Anuarios*, 1946-1960.

Cuadro 14
Transporte de Cemento Pórtland por ferrocarril, camión y fluvial, 1947-1958
 en toneladas

| Año | Ferrocarril | Camión | Fluvial |
|------|-------------|-----------|---------|
| 1947 | 952.941 | 338.803 | 79.241 |
| 1948 | 765.089 | 419.411 | 64.313 |
| 1949 | 822.719 | 557.584 | 60.547 |
| 1950 | 937.862 | 530.276 | 82.300 |
| 1951 | 611.433 | 876.150 | 67.270 |
| 1952 | 711.124 | 726.571 | 64.243 |
| 1953 | 890.706 | 723.046 | 59.864 |
| 1954 | 540.269 | 1.086.174 | 76.974 |
| 1955 | 503.303 | 1.294.966 | 68.129 |
| 1956 | 532.563 | 1.395.704 | 84.634 |
| 1957 | 511.565 | 1.748.540 | 74.053 |
| 1958 | 397.768 | 1.958.119 | 78.493 |

Fuente: idem

Cuadro 15
Producción de Cemento Pórtland en países seleccionados, 1938-1958
 En toneladas

| Año | Argentina | Brasil | Canadá | Colombia | Chile | Mexico |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|
| 1938 | 1.179.394 | 606.703 | 876.213 | 141.809 | S/d | S/d |
| 1939 | 1.135.312 | 695.610 | 909.895 | 161.091 | 364.568 | S/d |
| 1940 | 1.048.708 | 731.320 | 1.200.170 | 187.619 | 341.809 | 489.462 |
| 1941 | 1.160.092 | 755.752 | 1.328.617 | 210.912 | 380.195 | 541.519 |
| 1942 | 1.145.418 | 731.223 | 1.448.850 | 207.793 | 367.244 | 560.405 |
| 1943 | 959.478 | 736.516 | 1.274.067 | 258.578 | 366.050 | 596.690 |
| 1944 | 1.079.974 | 805.498 | 1.200.736 | 281.626 | 370.713 | 623.783 |
| 1945 | 1.078.578 | 770.099 | 1.241.410 | 302.730 | 357.674 | 808.318 |
| 1946 | 1.140.529 | 826.382 | 1.694.838 | 331.864 | 412.907 | 878.798 |
| 1947 | 1.353.161 | 913.525 | 1.937.300 | 345.923 | 581.324 | 998.881 |
| 1948 | 1.251.170 | 1.112.827 | 2.223.220 | 363.749 | 602.561 | 1.080.173 |
| 1949 | 1.445.962 | 1.281.046 | 2.549.903 | 474.726 | 539.535 | 1.177.369 |
| 1950 | 1.557.911 | 1.363.132 | 2.655.072 | 566.826 | 548.297 | 1.387.544 |
| 1951 | 1.542.526 | 1.440.842 | 2.687.427 | 646.212 | 591.962 | 1.535.378 |
| 1952 | 1.539.485 | 1.597.473 | 2.913.399 | 707.756 | 672.637 | 1.639.649 |
| 1953 | 1.659.321 | 2.007.598 | 3.584.347 | 868.923 | 815.863 | 1.671.597 |
| 1954 | 1.708.698 | 2.447.553 | 3.588.726 | 962.066 | 763.408 | 1.764.595 |
| 1955 | 1.868.924 | 2.704.884 | 3.986.444 | 1.047.517 | 774.703 | 2.085.652 |
| 1956 | 2.028.728 | 3.192.647 | 4.632.842 | 1.220.456 | 804.901 | 2.276.660 |
| 1957 | 2.340.424 | 3.364.868 | 5.666.936 | 1.208.357 | 768.425 | 2.518.559 |
| 1958 | 2.442.515 | 3.753.476 | 6.153.421 | 1.213.262 | 726.984 | 2.495.848 |

Fuente: AFCP, *La Industria Argentina de Cemento Pórtland. Anuario 1961*, Bs. As., 1962.

Cuadro 16
Importaciones de hierro laminado, 1935-1945
 En toneladas

| | 1935 | 1936 | 1937 | 1938 | 1939 | 1940 | 1941 | 1942 | 1943 | 1944 | 1945 |
|-------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|-------|-------|-------|
| Hierro redondo, cuadrado y en planchuelas | 175.345 | 146.995 | 290.894 | 179.868 | 173.547 | 165.587 | 62.550 | 14.168 | 5.530 | 3.637 | 6.417 |
| Hierro en chapas | 111.641 | 111.190 | 161.031 | 85.425 | 109.343 | 115.200 | 66.740 | 27.511 | 7.082 | 6.216 | 371 |
| Flejes y chapa rayada | 19.758 | 17.709 | 27.451 | 17.263 | 22.259 | 24.993 | 17.557 | 6.843 | 1.840 | 3.977 | 9.040 |
| Hierro en Perfiles | 56.324 | 49.893 | 85.815 | 47.446 | 48.987 | 35.155 | 17.421 | 2.963 | 1.729 | 1.183 | 3.176 |
| Tirantes de hierro | 11.804 | 12.658 | 14.714 | 9.267 | 14.630 | 4.431 | 614 | 91 | 154 | 383 | 371 |

Fuente: Secretaría de Industria, *Informe n° 6. Hierro Laminado sin trabajar*, Bs. As., 1947.

Cuadro 17
Importaciones de Arrabio, 1937-1947
en toneladas

| Año | Importaciones |
|------|---------------|
| 1937 | 52.106 |
| 1938 | 28.235 |
| 1939 | 55.784 |
| 1940 | 28.179 |
| 1941 | 28.121 |
| 1942 | 10.133 |
| 1943 | 26.043 |
| 1944 | 17.169 |
| 1945 | 21.652 |
| 1946 | 34.358 |
| 1947 | 65.114 |

Fuente: Secretaría de Industria, *Informe n° 18. Arrabio*, Bs. As., 1948.

Cuadro 18
Importaciones de Aceros Especiales, 1935-1945
en toneladas

| Años | Importaciones |
|------|---------------|
| 1935 | 9.833 |
| 1936 | 8.957 |
| 1937 | 10.011 |
| 1938 | 13.634 |
| 1939 | 9.903 |
| 1940 | 11.975 |
| 1941 | 5.419 |
| 1942 | 5.082 |
| 1943 | 2.736 |
| 1944 | 1.207 |
| 1945 | 2.124 |

Fuente: B. I. R. A., *Informes sintéticos*, Bs. As., 1954.

Cuadro 19

Aportes estatales al capital de So.Mi.S.A.- en millones de m\$*n* -

| Año | Aportes estatales |
|------|-------------------|
| 1947 | 4,8 |
| 1948 | 11,2 |
| 1949 | 27,2 |
| 1950 | 36,8 |
| 1951 | - |
| 1952 | 10,0 |
| 1953 | 112,0 |
| 1954 | 143,7 |
| 1955 | 68,8 |

Fuente: Pedro Castiñeiras, *Esto lo Hicieron los Argentinos*, Bs. As., 1972

Cuadro 20
Producción estimada de lingotes y laminados de la Fabrica Militar de Aceros, 1945-1955
 en toneladas

| Año | Lingotes Siemens Martín | Lingotes Horno Eléctrico | Laminados |
|------|----------------------------|-----------------------------|-----------|
| 1945 | 20.600 | - | 18.800 |
| 1946 | 15.000 | - | 9.600 |
| 1947 | 13.500 | 350 | 12.500 |
| 1948 | 10.500 | 30 | 7.000 |
| 1949 | 10.000 | 300 | 8.500 |
| 1950 | 11.000 | 200 | 11.000 |
| 1951 | 14.000 | 350 | 11.250 |
| 1952 | 17.000 | 600 | 12.500 |
| 1953 | 22.000 | 510 | 16.000 |
| 1954 | 26.500 | 350 | 18.000 |
| 1955 | 24.500 | 900 | 17.500 |

Fuente: Elaboración propia sobre D.G.F.M., *Memoria Anual*, Años 1954-1955

Cuadro 21

Créditos del Banco Industrial por firma, 1946-1955

en millones de pesos corrientes

| Empresa | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|---------------------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Acindar | 1,5 | 16,1 | 21,9 | 18,3 | 47,8 | 30,6 | 25,9 | 43,4 | 15,5 | 21,0 |
| La Cantábrica | - | 6,0 | 5,8 | 6,3 | 14,9 | 19,8 | 36,4 | 10,1 | 34,0 | - |
| Santa Rosa. | - | 8,0 | 8,3 | - | - | - | - | 25,0 | 10,0 | 25,0 |
| SADHYA | - | 2,0 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Meteor | - | 3,0 | 6,1 | - | - | - | - | - | - | - |
| Sánchez y Gurmendi | 1,5 | - | - | 4,5 | - | 9,0 | 28,5 | - | - | - |
| SIAT | - | - | 34,5 | 10,0 | - | 25,0 | 47,8 | 41,0 | 43,6 | 13,9 |
| Crisoldinie | - | - | 13,0 | - | - | - | - | - | - | - |
| Dálmine | - | - | - | - | 40,0 | 50,0 | 15,0 | - | 30,0 | 15,0 |
| TAMET | - | - | - | - | 6,0 | 10,7 | 19,8 | 7,0 | 65,0 | 15,0 |
| Rosati y Cristóforo | - | - | - | - | - | - | 34,3 | 6,0 | 28,0 | - |
| Total | 3,0 | 35,1 | 89,6 | 39,1 | 108,7 | 235,1 | 207,7 | 132,5 | 226,1 | 89,9 |

Fuente: Marcelo Rougier, *La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo*, Bs. As., 2.001. Rougier considera entre 1946 y 1949, los créditos superiores a 300.000 pesos; y entre 1950 y 1951, los superiores a 1 millón. Nota: dado que algunas empresas además de laminar aceros encaraban la producción metalúrgica es imposible discriminar con los datos existentes el alcance del impacto de la política crediticia sobre la actividad laminadora.

Cuadro 22
Saldos de deudas de las empresas laminadoras con el Banco Industrial en 1955
en millones de m\$*n* corrientes.

| Empresa | Deuda en millones de m\$ <i>n</i> . |
|--------------------|-------------------------------------|
| Acindar S.A. | 54,6 |
| Dálmine Safta | 80,3 |
| Gurmendi y Cía. | 11,7 |
| La Cantábrica S.A. | 10,0 |
| TAMET S.A. | 16,0 |

Fuente: *idem*.

Cuadro 23

Importación de automotores completos (armados o desarmados) y chasis, 1934-1957

En porcentajes

| Año | Automóviles | | Ómnibus | | Camiones | |
|------|-------------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | completos | chasis | completos | chasis | completos | chasis |
| 1934 | 98,9 | 1,1 | 2,4 | 97,6 | 5,8 | 94,2 |
| 1935 | 97,0 | 0,3 | - | 100 | 7,7 | 92,3 |
| 1936 | 99,9 | 0,1 | 1,6 | 98,4 | 9,6 | 90,4 |
| 1937 | 100 | - | 2,3 | 97,7 | 15,3 | 84,7 |
| 1938 | 100 | - | 18,9 | 81,1 | 40,6 | 59,4 |
| 1939 | 100 | - | 25,3 | 74,7 | 38,7 | 61,3 |
| 1940 | 100 | - | - | 100 | 28,6 | 71,4 |
| 1941 | 100 | - | - | 100 | 11,6 | 88,4 |
| 1942 | 98,8 | 1,2 | 2,7 | 97,3 | 0,6 | 99,4 |
| 1943 | 100 | - | - | - | 3,8 | 96,2 |
| 1944 | 100 | - | - | - | 83,4 | 16,6 |
| 1945 | 100 | - | - | - | - | 100 |
| 1946 | 100 | - | - | 100 | 12,9 | 87,1 |
| 1947 | 100 | - | 5,0 | 95,0 | 67,8 | 32,2 |
| 1948 | 100 | - | 55,6 | 54,5 | 92,0 | 8,0 |
| 1949 | 100 | - | 66,7 | 33,3 | 81,9 | 18,1 |
| 1950 | 100 | - | 40,0 | 60,0 | 66,7 | 33,3 |
| 1951 | 96,8 | 3,2 | 44,5 | 55,5 | 61,2 | 38,8 |
| 1952 | 96,0 | 0,4 | 70,0 | 30,0 | 60,5 | 39,5 |
| 1953 | 100 | - | 50,0 | 50,0 | 81,3 | 18,7 |
| 1954 | 100 | - | - | 100 | 80,0 | 20,0 |
| 1955 | 86,0 | 14,0 | 50,0 | 50,0 | 48,0 | 62,0 |
| 1956 | 100 | - | - | 100 | 91,9 | 8,1 |
| 1957 | 97,3 | 2,7 | 4,4 | 95,6 | 99,1 | 0,9 |

Fuente: Para el período 1934-1944 en Banco de Crédito Industrial Argentino, *Informes sintéticos acerca de las condiciones de las diversas ramas de la industria argentina*, Bs. As., Vol. 1, p. Para el período 1945-1957, se tomaron las estadísticas de importación registradas en miles de unidades reproducidas en OECEI, *La Industrialización y el ahorro de divisas en la Argentina*, Bs. As., 1959.

Cuadro 24
*Clasificación de la existencia de vehículos según su procedencia
 al 31 de diciembre de 1954*

| Período | Total | Americanos | % | Europeos | % |
|------------|---------|------------|------|----------|------|
| Hasta 1924 | - | - | - | - | - |
| 1925-1930 | 154.554 | 150.815 | 97,6 | 3.739 | 2,4 |
| 1931-1935 | 43.818 | 40.770 | 93,0 | 3.048 | 7,0 |
| 1936-1945 | 190.779 | 167.131 | 87,6 | 23.648 | 12,4 |
| 1946-1954 | 162.266 | 119.262 | 73,5 | 43.004 | 26,5 |
| totales | 551.417 | 477.978 | 86,7 | 73.439 | 13,3 |

Fuente: *Metálica Liviana*, noviembre diciembre de 1955, p. 41.

Cuadro 25: Evolución de las importaciones de maquinaria agrícola. 1935-1945

| | unidad | 1935 | 1936 | 1937 | 1938 | 1939 | 1940 | 1941 | 1942 | 1943 | 1944 | 1945 |
|--------------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------|-------|---------|-------|
| Arados sin pulir | Miles | 0,4 | 0,8 | 0,7 | 0,2 | 0,4 | - | - | - | - | - | - |
| Arados de una reja | " | 6,7 | 8,8 | 8,1 | 8,3 | 2,8 | 1,9 | 0,5 | 0,4 | - | - | - |
| Arados armados sobre ruedas | " | 2,5 | 4,5 | 9,5 | 11,7 | 3,1 | 2,8 | 0,1 | 0,1 | - | - | - |
| Rejas sin pulir | Ton. | 1,1 | 13,1 | 11,4 | 10,5 | 5,2 | 3,6 | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,9 | 0,6 |
| Rejas pulidas | " | 2.281,1 | 1.684,8 | 2.388,8 | 2.083,0 | 610,7 | 726,4 | 240,9 | 293,1 | 180,9 | 184,2 | 286,6 |
| Repuestos para arados | " | 1.585,7 | 1.228,4 | 2.831,6 | 2.562,3 | 787,2 | 700,4 | 337,6 | 179,4 | 171,0 | 189,6 | 135,8 |
| Máquinas aventadoras | Miles | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,4 | 0,1 | 0,2 | - | - | - | - | - |
| Cosechadoras | " | 1,5 | 0,6 | 1,4 | 3,2 | 2,3 | 1,1 | 0,1 | - | - | - | - |
| Desgranadoras, picadoras, etc. | Ton. | 210,7 | 217,6 | 475,6 | 243,2 | 131,3 | 102,8 | 98,3 | 43,3 | 9,8 | - | 13,4 |
| Sembradoras a mano | Miles | 1,0 | 1,6 | 1,9 | 2,2 | 0,6 | 0,3 | - | 0,1 | - | - | - |
| Sembradoras sobre ruedas | " | 2,2 | 4,1 | 8,2 | 12,9 | 3,7 | 1,3 | 0,1 | 0,1 | - | - | - |
| Pulverizadoras | " | 1,4 | 1,1 | 1,4 | 1,1 | 0,9 | 0,5 | 0,2 | 0,2 | - | - | 0,2 |
| Cegadoras | " | 1,7 | 2,4 | 3,6 | 3,0 | 2,1 | 1,6 | 0,2 | 0,1 | - | - | 0,3 |
| Trilladoras con y sin motor | " | - | - | 0,1 | 0,1 | 0,2 | - | - | - | - | - | - |
| Rastras | " | 2,4 | 3,2 | 9,1 | 7,9 | 3,5 | 1,7 | 0,2 | - | - | - | - |
| Dientes para rastras | Ton. | 293,4 | 526,4 | 529,5 | 348,0 | 279,3 | 126,4 | 1,7 | 0,5 | 1,7 | 0,4 | 3,3 |
| Rastrillos de caballos | Miles | 0,6 | 2,0 | 4,0 | 2,2 | 0,7 | 0,4 | 0,1 | - | - | - | - |
| Repuestos para Máq. agrícolas | Ton. | 3.264,1 | 2645,5 | 4.536,0 | 5.613,0 | 3.618,6 | 2.396,3 | 1.350,3 | 558,2 | 665,6 | 1.038,5 | 810,0 |

Fuente: O.E.C.E.I, *La industrialización y el ahorro de divisas en la Argentina*, Bs. As., 1959.

Cuadro 26: Evolución de las importaciones de maquinaria e implementos agrícolas, 1946-1955.

| | unidad | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|--------------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Arados sin pulir | Miles | 0,8 | 1,8 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Arados de una reja | " | 2,0 | 14,9 | 0,3 | 0,7 | 0,2 | - | - | - | - | - |
| Arados armados sobre ruedas | " | 0,5 | 2,9 | 7,0 | 1,8 | 5,9 | 3,9 | 5,1 | 2,6 | 0,1 | 0,8 |
| Rejas sin pulir | Ton. | 1,4 | 0,4 | 0,4 | 0,2 | 1,0 | | | | | |
| Rejas pulidas | " | 284,9 | 523,6 | 867,4 | 698,0 | 1.315,4 | 818,5 | 167,1 | 106,8 | 370,7 | 33,3 |
| Repuestos para arados | " | 206,0 | 916,8 | 750,3 | 617,0 | 1.788,6 | 1.084,0 | 669,4 | 323,8 | 1.413,2 | 477,1 |
| Máquinas aventadoras | Miles | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Cosechadoras | " | 0,3 | 1,4 | 0,6 | 0,1 | 1,4 | 1,3 | 1,9 | 0,6 | - | - |
| Desgranadoras, picadoras, etc. | Ton. | 93,8 | 131,9 | 108,5 | 22,1 | 42,6 | 90,5 | 0,1 | - | - | 0,3 |
| Sembradoras a mano | Miles | 0,1 | 0,5 | 0,2 | - | - | - | - | - | - | - |
| Sembradoras sobre ruedas | " | 0,4 | 1,9 | 1,7 | 0,1 | 1,9 | 2,7 | 2,7 | 2,9 | - | 0,3 |
| Pulverizadoras | " | 1,1 | 12,3 | 1,5 | - | 0,5 | 0,1 | - | - | - | - |
| Cegadoras | " | 3,0 | 3,5 | 1,8 | 0,9 | 5,6 | 0,9 | 2,6 | 1,1 | - | - |
| Trilladoras con y sin motor | " | - | 0,1 | - | - | 0,1 | - | - | - | - | - |
| Rastras | " | 0,3 | 4,0 | 4,1 | 2,9 | 3,3 | 0,8 | 1,8 | 0,8 | - | - |
| Dientes para rastras | Ton. | 22,8 | 326,1 | 277,7 | 43,1 | 355,7 | 16,0 | 6,4 | - | 0,7 | - |
| Rastrillos de caballos | Miles | 0,3 | 2,4 | 1,3 | 0,4 | 2,4 | 0,9 | 0,9 | 0,2 | - | - |
| Repuestos para Máq. Agrícola. | Ton. | 1.350,1 | 2.432,2 | 2.444,3 | 1.626,4 | 3.585,6 | 2.861,0 | 1.390,8 | 1.515,2 | 2.300,1 | 2.365,1 |

Fuente: O.E.C.E.I, *La industrialización y el ahorro de divisas en la Argentina*, Bs. As., 1959.

Cuadro 27

*Producción y capacidad de producción de la industria de maquinaria agrícola c.1951**En unidades*

| Producto | Producción | Capacidad de producción estimada | Producción/capacidad en porcentaje |
|----------------------------------------|------------|----------------------------------|------------------------------------|
| arados múltiples | 580 | 1.655 | 35,0 |
| arados de reja | 1.326 | 5.713 | 23,2 |
| arados de discos | 405 | 2.495 | 16,2 |
| arados de manquera | 10.494 | 15.555 | 67,4 |
| aporcadores | 1.225 | 1.365 | 87,7 |
| aventadoras | 10 | 10 | 100 |
| aparato girasolero | 259 | 440 | 58,8 |
| apiladoras | 51 | 153 | 33,3 |
| aplastadora de cereales | 29 | 75 | 38,6 |
| | | | |
| cosechadoras | 345 | 849 | 40,6 |
| cargadoras de cereales | 30 | 50 | 60,0 |
| cultivadoras | 1.233 | 1.845 | 66,8 |
| clasificadora de cereal | 26 | 2.050 | 0,01 |
| carpidores | 80 | 450 | 0,1 |
| cosechadoras de papas | 340 | 360 | 94,0 |
| desgranadoras | 518 | 1.810 | 28,6 |
| destructora de cardos | 31 | 150 | 20,6 |
| elevadores de bolsas | 25 | 500 | 5,0 |
| escarbadores | 200 | 500 | 40,0 |
| espolvoreadora (a motor y mano) | 530 | 16.500 | 3,2 |
| emparvadoras | 3 | 50 | 6,0 |
| enfardadoras | 161 | 215 | 74,8 |
| espigadoras | 10 | 45 | 22,2 |
| Máquina cura semillas | 15 | 30 | 50,0 |
| molinos de vientos | 8.376 | 18.153 | 46,1 |
| máquinas varias de manquera | 6.684 | 15.390 | 43,4 |
| rastrillo de empuje y descarga lateral | 312 | 540 | 57,7 |
| recolector de cereales | 381 | 1.050 | 36,2 |
| rastras | 19.605 | 22.531 | 87,0 |
| rejas para arados | 149.950 | 346.000 | 43,3 |
| ruedas para máquinas | 7.000 | 50.000 | 14,0 |
| repuestos varios | 25.000.000 | 25.000.000 | 100 |
| sembradoras | 1.257 | 3.689 | 34,0 |
| secadoras de cereales | 23 | 95 | 24,2 |
| saca pajas | 676 | 1.400 | 48,2 |
| separadora de cereales | 20 | 60 | 33,3 |
| vertedoras, cuchillos, rejas y otros. | 86.060 | 636.200 | 13,5 |

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio, *Maquinarias e implementos agrícolas. Informe n° 40*, Bs. As., 1951.

Cuadro 28
Evolución del salario real entre 1946 y 1955
1945:100

| 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 103 | 129 | 156 | 162 | 172 | 145 | 128 | 135 | 152 | 152 |

Fuente: Pablo Gerchunoff "Peronist Economic Policies" en Guido Di Tella *The Political Economy of Argentina, 1946-1983*

Cuadro 29
Usuarios de gas por redes y de gas licuado, 1946-1958
 -en número y porcentajes sobre el total -

| Año | Usuarios por redes | % | Usuarios de gas licuado | % | Total |
|------|--------------------|------|-------------------------|------|-----------|
| 1946 | 221.835 | 83,7 | 43.156 | 16,3 | 264.991 |
| 1947 | 246.376 | 81,6 | 55.505 | 18,4 | 301.881 |
| 1948 | 273.425 | 79,4 | 70.819 | 20,6 | 344.244 |
| 1949 | 298.393 | 77,9 | 84.875 | 22,1 | 382.868 |
| 1950 | 327.298 | 74,4 | 112.165 | 25,6 | 439.463 |
| 1951 | 363.802 | 73,3 | 132.563 | 26,7 | 496.365 |
| 1952 | 404.726 | 72,3 | 154.528 | 27,7 | 559.254 |
| 1953 | 447.639 | 72,3 | 170.736 | 27,7 | 618.375 |
| 1954 | 483.679 | 73,4 | 175.370 | 26,6 | 659.049 |
| 1955 | 522.144 | 73,0 | 192.765 | 27,0 | 714.909 |
| 1956 | 564.791 | 68,7 | 257.756 | 31,3 | 821.947 |
| 1957 | 601.715 | 67,8 | 285.603 | 32,2 | 887.318 |
| 1958 | 672.408 | 66,5 | 337.772 | 33,5 | 1.010.580 |

Fuente: *Relevamiento estadístico de la economía argentina, 1900-1980*, Bs. As., p. 748.

Cuadro 30

Ventas facturas de gas natural y licuado, crecimiento anual en porcentajes, 1946-1958
 - en miles de metros cúbicos de 9.300 calorías-

| Años | Gas natural | Crecimiento anual en % | Gas Licuado | Crecimiento anual en % | Total |
|------|-------------|------------------------|-------------|------------------------|---------|
| 1946 | 65.886 | - | 12.720 | - | 78.606 |
| 1947 | 76.541 | 16,2 | 15.319 | 20,4 | 91.860 |
| 1948 | 92.011 | 20,2 | 21.050 | 37,4 | 113.062 |
| 1949 | 98.082 | 6,6 | 24.943 | 18,5 | 123.026 |
| 1950 | 121.108 | 23,5 | 31.952 | 28,1 | 153.060 |
| 1951 | 147.959 | 22,2 | 41.059 | 28,5 | 189.018 |
| 1952 | 178.002 | 20,3 | 48.880 | 19,0 | 226.882 |
| 1953 | 208.024 | 16,9 | 53.189 | 8,8 | 261.214 |
| 1954 | 246.592 | 13,7 | 54.176 | 1,8 | 270.767 |
| 1955 | 257.662 | 8,9 | 60.271 | 11,2 | 317.932 |
| 1956 | 269.623 | 4,6 | 77.219 | 28,1 | 356.845 |
| 1957 | 259.196 | - 3,9 | 72.106 | - 6,7 | 331.302 |
| 1958 | 332.001 | 28,1 | 100.532 | 39,4 | 432.533 |

Fuente: Ídem.

Cuadro 31
*Personal obrero empleado en la industria metalúrgica, afiliados sindicales
 y porcentaje de afiliados, 1938-1954*

| Personal obrero | 1937 | 1941 | 1946 | 1948 | 1950 | 1954 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| En la industria | 110.011 | 136.841 | 196.148 | 201.599 | 207.085 | 291.699 |
| Afiliado al sindicato | 1.749 | 4.459 | 21.855 | 108.326 | 112.500 | 118.000 |
| Porcentaje | 1,6 | 3,2 | 11,1 | 53,7 | 54,3 | 40,4 |

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Industriales de 1946, 1950 y 1954. Los datos sobre el número de afiliados fueron tomados de Hiroshi Matsushita, *Movimiento obrero argentino, 1930-1945*, Bs. As., Hyspamérica, 1986; y Louise Doyon, "El crecimiento sindical bajo el peronismo" en Juan Carlos Torre (compil.), *La Formación del sindicalismo peronista*, Bs. As., Legasa, 1988.

Cuadro 32
*Obreros empleados, Producción y Productividad en la industria de cocinas y otros
 artefactos análogos, 1943-1957*
 Números índices. Base 1943: 100

| Año | Obreros empleados | Salarios | Volumen Físico de la Producción | Hora obrero trabajada | Productividad |
|------|----------------------|----------|---------------------------------------|--------------------------|---------------|
| 1944 | - | - | 83 | - | - |
| 1945 | - | - | 77 | - | - |
| 1946 | 176 | 220 | 131 | - | - |
| 1947 | - | - | 155 | - | - |
| 1948 | 205 | 515 | 158 | 194 | 82 |
| 1949 | 211 | 758 | 179 | 206 | 87 |
| 1950 | 241 | 954 | 202 | 236 | 86 |
| 1951 | 254 | 1.401 | 199 | 240 | 83 |
| 1952 | 246 | 1.664 | 157 | 234 | 67 |
| 1953 | 245 | 1.809 | 184 | 238 | 77 |
| 1954 | 263 | 2.202 | 205 | 251 | 82 |
| 1955 | 275 | 2.560 | 229 | 275 | 83 |
| 1956 | 257 | 2.602 | 231 | 235 | 98 |
| 1957 | 278 | 4.071 | 268 | 278 | 96 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de *Anuario Estadístico Argentino, Año 1957*. Referencias: productividad : producto por hora obrero trabajada

Cuadro 33

*Obreros empleados, Producción y Productividad en la industria de artefactos eléctricos,
1943-1957*

Números índices. Base 1943: 100

| Año | Obreros empleados | Salarios | Volumen Físico de la Producción | Hora obrero trabajada | Productividad |
|------|----------------------|----------|---------------------------------------|--------------------------|---------------|
| 1944 | - | - | 93 | - | - |
| 1945 | - | - | 117 | - | - |
| 1946 | 168 | 258 | 136 | - | - |
| 1947 | - | - | 196 | - | - |
| 1948 | 355 | 1.068 | 299 | 339 | 88 |
| 1949 | 361 | 1.406 | 286 | 329 | 87 |
| 1950 | 340 | 1.564 | 318 | 318 | 100 |
| 1951 | 360 | 2.040 | 335 | 338 | 99 |
| 1952 | 372 | 2.831 | 474 | 347 | 137 |
| 1953 | 352 | 2.763 | 449 | 319 | 140 |
| 1954 | 395 | 3.823 | 480 | 358 | 134 |
| 1955 | 472 | 5.224 | 631 | 447 | 141 |
| 1956 | 478 | 6.350 | 619 | 442 | 140 |
| 1957 | 445 | 7.800 | 699 | 436 | 160 |

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de *Anuario Estadístico Argentino, Año 1957*. Referencias: productividad : producto por hora obrero trabajada

Cuadro 34

Tasa de ausentismo en la rama metales (excluida maquinaria), y en la Industria de cocinas y otros artículos análogos, 1948-1955
-tasa diaria por cada cien obreros ocupados-

| Años | Tasa de ausentismo en la rama Metales, excluida maquinaria | | | | | Tasa de ausentismo en la industria de cocinas y otros artefactos | | | | |
|------|------------------------------------------------------------|--------|-------|--------|-------|------------------------------------------------------------------|--------|-------|--------|-------|
| | Total | Accid. | Enfer | Huelga | otros | Total | Accid. | Enfer | Huelga | otros |
| 1948 | 10,4 | 1,7 | 4,0 | 1,3 | 3,4 | 7,0 | 1,2 | 2,5 | 1,2 | 2,1 |
| 1949 | 9,0 | 1,5 | 3,7 | 0,3 | 3,5 | 7,3 | 1,1 | 2,9 | - | 3,3 |
| 1950 | 8,7 | 1,5 | 3,7 | 0,1 | 3,4 | 6,8 | 1,1 | 2,9 | - | 2,8 |
| 1951 | 8,4 | 1,5 | 3,7 | - | 3,2 | 6,8 | 1,2 | 3,3 | - | 2,3 |
| 1952 | 8,2 | 1,4 | 4,0 | - | 2,8 | 6,3 | 0,9 | 3,5 | - | 1,9 |
| 1953 | 8,6 | 1,4 | 4,5 | - | 2,7 | 7,3 | 1,2 | 4,0 | 0,1 | 2,0 |
| 1954 | 11,2 | 1,4 | 3,9 | 3,3 | 2,6 | 9,7 | 0,9 | 3,9 | 3,1 | 1,8 |
| 1955 | 8,6 | 1,4 | 4,1 | 0,6 | 2,5 | 7,3 | 0,9 | 3,9 | 0,7 | 1,8 |

Fuente: Elaboración Propia en base a *Anuario Estadístico de la República Argentina*, Bs. As., 1957.

Cuadro 35

Tasa de ausentismo en la rama maquinaria y aparatos eléctricos, y en la Industria de artículos eléctricos, 1948-1955

-tasa diaria por cada cien obreros ocupados-

| Años | Tasa de ausentismo en la rama Maquinaria y aparatos eléctrica | | | | | Tasa de ausentismo en la industria de artículos eléctricos | | | | |
|------|------------------------------------------------------------------|--------|-------|--------|-------|---------------------------------------------------------------|--------|-------|--------|-------|
| | Total | Accid. | Enfer | Huelga | otros | Total | Accid. | Enfer | Huelga | otros |
| 1948 | 8,3 | 1,0 | 3,6 | 1,5 | 2,2 | 7,8 | 1,2 | 3,2 | 0,5 | 2,9 |
| 1949 | 9,1 | 1,3 | 4,2 | 0,6 | 3,0 | 9,6 | 1,7 | 3,9 | - | 4,0 |
| 1950 | 7,3 | 1,1 | 3,6 | - | 2,6 | 7,5 | 1,6 | 3,0 | - | 2,9 |
| 1951 | 8,3 | 1,2 | 3,8 | 0,9 | 2,4 | 6,9 | 1,8 | 3,0 | - | 2,1 |
| 1952 | 7,8 | 1,2 | 3,8 | 0,1 | 2,7 | 8,7 | 1,8 | 3,5 | 0,2 | 3,2 |
| 1953 | 8,0 | 1,1 | 4,3 | 0,7 | 1,9 | 9,3 | 1,6 | 4,3 | 1,7 | 1,7 |
| 1954 | 10,1 | 1,0 | 3,5 | 3,7 | 1,9 | 11,5 | 1,6 | 3,3 | 5,2 | 1,4 |
| 1955 | 8,8 | 1,1 | 4,4 | 0,6 | 2,7 | 8,7 | 1,7 | 4,5 | 0,3 | 2,2 |

Fuente: Ídem.

Cuadro 36
Ventas al contado y a crédito en la Capital Federal, 1950-1955
-en porcentajes-

| Año | Ventas al contado | Ventas a crédito |
|------|-------------------|------------------|
| 1950 | 83,4 | 16,6 |
| 1951 | 83,5 | 16,5 |
| 1952 | 74,8 | 25,2 |
| 1953 | 69,7 | 30,3 |
| 1954 | 67,3 | 32,7 |
| 1955 | 67,2 | 32,8 |

Fuente: Servicio Estadístico Oficial, *Boletín Diario Secreto*, n° 1.361, 24 de agosto de 1955.

Cuadro 37
Importaciones de artículos textiles, 1935-1956
 -en toneladas-

| Hilados de algodón hasta título 40 | Hilados de algodón superior título 40 | Total Hilados | Tejidos de algodón | Hilados de lana | Tejidos de lana | Tejidos de punto de lana | Tejidos de punto de algodón | Medias de lana | Medias de algodón | Medias de seda | Total Medias | Hilados de seda artificial | Tejidos de seda artificial |
|------------------------------------|---------------------------------------|---------------|--------------------|-----------------|-----------------|--------------------------|-----------------------------|----------------|-------------------|----------------|--------------|----------------------------|----------------------------|
| 5.659 | 986 | 6.645 | 35.335 | 694 | 2.985 | 17 | 3 | 7 | 44 | 0,209 | 52 | 3.443 | 173 |
| 3.816 | 1.068 | 4.884 | 28.424 | 710 | 3.376 | 20 | 8 | 6 | 49 | 0,438 | 55 | 4.649 | 146 |
| 3.579 | 1.258 | 4.837 | 33.757 | 791 | 4.057 | 31 | 8 | 8 | 49 | 3 | 60 | 5.234 | 201 |
| 3.337 | 996 | 4.333 | 32.569 | 787 | 4.512 | 30 | 6 | 9 | 69 | 9 | 87 | 2.239 | 228 |
| 2.140 | 1.086 | 3.226 | 20.538 | 989 | 3.349 | 24 | 5 | 9 | 27 | 4 | 40 | 2.368 | 155 |
| 2.696 | 1.330 | 4.026 | 20.221 | 429 | 2.870 | 19 | 3 | 6 | 6 | 0,241 | 12 | 1.574 | 109 |
| 1.493 | 985 | 2.478 | 13.477 | 482 | 1.009 | 8 | 1 | 6 | 1 | 0,118 | 7 | 1.113 | 59 |
| 2.559 | 989 | 3.548 | 18.095 | 483 | 1.120 | 10 | 0,493 | 5 | 4 | 0,535 | 10 | 1.334 | 153 |
| 333 | 139 | 472 | 7.628 | 434 | 1.207 | 4 | 0,589 | 0,551 | 1 | 1,562 | 3 | 398 | 74 |
| 1.504 | 174 | 1.678 | 10.556 | 161 | 263 | 2 | 0,184 | 0,038 | 3 | 1 | 4 | 20 | 70 |
| 1.168 | 129 | 1.297 | 7.037 | 67 | 166 | 0,942 | 0,055 | 0,013 | 1 | 3 | 4 | 49 | 167 |
| 357 | 49 | 406 | 4.503 | 346 | 552 | 5 | 0,478 | 0,107 | 1 | 18 | 19 | 936 | 450 |
| 6.374 | 721 | 7.095 | 18.328 | 1.513 | 1.500 | 14 | 3 | 2 | 0,150 | 46 | 48 | 2.825 | 1.334 |
| 4.711 | 640 | 5.351 | 9.246 | 2.148 | 1.493 | 11 | 0,711 | 0,481 | 0,061 | 11 | 11 | 1.573 | 433 |
| 6.360 | 908 | 7.268 | 5.528 | 3.803 | 811 | 9 | 1 | 2 | 0,115 | 9 | 12 | 5.049 | 83 |
| 3.635 | 532 | 4.167 | 4.654 | 1.595 | 263 | 0,416 | --- | 0,131 | 0,057 | 0,044 | 0,232 | 123 | 402 |
| 4.674 | 2.319 | 6.993 | 2.441 | 436 | 176 | --- | --- | --- | --- | --- | --- | 3.120 | 76 |
| 4.708 | 5.571 | 10.279 | 840 | 288 | 111 | --- | --- | --- | --- | --- | --- | 481 | 74 |
| 368 | 1.076 | 1.444 | 67 | 10 | 50 | --- | --- | --- | --- | --- | --- | 9 | 8 |
| 53 | 357 | 410 | 46 | 4 | 200 | --- | --- | --- | --- | --- | --- | 178 | 3 |
| 526 | 1.305 | 1.831 | 12 | --- | 92 | --- | --- | --- | --- | --- | --- | 107 | --- |
| --- | 407 | 407 | 137 | --- | 97 | --- | --- | --- | 1 | --- | 1 | 29 | --- |

Cuadro38
Evolución de la sindicalización obrera en la industria textil, 1936-1954

| | 1936 | 1941 | 1946 | 1948 | 1950 | 1954 |
|---------------------------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|
| Empleados en la industria | 52.576* | 81.397 | 121.161 | 155.227 | 170.965 | 164.521 |
| Afiliados | 5.500 | 12.504 | 60.650 | 100.899 | 107.500 | 121.000 |
| Porcentaje | 10,4 | 15,3 | 50,0 | 65,0 | 62,2 | 73,5 |

Fuente: El número de afiliados corresponde a L. Doyon . El número de empleados en la industria del censo 1946.
Referencia: * corresponde al número de empleados de 1935.

Cuadro 39
*Composición de la tasa de ausentismo
 en la industria manufacturera y en la rama textil entre 1948 y 1955*
 -tasa diaria por cada cien obreros ocupados-

| Año | Total | | Accidentes | | Enfermedad | | Huelga | | Motivos Particulares | |
|------|-------|--------|------------|--------|------------|--------|--------|--------|----------------------|--------|
| | I.M. | Textil | I.M. | Textil | I.M. | Textil | I.M. | Textil | I.M. | Textil |
| 1948 | 9,4 | 10,4 | 1,1 | 0,6 | 3,6 | 4,4 | 0,9 | 1,9 | 3,8 | 3,5 |
| 1949 | 9,5 | 9,0 | 1,1 | 0,5 | 3,8 | 4,3 | 1,0 | 0,1 | 3,6 | 4,1 |
| 1950 | 8,7 | 8,7 | 1,1 | 0,5 | 3,7 | 4,1 | 0,5 | 0,1 | 3,4 | 4,0 |
| 1951 | 8,6 | 8,0 | 1,1 | 0,4 | 3,8 | 3,9 | 0,3 | 0,2 | 3,4 | 3,5 |
| 1952 | 7,7 | 7,3 | 1,0 | 0,4 | 3,7 | 3,5 | - | 0,2 | 3,0 | 3,2 |
| 1953 | 8,3 | 8,3 | 1,1 | 0,5 | 4,2 | 4,4 | 0,2 | 0,4 | 2,8 | 3,0 |
| 1954 | 8,5 | 8,1 | 1,1 | 0,5 | 3,8 | 4,2 | 0,8 | 0,4 | 2,8 | 3,0 |
| 1955 | 8,4 | 8,0 | 1,1 | 0,4 | 4,0 | 3,7 | 0,5 | 0,8 | 2,8 | 3,1 |

Fuente: Elaboración Propia en base a *Anuario Estadístico de la República Argentina*. Año 1957.

Cuadro 40
Composición de las exportaciones de textiles, 1937-1957
 En toneladas

| Año | Total | Hilados, hilos y cabos | Tejidos en Piezas | Tejidos en otras formas | Artículos de vestir | Otros artículos |
|------|----------|------------------------------|----------------------|-------------------------------|------------------------|--------------------|
| 1937 | 7.625,4 | 221,7 | 305,6 | 918,9 | 88,7 | 6.090,5 |
| 1938 | 7.367,5 | 393,2 | 267,2 | 1.718,0 | 93,4 | 4.891,7 |
| 1939 | 9.941,3 | 484,4 | 365,6 | 2.157,8 | 177,2 | 6.756,3 |
| 1940 | 8.190,7 | 866,7 | 394,2 | 2.256,3 | 172,0 | 4.501,5 |
| 1941 | 9.512,0 | 1.788,0 | 808,5 | 1.824,5 | 334,4 | 4.756,6 |
| 1942 | 9.924,7 | 3.054,0 | 1.951,2 | 2.604,8 | 972,0 | 1.342,7 |
| 1943 | 19.023,0 | 3.457,7 | 7.059,7 | 4.031,8 | 2.754,4 | 1.719,4 |
| 1944 | 8.288,8 | 1.371,8 | 3.137,5 | 1.818,2 | 1.008,1 | 952,2 |
| 1945 | 7.405,0 | 791,6 | 1.545,2 | 1.579,4 | 840,4 | 2.648,4 |
| 1946 | 8.890,5 | 612,6 | 1.348,1 | 2.394,3 | 877,3 | 3,658,2 |
| 1947 | 3.865,9 | 279,4 | 243,5 | 571,0 | 214,2 | 2.557,8 |
| 1948 | 1.159,3 | 124,7 | 48,4 | 41,7 | 109,8 | 834,7 |
| 1949 | 2.552,4 | 53,0 | 14,8 | 28,7 | 47,8 | 2.408,1 |
| 1950 | 6.648,8 | 111,6 | 38,9 | 52,2 | 59,4 | 6.386,7 |
| 1951 | 3.159,2 | 56,7 | 470,6 | 72,3 | 87,4 | 2.472,2 |
| 1952 | 1.301,3 | 117,3 | 36,4 | 93,8 | 31,5 | 1.022,3 |
| 1953 | 996,0 | 16,7 | 162,5 | 58,1 | 57,0 | 701,7 |
| 1954 | 1.172,0 | 4,1 | 103,7 | 37,6 | 0,8 | 1.025,8 |
| 1955 | 1.419,8 | 7,4 | 168,0 | 62,7 | 20,9 | 1.160,8 |
| 1956 | 2.350,5 | 15,6 | 322,7 | 55,7 | 23,0 | 1.933,5 |
| 1957 | 4.270,0 | 47,0 | 607,6 | 87,4 | 68,5 | 3.459,5 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de *Anuario del Comercio Exterior Argentino, 1938-1957*.

Cuadro 41
Estimaciones sobre la producción textil, 1943-1955
 Base 1943: 100

| Año | Cepal | Elías | Conade | BCRA | Schwartz | |
|------|-------|-------|--------|-------|----------|-------|
| | | | | | a | b |
| 1944 | 113,0 | 112,8 | 113,5 | 108,2 | 111,8 | |
| 1945 | 121,8 | 121,5 | 123,1 | 112,2 | 119,3 | |
| 1946 | 134,0 | 134,0 | 134,6 | 120,0 | 129,9 | |
| 1947 | 137,0 | 138,3 | 148,1 | 120,2 | 136,9 | |
| 1948 | 151,1 | 155,1 | 167,3 | 131,9 | 156,0 | |
| 1949 | 157,1 | 171,6 | 171,2 | 128,7 | 164,6 | |
| 1950 | 152,7 | 176,8 | 180,8 | 127,4 | 162,4 | |
| 1951 | 151,3 | 188,4 | 184,6 | 130,8 | 173,2 | |
| 1952 | 124,4 | 165,6 | 175,0 | 129,9 | 152,3 | |
| 1953 | 123,2 | 174,7 | 159,6 | 124,9 | 160,6 | |
| 1954 | 131,3 | 187,8 | 169,2 | 130,3 | 171,5 | 178,7 |
| 1955 | 138,8 | 201,1 | 188,5 | 139,7 | 190,5 | 192,7 |

Fuente: Laura Randall "Lies, dam lies and argentine GDP", *LARR*, vol. XI, n° 1, 1976.

Cuadro 42
Índices de actividad y de utilización global en las hilanderías de algodón, 1945-1955

| Año | Husos instalados | Husos Activos | Husos activos/ instalados | Índice de actividad (1) | Índice de utilización global (2) |
|------|------------------|---------------|---------------------------|-------------------------|----------------------------------|
| 1945 | 430.256 | 426.226 | 99,0 | 92,8 | 91,8 |
| 1946 | 463.735 | 452.243 | 97,5 | 92,5 | 90,1 |
| 1947 | 479.973 | 470.665 | 98,0 | 93,6 | 91,7 |
| 1948 | 551.296 | 527.299 | 95,6 | 89,4 | 85,4 |
| 1949 | 561.620 | 572.046 | 100 | 88,2 | 88,2 |
| 1950 | 708.451 | 641.176 | 90,5 | 90,7 | 82,0 |
| 1951 | 789.395 | 747.893 | 94,7 | 89,6 | 84,8 |
| 1952 | 837.000 | 788.941 | 94,2 | 88,1 | 82,9 |
| 1953 | 853.206 | 814.828 | 95,5 | 86,3 | 82,4 |
| 1954 | 885.854 | 860.811 | 97,1 | 88,5 | 85,9 |
| 1955 | 930.454 | 906.875 | 97,4 | 90,2 | 87,8 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ministerio de Industria, *La Industrialización...* Referencias: (1) el índice de actividad se obtuvo a partir del número de husos hora efectiva trabajada / husos hora teórica. (2) el índice de utilización global resulta de las columnas 3 y 4.

Cuadro 43
Producción e Importación de tejidos de algodón y mezcla de punto, 1948-1955

| Año | Producción | | Importación | | Total | |
|------|------------|------|-------------|------|-------|------------|
| | tn. | % | tn. | % | tn. | Kg./habit. |
| 1948 | 9.311 | 99,9 | 3,0 | 0,03 | 9.314 | 0,564 |
| 1949 | 9.536 | 99,9 | 0,6 | 0,1 | 9.537 | 0,562 |
| 1950 | 8.659 | 100 | - | - | 8.659 | 0,497 |
| 1951 | 8.793 | 100 | - | - | 8.793 | 0,492 |
| 1952 | 7.761 | 100 | - | - | 7.761 | 0,426 |
| 1953 | 7.938 | 100 | - | - | 7.938 | 0,42,7 |
| 1954 | 8.499 | 100 | - | - | 8.499 | 0,449 |
| 1955 | 9.177 | 100 | - | - | 9.177 | 0,476 |

Fuente: idem.

Cuadro 44
Producción e importación de medias de algodón y mezcla, 1948-1955

| Año | Producción | | Importación | | Total | |
|------|------------|------|-------------|------|-------|------------|
| | tn. | % | tn. | % | tn. | Kg./habit. |
| 1948 | 2.854 | 100 | - | - | 2.854 | 0,173 |
| 1949 | 2.779 | 100 | - | - | 2.779 | 0,164 |
| 1950 | 2.763 | 100 | - | - | 2.763 | 0,159 |
| 1951 | 2.744 | 100 | - | - | 2.744 | 0,153 |
| 1952 | 1.972 | 99,7 | 0,6 | 0,03 | 1.972 | 0,108 |
| 1953 | 1.912 | 100 | - | - | 1.912 | 0,103 |
| 1954 | 2.041 | 100 | - | - | 2.041 | 0,108 |
| 1955 | 2.221 | 100 | - | - | 2.221 | 0,115 |

Fuente: idem.

Cuadro 45
Telares instalados en las tejedurías a lanzadera, 1942-1955

| Año | A mano | | comunes | | Con agregado automático | | Automático | | Total |
|------|--------|------|---------|------|-------------------------|------|------------|------|--------|
| | N° | % | N° | % | N° | % | N° | % | |
| 1942 | S/d | S/d | 3.290 | 45,8 | 61 | 0,9 | 3.808 | 52,9 | 7.159 |
| 1945 | S/d | S/d | 9.068 | 63,7 | 487 | 3,4 | 4.689 | 32,9 | 14.224 |
| 1947 | S/d | S/d | 9.944 | 61,2 | 579 | 3,6 | 5.717 | 35,2 | 16.240 |
| 1948 | S/d | S/d | 5.397 | 29,1 | 6.027 | 32,6 | 7.094 | 38,3 | 18.518 |
| 1949 | S/d | S/d | 11.566 | 56,2 | 710 | 3,5 | 8.297 | 40,3 | 20.570 |
| 1950 | S/d | S/d | 12.045 | 53,4 | 765 | 3,4 | 9.734 | 43,2 | 22.544 |
| 1951 | S/d | S/d | 13.890 | 54,0 | 803 | 3,1 | 11.026 | 42,9 | 25.724 |
| 1952 | 5.780 | 21,4 | 8.237 | 30,5 | 970 | 3,6 | 12.000 | 44,5 | 26.987 |
| 1953 | 3.977 | 16,3 | 7.610 | 31,2 | 925 | 3,8 | 11.857 | 48,7 | 24.369 |
| 1954 | 3.665 | 15,7 | 7.025 | 30,1 | 898 | 3,8 | 11.793 | 50,4 | 23.381 |
| 1955 | 3.496 | 15,0 | 6.104 | 26,3 | 1.708 | 7,3 | 12.060 | 51,4 | 23.247 |

Fuente: ídem.

Cuadro 46
Índices de actividad y de utilización global de las tejedurías a lanzadera, 1948-1955

| Año | Telares instalados | Telares activos | Telares act./ instalados | Índice de actividad | Índice de utilización |
|------|--------------------|-----------------|--------------------------|---------------------|-----------------------|
| 1948 | 18.518 | 15.201 | 82,1 | 85,0 | 69,7 |
| 1949 | 20.570 | 17.889 | 86,9 | 83,1 | 72,2 |
| 1950 | 22.544 | 19.179 | 85,0 | 86,5 | 73,5 |
| 1951 | 25.724 | 22.087 | 85,8 | 85,2 | 73,1 |
| 1952 | 26.987 | 24.279 | 89,9 | 87,0 | 78,2 |
| 1953 | 24.369 | 22.297 | 91,4 | 88,5 | 80,8 |
| 1954 | 23.381 | 21.132 | 90,3 | 88,4 | 79,8 |
| 1955 | 23.247 | 21.103 | 90,7 | 88,6 | 80,3 |

Fuente: idem.

Cuadro 47

*Evolución de la participación de la ramas industriales en el PBI de la Industria
Manufacturera, 1950-1955*

-en porcentaje del total-

| Sector | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Productos alimenticios, bebidas y tabaco | 26,1 | 24,4 | 24,3 | 24,7 | 23,6 | 23,0 |
| Textiles, prendas de vestir e industria del cuero | 23,8 | 24,1 | 24,0 | 23,1 | 22,0 | 21,5 |
| Industria de la Madera y producción de la madera, excluido muebles | 2,5 | 2,6 | 2,6 | 2,9 | 2,9 | 2,6 |
| Fabricación de papel y productos de papel; imprentas y editoriales | 5,5 | 5,7 | 4,6 | 4,0 | 4,5 | 5,1 |
| Fabricación de sustancias químicas y productos químicos, derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plásticos | 11,7 | 12,5 | 13,2 | 13,4 | 14,1 | 13,9 |
| Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los del petróleo y del carbón | 5,4 | 5,4 | 4,9 | 4,8 | 4,8 | 4,5 |
| Industrias metálicas básicas | 2,3 | 2,6 | 2,5 | 2,6 | 3,4 | 3,7 |
| Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo. | 15,9 | 16,0 | 17,2 | 17,8 | 18,2 | 19,7 |
| Otras industrias manufactureras | 6,8 | 6,7 | 6,7 | 6,7 | 6,5 | 6,0 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: BCRA, *Sistemas de cuentas del Producto e Ingreso de la Argentina*, Bs. As., 1975, tomo II.

Fuentes Primarias:

1. Archivos:

Fondo Documental Secretaría Técnica 1ra y 2da. Presidencia del Tte. Gral. Juan Perón.
 Archivo General de la Nación, Bs. As.

Archivo Compañía General Fabril Financiera.

Libro de Actas de Asambleas Generales n° 2, 1930-1973.

Memoria del Ejercicio, 1930-1960.

Programa de Estudios de Historia Social y Económica Argentina, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Bs. As.

2. Publicaciones Periódicas:

Anales de la Legislación Argentina, 1936-1955.

Anales de la Unión Industrial Argentina, 1931-1946; 1958-1961 (desde 1940, *Argentina Fabril*; desde 1944, *Revista de la Unión Industrial Argentina*)

Argentina Industrial, 1945-1946;

Argentina Industrial, Anuarios 1952-1955.

Boletín de Informaciones, Dirección General de Fabricaciones Militares, 1948-1957.

Boletín de la Bolsa de Comercio, 1949, 1954-1955.

Boletín de la Cámara de Comercio Argentino Alemana, 1952-1964.

Boletín de la Confederación Argentina del Comercio, de la Industria y de la Producción, 1942-1948.

Boletín de la Secretaría de Industria y Comercio, 7 Vol., 1944-1945.

Boletín Mensual, Junta Nacional del Algodón, 1939-1953.

Boletín Oficial de la República Argentina, 1949, 1954.

Camaoti. Revista de Economía y Estadística, 1946-1959.

Comments on Argentine Trade, 1938-1946

Diario de Sesiones del Congreso de la Nación, 1937-1955

El Auto Argentino. Revista Técnico Literaria y de Ilustración Gremial y Deportiva, 1946-1955

El Cronista Comercial, 1946.

El Cronista Comercial, Anuarios, 1946-1955.

Finanzas, 1946-1948; 1954.

Gaceta Textil, 1943-1956.

Gaceta Algodonera, 1952-1955.

Hechos e Ideas, 1941; 1946-1955.

La Nación, 1943-1953.

La Prensa, 1946-1951.

La Reforma Comercial, 1946-1956.

Metálica Liviana, 1950-1951, 1955.

Metalurgia, 1944-1956.

Qué sucedió en Siete Días, 1947; 1955-1957.

Revista de Aeronáutica Nacional, 1953-1957.

Revista de Economía Argentina, 1930-1952.

Revista Ducilo, 1946-1948.

The Review of the River Plate, 1945-1955.

Servir, 1936-1938.

Tamet, órgano de Talleres Metalúrgicos General San Martín, 1946-1955.

Temas Económicos e Industriales, 1945-1954.

3. Entrevistas y fuentes orales:

Entrevista del autor con José Enrique Miguens, 22 de noviembre de 2.001.

Entrevista del autor con Emilio Llorens, 16 de octubre de 2.002.

Entrevista a Ramón Cereijo en Proyecto de Historia Oral del Instituto Di Tella.

Entrevista a Alfredo Gómez Morales en P.H.O.D.T.

Entrevista a Raúl Lamuraglia en P.H.O.D.T.

Entrevista a Eduardo Rumbo P.H.O.D.T.

Entrevista a Ricardo Guardo P.H.O.D.T.

Entrevista a Luis Gay P.H.O.D.T.

4. Documentos oficiales:

Banco Central de la República Argentina, *Memoria Anual*, 1945-1956.

B.C.R.A. *Informe Preliminar sobre los efectos que tendría en las actividades industriales la libre reanudación de las importaciones*, Bs. As., 1945.

B.C.R.A., *Normas de Cambio. Importación y Exportación*, Bs. As., 1946.

B.C.R.A., *Régimen de Cambio de las Importaciones*, Bs. As., enero de 1947.

B.C.R.A. *Discursos Pronunciados con motivo de la toma de posesión del cargo de presidente del Banco Central de la República Argentina por el Sr. Orlando Maroglio*, Bs. As., 1947.

B.C.R.A. *Recortes Periodísticos sobre el Plan Quinquenal*, Bs. As., 1947.

B.C.R.A., *Régimen de Cambio de las Importaciones*, Bs. As., 1949.

B.C.R.A. *Plan Económico de 1952*, Bs. As., 1952.

B.C.R.A. *La Política Monetaria y Financiera al Servicio del Desarrollo Económico de la República Argentina. Informe presentado en la 3^{ra}. Reunión de Técnicos de Bancos Centrales del Continente Americano, que se celebró en La Habana, Cuba, en febrero marzo de 1952*, Bs. As., 1952.

B.C.R.A., *Normas Cambiarias en Vigor*, Bs. As., septiembre de 1953.

B.C.R.A. *El Banco Central de la República Argentina en su 50 aniversario*, Bs. As., 1985

Banco de Crédito Industrial Argentino, *Memoria y Balance*, 1944-1956.

Banco de Crédito Industrial Argentino, *Informes Sintéticos*, Bs. As., 4 tomos, 1948.

Banco Industrial de la República Argentina, *Informe sobre Propósitos y Necesidades*, Bs. As., 1955.

Comisión Honoraria de Reactivación Industrial, *Informe sobre la industria argentina y los medios para su reactivación*, Bs. As., septiembre de 1963.

Comisión Interministerial Revisora del Régimen de la Propiedad Enemiga, *Informe de la Comisión Interministerial Revisora del Régimen de la Propiedad Enemiga*, Bs. As., 1951.

Consejo Económico Nacional *Plan Económico de 1952*, Bs. As., 1952.

- Consejo Nacional de Desarrollo *Diagnóstico y Proyecciones de la Industria Siderúrgica*, Bs. As., 1966.
- Dirección General de Fabricaciones Militares. *Memoria Anual*, 1941-1955.
- D.G.F.M., *Dirección General de Fabricaciones Militares, 1941-45*, Bs. As., Peuser, 1945.
- D.G.F.M., *Antecedentes Siderúrgicos. Producción, importación y consumo*, Bs. As., 1963.
- D.G.F.M. *31 Aniversario: 9 de octubre 1941-1972*, Bs. As., 1972.
- Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas, *Memoria y Balance General*, Años 1957, 1959-60, 1961-62, 1962-63, 1965.
- Di.N.F.I.A. *Reseña Histórica en su 40° aniversario*, Córdoba, 1967.
- Di.N.I.E. *Memoria y Balance*, 1949, 1951-53, 1959-61.
- Di.N.I.E. "Antecedentes de DiNIE y situación patrimonial actual", Subgerencia de Auditoría, Memo 6340, Bs. As., 1954.
- Di.N.I.E. *Origen, Evolución y Perspectivas de las empresas de la Dirección Nacional de Industrias del Estado*, 1956.
- Di.N.I.E. *Reseña de las Actividades del Organismo. Desde el 28 de septiembre de 1955. Memoria y Balance de los Ejercicios 1953/54, 1954/55, 1955/56, 1956/57*, Bs. As., 1958.
- Di.N.I.E. *Electrodinámia E.N. Industria Eléctrica*, Bs. As. 1954.
- Dirección Nacional de Vigilancia de Precios y Abastecimiento, *Memoria de la Dirección Nacional de Vigilancia de Precios y Abastecimientos, año 1949*, Bs. As., 1950.
- Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, *Memoria Anual*, 1949-1954.
- Junta Nacional del Algodón, *La producción de tejidos y otros artículos con algodón en la República Argentina. Año 1963*, Bs. As., 1964
- Ministerio de Agricultura, "Industria Textil. Censo Nacional de 1914", mimeo., s/f.
- Ministerio de Asuntos Técnicos, *La Actividad Industrial Argentina en 1951*, Bs. As., 1952.
- Ministerio de Comercio e Industria, *Informe y anteproyecto de legislación para la promoción del desarrollo industrial*, Bs. As., 1958.
- Ministerio de Defensa Nacional *Inauguración del 2do. Alto Horno Zapla. Discurso de S. E. el Sr. Ministro Secretario de Estado de Defensa Nacional General de División D. Humberto Sosa Molina*, Bs. As., 1951.
- Ministerio de Economía *Desarrollo y Ejecución del Plan de Gobierno 1947/51 y Previsiones para 1952*, Bs. As., 1952.
- Ministerio de Hacienda, *Censo Industrial de 1950*, Dirección Nacional de Estadísticas y Censos, Bs. As., 1957.
- Ministerio de Hacienda, *El Banco de Crédito Industrial Argentino. Su estructura y sus fundamentos*, Bs. As., 1944.
- Ministerio de Hacienda, *Proyectos del Ministerio de Hacienda para el Consejo Nacional de Postguerra*, Bs. As., 1945.
- Ministerio de Hacienda, *Memoria*, 1946-1951.
- Ministerio de Hacienda, *Guía Clasificada de Proveedores del Estado*, Bs. As., Dirección General de Suministros del Estado, 1951.
- Ministerio de Hacienda, *Reforma Impositiva Aduanera*, Bs. As., 1950.
- Ministerio de Hacienda y Economía, *Asamblea de Industriales. Lo que se trató en Nogoyá*, Nogoyá, 1951.
- Ministerio de Industria y Comercio, *Memoria Anual*, 1948-1951.
- Ministerio de Industria y Comercio, "Memoria General correspondiente al período 1946-1951", mimeo, Bs. As., 1952

- Ministerio de Industria y Comercio *Por Una Argentina Grande y Venturosa*, Bs. As., 1949.
- Ministerio de Industria y Comercio *Día de la Industria*, Bs. As., 1949.
- Ministerio de Industria y Comercio, *Industrias acogidas al régimen de la ley 13.892 de fomento y defensa*, Bs. As., 49 Informes, 1945-1954.
- Ministerio de Marina *Astilleros y Fábricas Navales del Estado. Antecedentes y Reseña de Actividades*, Bs. As., 1953.
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto *La República Argentina ante el 'Libro Azul'*, Bs. As., abril de 1946.
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto *La Función del Capital en el Justicialismo*, Bs. As., 1953.
- Partido Peronista, Consejo Superior. *Plan Político 1955-1956 de Apoyo a la Productividad y el Bienestar Social*, Bs. As., Febrero de 1955.
- Presidencia de la Nación, *2do Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953.
- Recopilación de la Tarifa de Avalúos y Arancel de Importación*, Bs. As., 1952.
- Secretaría de Asuntos Económicos, *Producto e Ingreso de la República Argentina en el Período 1935-1954*, Bs. As., 1955.
- Secretaría de Asuntos Técnicos, *La Organización Científica del Trabajo como base para el aumento de la Productividad*, Bs. As., Bs. As., 1954.
- Secretaría de Industria y Comercio, *Un Año de Labor*, Bs. As., 1947.
- Secretaría de Industria y Comercio, *Discurso pronunciado por el secretario interino de Industria y Comercio, Sr. José Barro en la Fiesta de la Vendimia*, Bs. As., 1948.
- Secretaría de Industria y Comercio, *Pensamiento y Obra: Independencia Económica, Soberanía Política, Justicia Social.*, Bs. As., 1948.
- Secretaría de Industria y Comercio, Instituto Tecnológico, *Ciclo de Conferencias cumplidas en 1948*, Bs. As., 1949.
- Secretaría de Industria y Comercio, *La Función Pública*, Bs. As., Sic., 1949.
- Secretaría de Industria y Minería, *Industrias que el país necesita. Síntesis y características principales de algunas industrias cuya implantación o mayor desarrollo interesa al país*, Bs. As., 1958.
- Secretaría Técnica de la Presidencia de la Nación, *Plan de Gobierno 1947/51*, Bs. As., 2 volúmenes, 1946.
- Servicio Internacional de Publicaciones Argentinas, *Inversiones Extranjeras en Argentina*, Bs. As., 2 volúmenes, 1953.
- Subsecretaría de Informaciones Públicas, *La Industria en el 2do Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953.
- Subsecretaría de Informaciones Públicas, *El Régimen de Empresas en el 2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953.
- Subsecretaría de Informaciones Públicas, *La Política Impositiva en el 2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953.
- Subsecretaría de Informaciones Públicas, *Los Planes Militares en el 2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953.
- Vicepresidencia de la Nación, *Documentación, Autores y Cómplices de las Irregularidades Cometidas Durante la Segunda Tiranía*, 5 vol., Bs. As., 1958.

5. Testimonios y libros publicados durante el período:

- Alemann, Eduardo, "La cooperación argentino alemana en el terreno industrial"
 en *Cámara de Comercio Argentino Alemana, 1916-1966*, Bs. As., 1966.
- Amadeo y Videla, Daniel *El Desarrollo Industrial y la Economía de Guerra*, Bs. As., 1942.
- American Iron Steel Institute, *Charting Steel Progress*, New York, 1958.
- Antonio, Jorge *Y ahora qué?*, Bs. As., Verum et Militia, 1982.
- Asociación Argentina de la Producción, Industria y Comercio, *Memoria y Balance*,
 1946-1949.
- Asociación de Fabricantes del Cemento Portland, *La Industria Argentina del Cemento
 Portland. Anuario*, 1946-1956.
- Astelarra, José *Apuntes para una política industrial*, Bs. As., 1948.
- Astesano, Eduardo *Historia de la Independencia Económica*, Bs. As., El Ateneo, 1949.
- Banco de Méjico S. A., *La producción de acero eléctrico en Méjico*, Méjico, 1955.
- Barañaio, Teófilo "La Mecanización Agrícola en la Argentina" en *Cursos y Conferencias*,
 Año XIX, Vol. XXXVIII, n° 223-225, oct.- dic. de 1950, pp. 445-470.
- Blanksten, George *Peron's Argentina*, Chicago, University of Chicago Press, 1953.
- Boiso, Jorge *La Evolución Tecnológica y el desarrollo de la industria argentina de
 cemento Portland*, Bs. As., Centro Argentino de Ingenieros, 1958.
- Bogliolo, Rómulo *Hacia Una Economía Socialista*, Bs. As., La Vanguardia, 1945.
- Bogliolo, Rómulo *Socialismo, Libertad, Dirección. Réplica al Prof. Hayek*, Bs. As.,
 La Vanguardia, 1946.
- Bogliolo, Rómulo *Tácticas y Polémicas*, Bs. As., La Vanguardia, 1947.
- Borella, Adolfo, *La Industria de los Fertilizantes*, B.I.R.A., 1960.
- Bunge, Alejandro *El Estado Industrial y Comerciante*, Bs. As., 1932.
- Bunge, Alejandro *Una Nueva Argentina*, Bs. As., Hyspamérica, 1984. (1^{ra}. Edición 1940).
- Bunge, César *Perón y yo. Lo que Perón no dijo*, Bs. As., 2.000.
- Calera Avellaneda S.A., *Veinte Años de Vida*, Bs. As., 1939.
- Calvo, Jorge Raúl *El 'Oro blanco' en la Argentina*, Bs. As., Claridad, 1946.
- Cámara Argentina de Fabricantes de Automotores, *Significación Económica de la Industria
 Automotriz*, Bs. As., 1962.
- Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, *Memoria del Consejo Directivo*, 1947-1956.
- Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, *La Industria Metalúrgica frente a la
 competencia del exterior*, Bs. As., 1949.
- Cámara Industrial Textil Lanera, *Reequipamiento de la Industria Hilandera y Tejedora de
 Lana de la Argentina*, Bs. As., junio de 1960.
- Cámara Industrial Textil Lanera, *La Industria Textil Lanera Argentina no es una industria
 vegetativa sino una industria dinámica de alto interés
 nacional*, Bs. As., 1964.
- Campos, Alberto *La Industria Automotriz. Análisis del Mercado*, Bs. As., B.I.R.A., 1960.
- Canessa, Julio *Aumento de Salarios y Disminución de Precios de Venta*, Bs. As., 1947.
- Castiñeiras, Pedro *Evolución de la Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina Unidad
 Fundamental del Plan Siderúrgico Argentino*, Bs. As., 1964.
- Castiñeiras, Pedro *Esto lo Hicieron los Argentinos*, Bs. As., 1972.
- Centro de Importadores, *Memoria y Balances Generales*, 1939-1956.
- Centro de Laminadores Industriales Metalúrgicos, *Memoria 1956*, Bs. As., 1957.
- Cereijo, Ramón *La Coordinación Económica, Financiera y Administrativa como*

Fundamento de la Prosperidad Nacional, Bs. As., 1950.

Comisión Económica Para América Latina, *Estudio Económico de América Latina*, 1953-
C.E.P.A.L., *Productividad de la mano de obra en la Industria Textil Algodonera de Cinco
Países Latinoamericanos*, Naciones Unidas, Nueva York, 1951.

C.E.P.A.L., *Estudio de la Industria Siderúrgica en América Latina*, Méjico, 1954.

C.E.P.A.L., *El Desarrollo Económico de la Argentina*, 5 vol. , Santiago de Chile, 1958.

C.E.P.A.L., *La Industria Textil en América Latina, Chile*, Nueva York, 1962.

C.E.P.A.L., *La Industria Textil en América Latina, Argentina*, Nueva York, 1965.

C.E.P.A.L., *El proceso de Industrialización en América Latina*, Nueva York, 1965.

C.E.P.A.L., *La Industria Textil en América Latina, XII Informe Regional*,
Nueva York, 1968.

Compañía General de Asfaltos y Pórtland, *Manual del Cemento Pórtland*, Barcelona, 1933.

Confederación Argentina de Industrias Textiles, *La Industria Argentina de Hilados y
Tejidos de Lana*, Bs. As., Plantié, 1934.

Confederación Económica Argentina, *Memoria y Balance*, 1950-1952.

Confederación General de la Industria, *Congreso General de la Industria: La Industria
Argentina en el 2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953.

Confederación General Económica, *Informe de la Misión de la C.G.E. de la República
Argentina a los Estados Unidos*, Bs. As., 1954.

Confederación General Económica, *Memoria*, 1955.

Confederación General Económica, *Informe Económico*, Bs. As., 1955.

Consejo Federal de Inversiones, Instituto de Investigaciones Económicas y Financieras de
la C.G.E., *Programa Conjunto para el Desarrollo
Agropecuario e Industrial*, Bs. As., Vol. III, 1964

Consejo Permanente de Asociaciones Americanas de Comercio y Producción, *Encuesta
Continental sobre Fomento y Coordinación de Industrias*, Montevideo, 1944.

Consortio Industrial para la Promoción Automotriz Argentina, *Estatutos*, Bs. As., 1953

Chamber of Commerce of the United States of America in the Argentine Republic, *La
Argentina y las firmas norteamericanas*, Bs. As., 1958.

Delegación de Industriales de las Provincias a la Comisión Paritaria Nacional de la
Industria Fideera, *Un Grave Problema Industrial. El Gran Buenos Aires
y las Provincias*, Julio de 1950.

Del Río, Felipe y Gómez Palmes, Julio *La Industria del Calzado y del Cuero en los
Estados Unidos y las posibilidades argentinas en aquel Mercado*,
Bs. As., Corporación Para el Fomento del Intercambio, 1943.

Department of Overseas Trade by His Majesty's Stationery Office, *Argentine Review of
Commercial Conditions*, London, January 1945.

Di Tella, Torcuato, *Problemas de la Posguerra. Función Económica y Destino Social de la
Industria Argentina*, Bs. As., 1943.

Dorfman, Adolfo *El Desarrollo de las Industrias Químicas en la Argentina*, Santa Fe,
Universidad Nacional del Litoral, 1941.

Dorfman, Adolfo *Medios para estimular la industria argentina*, Bs. As., Plantié, 1942.

Dorfman, Adolfo *La Intervención del Estado y la Industria*, Bs. As., 1944.

Ducilo, *Crónica de una industria para industrias, 1937-1967*, Bs. As., 1967.

Ehlert, F. O. "El mercado textil argentino, industrialización y desplazamiento de las
necesidades de importación" en *Boletín de la Cámara de Comercio*

- Argentino Alemana*, n° 11, noviembre de 1952.
- Fabricantes Nacionales de Cemento Pórtland, *La Industria del Cemento Pórtland ante la proyectada liberación de los derechos aduaneros*, Bs. As., 1924.
- Federación Argentina de Industrias Textiles, *Bodas de Plata, 1932-1957*, Bs. As., 1957.
- Federación Económica del Norte Argentino, *Primer Congreso del Norte Argentino*, Tucumán, 1948.
- Federación Económica del Norte Argentino, *Segundo Congreso del Norte Argentino*, Catamarca, 1949.
- Federación Económica del Norte Argentino, *Tercer Congreso del Norte Argentino*, Chaco, 1951.
- FIAT Someca, *La Industria del Tractor en Argentina*, Bs. As., 1956.
- Figuerola, José *La Colaboración Social en Hispanoamérica*, Bs. As., Sudamericana, 1943.
- Filippo, Virgilio *Democracia Sana y Democracia Falaz*, Bs. As., Lista Blanca, 1945.
- Filippo, Virgilio *El Plan Quinquenal de Perón y los comunistas*, Bs. As., 1948.
- Fitz Simon, S. E. *Los aprovechamientos hidroeléctricos y el fomento de las industrias en la Argentina*, Córdoba, 1946.
- Fontaine, Maurice *L'Industrie Sidérurgique dans le monde et son évolution économique depuis la seconde guerre mondiale*, P.U. F., 1950.
- Franchelli, Rómulo *Evolución y estado actual de la mecanización agrícola en la Argentina*, Bs. As., Instituto de Tecnología Rural, 1956.
- Francioni, Manuel; Llorens, Emilio *Ritmo en la Economía Argentina en los últimos treinta años*, Bs. As., Editorial Perlado, 1941.
- Francioni, Manuel “¿Qué es el Plan Quinquenal? La Protección Aduanera para nuestra industria” en *Clarín*, 6 de enero de 1947.
- Fronzizi, Arturo *Régimen Jurídico de la Economía Argentina*, Bs. As., 1942.
- Fronzizi, Arturo “Algunos Aspectos del Pensamiento Económico Radical” en Comité de la Juventud Dr. Luis Dellepiane, *Definiciones Radicales*, La Plata, 1958.
- Fronzizi, Arturo *Hacia la Siderurgia Nacional*, Bs. As., Presidencia de la Nación, 1958.
- García, Lorenzo *Planificación Peronista. Contribución a su estudio doctrinario y metodológico*, Editorial Castellví, Santa Fe, 1953.
- García Mata, Carlos *El Consumo de Cemento Pórtland en Argentina*, Bs. As., 1929.
- García Mata, Luis y Maggi, Juan Eugenio. *Posibilidades para el Desarrollo de la Gran Siderurgia en la Argentina*, Bs. As., 1942.
- Garimaldi, Eduardo “Fomento y orientación de las actividades industriales del país” en *Boletín de la Secretaría de Industria y Comercio*, Año I, N° 7-8, Abril Mayo de 1945, pp. 509-626.
- Garimaldi; Eduardo *Industria Siderúrgica Argentina, Antecedentes y Comentarios*, Círculo Militar, Biblioteca del Oficial, vol. 352ª, Bs. As., 1947.
- Garimaldi, Eduardo *El Potencial Industrial de la Nación*, Mendoza, 1950.
- Gas del Estado, *Aspectos de su obra presente y futura*, Bs. As., 1961.
- Ghioldi, Américo *La Situación Económica*, Bs. As., La Vanguardia, 1948.
- Ghioldi, Américo *Marxismo, Socialismo, Izquierdismo, Comunismo y la Realidad Argentina de Hoy*, La Plata, Ediciones Populares Argentinas, 1950.
- Ghioldi, Américo *Los Trabajadores, el señor Perón y el Partido Socialista. ¿Perón es progresista o retrógrado?*, Bs. As., La Vanguardia, 1950.
- Ghioldi, Américo *Conciencia Obrera y Fracaso Peronista*, La Plata, 1951.
- Ghioldi, Américo *De la Tiranía a la Democracia Social*, Bs. As., Gure, 1956.

- Giberti, Horacio "Orígenes y consecuencias de la mecanización agrícola" en *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, junio de 1948, pp. 62-64.
- Godwin, Francis *La Industria Química Argentina*, Corporación para la Promoción del Intercambio S. A., Bs. As., 1944.
- Gómez Morales, Alfredo *Discursos Pronunciados en el acto de inauguración de la Exposición de Fomento Industrial y Minero*, Bs. As., 1949.
- Gómez Morales, Alfredo *Función del Estado en la vida económica del país*, Bs. As., 1949.
- Gómez Morales, Alfredo *Nuestra Independencia Política y Nuestra Independencia Económica*, Bs. As., 1951.
- Gómez Morales, Alfredo *Realidad Económica Argentina*, Bs. As., 1951.
- Gómez Morales, Alfredo *Política Económica Peronista*, Bs. As., 1952.
- Gómez Morales, Alfredo *El Estado Económico del País y la Ejecución del 2do. Plan Quinquenal*, Bs. As., 1953.
- Gómez Morales, Alfredo *La Organización de las Fuerzas Económicas y la Función del Gobierno*, Bs. As., 1954.
- Gorbán, Samuel *Planificación Industrial*, Rosario, 1947.
- Gorbán, Samuel "Ritmo Industrial en la última década" en *Cursos y Conferencias*, Vol.28, n° 223-225, octubre diciembre de 1950, pp.503-530.
- Guerrero, Américo *La Industria Argentina; su origen, organización y desarrollo*, Bs. As., 1944.
- Guevara Jotaite, A *El Peronismo y la participación en las ganancias*, Bs. As., 1946.
- Hennessey, John "Economía Nacional de la Argentina" en *Panamericana Comercial, Revista Mensual de Comercio y Finanzas*, Washington, Vol. XV, n° 7-8, julio agosto de 1946.
- Hopkins, John *La Estructura Económica y el desarrollo industrial de la República Argentina*, Corporación Para el Fomento del Intercambio, Bs. As., 1944.
- Industria Nacional de Maquinaria Agrícola. Los tractores*, Bs. As., 1956.
- Industrias Kaiser Argentina S.A., *Informe sobre la situación actual de la empresa*, Bs. As., 1957.
- Industrias Kaiser Argentina S. A., *La Construcción Automotor*, Bs. As., octubre de 1958.
- Industrias Kaiser Argentina S.A., *I.K.A., Diez Años 1955-1965*, Bs. As., 1965.
- "Intervención Estatal en los Sectores Industriales de Italia" en *Boletín Informativo Techint*, n° 137, diciembre de 1963, pp. 2-10.
- Instituto Alejandro Bunge de Investigaciones Económicas y Sociales *Soluciones Argentinas a los problemas económicos y sociales del presente*, Kraft, Bs. As., 1945.
- Instituto Agrario Argentino, *Primer Congreso Argentino de Mecanización Agrícola*, Bs.As., 1948.
- Instituto de Investigaciones y Estudios Económicos, *Materias primas y equipos para la industria argentina. Su consumo y desgaste durante la guerra y su reposición en la postguerra*, Bs. As., Roselli & Cia., 1944.
- Instituto Latinoamericano del Hierro y el Acero *Economía Siderúrgica Latinoamericana. Monografías Nacionales: Argentina*, Santiago de Chile, 1963.
- Irazusta, Julio *Perón y la crisis argentina*, Bs. As., La Voz del Plata, 1956.
- Isacovich, Marcelo *Argentina económica y social*, Bs. As., Quipo, 1961.
- Kelly, David *El Poder detrás del Trono*, Ediciones Coyoacán, Bs. As., 1962.

- Lagomarsino, Rolando "La Industria Argentina: primer cliente de nuestra agricultura y nuestra ganadería" en U.I.A., *Un Ciclo de Veintidós conferencias radiotelefónicas*, Bs. As., 1944.
- Lagomarsino, Rolando *Alcances del Plan Quinquenal Frente al Comercio Interamericano*, Bs. As., Instituto Económico Interamericano, 1947.
- Libro Negro de la Segunda Tiranía*, Bs. As., 1958.
- Llorens, Emilio *La Argentina debe industrializarse*, Bs. As., Talleres Gráficos Porter, 1947.
- Lomax, J. G., *Economic and Commercial Conditions in the Argentine Republic*, His Majesty's stationery office, London, 1948.
- Lord, Royal "Argentina's Five Year Plan" en *Buenos Aires Herald*, October 7, 1947.
- Manacorda, Telmo *La Gesta Callada. Biografía de una industria*, Bs. As., Peuser, 1947.
- Magiante, Eduardo; Marquesto, Anibal, *Técnica del Control de Cambios en la Argentina*, Bs. As., Editorial Alejandro Bunge, 1952.
- Maristany, Pedro *El Problema Siderúrgico Argentino*, Bs. As., 1950.
- Martínez, Orlando *La Industria Petroquímica. Consideraciones generales sobre su desarrollo en la República Argentina*, Bs. As., B.I.R.A., 1960.
- Mendé, Raúl *El Justicialismo. Doctrina y Realidad Peronista*, Bs. As., 1950.
- Miranda, Miguel "Cómo se dirigió nuestra economía y retrasó el progreso industrial del país. Tarifas ferroviarias. Dirección Económica. Inflación." en *Hechos e Ideas*, Año VI, N° 42, agosto de 1947, pp. 68-74.
- Moyano Llerena, Carlos, *Argentina social y económica*, Bs. As., Depalma, 1950.
- Naciones Unidas, *Informe de la Junta Latinoamericana de Expertos de la Industria Siderúrgica y de Transformación de Hierro y Acero*, Instituto de Desarrollo Económico, B.I.D., México, 1957.
- Naón, Moisés; Soler, Carlos; Grossi, Bartolomé; Fernández, Carlos *La Industria del Cemento Nacional*, Bs. As., B.I.R.A., 1959.
- Naón, Moisés *La Industria de la Soda Solvay*, Bs. As., B.I.R.A., 1961.
- Oliva, Miguel *La Industria de la Seda en la Argentina*, Bs. As., Cámara Industrial de la Seda de la U.I.A., Bs. As., 1937.
- Oría, Salvador *El Estado Argentino y la Nueva Economía*, Bs. As., Peuser, 1944.
- Oría, Salvador *Finanzas*, Bs. As., Kraft, 3 Vol., 1948.
- Ortiz, Ricardo *Historia de la Economía Argentina*, Bs. As., Raigal, 2 Vol., 1955
- Orús Asso, Félix *Materiales de construcción aglomerantes*, Madrid, Dossat, 1948.
- Palacios, Alfredo *Soberanía y Socialización de Industrias*, Bs. As., La Vanguardia, 1946.
- Parker, Charles, *El Acero en Acción*, Bs. As., 1946.
- Partido Comunista, *Posición del Partido Comunista ante el Plan Quinquenal del Gobierno. Conferencia Nacional del Partido Comunista*, Bs. As., Anteo, 1946.
- Partido Demócrata, *El Partido Demócrata Hace el Análisis Crítico de Algunos Aspectos del Mensaje Presidencial al Congreso de la Nación y del Estado General de la República*, Bs. As., 1952.
- Partido Peronista, Consejo Superior. *Plan Político 1955-1956 de Apoyo a la Productividad y el Bienestar Social*, Bs. As., Febrero de 1955.
- Peña Guzmán, Solano *La Autarquía en la Economía Argentina*, Tucumán, La Raza, 1942.
- Perelman, Ángel *Como hicimos el 17 de Octubre*, Coyoacán, Bs. As., 1961.
- Perón, Juan *Discurso del Gral. Perón con motivo de la Celebración del día de la Industria*, Subsecretaría de Informaciones, 1946.
- Perón, Juan *Discurso del Gral. Perón en el acto de inauguración de la Exposición*

- Industrial de Palermo*, Bs. As., Subsecretaría de Informaciones, 1946.
- Perón, Juan *Discurso pronunciado en la Bolsa de Comercio*, Bs. As., 1946.
- Perón, Juan *Discurso Pronunciado por el Gral. Perón en el Parque Retiro durante la demostración a los secretarios Lagomarsino y Freyre*, Bs. As., 1946.
- Perón, Juan *Discurso pronunciado por el Excmo. Señor Presidente de la Nación, General Juan Perón, en el Salón Blanco de la Casa de Gobierno, ante una delegación de I.A.M.E.*, Bs. As., 1952.
- Perón, Juan *Discurso del Presidente de la Nación en la Sede de I.A.M.E. destinado a celebrar el 25° Aniversario de la creación de la Fábrica Militar de Aviones*, Bs. As., Subsecretaría de Informaciones, 1952.
- Perón, Juan *Discurso Pronunciado por el Gral. Perón ante los miembros de la C.G.E.*, Bs. As., Subsecretaría de Informaciones, 1952.
- Perón, Juan *Doctrina Peronista*, Bs. As., 1947.
- Perón, Juan *Conferencias*, Bs. As., 1947.
- Perón, Juan *Principios de Cooperativismo Industrial Agrario*, Bs. As., 1949.
- Perón, Juan *La Verdad Económica del Peronismo*, Bs. As., 1950.
- Perón, Juan *Organización de una nueva economía*, Bs. As., 1950.
- Perón, Juan *Los Mensajes de Perón*, Bs. As., 1952.
- Perón, Juan *Política y Estrategia. (No ataco, critico)*, Bs. As., 1951.
- Perón, Juan *Economía Peronista*, Bs. As., 1954.
- Perón, Juan *Cada argentino debe producir al máximo para engrandecer y enriquecer la República dijo Perón en el acto inicial de la Campaña de Difusión del Congreso Nacional de la Productividad y Bienestar Social*, Bs. As., 1955.
- Phelps, Dudley *Migration of Industry to South America*, Mac Graw Hall Books, New York and London, 1936.
- Picchetti, José *La Argentina y la Guerra. Apuntes de Autarquía Industrial*, Bs. As., 1941.
- Polledo, César *La Descapitalización de empresas y la reposición de sus equipos*, Bs. As., Cámara Argentina de la Construcción, 1956.
- Prebisch, Raúl "Los primeros ocho años del Banco Central", Méjico, 1944 en *El Banco Central de la República Argentina en su 50 aniversario*, Bs. As., 1985.
- Prebisch, Raúl *Obras, 1919-1949*, Bs. As., 4 Vol., 1991-1993..
- Cámara de Comerciantes de Automotores; Asociación de Concesionarias de Automotores; Asociación Agentes de Automotores Argentinos, *Primer Congreso Argentino del Comercio Automotor*, Bs. As., 1957.
- Repetto, Nicolás *El Socialismo y el Estado*, La Vanguardia, 1948.
- Repetto, Nicolás *Situación Económica Financiera del país*, Bs. As., 1949.
- Rodrigo, Celestino "Promoción Industrial y Minera en Argentina" en *Hechos e Ideas*, Año X, n° 71, febrero de 1950, pp. 215-226.
- Unión Industrial Argentina, *La Situación Actual de la Industria del Cemento Pórtland en la República Argentina*, Bs. As., Enero de 1923.
- Unión Industrial Argentina, *El Desarrollo de la Industria de Cemento Pórtland en Argentina*, Bs. As., 1942.
- Unión Industrial Argentina, "Nota dirigida por la UIA al Ministro de Hacienda de la Nación, Dr. Carlos A. Acevedo", 30 de septiembre de 1937.
- Unión Industrial Argentina, *La Industria Textil y el consumo nacional*, Bs. As., 1943.
- Savio, Manuel *Obras completas*, Bs. As., 1973.
- Sánchez Díaz, Abel "La Fábrica de Cemento 'San Martín' en Sierras Bayas" en *Anales de*

- la Sociedad Científica Argentina*, Tomo LXXXIX, 1920, pp. 5-26.
- Schalleberger, John, *Los Granos Argentinos*, Bs. As., Corporación Para el Fomento del Intercambio, 1943.
- Schlech, Emilio *La Industria Algodonera en la Argentina. Consideraciones sobre su estado actual y su desarrollo futuro*, Bs. As., Ferrari Hermanos, 1923.
- Sisto, N. "Los progresos de la Mecanización Agrícola. Nota Estadística" en *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, abril de 1960, pp. 196-206.
- Sobre la Necesidad de Estimular el Constante Perfeccionamiento de la Maquinaria en Industria Argentina*, Bs. As., 1946.
- Sociedad Rural Argentina, *Informe sobre la Producción Rural Argentina. 1953*, Bs. As., 1954.
- Sociedad Rural Argentina, *Informe sobre la Producción Rural Argentina. 1954*, Bs. As., 1955.
- Sociedad Rural Argentina, *Informe sobre la Producción Rural Argentina. 1955*, Bs. As., 1956.
- Sundelson, Welner *La Industria Automotriz en Méjico*, Ford Motor Company, 1957.
- Techint S.A. *Presente y Futuro de la Siderurgia Argentina*, Bs. As., 1957.
- Wainer, Jacobo (compil.) *El Intervencionismo del Estado y la Economía Privada*, Bs. As., 1945.
- Weil, Félix, *Argentine Riddle*, John Day Co., New York, 1944.

Fuentes Secundarias:

1. sobre estado, instituciones y políticas públicas:

- Aguilar Villanueva, Luis *La implementación de las Políticas*, Méjico, Porrúa Editor, 1996.
- Das, Raju J. "State Theories: A critical analysis" en *Science & Society*, Vol. 60, n° 1, Spring 1996, pp. 27-57.
- Elster, Jon *Una introducción a Karl Marx*, Siglo XXI, Madrid, 1991.
- Evans, Peter; Rueschmecher, Dietrich; Skocpol, Theda *Bringing the State back in*, Cambridge University Press, 1985.
- Evans, Peter *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press, 1995.
- Evans, Peter "El Estado como problema y como solución" en *D.E.*, Vol. 35, n° 140, enero marzo de 1996, pp. 529-562.
- Evans, Peter "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy" en *World Development*, Vol. 24, n°6, pp. 1119-1132.
- Gold, David; Lo, Clarence y Olin Wrigh, Eric, "Recientes desarrollos en la teoría marxista del estado capitalista" en Sonntag, Heizy; Valencillos, Héctor *El estado en el capitalismo contemporáneo*, Méjico, Siglo XXI, 1977.
- Holloway, John *Marxismo, estado y capital*, Bs. As., 1994.
- Jessop, Bob "Desarrollos recientes en la teoría del estado. Enfoques, problemas y agendas" en *Crisis del Estado de Bienestar*, Bogotá, 1999.

- Lindblom, Charles *El proceso de elaboración de políticas públicas*, MAP, Madri, 1990.
- Majone, Giandomenico *Evidencia, argumentación y persuasión en la formulación de políticas*, Méjico, F.C.E., 1997.
- Miliband, Ralph *El estado en la sociedad capitalista*, Méjico, Siglo XXI, 1970.
- North, Douglas y Thomas, Robert Paul, *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge University Press, London, 1980.
- North, Douglas *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Méjico, FCE, 1993.
- Poulantzas, Nicos *Poder político y clases sociales*, Méjico, Siglo XXI, 1968.
- Poulantzas, Nicos *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Méjico, Siglo XXI, 1976.
- Rein, Martin y Rabinovitz, Francine "La Implementación: una perspectiva teórica. Entre la intención y la acción" en Aguilar Villanueva, L., *op. Cit.*, pp.147-184.
- Skocpol, Theda "El Estado regresa a primer plano" en *Zona Abierta*, n° 50, enero marzo de 1989, pp. 71-122.
- Smith, Martin "Pluralismo, pluralismo reformado y neopluralismo" en *Zona Abierta*, n° 67-68, Madrid, 1994, pp.137-170.
- Stepan, Alfred *The State and Society. Peru in comparative perspective*, Princeton, Princeton University Press, 1978.
- Tarcus, Horacio (compil.) *Debates sobre el Estado Capitalista*, Bs. As., Imago Mundi, 1991.
- van Meter, Donald y Van Horn, Carl "El Proceso de Implementación de las Políticas. Un Marco Conceptual" en Aguilar Villanueva, Luis *op. Cit.*, pp. 97-146.

2. sobre la industrialización en Argentina y América Latina:

- Alberti, Jorge y Castigliani, Franco "Política e Ideología en la Industrialización Argentina" en *Boletín Informativo Techint*, n° 239, octubre diciembre de 1985, pp. 7-20.
- Alhaladef, Peter "The Economic Formulae of the 1930s: a Reassessment" en Donald Platt y Guido Di Tella (compil.) *The Political Economy of Argentina, 1880-1946*, Oxford University Press, Oxford, 1986, pp. 95-119.
- Altamir, Oscar ; Santamaría, Horacio y Sourrouille, Juan "Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra" en *Desarrollo Económico*, varios números, 1966-67.
- Angueira, María del Carmen y Tonini, Alicia *Capitalismo de Estado, 1927-1956*, Bs. As., CEAL., 1986.
- Angueira, María del Carmen y Tirre de Larrañaga, Emilce *Las Fábricas Militares y la industria argentina en el período de entreguerras*, Bs. As., Ceal, 1995.
- Ansaldi, Waldo *La Industrialización fallida. Córdoba, 1880-1914*, Córdoba, Ferreyra Editor, 2.000.
- Aveleas Nunes, António *Industrialización y Desarrollo. La economía política del " modelo brasileño de desarrollo "*, FCE, 1990.
- Azpiazu, Daniel y Nochteff, Hugo *El Desarrollo Ausente*, Bs. As., Tesis Norma, 1994.
- Baer, Werner y Kerstenetzky, Isaac "Sustituição de Importações e Industrializaçao no Brasil" en *Revista Brasileira de Economia*, Año XVIII, n° 3, septiembre de 1964, pp. 5-23.

- Baer, Werner "Import Substitution and Industrialization in Latin American: Experience and Interpretations" en *Latin American Research Review*, vol. 7, no.1, 1972, pp.95-122.
- Baer, Werner *The Brazilian Economy. Growth and Development*, Praeger, 1995.
- Baranson, Jack *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Madrid, Tecnos, 1971.
- Barbero, María Inés "Treinta años de estudios sobre empresas en Argentina" en *Ciclos*, Año V, Vol.V, n° 8, 1er. semestre de 1995, pp. 179-200.
- Barbero, María Inés "El Proceso de Industrialización en Argentina: viejas y nuevas controversias" en *Anuario I.H.E.S.*, Tandil, 1998, pp. 131-144.
- Benítez de Castro, Cecilio *El Desarrollo Económico Argentino*, Bs. As., Ed. Arayú, 1955.
- Besserman Vianna, Sergio "Política Económica externa e Industrialização, 1946-1951" en Marcelo de Paiva Abreau (compil.) *A Ordem do Progresso. Cem anos de Política Económica Republicana, 1889-1989*, Campus, 1989, pp. 105-122.
- Besserman Vianna, Sergio "Duas Tentativas de Estabilização, 1951-1954" en *idem*, pp. 123-150.
- Bulmer Thomas, Victor *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge, 1994.
- Cardoso, Fernando y Faletto, Enzo *Dependencia y Desarrollo en América Latina*, Méjico, Siglo XXI, 1969.
- Cardoso, Fernando *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes.*, Méjico, Siglo XXI, 1971.
- C.E.P.A.L., *Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en Argentina*, Bs. As., 1989.
- Cobo, Eduardo *La Industria Algodonera en Iberoamérica*, Ed. Cultura Hispánica, 1953.
- Cochran, Thomas y Reina, Rubén *Espíritu de Empresa en Argentina*, Bs. As., Emecé, 1965.
- Colman, Oscar "La industria textil y la reconversión extensiva del sector industrial argentino, 1930-1943" en *Ciclos*, Año II, Vol.II, N° 2, 1992, pp. 123-155.
- Cortés Conde, Roberto *La economía argentina en el largo plazo*, Bs. As., Sudamericana 1995.
- Coscia, Santiago *Estudio sectorial sobre la industria de maquinaria agrícola*, Bs. As., Banco Nacional de Desarrollo, 1988.
- Dean, Warren *A Industrialização de Sao Paulo, 1880-1945*, S. Paulo, 1971.
- Deligiannis, María E. y Martínez, Stella M. "Análisis de la Política Industrial, 1946-1955" en Fundación para el Estudio de los Problemas Argentinos, *Documento de Trabajo*, n° 13, s/f.
- Diamand, Marcelo *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Bs. As., Paidós, 1973.
- Díaz Alejandro, Carlos *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Bs. As., Amorrortu, 1983.
- Díaz Alejandro, Carlos "América Latina en los años '30" en Thorp, Rosemary (comp.) *América Latina en los años '30. El papel de la periferia en la crisis mundial.*, Méjico, F. C. E., 1988, pp.31-68.
- Díaz Fuentes, Daniel *Crisis y cambios estructurales en América Latina*, Méjico, F.C.E., 1994.

- Di Tella, Guido y Zymelman, Manuel *Las Etapas del desarrollo económico argentino*, Bs. As., Eudeba, 1967.
- Di Tella, Guido y Dornbusch, Rudiger *The Political Economy of Argentina, 1946-83*, University of Pittsburgh Press, 1989.
- Di Tella, Torcuato *Torcuato Di Tella, Industria y Política*, Bs. As., Tesis Norma, 1993.
- Dorfman, Adolfo *Historia de la Industria Argentina*, Bs. As., Hyspamérica, 1986.
- Dorfman, Adolfo *La Industrialización en América Latina y las políticas de fomento*, Méjico, 1967.
- Dorfman, Adolfo "Los avances tecnológicos en la industria argentina. Ensayo de una evaluación relativa" en *D.E.*, vol. 17, no. 68, enero marzo de 1978, pp. 619-635.
- Dorfman, Adolfo *Cincuenta años de industrialización en la Argentina*, Bs. As., Solar, 1983.
- Eriksson, John "El comportamiento de la exportación de manufacturas en la Argentina" en *D. E.*, vol. 9, n° 36, enero marzo de 1970, pp. 555-580.
- Esteban, Juan Carlos *Imperialismo y Desarrollo Económico*, Bs. As., Merayo, 1972.
- Esteban, Juan Carlos y Tassara, Luis *Valor Industrial y Enajenación de DINIE*, Bs. As.; Cátedra Lisandro De la Torre, 1958.
- Fajnzylber, Fernando, *La Industrialización trunca en América Latina*, Méjico, Nueva Imagen, 1987.
- Fernández Pardo, Carlos "Industrialización y política de crédito, 1944-1955" en *Revista Argentina de Política Económica y Social*, n° 9, Sep. - dic. de 1986, pp. 119-141.
- Ferrer, Aldo *La Economía Argentina. Las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, Bs. As., F.C.E., 1963.
- Ferrer, Aldo "Desarrollo Industrial y sector externo" en Di Tella, Torcuato ; Halperín, Tulio (comp.) *Los Fragmentos del Poder*, Bs.As., Alvarez, 1968, pp.325-355.
- Ferrer, Aldo *Crisis y Alternativas de la Política Económica Argentina*, Bs.As., F.C.E., 1976.
- Ferrer, Aldo *El Devenir de una ilusión. La Industria argentina desde 1930 hasta nuestros días*, Bs. As., Sudamericana, 1989.
- Ferrucci, Ricardo *Liberalismo y Estructuralismo en la Argentina contemporánea*, Bs. As., Tesis, 1984.
- F.I.E.L. *El Control de Cambios en la Argentina*, Bs. As., Manantial, 1989.
- Fitzgerald, E.V.K. "ECLA and the formation of Latin American Economic Doctrine" en D. Rock, *Latin American in the 1940s. War and Postwar Transitions*, University of California Press, Berkeley, 1994.
- Freels, John William *El Sector Industrial en la política nacional*, Bs. As., Eudeba, 1970.
- Frenkel, Leopoldo *Juan Ignacio San Martín: el desarrollo de las industrias aeronáutica y automotriz en la Argentina*, Bs. As., 1992.
- Fuchs, Jaime *La Penetración de los Trusts Yanquis en la Argentina*, Bs. As., 1957.
- Fuchs, Jaime *Argentina, su desarrollo capitalista*, Bs. As., Cartago, 1965.
- Furtado, Celso *La Economía Latinoamericana.*, Méjico, Siglo XXI, 1971.
- Furtado, Celso *Teoría y Política del Desarrollo Económico*, Méjico, Siglo XXI, 1972.
- Furtado, Celso *La Fantasía Organizada*, Bs. As., Eudeba, 1985.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Juan "Capitalismo Industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas", en *D. E.*, no. 57, abril - junio de 1975, pp. 3-54.

- Gerchunoff, Pablo "Peronist Economic Policies, 1946-1955" en Di Tella, Guido ; Dornbusch, Rudiger, *op. cit.*, pp. 59-85.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas *El Ciclo de la Ilusión y el Desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Bs. As., Ariel, 1998
- Girbal de Blacha, Noemí *Una Relectura de la Economía Peronista (1946-1955). Crédito, Región y Diversificación Productiva*, Bs. As., A.N.H., 1996.
- Gutierrez, Ricardo y Korol, Juan Carlos "Historia de Empresas y Crecimiento Industrial en Argentina. El Caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas" en *D. E.*, no. 111, octubre - diciembre de 1988, pp. 401-424.
- Haber, Stephen *Industry and Underdevelopment: the Industrialization of Mexico, 1890-1940*, Stanford, Stanford University Press, 1989.
- Hirschman, Albert *La estrategia del desarrollo económico*, Méjico, F.C.E., 1961.
- Hirschman, Albert "Ideologías de Desarrollo Económico en América Latina" en *Controversia sobre Latinoamérica*, Bs. As., Editorial del Instituto, 1963, p. 15-63.
- Hirschman, Albert "La Economía Política de la Industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina" (1968) reproducido en Furió-Blasco, Elies *Albert O. Hirschmann y el camino hacia el desarrollo económico*, Méjico, F.C.E., 1998.
- Huddle, Donald "Balanço de Pagamentos e Controle de Cambio no Brasil. Diretrizes Políticas e História, 1946-1954" en *Revista Brasileira de Economia*, Año XVIII, n°1, marzo de 1964, pp. 5-40.
- Huddle, Donald "Balanço de Pagamentos e Controle de Cambio no Brasil. Eficacia, Bem estar e Desenvolvimento Económico", Año XVIII, n°2, abril de 1964, pp. 5-46.
- Ianni, Octavio *Estado y planificación económica en Brasil*, Bs. As., Amorrortu, 1971.
- Ianni, Octavio *Estado e Capitalismo. Estrutura Social e Industrialização no Brasil*, Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1965.
- Jorge, Eduardo *Industria y Concentración Económica*, Bs. As., Hyspamérica, 1986.
- Katz, Jorge "Características estructurales del crecimiento industrial argentino, 1946-1961" en *D. E.*, Vol.7, no. 26, julio septiembre de 1967, pp. 59-76.
- Katz, Jorge *Oligopolios, firmas nacionales y empresas multinacionales. La industria farmacéutica argentina*, Bs. As., Siglo XXI, 1974.
- Katz, Jorge *Importación de tecnología, aprendizaje e industrialización dependiente*, Méjico, F.C.E., 1986.
- Katz, Jorge y colaboradores, *Desarrollo y Crisis de la Capacidad Tecnológica Latinoamericana. El caso de la industria metalmecánica*, Bs. As., B.I.D./ C.E.P.A.L. / C.I.I.D / P.N.U.D., 1986.
- Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo *El Proceso de Industrialización en Argentina*, Bs. As., Ceal., 1991.
- Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo "Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones" en *D.E.*, n°148, Vol. 37, enero marzo de 1998, pp. 483-502.
- Korol, Juan Carlos y Sabato, Hilda "Incomplete Industrialization : An Argentine Obsession" en *Latin American Research Review*, Vol. 25, no.1, pp.7-30, 1990.

- Korol, Juan Carlos "El Desarrollo Argentino y la Historia comparada" en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, n° 5, Primer Semestre de 1992, pp. 113-125.
- Korol, Juan Carlos y Tandeter, Enrique *Historia Económica de América Latina: Problemas y Procesos*, Bs. As., F.C.E., 1999.
- Korol, Juan Carlos "La Industria, 1850-1914" en Academia Nacional de la Historia, *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Bs. As., Planeta, 2001, Vol. 6, pp. 147-171.
- Kosacoff, Bernardo ; Ramos, Adrián "Consideraciones Económicas sobre la Política Industrial" en *Documento de Trabajo*, n° 76, C.E.P.A.L., 1997.
- Kronish, Rich y Mericle, Kenneth, *The Political Economy of the Latin American Motor Vehicle Industry*, the MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 1987
- Leff, Nathaniel, *The Brazilian Capital Goods Industry, 1929-1964*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1968.
- Leff, Nathaniel "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups" en *Economic Development and Cultural Change*, n° 4, julio de 1978, pp. 661-675.
- Lewis, Colin "Del crecimiento al retraso económico: una revisión de los debates recientes sobre la historia económica y social argentina" en *Ciclos*, Año IX, n° 18, 1999.
- Lewis, Colin y Suzigan, Wilson "Industry and Industrialization in Latin America: in Pursuit of Development" en *Cuadernos de Historia Latinoamericana*, A.H.I.L.A., n° 8, 2.000.
- Lewis, Paul *La crisis del capitalismo argentino*, Bs. As., F.C.E., 1993.
- Love, Joseph "Las fuentes del estructuralismo latinoamericano" en *D.E.*, Vol.36, n° 141, abril junio de 1996, pp. 391-402.
- Lucángeli, Jorge "Política comercial y desempeño industrial" en *Boletín Informativo Techint*, n° 259, 1989, pp. 21-62
- Macario, Santiago "Proteccionismo e industrialización en América Latina" en *Boletín Económico de América Latina*, Vol. IX, no. 1, marzo de 1964, pp. 63-92.
- Mallon, Richard "La Industrialización y la Sustitución de Importaciones en la Argentina" en Brodersohnn, Mario (dir.) *Estrategias de Industrialización para la Argentina*, Del Instituto, Bs. As., 1966, pp. 369-386.
- Mallon, Richard y Sourrouille, Juan . *La Política Económica en una sociedad conflictiva*, Bs. As., Amorrortu, 1976.
- Maxwell, Philip "First Best Technological Strategy in a 'Nth-best' Economic Context. A Case-Study of the Evolution of the Acindar Steelplant in Rosario, Argentina" en C.E.P.A.L.-BID, Research Programme in Science and Technology, *Working Paper*, n° 16, April 1978.
- McCloud, James *The IKA Story*, 1995.
- Mosk, Sanford *Industrial Revolution in Mexico*, Berkeley, University of California Press, 1950.
- Oficina de Estudios para la Colaboración Económica Internacional, *La Industrialización y el ahorro de divisas en la Argentina*, Bs. As., 1959.
- O.E.C.E.I, *Importaciones, industrialización y desarrollo económico en la Argentina*, Bs. As, 2 vol., 1963.

- O.E.C.E.I., *Argentina económica y social*, Bs. As., 2 Vol., 1973.
- Panettieri, José *La Cultura Antiindustrialista en Argentina*, Bs. As., Ceal, 1992.
- Pearson, Ruth "Technology, Innovation and Transfer of Technology in the Cement Industry" en IDB/ECLA Research Programme in Science and Technology, *Working Paper n° 9*, Bs. As., December 1976.
- Pearson, Ruth "The Mexican Cement Industry. Technology, Market Structure and Growth" en IDB/ECLA Research Programme in Science and Technology, *Working Paper n° 11*, Bs. As., September 1977.
- Pearson, Ruth "The Argentine Cement Industry. Technology, Market Structure and Growth" en IDB/ECLA Research Programme in Science and Technology, *Working Paper n° 15*, Bs. As., April 1978.
- Peña, Milcíades *Industria, Burguesía Industrial y Liberación Nacional*, Bs. As., Fichas, 1974.
- Peña, Milcíades *Industrialización y Clases Sociales en Argentina*, Bs. As., Hyspamérica, 1986.
- Peralta Ramos, Mónica *Acumulación de Capital y Crisis Política en Argentina*, Méjico, Siglo XXI, 1978.
- Petrecolla, Alberto *Determinantes de la Inversión en la Industria Textil 1920-1940*, Instituto Di Tella, Bs. As., 1967.
- Petrecolla, Alberto *Prices, Import Substitution and Investment in the Argentine Textile Industry (1920-1939)*, Instituto Torcuato Di Tella, Bs. As., 1968.
- Portnoy, Leopoldo *La Realidad Argentina en el siglo XX*, Bs. As., Vol. 2, FCE, 1961.
- Portnoy, Leopoldo "Política Económica, 1945-1962" en *H.I.A.*, Vol. 9, Bs. As., Ceal., 1976, pp.225-252.
- Prebisch, Raúl "El Desarrollo Económico de América Latina y algunos de sus principales problemas" (1950) en *D. E.*, Vol. 26., no. 103, oct.-dic. de 1983, pp. 479-502.
- Prebisch, Raúl *Obras, 1919-1949*, Bs. As., Fundación Raúl Prebisch, 4 vol., 1991-1993.
- Randall, Laura *Historia Económica de la Argentina*, Bs. As., Amorrortu, 1983.
- Randall, Laura "Lies, Dam Lies, and Argentine G.D.P" en *L.A.R.R.*, Vol. XI, n°1, 1976, pp.137-158.
- Rocchi, Fernando "Building a Nation, Building a Market: Industrial Growth and the Domestic Economy in Turn of the Century Argentina", Tesis de Doctorado inédita, University of California, 1997.
- Rocchi, Fernando "El Imperio del Pragmatismo : Intereses, Ideas e Imágenes en la Política Industrial del Orden Conservador" en *Anuario I.H.E.S.*, n° 13, Tandil, 1998, pp. 99-130.
- Rock, David *Latin America in the 40's. War and Postwar Transitions*, Berkeley, California, 1994.
- Rougier, Marcelo "El Banco de Crédito Industrial Argentino y la política económica del peronismo, 1944-1949", Tesis de Maestría inédita, Facultad de Ciencias Económicas, U.B.A., 1999.
- Rougier, Marcelo *La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo (1944-1955)*, Bs. As., CEEED, 2001.
- Sautu, Ruth "Poder Económico y Burguesía Industrial, 1930-1954" en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Vol. IV, noviembre de 1968, n° 3,

pp.310-339.

- Schvarzer, Jorge "La implantación industrial" en José Luis Romero y Luis Alberto Romero (directores), *Buenos Aires, historia de cuatro siglos*, Bs. As., Editorial Abril, 1980, Volumen 2, pp. 223-240.
- Schvarzer, Jorge "Política arancelaria y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX" en *Boletín Informativo Techint*, n° 279, 1993, pp. 73-99.
- Schvarzer, Jorge *La Industria que supimos conseguir*, Bs. As., Planeta, 1996.
- Schwartz, Hugh *The Argentine Experience with Industrial Credit and Protection Incentives, 1943-1958*, 2 Vol., Yale University, Ph.D., 1967.
- Sercovich, Francisco "Dependencia tecnológica en la industria argentina" en *D. E.*, vol.14, n° 53, abril junio de 1974, pp. 33-67.
- Sourrouille, Juan V. "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina" en *Boletín Informativo Techint*, no. 217, marzo de 1980, pp. 2-41.
- Sourrouille, Juan V. *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*, Méjico, Nueva Imagen, 1980.
- Stein, Stanley *The Brazilian Cotton Manufacture. Textile enterprise in an Underdeveloped Area, 1850-1950*, Harvard University Press, Cambridge, 1957.
- Suzigan, Wilson *Indústria: política, instituciones e desenvolvimento*, Rio de Janeiro, 1978.
- Suzigan, Wilson *Indústria Brasileira. Origem e Desenvolvimento*, San Pablo, 1986.
- Tavares, María da Conceição *Da Substituição de Importações ao capitalismo financeiro*, Zahar, Rio de Janeiro, 1978.
- Teitel, Simón y Westphal, Larry, *Cambio Tecnológico y Desarrollo Industrial*, Bs. As., Fondo de Cultura Económica, 1990.
- Thorp, Rosemary "Las Economías Latinoamericanas : 1939-c.1950" en Bethell, Leslie (comp.) *Historia de América Latina.*, Barcelona, Crítica, Vol. 11, pp. 47- 62., 1997.
- Thorp, Rosemary "A Reappraisal of the Origins of Import Substituting Industrialization" en *L. A. S.*, no. 24, pp. 181-198, 1992.
- Villanueva, Javier "Aspectos de la estrategia de industrialización argentina" en Di Tella, T.; Halperín Donghi, T., *op. cit.*, pp. 325-55.
- Villanueva, Javier "El origen de la industrialización argentina" en *D. E.*, Vol.12, n° 47, octubre diciembre de 1972, pp. 451-478.
- Wirth, John D. *The Politics of Brazilian Development 1930-1954*, Standford, California, Standford University Press, 1970.

3. sobre el período peronista:

- Abásolo, Ezequiel "La dimensión política de la Corte Suprema durante el régimen peronista, 1947-1955" en *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, Vol.13, n° 2, julio diciembre del 2002, pp. 65-81.
- Acuña, Marcelo *De Frondizi a Alfonsín: la tradición política del radicalismo*, Bs. As., CEAL, 1984.
- Altamirano, Carlos *Arturo Frondizi*, Bs. As., F.C.E., 1998.
- Altamirano, Carlos *Bajo el signo de las masas*, Bs. As., Ariel, 2.001.

- Alvarez Guerrero, Osvaldo *Las Razones de la Libertad. Las plataformas de la Unión Cívica Radical (1937-1989)*, Bs. As., Lugar editorial, 1991.
- Amaral, Samuel ; Plotkin, Mariano *Perón del exilio al poder*, Bs. As., Cántaro, 1993.
- Ballent, Anahi "La 'casa para todos': grandeza y miseria de la vivienda masiva" en Fernando Devoto y Marta Madero (compil.) *Historia de la Vida Privada en la Argentina*, Bs. As., Taurus, 1999, pp. 19-47.
- Barbero, María Inés; Marcela Ceva "La vida obrera en obrera en una empresa paternalista" en ídem, pp. 141-167.
- Barco, Ricardo *El Régimen Peronista 1946-1955*, Bs. As., Belgrano, 1983.
- Berrotarán, Patricia y Villarroel, José "Un diagnóstico de la crisis : el Consejo Nacional de Posguerra" en Ansaldi, Waldo ; Pucciarelli, Alfredo ; Villarroel, José *Representaciones Inconclusas*, Bs.As., Biblos, 1995, pp.349-383.
- Bianchi, Susana y Sanchís, Norma *El Partido Peronista Femenino*, Bs. As., CEAL, 1988.
- Bitrán, Rafael *El Congreso de la Productividad*, Bs. As., El bloque, 1994.
- Brennan, James "Industriales y 'Bolicheros' : La Actividad Económica y la Alianza Populista Peronista, 1943-1976" en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, Tercera Serie, num. 15, 1er. Semestre de 1997.
- Brennan, James *Peronism and Argentina*, S.R. Books, 1998.
- Buchrucker, Cristián *Nacionalismo y Peronismo*, Bs. As., Sudamericana, 1987.
- Burzaco, Ricardo *Las Alas de Perón. Aeronáutica Argentina 1945-1960*, Bs. As., 1995.
- Caimari, Lila *Perón y la Iglesia Católica*, Bs. As., Ariel, 1995.
- Calello, Osvaldo *Peronismo y Bonapartismo (1843-1945)*, Bs. As., CEAL, 1986.
- Cantón, Darío *El Parlamento Argentino en épocas de cambio : 1890, 1916 y 1946*, Bs. As., Editorial del Instituto, 1966.
- Cantón, Darío *Elecciones y partidos políticos en la Argentina. Historia, interpretación y balance: 1910-1966*, Bs. As., Siglo XXI, 1973.
- Campione, Daniel "El Aparato del Estado. Sus transformaciones, 1943-1946" en *Cuadernos Cepas*, n° 1, septiembre de 1996.
- Capellupo, Rafael (coord.) *Aproximaciones al Gobernador San Martín*, Córdoba, 1998.
- Casas, Nelly *Frondizi: una historia de política y soledad*, Bs. As., La Bastilla, 1973.
- Chavez, Fermín *Perón y el Justicialismo*, Bs. As., CEAL, 1984.
- Ciria, Alberto "La Argentina Dividida : peronistas y antiperonistas" en *Historia Integral Argentina*, Vol. 9, Bs. As., CEAL, 1976, pp. 113-140.
- Ciria, Alberto *Partidos y Poder en la Argentina Moderna 1930-1946*, Bs. As., Hyspamérica, 1985.
- Ciria, Alberto *Política y Cultura Popular : la Argentina Peronista 1946-1955*, Bs. As., De la Flor, 1983.
- Cramer, Gisela "Argentine Riddle: the Pinedo Plan of 1940 and the Political Economy of the Early War Years" en *J.L.A.S.*, Vol. 30, Oct. 1998, pp. 519-550.
- De Ipola, Emilio "El Peronismo y sus espejos" en *Investigaciones Políticas*, Bs. As., Nueva Visión, 1989, pp. 37-64.
- Defilippe, Bruno *La Política Energética Argentina*, Bs.As., Raigal, 1953.
- Del Mazo, Gabriel *El Radicalismo. El Movimiento de Intransigencia y Renovación*, Bs. As., Gure, 1957.
- Deligiannis, María E. ; Martínez, Stella M. "Política Bancaria y Financiera, 1946-1955" en Fundación para el Estudio de los Problemas Argentinos,

Documento de Trabajo n° 17, Bs. As., 1979.

- Díaz Fuentes, Daniel *Crisis y cambios estructurales en América Latina*, Méjico, F.C.E., 1994.
- Di Tella, Torcuato "La Unión Obrera Textil, 1930 -1945" en *D. E.*, n° 129, vol. 33, abril junio de 1993, pp. 109- 136.
- Di Tella, Torcuato *Torcuato Di Tella, Industria y Política*, Bs. As., Tesis Norma, 1993
- Durruty, Celia *Clase Obrera y Peronismo*, Córdoba, Pasado y Presente, 1969.
- Elizagaray, Atilio *Taxes, Expenditures and Government Economic Surplus in Argentina, 1946 - 1955*, Bs. As., Instituto Di Tella, 1984.
- Escudé, Carlos *Gran Bretaña, Estados Unidos. y la declinación argentina 1942-1949*, Bs. As., Belgrano, 1983.
- Escudé, Carlos y Carballo de Cilley, María, "Perón y la compra de los ferrocarriles británicos" en *Todo es Historia*, n° 142, marzo de 1979, pp. .
- Eshag, Eprime y Thorp, Rosemary. "Las políticas económicas ortodoxas de Perón a Guido 1953-1963" en Ferrer, A., y otros *Los planes de estabilización en Argentina*, Bs.As., Paidós, 1969, pp. 64-132.
- Ferraro, Roberto *Sabattini y la decadencia del radicalismo*, Bs. As., CEAL, 2 vol., 1984.
- Fodor, Jorge "Peron's policies for Agricultural Exports, 1946-1948 : Dogmatism or Commonsense ?" en Rock, David (comp.) *Argentina in the Twentieth Century*, London, 1975, pp. 135-161.
- Fodor, Jorge "Argentina's Nationalism: Myth or Reality?" en Di Tella, G. Dornbusch, R. *op. cit.*, pp. 31-55.
- Freels, John William *El Sector Industrial en la política nacional*, Bs. As., Eudeba, 1970.
- Gaggero, Horacio; Garro, Alicia *Del trabajo a la casa. La política de vivienda del gobierno peronista, 1946-1955*, Bs. As., Biblos, 1996.
- Gambini, Hugo *Historia del Peronismo*, Bs. As., Planeta, 2 Vol., 1999 - 2001.
- García Heras, Raúl *Automotores norteamericanos, caminos y modernización urbana en la Argentina, 1918-1939*, Bs. As., Libros de Hispanoamerica, 1985.
- García Heras, Raúl *Transportes, negocios y política. La Compañía Anglo Argentina de Tranvías, 1876-1981*, Bs. As., Sudamericana, Bs. As., 1994.
- García Sebastiani, María "El Partido Socialista en la Argentina peronista: oposición y crisis de la representación política, 1946-1951" en *E.I.A.L.*, vol. 13, n° 2, julio diciembre del 2002, pp. 31-63.
- Germani, Gino *Política y Sociedad en una época de transición*, Bs. As., Paidós, 1974.
- Giménez Zapiola, Marcos ; Leguizamón, Carlos M. "La Concertación Peronista de 1955 : el Congreso de la Productividad" en Torre, Juan Carlos (compil.) *La Formación del sindicalismo peronista*, Bs. As., Legasa, p. 321-358.
- Girbal, Noemí "Reforma financiera, crédito a la producción : el caso del Banco de la Provincia de Buenos Aires, 1946-1950" en *Ciclos*, no. 3, 1992, pp.73-93.
- Girbal, Noemí *Historia del Banco de la Provincia de Buenos Aires*, La Plata, 1993.
- Girbal de Blacha, Noemí "Dichos y Hechos del gobierno peronista (1946-1955). Lo fáctico y lo simbólico en el análisis histórico" en *Entrepasados*, Año VI, n° 13, 1997, pp. 63-78.
- González, Norbertoy Pollocok, David, "Del ortodoxo al conservador ilustrado. Raúl Prebisch en la Argentina, 1923-1943" en *D.E.*, Vol.30, n° 120, enero marzo de 1991, pp. 455-486.

- Halperin Donghi, Tulio *Argentina en el callejón*, Montevideo, Arca, 1964.
- Halperin Donghi, Tulio *La Democracia de Masas*, Bs. As., Paidós, 1986.
- Halperin Donghi, Tulio *La Larga Agonía de la Argentina Peronista*, Bs. As., Ariel, 1995.
- Halperin Donghi, Tulio "El Lugar del Peronismo en la Tradición Política Argentina" en Amaral S. ; Plotkin, M. *op. cit.*, pp. 15-44.
- Halperin Donghi, Tulio *Vida y muerte de la República Verdadera, 1910-1930*, Bs. As., Ariel, 2000.
- Halperin Donghi, Tulio *La Argentina y la tormenta del mundo. Ideas e ideologías entre 1930 y 1945*, Bs. As., Siglo XXI, 2003.
- Harispuru, Adela; Gilbert, Jorge y Regalsky, Andrés "La Junta de Vigilancia, el estado y la propiedad enemiga" en *Ciclos*, Año X, Vol. X, n° 19, 2000, pp. 103-127.
- Horowitz, Joel *Argentine Unions, the State & the Rise of Perón, 1930-1945*, I.I.S., University of California, 1990.
- Imaz, José Luis de *Los que Mandan*, Bs. As., Eudeba, 1968.
- Imaz, José Luis de "Alejandro Bunge, economista y sociólogo, 1880-1943" en *D. E.*, Vol. 14, n° 55, octubre diciembre de 1974, pp. 545-567.
- Ivereigh, Austen *Catholicism and Politics in Argentina, 1810-1960*, St. Martin Press, New York, 1995.
- James, Daniel "Racionalización y respuesta de la clase obrera: contexto y limitaciones de la actividad gremial en la Argentina" en *D.E.*, n° 83, Vol. 21, oct.- dic. 1981, pp. 321-349.
- James, Daniel *Resistencia e Integración*, Bs. As., Sudamericana, 1990.
- Jarach, Dino *Estudio sobre las Finanzas Argentinas 1947-1957*, Bs. As., Depalma, 1961.
- Klich, Ignacio "La Contratación de Nazis y Colaboracionistas por la Fuerza Aérea Argentina" en *Ciclos*, Año X, Vol. X, n° 19, 2.000, pp.177-216.
- Larra, Raúl *Savio, el argentino que forjó el acero*, Bs. As., Ceal., 1992.
- Lindemboim, Javier "El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946" en *D.E.*, n°62, Vol. 16, julio septiembre de 1976, pp. 163-201.
- Little, Walter "Party and State in Peronist Argentina, 1945-1955" en *Hispanic American Historical Review*, Vol. 53, n° 4, November 1973, pp. 644-662.
- Lobato, Mirta "La Vida en las fábricas. Trabajo, protesta y política en una comunidad obrera, Berisso 1907-1970", Tesis Doctoral, Facultad de Filosofía y Letras, 1998.
- Louro de Ortiz, Amalia *El Grupo Prebisch y el neoconservadorismo renovador*, Bs. As., GEL., 1991
- Lorenzutti, Jorge *Dinero, Política y Bancos. Historia del Banco Central de la República Argentina 1935-1995*, Dunken, Bs. As., 1996.
- Luchinni, Cristina *Apoyo empresarial en los orígenes del peronismo*, Bs. As., Ceal, 1990.
- Luna, Félix *Perón y su Tiempo*, Bs. As., Sudamericana, 3 volúmenes, 1984-1986.
- Llach, Juan José "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo" en *D.E.*, Vol. 23, no. 92, enero-marzo de 1984, pp. 515-558.
- Llach, Juan José (compil.) *La Argentina que no fue*, Bs. As., IDES, 1985.
- Mackinnon, María y Petrone, Mario Alberto (compil.) *Populismo y neopopulismo en América Latina*, Bs. As., Eudeba, 1998.
- Mann, Arthur; Schulthess, Walter "El nivel y la composición del gasto real del sector

- gubernamental de la República Argentina” en *D.E.*, n° 82, Vol. 21, julio septiembre de 1981, pp. 257-270.
- Marshall, Adriana “La composición del consumo de los obreros industriales de Buenos Aires, 1930-1980” en *D.E.*, n° 83, Vol. 21, oct. Dic. de 1981, pp. 351-374.
- Matsushita, Hiroshi *Movimiento obrero argentino, 1930-1945*, Bs. As., Hyspamérica, 1986.
- Menotti, Emilia *Arturo Frondizi*, Bs. As., Planeta, 1998.
- Miguens, José E. y Turner, Frederic *Racionalidad del Peronismo*, Bs. As., Planeta, 1988.
- Molinelli, Guillermo *Presidentes y Congresos en Argentina: Mitos y Realidades*, Bs. As., G.E.L., 1991.
- Moscoso Perea, Carlos *El Populismo en América Latina*, Madrid, C.E.C., 1990.
- Murmis, Miguel y Portantiero, Juan Carlos *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Bs. As., Siglo XXI, 1971
- Musaccio, Andrés “Los capitales alemanes en la Argentina en la década del 30” en *Jahrbuch fur Geschichte Lateinamerikas*, Band 37, 2000, pp. 245-270.
- Mustapic, Ana María “Conflictos Institucionales durante el Primer Gobierno Radical, 1916-1922” en *D.E.*, n° 93, Vol. 24, abril junio de 1984, p. 85-108.
- Myers, Jorge “Antecedentes de la Conformación del Complejo Científico y Tecnológico, 1850-1958” en Oteiza, Enrique (dir.) *La Política de Investigación Científica y Tecnológica Argentina. Historia y Perspectivas*, Bs. As., CEAL, 1992.
- Neiburg, Federico *Fábrica y Villa Obrera. Historia social y antropología de los obreros del cemento*, 2 volúmenes, Bs. As., CEAL, 1988.
- Neiburg, Federico, *Los Intelectuales y la invención del peronismo*, Bs. As., Alianza, 1998.
- Niosi, Jorge *Los empresarios y el estado argentino, 1955-1969*, Bs. As., Siglo XXI, 1974.
- Novick, Susana *El I.A.P.I. Auge y Decadencia*, Bs. As., Ceal, 1986.
- Oyuela, Juan “Los Planes Quinquenales” en *H.I.A.*, Vol. 9, Bs. As., Ceal., 1976, pp. 141-168.
- Page, Joseph *Perón, una biografía*, Bs. As., Vergara, 2 vol., 1984.
- Panaia, Martha y Lesser, Ricardo ; Skupch, Pedro *Estudios sobre los orígenes del Peronismo II*, Bs. As., Siglo XXI, 1973.
- Peña, Milcíades *El Peronismo. Selección de documentos para su historia*, Bs. As., Fichas, 1974.
- Peña, Milcíades *Masas, caudillos, élites. De Yrigoyen a Perón*, Bs. As., Fichas, 1974.
- Petrielli, Dionisio *Agustín Rocca en treinta años de recuerdos*, Bs. As., 1988.
- Piñeiro, Elena “La Tradición Nacionalista ante el Peronismo. Itinerario de una esperanza a una desilusión”, Bs. As., Instituto Di Tella, 1993.
- Pisarello Virasoro, Roberto; Menotti, Emilia *Arturo Frondizi, Historia y problemática de un estadista*, Bs. As., Depalma, Vol. III, 1986.
- Plotkin, Mariano *Mañana es San Perón*, Bs. As., Ariel, 1993,
- Plotkin, Mariano “La ‘Ideología’ de Perón: continuidades y rupturas” en Amaral, S. ; Plotkin, M. *op. cit.*, pp. 45-65.
- Pollock, David y Kerner, Daniel; Love, Joseph “Aquellos viejos tiempos: la formación teórica y práctica de Raúl Prebisch en la entrevista” en *D.E.*, Vol.41, n° 164, enero marzo de 2002, pp. 531-553.
- Pont, Elena *Partido Laborista: Estado y sindicatos*, Bs. As., CEAL., 1984.
- Potash, Robert *El Ejército y la política en Argentina*, Bs. As., 2 Vol., Hyspamérica, 1984.
- Potash, Robert *Perón y el G.O.U.*, Bs. As., Sudamericana, 1984.

- Ramos, Jorge Abelardo *Revolución y contrarrevolución en Argentina*, Bs. As., Amerindia, 1957.
- Rapoport, Mario *Gran Bretaña, Estados Unidos y las clases dirigentes argentinas*, Bs. As., Editorial de Belgrano, 1980.
- Rapoport, Mario y Spiguel, Claudio *Estados Unidos y el Peronismo. La política norteamericana en la Argentina 1949-1955*, Bs. As., G.E.L., 1994.
- Real, Juan José *Treinta Años de Historia Argentina*, Bs. As., Actualidad, 1962.
- Rein, Raanan *Peronismo, Populismo y Política. Argentina 1943-1955*, Bs. As., Belgrano, 1998.
- Roulet, Jorge y Sabato, Jorge Federico "Estado y Administración Pública en Argentina ¿Frenos o motores del proceso de cambio social?" en *H. I. A.*, Bs. As., CEAL, 1972, Vol. 8, pp. 197-224.
- Ruiz Jiménez, Laura "Peronism and Anti imperialism in the Argentine Press : 'Braden or Perón' was also 'Perón is Roosevelt'" en *J.L.A.S.*, vol. 30, part 3, october 1998, pp. 551-571.
- Schvarzer, Jorge *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, Bs. As., Cisea Imago Mundi, 1991.
- Seoane, María *El Bugués Maldito*, Bs. As., Planeta, 1998.
- Sidicaro, Ricardo "Contribuciones para el Estudio de las ideas políticas de Perón" en *Estudios Sociales*, Año V, n° 8, Santa Fe, 1995, pp. 31-48.
- Sidicaro, Ricardo *Juan Domingo Perón*, Bs. As., F.C.E., 1996.
- Sidicaro, Ricardo "El Estado y los principales sectores e intereses socioeconómicos en los tres gobiernos peronistas (1946-1955; 1973-1976; 1989-1995)" en *Estudios Sociales*, Año X, Primer Semestre del 2.000, pp. 9-36.
- Siepe, R.; Monserrat Llairo, M y Gale, N., *Perón y las relaciones económicas con el Este*, Bs. As., CEAL, 1994.
- Sirvén, Pablo *Perón y los medios de comunicación*, Bs. As., CEAL, Bs. As., 1984.
- Skidmore, Thomas "Las Dimensiones Económicas del Populismo en Argentina y Brasil" en Vilas, Carlos (comp.) *La Democratización Fundamental. El Populismo en América Latina*, Méjico, 1995, pp.219-45.
- Slodky, Javier *El estado Justicialista*, Bs. As., 2 vol., CEAL., 1988.
- Szusterman, Celia *Frondizi. La política del desconcierto*, Bs. As., Emecé, 1998.
- Tcach, César *Sabattinismo y Peronismo*, Bs. As., Sudamericana, 1991.
- Torre, Juan Carlos (compil.) *La Formación del sindicalismo peronista*, Bs. As., Legasa, 1988.
- Torre, Juan Carlos "Interpretando (una vez más) los orígenes del peronismo" en *D. E.*, Vol. 28, n° 112, enero - marzo de 1989, pp.
- Torre, Juan Carlos *La Vieja Guardia Sindical y Perón*, Bs. As., Sudamericana, 1990.
- Torre, Juan Carlos (compil.) *Los Años Peronistas, 1943-1955*, Bs. As., Sudamericana, 2002.
- Vázquez Presedo, Vicente *Consecuencias Económicas de la Guerra para un país neutral. Argentina, 1939-1945*, Bs. As., Academia Nacional de Ciencias Económicas, 1992.
- Vilas, Carlos "El Populismo Latinoamericano: un enfoque estructural" en *D. E.*, Vol. 28, no.111, octubre - diciembre de 1988, pp. 323-352.
- Vilas, Carlos (comp.) *La Democratización Fundamental. El Populismo en América Latina*, Méjico, 1995.
- Villarruel, José "El Estado, las clases sociales y la política de ingresos en los gobiernos

- peronistas, 1945-1955" en Mario Rapoport (compil.) *Economía, Política e Historia*, Bs. As., Editorial Tesis, 1988, pp. 381-446.
- Villegas, Abelardo *Reformismo y revolución en el pensamiento latinoamericano*, Méjico, Siglo XXI, 1972.
- Waisman, Carlos *Reversal of development in Argentina: postwar counterrevolutionary Policies and their Structural Consequences*, Princeton, Princeton University Press, 1987.
- Waldman, Peter *El Peronismo, 1943-1955*, Bs. As., Hyspamérica, 1985.
- Winya, Gary *La Argentina de Posguerra*, Bs. As., Belgrano, 1978.
- Zanatta, Loris *Del estado Liberal a la Nación Católica, 1930-1943*, Bs. As., U.N.Q., 1997.
- Zanatta, Loris *Perón y el mito de la nación católica, 1943-1945*, Bs. As., Sudamericana, 1999.
- Zanatta, Loris "La Reforma Faltante. Perón, la Iglesia y la Santa Sede en la Reforma Constitucional de 1949" en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani"*, 3ra. Serie, n° 20, 2do. Semestre de 1999, pp. 111-130.

4. sobre la economía internacional:

- Aldcroft, Derek *Historia de la economía europea, 1914-1980*, Barcelona, Crítica, 1989.
- Chandler, Alfred *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 1996.
- Galbraith, John Kenneth *El Nuevo Estado Industrial*, Barcelona, Ariel, 1974.
- Hikino, Takashi; Amsden, Alice "La industrialización tardía en perspectiva histórica" en *D. E.*, Vol. 35, n° 137, abril junio de 1995, pp. 3-33.
- Kindleberger, Charles *La crisis económica, 1929-1939*, Crítica, Barcelona, 1985.
- Lekachman, Robert *La era de Keynes*, Alianza, Madrid, 1970.
- Maxfield, Sylvia; Schneider, Ben Ross, *Business and the State in Developing Countries*, Cornell University Press, London / Ithaca, 1997.
- Milward, Alan *La Segunda Guerra Mundial, 1939-1945*, Crítica, Barcelona, 1986.
- Sarti, Roland *Fascismo y burguesía industrial*, Barcelona, 1973.
- Stallings, Bárbara *Banquero para el Tercer Mundo. Inversiones de cartera de Estados Unidos en América Latina, 1900-1986*, Méjico, 1990.
- Van der Wee, Herman *Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*, Crítica, Barcelona, 1986.
- Wade, Robert *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*, Méjico, F.C.E., 1999.